

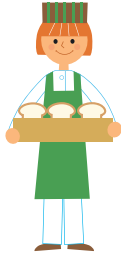
# 令和元年度 よろず支援拠点 成果事例集

中小企業・小規模事業者のための経営相談所



中小企業・  
小規模事業者のための  
経営相談所

よろず  
支援拠点



令和元年度よろず支援拠点成果事例集



よろず支援拠点について	4
-------------	---

## 特集

[熊本県] イナダ有限会社	12
[沖縄県] 當間自動車整備・工場	16
[栃木県] 株式会社雀宮産業	20
[広島県] 有限会社旅館かんざき	24

## 事例

### 売上拡大

1 青森県 株式会社マルヌシ	29
2 秋田県 津野商店	30
3 茨城県 株式会社あけぼの印刷社	31
4 栃木県 プロテックス株式会社	32
5 埼玉県 回想新聞社、HULL 株式会社	33
6 東京都 株式会社カレア	34
7 新潟県 越後しらたま本舗株式会社	35
8 静岡県 有限会社沼田	36
9 三重県 株式会社若松社寺	37
10 福井県 株式会社内藤	38
11 京都府 Cafe Charmy Chat	39
12 大阪府 株式会社グローカル・アイ	40
13 兵庫県 有限会社グリーンスペース造園	41
14 鳥取県 有限会社京屋菓舗	42
15 徳島県 まるいらボ	43
16 長崎県 株式会社シーガルイン	44
17 鹿児島県 農産物直売所まつもとフレッシュ館お茶畑	45
18 沖縄県 いまいパン	46

### 経営改善

### 事業承継

19 千葉県 進代株式会社	47
20 愛知県 株式会社フィスカ	48
21 石川県 平岡結納舗	49

2 2	滋賀県	有限会社シャロン農園	50
2 3	和歌山県	合同会社徳	51
2 4	佐賀県	有限会社忠兼総本社	52
2 5	熊本県	株式会社森物産	53

## IT活用による生産性向上

2 6	北海道	株式会社ベストアーク	54
2 7	岩手県	株式会社永岡温泉	55
2 8	山形県	株式会社武田庄二商店	56
2 9	福島県	有限会社フォトスタジオ若葉	57
3 0	群馬県	株式会社吉田鉄工所	58
3 1	広島県	株式会社 TANEMAKI	59
3 2	山口県	有限会社テクノ精密	60
3 3	香川県	スイレン	61
3 4	福岡県	美容室 Rudy~BLACK HAIR~	62
3 5	大分県	いもと英会話スクール	63
3 6	宮崎県	SUNWORKS	64

## 人手不足対応

3 7	宮城県	有限会社ママの店	65
3 8	神奈川県	株式会社キュー・アイ	66
3 9	山梨県	豊國園	67
4 0	長野県	株式会社阿智精機	68
4 1	岐阜県	高山米穀協業組合	69
4 2	富山県	トータル・メディカル津沢株式会社	70
4 3	奈良県	株式会社八百丑	71
4 4	島根県	株式会社八雲ソフトウェア	72
4 5	岡山県	有限会社トップワン	73
4 6	愛媛県	株式会社パンステージメリー	74
4 7	高知県	弘文印刷株式会社	75
		よろず支援拠点一覧	76

# よろず支援拠点について

よろず支援拠点は、国が設置した無料の経営相談所

中小企業・小規模事業者が抱えるあらゆる悩みに対応します

よろず支援拠点は、中小企業・小規模事業者の皆さんのための無料の相談窓口です。国が中心となって、各都道府県に一つずつ設置しました。

「経営を改善したい」、「売上を伸ばしたい」、「新商品を開発したい」、「事業を承継したい」など、各社が抱える悩みはさまざまです。「何から手をつけたら良いか分からない」、「どこに相談したら良いか分からない」という方も少なくないでしょう。

