

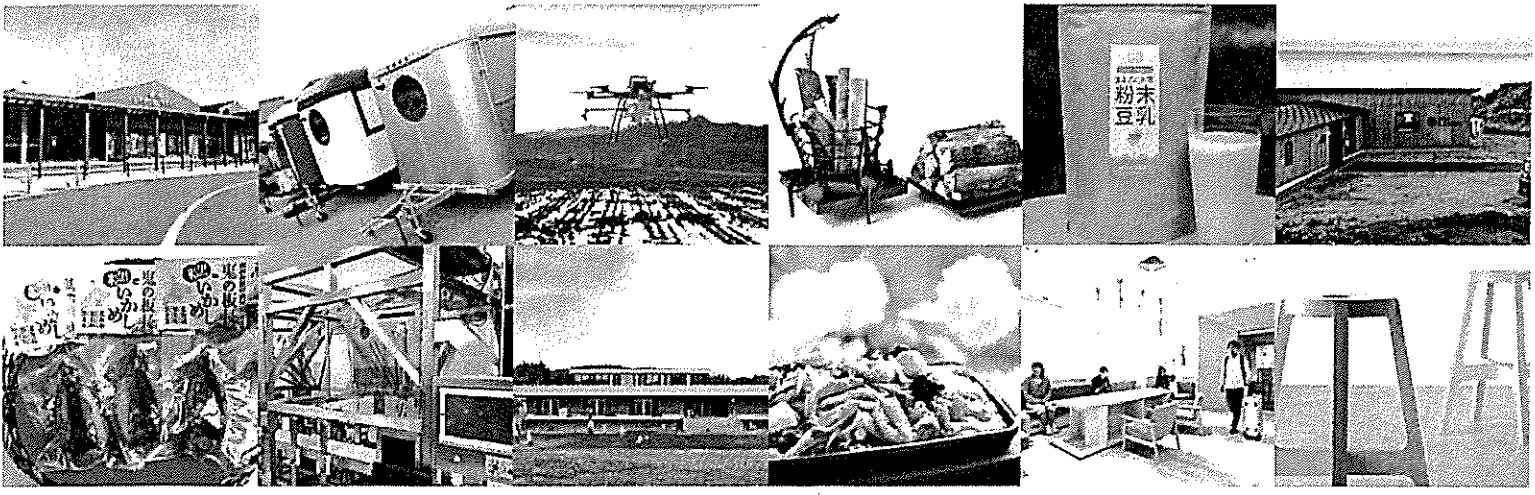




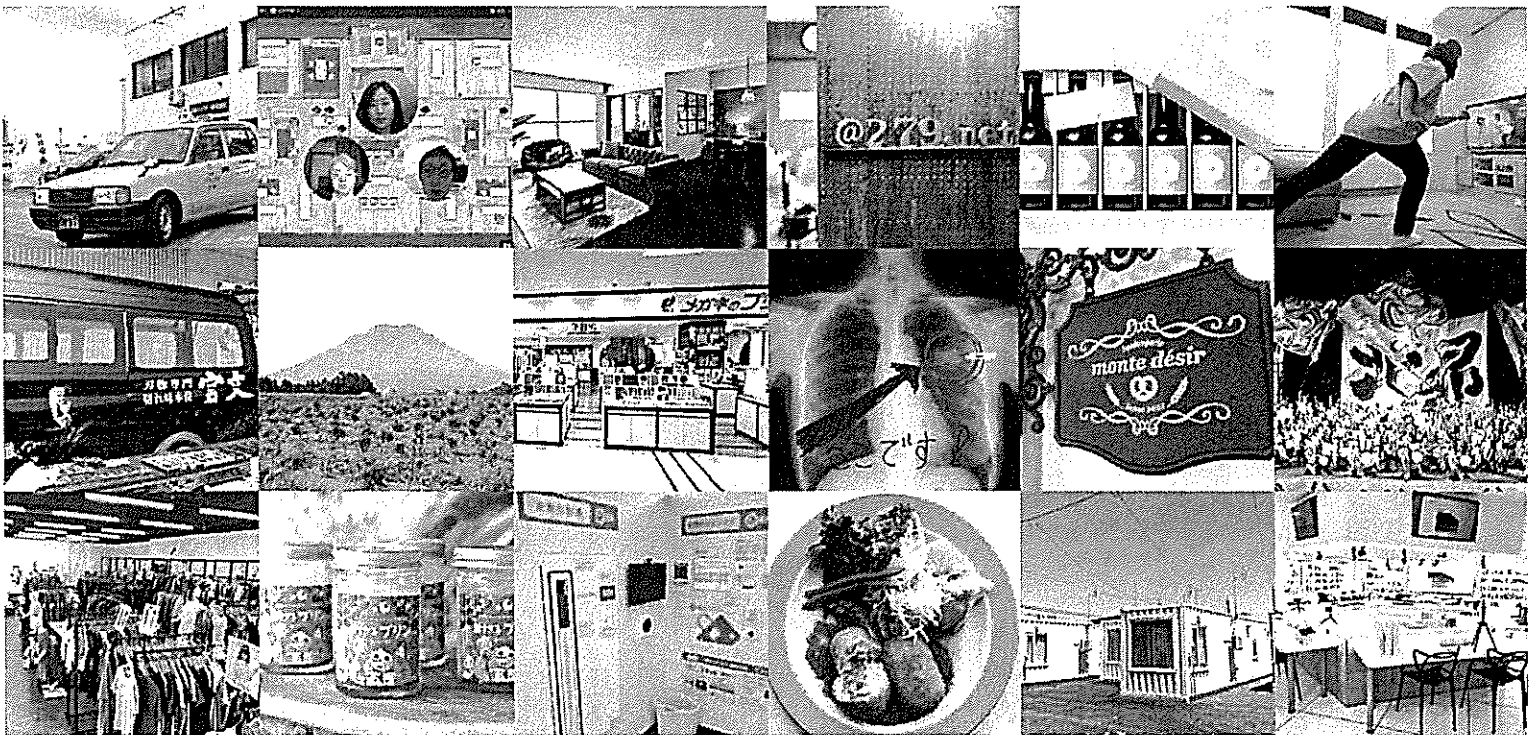
報道発表資料の配付日時 9月7日(水) 10時00分

発表項目 (行事名)	「新北海道スタイル～ウィズコロナ・ポストコロナに対応したビジネスモデル～」事例集の発行について		
記者レクチャー のお知らせ	(実施日時)	発表者	
		発表場所	
概要	<p>道では、道内事業者の皆さまが実践されているウィズコロナ・ポストコロナに対応した特徴的なビジネスモデルを取りまとめた事例集を発行しましたので、お知らせします。</p> <p style="text-align: center;">記</p> <p>1 名称 「新北海道スタイル～ウィズコロナ・ポストコロナに対応したビジネスモデル～」事例集</p> <p>2 内容 ・道内30事業者の「コロナの影響」、「コロナ禍での取組」、「今後の展開」について掲載。 ・取組事例ごとに、「新事業展開」、「新製品・新サービス」、「デジタル化」、「多様な働き方」、「地域連携」の5テーマに分類。</p> <p>3 その他 ・事例集の表紙、目次、参考ページを添付します。冊子の受取を希望される場合は、経済企画課企業活動支援担当までお問い合わせください。 ・事例集の電子データは、経済企画課ホームページからダウンロードすることが可能です。 URL <a href="https://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/kks/125587.html">https://www.pref.hokkaido.lg.jp/kz/kks/125587.html</a> </p> <p>・全30者の取組事例は、新北海道スタイル公式サイトにも掲載していますので、ご参照ください。 URL <a href="https://newhokkaidostyle.jp">https://newhokkaidostyle.jp</a> </p>		
参考			
報道(取材)に当たってのお願い	道内事業者の皆さまが実践されている様々な取組の紹介に加え、多くの事業者の皆さまへの周知につながるよう、積極的な報道をお願いします。		
他のクラブとの関係	同時配付	(場所)	
担当 (連絡先)	経済部経済企画局経済企画課(担当者:宮崎、佐藤) TEL ダイヤルイン 011-206-0289 内線 26-927、38-502		



