

# 1 ARS FRONTIER株式会社 [娯楽業]

## 「非対面と非接触を実現するハーフパーソナルトレーニング事業」

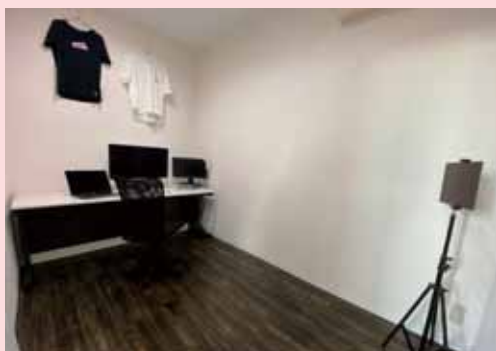


### 事業概要

これまではトレーナーとゲストの1対1の指導方法によるパーソナルトレーニングを実践してきたが、密接・密着による感染リスクへの不安は払拭できずにいた。ゲスト、スタッフ双方が安心安全にトレーニングレッスンを行うため、非接触型ハーフパーソナルトレーニング事業を開始。半個室化と追跡型カメラ・イヤホンによるトレーニング指導システムを導入。また、十分な空間を確保するため、更衣室やモニタールームなどの配置・内装変更を行う。



トレーニング風景



ハーフパーソナルトレーニングに適した施設改装

### 事業実施による成果

非接触型ハーフパーソナルトレーニングを宣伝したところ、問合せが増加。売上回復にもつながっている。また、問合せ増加に伴い、スタッフを1名新たに雇用した。

アフターコロナにおいても感染防止、少人数制の需要は高まると考えており、大手フィットネスクラブ、トレーニングジムでは実践が難しい本トレーニング事業は今後も支持されると期待している。

## Point

広角自動追尾カメラやイヤホン等を導入し、同施設内の別室からパーソナルトレーニングの指導を実施。デジタル技術を活用し、コロナ禍に求められるコンタクトレスな指導スタイルの確立で、売上回復を図った。

### 事業者情報

代表者名：代表取締役 福井 浩一  
所在地：奈良県香芝市瓦口2102  
サンライト五位堂2F  
業種分類：娯楽業  
事業内容：フィットネスクラブ  
会社HP：<http://arscommit.jp/>



## 2

## 斑鳩産業株式会社 [不動産取引業]

「ソーシャルディスタンストラベル～いかるがの里『食べ歩き』～」



## 事業概要

本再起事業において、新たなターゲット（奈良県内、20代女性、40代ファミリー層）を設定し、3密を回避した食べ歩き（テイクアウト）を提供するとともに、観光案内所や民泊のコロナ対策と機能充実により受入態勢の強化を図る。

観光案内所「奈良斑鳩ツーリズムWaikaru」の屋外スペースに屋台を設置し、テイクアウト購入のお客様向けに休憩スペースを提供。また、「和CAFÉ布穀園」屋外席を設置し、テイクアウト（食べ歩きスイーツ）を販売する。



観光案内所「奈良斑鳩ツーリズムWaikaru」  
屋台ブースでのテイクアウトスイーツ販売



「和CAFÉ布穀園」の屋外シェード席とテラス席

## 事業実施による成果

観光案内所「奈良斑鳩ツーリズムWaikaru」でのテイクアウト（食べ歩きスイーツ）の充実を図り、販売を開始。食べ歩き、SNS映えなどの付加価値提供につながっている。また、観光案内所や一棟貸の宿「いかるが日和」の利用者に向けたコロナ対策・機能の充実により、受け入れ体制を強化。宿泊客と従業員の安心安全となっている。

「和CAFÉ布穀園」は集客力のある店舗であり、夏場はかき氷で長蛇の列ができる有名店舗である。アフターコロナの夏場はさらに屋外席が好転することにより、当初の目標であった平均単価の向上と、屋外シェード席・テラス席の売上への寄与が期待される。

## Point

コロナ禍において求められる、新しい生活様式に対応した観光の在り方としてのソーシャルディスタンストラベルを推進。複数の個店の連携による食べ歩き観光など、地域の面的な連携を生み出し事業継続を図っている。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役 井上 雅仁