そのような皆さんのために、あらゆる悩みにワンストップで対応するのがよろず支援拠点です。相談を受けるのは、経営に関するさまざまな知識や経験・ノウハウをもった専門家。まずは話を伺い、解決すべき課題を見つけ出したら、皆さんにしっかりと寄り添い、一緒に解決に向けて取り組んでいきます。

その悩み、よろず支援拠点が支援します！



## よろず支援拠点の4つのポイント

高度な専門性とネットワークを駆使し、あらゆるフェーズの多様な経営課題に対応します

### 01 専門性の高いアドバイス

経営、金融、マーケティングなど多様な分野の専門家が高度な経営アドバイスを提供。外部の専門家とも連携し、経営課題に応じた最適なチームを編成します。

### 02 地域の支援機関との連携

他の中小企業支援機関とも連携し、相談内容や経営課題に応じた適切な支援体制をコーディネート。どんな悩みにも、ワンストップで支援を行います。

### 03 あらゆるフェーズに対応

事業を立ち上げる創業期から、事業の拡大や多角化をはかる成長期、成熟期を経て事業承継や廃業、再チャレンジまで、あらゆるフェーズの多様な課題に対応します。

### 04 継続的なフォローアップ

課題解決策を提案して終わりではなく、継続的にフォローし、実行を支援。解決後も、時流や会社のフェーズに応じた新たな課題に取り組み、成長を支援します。

できることから  
着実に実行！



専門家が集まるよろず支援拠点。でも、敷居は高くありません。実行可能な解決策を提案します。

各分野の専門家が集まり、専門性の高い経営アドバイスを実施するよろず支援拠点。しかし、決して敷居の高い場所ではありません。基本姿勢は、相談者の皆さんに徹底的に寄り添うこと。皆さんのお話を丁寧に伺い、本質的な課題を見つけ出し、実行可能な解決策を提案します。できることから着実に実行し、二人三脚で、課題解決に向けて進んでいきます。

より専門的な支援や多様な課題への対応が必要な場合は、他の支援機関や、弁護士・税理士・社会保険労務士などの専門家ネットワーク、地域の金融機関などと連携し、協力して課題解決へと導きます。安心してお任せください。

## 専門家ならではの経営アドバイス

### あらゆる分野の専門家が相談に対応

よろず支援拠点には、多様なバックグラウンドをもつ専門家が多数コーディネーターとして在籍し、皆さんの相談に対応しています。中小企業診断士、税理士、社会保険労務士などの経営・財務に精通した専門家をはじめ、ITコーディネーター、ウェブデザイン技能士、フードコーディネーターなど、実務に直結するノウハウを提供できる専門家も多数在籍しています。だからこそ、経営のどんなお悩みにも最適なアドバイスを提供することができるのです。

### コーディネーターには第一線で活躍する現役経営者も！

よろず支援拠点には、現役の経営者も、コーディネーターとして数多く在籍しています。例えば多店舗経営に成功しているオーナー社長やデザイナーなど、ビジネスの世界の第一線で活躍している人たちが、その知見やノウハウを、惜しみなく提供しているのです。だからこそ、経営者である皆さんに寄り添い、多様化する消費者ニーズや刻々と変化するトレンドなどの時流にも適応した支援を行うことができます。SNSを活用した情報発信、消費者に響くパッケージデザインや店舗レイアウト、効果的

