

支援事例

商工会名	多良木町 商工会	氏名	半仁田 さやか	情報開示の可否	可
支援テーマ	持続化補助金	題名	交通弱者の聞こえをサポートする補聴器出張サービス事業		
	販路拡大・販路支援				

<支援企業の概要>

事業所名	(有)恒松時計店	従業員	3人	創業/ 会社設立	創業日	1960年4月11日
業種	小売業	うち家族従業員	0人		業歴	64年11ヶ月

○企業概要

(有)恒松時計店は、多良木町と隣町であるあさぎり町の2店舗でメガネ・補聴器・時計・宝飾等を主に取り扱っている小売店。その中でもメガネと補聴器の販売を主軸の事業としており、地元の方々との関係性を一番に考えた地域密着型の専門店である。

○支援のきっかけ（相談内容）・支援前の課題

- （支援課題）メガネ業界では寡占化が進展しており、生き残るためには他社との差別化が必要となってくる。
- （短期計画）認定補聴器技能者による補聴器出張サービスを開始。
- （中長期計画）対象地域の拡大により売上増強。
- （現状分析）・強み⇒補聴器の専門資格の有資格者が在籍。シニア顧客を多く抱えている。
- ・弱み⇒商圈における自店の認知度がまだ低い。SNS等の取組みをおこなっていない。
 - ・機会⇒高齢化社会の加速化による補聴器需要の高まり。

○支援内容および支援後の状況・効果

- （支援内容）持続化補助金を活用し、補聴器出張サービスの開始
- 交通弱者で来店が難しいお客様への補聴器出張サービスを開始する。補聴器は1人1人の細かい調整が必要なことから、出張サービスを開始するにあたり必要な機器を導入するために持続化補助金を活用。また、補聴器出張サービスの周知のために5カ月に渡り、チラシの新聞折り込みをおこなった。
- （成果）より良い聞こえを提供する上で、最も重要となるのがフィッティング（音の調整）、とアフターケアである。出張サービスをおこなうことで、実際の生活環境や用途に応じて調整したりすることでお客様1人1人に適した快適な聞こえに仕上げていけるようになった。広告をおこなったことにより、新規の問い合わせや購入も増えつつある。

○今後について（目標や課題など）

現在、補聴器の出張サービスをおこなっているのは店舗がある多良木町及びあさぎり町のお客様が9割以上を占めている。今後は新規顧客獲得のためにも対象地域を広めていきたい。