所在地：奈良県生駒郡斑鳩町法隆寺  
2-2-35

業種分類：不動産取引業

事業内容：建築・不動産・保険業。第二創業として、観光事業を軸とした多様な事業を展開。

会社HP：https://www.ikaruga-s.com/



## 3

## 株式会社池田工業社 [その他の卸売業]

「営業力を生かせ！デモ商談カー導入と雑貨販売事業への参入」



## 事業概要

これまで対面でのみ行ってきた子供用玩具の商談を密にならず、十分なソーシャルディスタンスを保てる屋外などの場所で行うために、デモ商談カーと社名入りテントを導入。全国の顧客のもとをデモ商談カーで訪問し、ワンボックスカーの後部座席に陳列した商品を実際に見せながら商談を行うことで、新しい生活様式にマッチした営業を展開する。

加えて、新たに雑貨販売を試みるため、外部より専門家を招いて商品開発をし、国内展示会に出展する。



東京インターナショナルギフトショー2020秋出展



デモ商談カー、社名入りテント

## 事業実施による成果

夏物玩具の売り出し時期など主要な商談がある際にデモ商談カーを積極活用した個別訪問するなど、商品を手にとっていただける機会を増やし、有意義な商談ツールとなることを期待している。

新たな雑貨事業での展示会出展やメディア掲載により周知が進んだ。また、ECサイト上に掲載したことで、雑貨商品の受注にもつながっている。

## Point

ワンボックスカーの荷台に商品を陳列、どこへでも出向いて商談ができる移動型「デモ商談カー」を導入。密を避け、社会的距離を取りながらも、対面型でのフレキシブルな営業を行うことで、売上の維持を図った。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役社長 和佐野 達也

所在地：奈良県宇陀市榛原萩原2460

業種分類：その他の卸売業

事業内容：子ども用玩具の製造・販売業

会社HP：https://www.yamaine-ikedate.co.jp/



## 4

## 石井物産株式会社 [食料品製造業]

「既存商品の量産体制確立とニーズに合わせたリメイク(柿ようかん→ミニ柿ようかん)」



## 事業概要

「柿ジャム」・「柿バター」を日用使いの商品として仕様変更するとともに、個食に対応した嗜好品としての「柿ようかん」で販売強化を図るべく、生産体制増強を行った。一連の製造設備は、既設の蒸気釜で炊きあがったスラリー（かゆ状の混合物）を一時保管するストレージタンク、それらを保温する温調器、容器に定量を計り取る自動充填機、工程を連結する移送用ポンプ、計量検査を行う重量選別機・振り分け装置、密閉閉塞のバキュームキャッパー、表示用の自動ラベル貼り機である。

労働力の確保が難しい地域環境の中で、日常使い商品に対応できる量産化と生産性向上を実現に適した設備導入を行った。



販売先別に仕様を変え、機械対応化した柿ジャム瓶



ストレージタンク等導入機械

## 事業実施による成果

販路の展開先として、スーパーマーケットやインターネット販売充実など量販店に向けて販路開拓を実施した。これまで量産対応ができないため踏み込めなかった市場だが、今般の設備導入により可能となった。

「ジャム系」は日常使い向けに容量を増量すると共に容器形状を変更した消費者ニーズへの対応と機械化対応を図った。「ようかん」は食べるときに切り分け不要な少量化で「個食対応」を進める。また、マテリアルハンドリングの改善で省力化した作業環境を整えることができた。

## Point

コロナ禍で打撃を受けた主力のお土産物関連商品で培った技術、ノウハウを活かし、コロナ禍でも安定した需要が見込まれる「日常使いの商品」へと展開、同時に量産可能な生産体制を構築し、売り上げを回復。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役 石井 和弘  
所在地：奈良県五條市西吉野町八ッ川458  
業種分類：食料品製造業  
事業内容：柿ジャム等加工食品製造  
会社HP：<https://a-kaki.com/>