# 新北海道スタイル

~ウィズコロナ・ポストコロナに対応したビジネスモデル~  
事例集



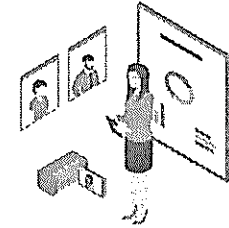
# 新北海道スタイル

～ウィズコロナ・ポストコロナに対応したビジネスモデル～

## 事例集



INDEX:目次



### テーマ I 新事業展開

- 01 株式会社APRグループ(札幌市中央区) 「すすきの」の魅力を新規事業で創出!
- 02 株式会社FULLCOMMISSION(札幌市北区) トライアンドエラーで掴んだ新たなビジネスの可能性
- 03 株式会社プレミアム北海道(札幌市中央区) コロナ禍の影響が大きい旅行業を軸に新事業へ進出 多角化へ
- 04 株式会社あおいSORA(旭川市) 雇用確保のため縁のなかったペーカリー部門に進出!
- 05 株式会社ゴーゴーカンパニー(苫小牧市) 居酒屋は大打撃 客足回復を目指して他業態を積極的に展開
- 06 有限会社さと水(江別市) コロナ禍で事業転換 ～居酒屋からレストランへ～
- 07 株式会社膳(利尻町) 離島のハンデを強みに変える!「利尻」の魅力を活かした宿泊事業を展開
- 08 株式会社高橋工業(例降町) 地域を守り 地域を創るコンテナハウス事業を展開

### テーマ II 新製品・新サービス

- 09 株式会社SHARE(札幌市中央区) コロナ禍のピンチから新たなニーズをつかみ新サービス展開
- 10 株式会社トリパス(札幌市清田区) 高い技術力を生かした製品開発で販売力アップ!
- 11 株式会社宮文(札幌市中央区) 創業から112年 確かな技術と厚い信頼でコロナを乗り越える!
- 12 株式会社ニッコー(釧路市) 「人」から「デジタル」中心の企業活動へ
- 13 有限会社ルモンド(留萌市) ネット通販をフル活用して留萌から全国へお届け!
- 14 北日本スカイテック株式会社(北広島市) 農業機器の販売と技術指導による人材育成でマーケットを拡大
- 15 一條製麺(新ひだか町) 名物「チャーメン」ブランド化に向けて攻めの札幌進出

### テーマ III デジタル化

- 16 アイビック食品株式会社(札幌市東区) 食のDX拠点の整備により 顧客サポート・新市場への進出を効果的に推進
- 17 株式会社光生舎(札幌市東区) 顧客ニーズに寄り添った非対面・非接触サービスの提供
- 18 竹栄株式会社(札幌市中央区) 無人アパレル店舗を始めとした型破りなビジネスでアパレル業界に変革を!
- 19 ボーダレス・ビジョン株式会社(札幌市中央区) 医療現場で培われた遠隔コミュニケーションツールに異業種・異分野も注目!
- 20 株式会社ムラタ(札幌市厚別区) 対面販売にとどまらない! 老舗メガネ店が挑む新サービス
- 21 海澤ベニヤ株式会社(戸別町) オンライン商談会を活用し海外販路を拡大

### テーマ IV 多様な働き方

- 22 株式会社279(札幌市西区) コロナ禍を契機として完全テレワーク型住宅介護事業所を設立
- 23 株式会社ワイズスタッフ(札幌市) テレワークの徹底導入で優秀な人材を確保
- 24 株式会社ルピシア(ニセコ町) 新たな働き方を模索して本社を東京からニセコに移転
- 25 保育園留学推進協議会(厚沢部町) 新しいワーケーションのあり方「保育園留学」

