



【伴走型小規模事業者支援推進事業】

# 呉広域商工会 経営支援事例のご紹介



## 創業

### マリンスポーツツアーガイド 新規創業支援

### マリンスポーツツアーガイド グラン・ブルー 林さま

蒲刈地区

#### ● 相談内容 ●

林幸太郎さんは7年連続国体出場経験のあるカヌーの選手で、海の仕事に関わりながら選手としても活躍してきました。「いつかカヌーで生計を立てたい!」という夢を叶えるため、令和6年4月に蒲刈町恋ヶ浜でお店をオープンしました。

最初の相談は、4月に入って商工会を訪ねて来られ、「マリンスポーツのガイドで開業するに当たり何か必要な手続きはありますか」と質問を受け、税務署への開業届等の申請や商工会で受けられるサポート内容についても説明し、商工会へ加入して頂きました。

#### ● サポート内容 ●

開業に当たり税務関係の届出書以外にも、今後のために小規模企業共済や商工貯蓄共済の加入も勧め、事業の安定化を図りました。

開業した当初は、春先ということで、お客さんも少ない状況でしたが、その後、SNSを活用した広報や昔からのカヌー仲間の人脈を活かして集客を図り、夏場には休む時が無いくらい、大盛況でした。

ただ、冬場がオフシーズンとなることから、今後は、カレーやBBQ、リラクゼーションマッサージ、ビーチサウナ&ジャグジーなどを開催する予定であり、様々なメニューやアクティビティを一緒に考えています。

さらに、記帳の方法などもサポートを行い、初めての決算・確定申告にも準備を整えています。

昨今、自然災害が多いことから、顧客の安全を第一に考え、災害に備えるため事業継続力強化計画の策定にも取り組んでいます。



#### ● 成果内容 ●

海の仕事に関わり「いつかカヌーで生計を立てたい!」という夢が実現でき、最初に思っていたよりも多くのお客さんにご来店頂きました。また、お客さんからのクチコミでは、スタッフの皆さんが優しく丁寧に教えてくれて良かったという声が多かったため、今後もリピーターや新規顧客の増加が望めるという意見を、林さんから頂きました。引き続き、事業者寄り添った伴走支援を行って参ります。

## 商品開発 販路拡大

### 令和6年度オールクレ・クレコレバイヤーズ商談会開催!!

本所



#### ● オールクレ・クレコレバイヤーズ商談会とは ●

呉広域商工会では、伴走型小規模事業者支援推進事業の一つとして、令和元年度から「オールクレ・クレコレバイヤーズ商談会」を開催しており、令和7年1月15日に第6回目となる商談会を開催しました。

この商談会は呉市（商工振興課）や呉市内の経済団体、金融機関などの協力のもと開催される呉市最大級の商談会となっており、今年度は20者の事業者が出展、21者のバイヤーが参加し、音戸高校によるチャレンジコーナーブースも設けるなど、盛況のうちに終わることができました。

#### ● 商談会に向けてのサポート ●

商談会本番に向けて、当会では「商談会事前セミナー」と「ブラッシュアップ相談会」を実施しています。「商談会事前セミナー」では商談に臨む際の心構えや販促物などの準備、FCPシートの記入方法などについて、また、「ブラッシュアップ相談会」では商品の完成度を高めることを目的に、専門家による相談会を行いました。また、さらに支援が必要な事業者様へは個別の専門家派遣による課題解決にも取り組んでおり、今年度も商談会初心者の方へ複数回の専門家派遣を実施（自社商品の強み把握、バイヤーへのアプローチ方法、パッケージデザインの見直し等）し、伴走支援を行っています。



ライブコマース

#### ● 出展者と担当指導員の声 ●

<出展者の声>（アンケートより一部抜粋）

- ・バイヤーと直接話をする事で、自社商品の改善すべき点やどのような層に向けて販売するべきか知る事ができました。
- ・成約先2件、有望先3件となりました。
- ・商談会に向けて準備を進める中で、商品開発が進展しました。

<担当指導員の声>

この度の商談会では119件の商談と3社のライブコマースを実施することができました。短い商談時間の中で具体的な成約に至ることは難しいですが、多くのバイヤーと繋がることができ、バイヤー目線での商品評価を得られることは販路開拓・商品開発において大変有意義なものになると考えています。出展までのサポートも可能ですので、初心者の方でも問題ありません。商談会へ出展をご検討の方は、是非お声がけください。



● 事業趣旨 ●

呉市内の小規模事業者の商品開発および販路開拓支援の一環として、呉市の地域資源を活用したエントリー商品の中から毎年一品、『クレワン・グランプリ』を決定します。

県内・首都圏でのテストマーケティングや、商談会でのバイヤーの審査を経て、自社商品をブラッシュアップし、さらなる販路開拓につなげます。

● 1次審査 ● 「ひろしま夢ぷらざ」での販売・テストマーケティング

日時：令和6年10月2日（水）～15日（火）  
場所：ひろしま夢ぷらざ（広島市中区本通8-28）  
内容：商品の陳列販売を実施しました。  
エントリー：10者22品  
成果：販売個数／530品 販売金額／429,224円  
得票数／307票



● 2次審査 ●

「銀座TAU」での販売・テストマーケティング

日時：令和6年11月20日（水）～25日（月）  
場所：ひろしまブランドショップTAU（東京都中央区銀座1-6-10）  
内容：商品の陳列販売を実施しました。  
エントリー：12者26品  
成果：販売個数／200品 販売金額／170,676円  
得票数／127票



● 3次審査 ● 「バイヤー評価等」（オールクレ・クレコレバイヤーズ商談会）

日時：令和7年1月15日（水）  
場所：クレイトンベイホテル 3階  
内容：商談会の会場内にエントリー商品を陳列し、バイヤーからの評価を徴します。  
成果：バイヤーの得票数／20票



※審査方法

1～2次の売上金額や、各段階での消費者・バイヤー評価を点数化し、呉広域商工会経済活性化委員会において、最終決定します。



発行／令和7年1月  
呉広域商工会  
呉市川尻町東2丁目3-23  
TEL 0823-70-5660

HPアドレス <http://www.kure-kouiki.jp/>



音戸支所／52-2281 倉橋支所／53-0030  
川尻支所／87-2139 安浦支所／84-5800  
蒲刈支所／66-1055 豊支所／66-2020