# 5 株式会社インターフォート [繊維工業]

## 「感染予防マスク・防護医療ガウンの生産体制構築及びECサイトの構築」



### 事業概要

従前からのスポーツウェア等の製造に加え、CAD.CAM を生かした立体裁断を用いた、緊急事態に対応するための洗えるマスク及び防護医療ガウン（アイソレーションガウン）の生産体制を構築。専用マシンを購入し、品質の向上及び生産体制の増強を行った。

また、店舗販売を基本とした商流であったが、必要とするところに早急かつ安全に提供できることを目的に、新しい生活様式への対応及び感染症予防対策として、EC サイトを構築し非接触型による販売形態の一つとした。



作成したECサイト



専用マシンでの作業風景

### 事業実施による成果

専用マシン等の設備が整ったため、感染予防マスク・防護医療ガウンの生産体制が強化された。また、本事業によるマスクとガウンの提供は感染症予防対策としての地域貢献も見込まれる。

ECサイトは、これからの自社を支える販売コンテンツとして期待される。これまでの販売商流は卸売のみでWEB上での販売活動は行っていなかった。ECサイトを効果的な販売手法とするためには一定の認知度が必要となるため、SEO対策（検索エンジン最適化）等を行うことで利益確保、非接触型のビジネスモデルとして展開を狙う。

自社ブランドはプロスポーツ界での採用実績もあるため、ECサイトを通じた自社の知名度アップを図ることで、安定した雇用維持拡大も目指している。

## Point

コロナ禍のニーズに対応するため、新たに防護医療ガウン等の生産体制を構築するとともに、非対面での販売を実現するECサイトも構築。生産から販売までを通して、コロナ禍での事業環境の変化に対応した好事例。

### 事業者情報

代表者名：代表取締役 北本 博昭  
所在地：奈良県奈良市富雄北1-2-14  
業種分類：繊維工業  
事業内容：スポーツウェア等の開発・製造業  
会社HP：<https://inter-fort.co.jp/>



## 6

## 株式会社 S T R [飲食店]

「飲食店舗におけるコロナ感染防止対策と売上回復に向けた非対面型サービス強化」



## 事業概要

ラーメン店における非対面型サービスとしてタッチパネルオーダーと連携自動釣銭機型レジを導入。客席間の飛沫防止策として、開放型座敷テーブルを半個室型テーブルへ改修、カウンター席にアクリル板を設置した。飲食店の基本的なサービスであるお冷の提供、お子様用食器の配膳、調味料配置等をセルフサービス方式へ変更した。

また、テイクアウトのオーダーをスマートフォンや PC から気軽に注文できるよう専用 WEB ページを開設し、QR コードでテイクアウト注文できるシステムを構築した。



感染対策を施した店内



連携自動釣銭機型レジ

## 事業実施による成果

注文方法をタッチパネルオーダーに変更した成果として、客単価がアップ。以前だとスタッフの忙しさやタイミングにより追加オーダーが困難だったが、変更後は顧客のタイミングで追加オーダーが可能となったことが要因である。

連携自動釣銭機型レジの導入により、釣り銭の受け渡しの際の接触機会が減少、感染防止策としても成果が出ている。また、以前のレジ会計は平均 1 分 30 秒かかっていたが、30 秒ほどに短縮することもでき業務効率化につながった。

## Point

多様な感染防止対策を有機的に結び付け、お客様や従業員にとって徹底的に安心安全なお店作りをすることで、売上回復を図っている。タッチパネルオーダーシステムのデータ活用による売上拡大も期待。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役 澤田 尚彦  
所在地：奈良県奈良市法蓮町1082-5  
業種分類：飲食店  
事業内容：ラーメン店  
会社HP：<https://str-service.co.jp/>



## 7

## 奥大和ビール [飲料・たばこ・飼料製造業]

「ネット販売の強化・店舗集客の回復対策並びに新規民泊事業」



## 事業概要

宅飲みニーズの増加を受け、瓶ビール販売強化のためにボトルデザイン並びにウェブサイトのリニューアルを実施。また、ウィズコロナに対応する新事業として、ビール醸造所併設のゲストハウスを開業。工場見学から試飲、宿泊までできる複合施設の改修工事を行った。