### テーマ V 地域連携

- 26 平岸ハイヤー株式会社(札幌市豊平区) 目指す先はタクシーを核とした「地域のプラットフォーム企業」へ
- 27 一般社団法人YOSAKOIソーラン祭り組織委員会(札幌市中央区) 地域が安心・納得するコロナ対策を徹底した大規模イベントの開催
- 28 株式会社函館フーズプランニング(函館市) 食を通して函館の価値を高めるため地元企業と連携して商品開発
- 29 十勝シティデザイン株式会社(帯広市) ワーケーション対応はもちろん 地域と連携した「体験価値」を提供
- 30 一般社団法人木古内公益振興社(木古内町) コロナ禍で顧客ニーズを再分析し高評価を獲得

## 「すすきの」の魅力を生規事業で創出！



## 株式会社APRグループ

<https://apr-inc.net/>


札幌市中央区

●1978年設立 ●従業員150名

飲食店事業、BAR事業、ラウンジ事業、人材派遣事業、不動産事業、飲食デリバリー事業、食材卸売事業、食品製造事業、スイーツ小売事業、ベーカリーカフェ事業、EC販売事業、海外事業

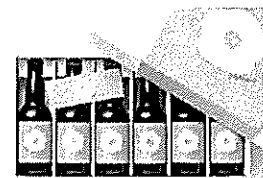
相次ぐキャンセルにより  
売上が9割減の店舗も

2020年2月中旬、同社が札幌市内で経営する25店舗の居酒屋には、予約をキャンセルする電話が相次ぎました。売上が例年比で9割減となる店舗もあり、大量の食材在庫を抱えることになりました。さらに、タイで展開していた3店舗の居酒屋は、ロックダウンにより長期間の休業が強られるなど、厳しい経営状況が続いたことから、急ぎ新たな取組を実施する必要がありました。



※この酒の喜びになる。  
**SUSUKINO  
BREWING**

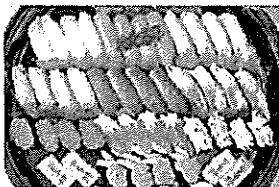
また、同社のホームタウンである「すすきの」とそこで働く人々を応援する＝エールを送るため、クラフトビール醸造のクラウドファンディングにも着手。地元メーカーと共同で開発した「すすきのえーる」は、北海道産の原材料に徹底的にこだわり、フルーティーな味わいがクラフトビール愛好家から好評で、売上は順調に伸びています。直販だけでなく、札幌市内で卸販売を実施するまでに至り、新たな業態への足がかりになっています。



すすきののクラフトビール「すすきのえーる」

イートイン利用の減少を補うため  
新規事業を次々と展開

同社では、イートインによる売上減少を補うため、寿司や焼き鳥といった特色ある6店舗での営業に限定したほか、テイクアウトやキッチンカーによる販売、ランチ営業など、コロナ禍において新たな事業に挑戦しました。中でも、順調に売上を伸ばしたのが寿司のデリバリー事業で、青木社長は、「飲食店として、取引先から仕入れを継続していたことがデリバリーという新たな事業の創出につながった」と語ります。



飲食デリバリーサービス

## 地域づくりにつなげる攻めの経営

同社は、「すすきのの愉しいを未来につなぐ」をミッションに掲げ、すすきの地区の活性化に向けた事業展開を進めています。コロナ禍で誕生したデリバリー事業を強化するため、2022年9月、最新の冷凍設備を備えた食品工場を札幌市内にオープンする予定です。また、ネット通販やカフェ、ホテル、ウェディング、アパレルなど、事業の多角化も進めています。ビアホール「すすきのブリューイング」もその取組の一つで、これまでOEM製造していたクラフトビールを自社で製造するための準備が進んでいます。



代表取締役社長 青木 康明 様

企業から  
ひとこと

当社の企業理念は、「[すすきの]と、ともに」。すすきので小さな焼き鳥店を開業してから今年で44年目を迎えます。コロナ禍で、新たなサービスの創出が求められるなか生まれたデリバリー事業は、今後も積極的に展開し、当社のPRにもつなげていきたいと考えています。全ては、コロナが収束したときにお客さまから選ばれるお店になるため、日々努力を重ねています。