今までクラフトビールに興味のなかったターゲットに対して、ボトルデザインを一新したサンプルボトルを無料配布し、幅広く周知した。ゲストハウスは特定小人数制での宿泊とすることでコロナ渦でも安心して宿泊できるようにした。



ボトルリニューアルしたクラフトビール



民泊施設室内

## 事業実施による成果

ボトルリニューアルが好評なこともありウェブサイトからの注文が前月比5倍という成果が出た。新たに新規顧客からのゲストハウスの問合せも増え、飲食店以外の誘客が見込めるようになった。

今までにターゲットとしていない層からの注文が増えることにより、クラフトビール需要のすそ野が広がり、飲食店だけの卸販売だけではなくホテルや酒販店など他業種からの問合せが増えてきている。

## Point

来客スペース拡張など感染予防対策も配慮した上で、飲んで泊まれるビール醸造所併設のゲストハウスを開設したユニークな事例。ボトルリニューアルによる商品価値の向上なども相まって、認知度も拡大している。

## 事業者情報

代表者名：代表 米田 義則  
所在地：奈良県宇陀市大宇陀拾生672-1  
業種分類：飲料・たばこ・飼料製造業  
事業内容：クラフトビールの製造・販売業  
会社HP：<https://okuyamato-beer.jp/>



## 8

## 鹿音〔宿泊業〕

## 「受付サービスのICT化と2棟敷地の完全分離改修による非接触型事業の整備」



## 事業概要

インバウンド需要の減少を受け、国内顧客向けに安心安全に余暇を楽しんでいただき滞在いただける形態「非対面リモート式入室・受付サービス」と「非接触型1棟貸切おこもり滞在」を整備。

鍵受渡し用キーボックスやスタッフのサポートなしに宿泊客自身で入室いただけるよう外階段を整備して非対面サービスを実現。また、各棟の宿泊客が接触しないよう敷地入口から各棟の玄関までの動線を分離させた。

1号館にあった受付事務室を館外の一角へ改修し、宿泊客と従業員の接触機会を減らし感染症対策とした。



非対面サービス



感染症対策を施したカウンター

## 事業実施による成果

非接触貸切システムや家族連れの問合せが増え、感染症対策がしっかりと行われている宿泊施設とシステムが好評を得て予約につながっている。

感染症対策を行うことで安心して働きやすい職場環境となり、従業員を1名新たに雇用。また、非接触のリモート受付導入によって、これまで受付に充てていた時間を子育てに充てることができた。新たな雇用や仕事と家庭を両立するための時間を生むなど派生的に良い効果も出ている。

## Point

宿泊時の受付、鍵の受け渡しを非対面・非接触でスムーズに実施できる仕組みを構築するなど、コロナ禍における宿泊客の不安を解消することで売上回復を図るとともに、業務の効率化も同時に達成。

## 事業者情報

代表者名：代表 太田 奈美

所在地：奈良県生駒市有里町309番地

業種分類：宿泊業

事業内容：宿泊旅館

会社HP：<https://jhousekanon.com/>





9

# 有限会社神湯荘 [宿泊業]

## 「『ワーケーション』プラン導入によるビジネス利用客獲得事業」



### 事業概要

これまでの観光客向けの短期宿泊プランに加え、ビジネス客向け「ワーケーション」プランを導入。新たなビジネス顧客獲得を目指すため、閉館していた別館をビジネス対応可能な施設に改修。客室2部屋（8畳・10畳）を会議や研修が行える広間へ改装、Wi-Fi 完備などの整備を施した。

ビジネス利用の長期滞在を想定し、コインランドリー施設も整備した。



客室、リモートワーク用設備



改修した会議・研修用広間

### 事業実施による成果

リピーター宿泊客（会社経営者等）や取引先、関係者へ告知し、利用予約を開始。取引先を通じて予約があった。また、ビジネス利用客が休日に家族を呼び寄せ、本館の旅館に宿泊するなど、旅館業との相乗効果もあった。

長期滞在の需要が見込めることから、定食などの食事メニューの開発に取り組み食事サービス（朝食1種、夕食2種）も始めている。

## Point

コロナ禍で求められる新しい生活様式に対応し、ワーケーション向けの中長期滞在プランを導入。これまでのターゲットである観光客に加え、新たにビジネス客向けのニーズを開拓することで、売上回復を図っている。

### 事業者情報

代表者名：代表取締役 深瀬 雅志  
 所在地：奈良県吉野郡十津川村出谷220  
 業種分類：宿泊業  
 事業内容：旅館業  
 会社HP：<https://kamiyusou.jp/>



# 10 錦光園 [その他の製造業]

「オンラインと実体験の組み合わせによる新しい体験型商品の開発」



## 事業概要

製墨業における自社の製造技術と、産業観光業での実績やノウハウを活かした、業界初の「オンラインと実作業の組み合わせ」による新しい体験型パッケージ商品を作り顧客に提供。これまで行っていた工房内での対面式産業体験を、非対面式のオンラインによる体験が出来る環境を整えるとともに、オンラインでの墨作り体験を可能にする体験キット一式の作成、告知宣伝用にWEBサイトでの専用ページの作成など、顧客へのアプローチがすぐに出来る体制を整えた。

新しい商品の購入・体験を通じて、地元の伝統産業である奈良墨への理解を深めて頂きながら、顧客との活発な相互コミュニケーションを図っていくことで、新たなファン作りによる新規販路開拓を目指していく。



オンラインと実作業を組み合わせた新しい体験型パッケージ商品

## 事業実施による成果

新しいパッケージ商品の利用者はほとんどが県外遠方からであり、まさにオンラインならではの特性が出ていた。内容の作り込み、自宅での落ち着いた空間での体験の為、利用顧客の満足度はいずれも高く、その後のコメントやアンケートでも非常に高い評価を得ている。

非対面式とはいえ、そのほとんどがマンツーマンで顧客と接する機会につながる為、密なコミュニケーションを取る事が可能となり、結果その後の取引につながるケースも散見されたのは副次的な効果。また利用者実績以上にメディア受けがよく、複数のメディアに取り上げられたことにより確実に工房や本取組の告知につながったと思われる。



体験型パッケージ商品告知用の専用WEBページ

## Point

対面型の体験コンテンツを、非対面型でも体験できるコンテンツとして進化させ、オンラインによる墨作り体験を提供。伝統工芸と産業観光の領域にデジタル技術を掛け合わせ、新たな顧客の開拓等を実現している。

## 事業者情報

代表者名：代表 長野 佳晃  
所在地：奈良県奈良市三条町547  
業種分類：その他の製造業  
事業内容：奈良墨の製造販売  
会社HP：<https://kinkoen.jp/>



# 11 株式会社クッキングサポートサービス〔食料品製造業〕

「食材から販売斡旋まで飲食店向けワンストップサービスの実現！」



## 事業概要

飲食店からの冷凍食品化・レトルト化需要に応えるための新たな設備投資（スチームコンベクションオープン等）を実施。小ロットで受注できる自社の特長を生かして、飲食店オリジナルメニューの冷凍・レトルト製造受注から販売先の斡旋までをワンストップで行うサービスを新たに開発した。飲食店が自店舗やオンラインショップでの販売だけでなく、地域の道の駅などへの出品を通してより売上を上げられるような取組をしていくことで自社サービスの付加価値向上と再起を図る。



小ロットの冷凍・レトルト食品



製造工場内風景

## 事業実施による成果

設備投資の結果、厨房内機器の電気容量並びに水圧を気にせずに全ての機器を同時に使用する事が出来るようになり、調理スピードが上がり稼働率が大幅にアップした。また、スチームコンベクションオープンの導入により、調理ムラがなくなり、より安全、安心な商品を製造、開発出来るようになった。今後更に生産効率を向上させ、来期以降の受注に期待が持てる。

ラーメンのスープや大手コーヒー店のパスタソース製造等の依頼もあり、現状サンプル段階だが、徐々に売上につながる見込みである。新規取引を開始した顧客の紹介により問合せが増加し、自社の調理技術力の認知も広がっている。

## Point

コロナ禍で加工品販売等に活路を見出そうとする飲食店に対し、小ロットでオリジナルメニューの冷凍・レトルト化への対応、販売先確保までを支援。顧客である飲食店のニーズ変化を巧みに掴んで売上を回復。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役 山崎 圭三

所在地：奈良県北葛城郡上牧町上牧4064-1

業種分類：食料品製造業

事業内容：惣菜料理のOEM製造（アミューズメント施設、機内食、ホテル等）

会社HP：<https://www.cookingsupport-service.co.jp/>



## 12

## 株式会社呉竹 [その他の製造業]

## 「国内オンライン型新規販路開拓事業と中国・ロシアへの新規参入」



## 事業概要

液体墨や筆ペンを中心とした筆記及び描画用筆記具等について、国内での売上確保のため、新商品案内・商談から受注までをWEB上で完結できる一気通貫型システムの開発を行い、非対面型ビジネス体制を確立。また自社営業が店舗へ訪問することでしか対応できなかった売り場のメンテナンスを販売店様に簡単に行っていたるように汎用性の高い什器を製作する。

海外市場については、国内売上減少をカバーするためにさらなる市場確保に向けて、EC化が進んでいる中国・ロシアへの参入と販売体制の強化を目指す。



汎用什器

## 事業実施による成果

「BtoBインサイドセールスシステム(成約可能性に応じた営業プロセス)」の導入と店頭メンテナンス可能な汎用什器の導入により、非対面での営業活動(既存の営業活動に加えた新規販路開拓)が可能な仕組みを整え、稼働を開始した。新商品の受注にもつながっている。

中国市場については中国語版のWEBサイトを構築しブランディングのための継続的なコンテンツ掲載を行っている。WEBサイトでは職人の技術力を訴求した画像の撮影を行い、他国向けの訴求にも発展できる可能性を見出した。

ロシア現地のECプラットフォームの分析とマーケティングリサーチにより、日本商品がまだほとんど流通していないということ、ECで日本商品を購入するユーザー層が明らかになった。そして日用雑貨(ステーションナリー)の需要が大きく日本商品への高い信頼感があるとわかり、自社商品の販路開拓可能性はあると判断。ニーズのある層に向けて商品を選定し、各プラットフォームで販売準備を整えることができた。



BtoBインサイドセールスシステム、中国向けWEBページ

## Point

BtoBインサイドセールスやWeb展示会システムの構築、ECを活用した中国及びロシアの海外市場開拓など、コロナ禍で求められるデジタル技術を活用した非対面、非接触な販路開拓で売上回復を図った事例。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役 山際 義敬  
所在地：奈良県奈良市南京東町7-576  
業種分類：その他の製造業  
事業内容：墨、書道用品、文具ペン等の製造販売  
会社HP：<https://www.kuretake.co.jp/>



## 13

## 御所薬舗株式会社 [化学工業]

## 「WEB海外展示会への出展による新販路開拓及び新商品開発」



## 事業概要

新規案件数の減少及び既存商品の売上減少のリスクを回避すべく、WEB海外展示会に出展し、海外への販路開拓とメイドインジャパンの普及、また自社内においてコロナ禍でも競争力のある新製品開発を目指した。

コロナ対策及び多品目を確保できるための倉庫改修、ウィズコロナ時代における新規製品の作る技術力の強化、分析力の強化、リモート促進の取組に邁進することでコロナに負けない会社体質を作る。



モンゴルで販売される製品



オンライン展示会出展画面

## 事業実施による成果

WEB海外展示会への出展を見据え、新規医薬品を申請するため、フーリエ変換赤外分光光度計 (Fourier transform infrared spectrometer: 以下 FTIR) を導入。医薬品の新規申請において試験法の確立が大きなハードルであったが、FTIRの導入により、新規医薬品の強心薬の承認に必須の試験法かつ新様式の試験法を行えるようになり、開発研究の技術革新に成功。また、異物混入などの成分同定など、今まで外部試験委託だったものを自社で試験できるようになり試験分析技術が躍進した。さらに、印字逸脱防止機械設置により、逸脱防止などの信頼性を高めることもできた。

オンライン海外展示場への出展が実現し、世界各国からWEBオンライン展示場を通じた問合せや本発注をいただいている。

## Point

新製品開発に加え、海外のオンライン展示会を積極的に活用することにより、世界各国から問い合わせを多数獲得、成約にも至るなど、ウィズコロナ時代におけるコンタクトレスでの海外販路開拓という学び多き事例。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役社長 瓜阪 光章  
所在地：奈良県御所市1207番地  
業種分類：化学工業  
事業内容：医薬品、健康補助食品、化粧品製造  
会社HP：<http://www.goseyakuho.co.jp/>



# 14 サン自動車〔自動車整備業〕

## 「キャンピングマイカーサービスによる販路開拓と既存事業強化」



### 事業概要

『普段使い』の愛車を好みのデザインや用途に合わせ、デザインを提案し、機能的なだけでなく乗って楽しく、見て絵になる、世界に1台しかない魅力的なキャンピングカー事業を開始。

また、塗装関連設備導入による作業効率を図り既存事業の钣金塗装修理サービスの機会損失を防ぐ。



リニューアルした作業場とペイント依頼車両



導入したカーボンヒーターと  
シナジースケール（自動車補修用の調色機器）

### 事業実施による成果

カラーデータ収集と蓄積のために、次世代コンピューター調色システムカラボを活かしたオリジナルカラーの調色とモニター価格を合わせてPRを実施。また、交流のある業者にサービス開始の旨を伝え、内装カスタムや高度な钣金技術を必要とした特殊パーツ製作など、当面当社だけでは対応しきれない作業を外注依頼するために協力体制を整えた。

サービス開始後、取引業者から売約済みの販売車両をお客様好みのオリジナルカラーに塗装する外装ペイントの依頼があった。この依頼は、今回導入した塗装関連設備の効果実証の機会となり、カラーデータ収集にも役立った。今後このデータを検証し更なる効率化を目指す。

## Point

コロナ禍で人気拡大したキャンピングカーの製作事業を展開。先進安全技術の向上等により縮小しつつある钣金塗装修理事業への依存から脱却、新しい価値を提供することで、安定した経営基盤の確立を目指している。

### 事業者情報

代表者名：代表 井本 剛士

所在地：奈良県磯城郡田原本町為川北方29-9

業種分類：自動車整備業

事業内容：自動車钣金塗装業

# 15 有限会社銭谷小角堂 [その他の小売業]

「地域資源 名水ごろごろ水を使ったクラフトビール開発で収益拡大」



## 事業概要

名水百選に選ばれた天川村の「ごろごろ水」に地域の名産である「和漢胃腸薬・陀羅尼助丸」の原料植物キハダを加え、他の地域にはないクラフトビールを開発。

天川村をはじめとする奈良県下での販売や、コロナ禍による巣ごもり需要で増加した宅飲み需要とクラフトビールの消費を踏まえてネット販売も開始。自社の収益拡大に加え、地域の観光振興に寄与する製品となることも目指す。



新商品「山眠るエール」



クラフトビール試作

## 事業実施による成果

新商品のクラフトビールの店舗販売を開始。珍しい地域産品として観光客に多く購入されている。SNS等で宣伝発信した効果もあり、クラフトビールを目的とした来店数が増加した。旅館や飲食店へ営業も積極的に行い、旅館や飲食店と成約に至っている。以前と異なる顧客や取引先を獲得することができ、新規販路開拓につながっている。

今回のクラフトビールは小さな一歩であるが、今後の展開も含めて観光客の満足度を向上させ地域の観光振興に寄与する名物となることを期待している。

## Point

地元の名産「陀羅尼助丸」の原料や、名水百選にも選ばれる地元の「ごろごろ水」等を用いてクラフトビールを開発。自社と地域の強みを活かした新製品を開発し、既存事業とは違う新たな取引先の開拓につなげている。

## 事業者情報

代表者名：代表取締役 銭谷 貴大  
 所在地：奈良県吉野郡天川村洞川254-1  
 業種分類：その他の小売業  
 事業内容：和漢胃腸薬陀羅尼助の卸売・小売り  
 会社HP：<https://daranisuke.co.jp/>