な求人方法など、個別・具体的な相談に対しても、今の時代に合った効果的な解決策を提案します。



チーフコーディネーター  
コーディネーター

チーフコーディネーター・  
コーディネーターの保有資格

中小企業診断士

弁護士

公認会計士

税理士

社会保険労務士

弁理士

司法書士

行政書士

社会福祉士

販売士

技術士

建築士

調理師

ファイナンシャルプランニング技能士

ウェブデザイン技能士

ITコーディネーター

情報処理技術者

フードコーディネーター

カラーコーディネーター

ISO審査員

貿易アドバイザー・貿易実務検定 等



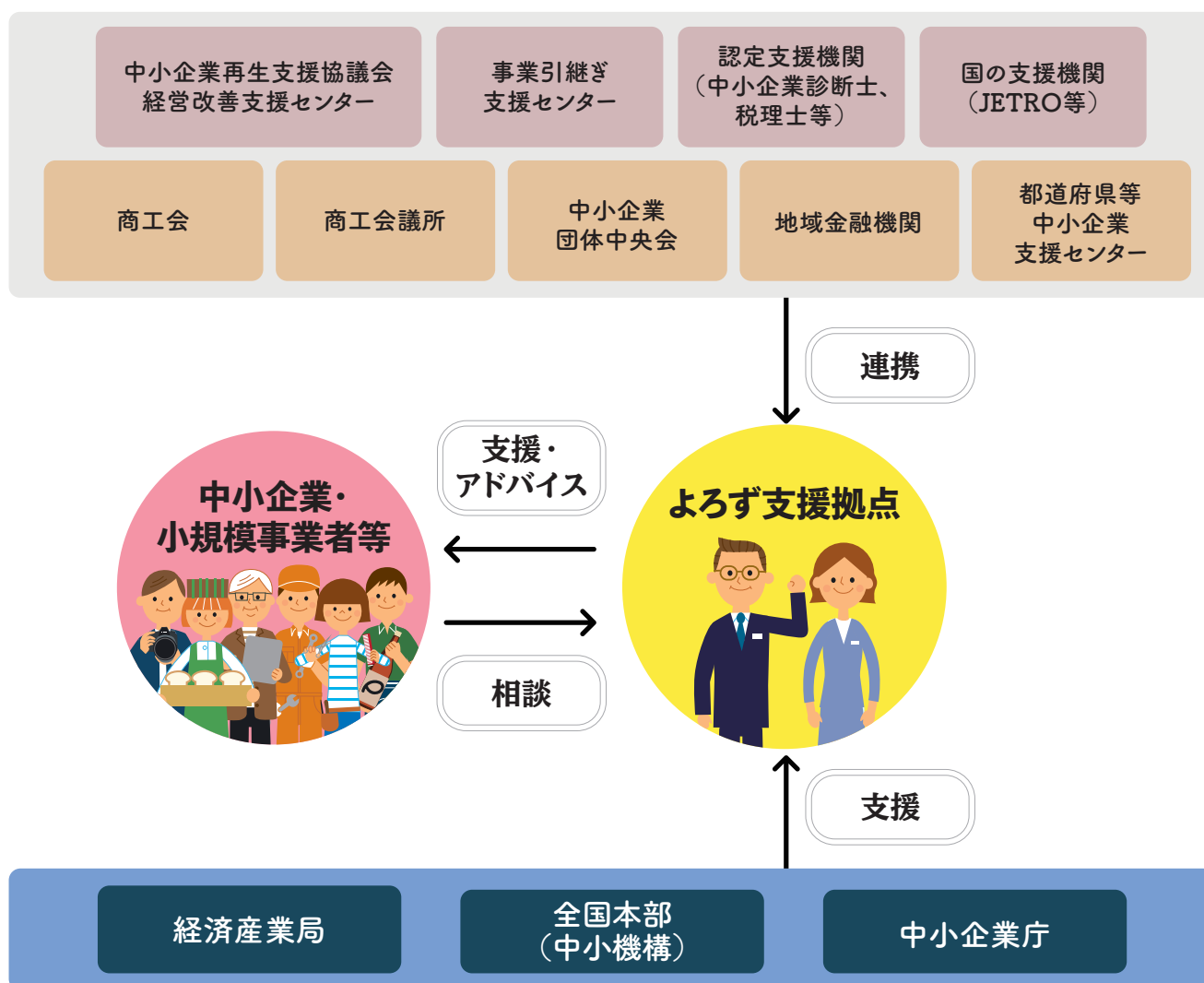
## 地域の支援ネットワークを生かした支援体制

よろず支援拠点は中小企業支援のワンストップ窓口  
地域の支援機関とも連携し、さまざまな悩みに対応します

売上拡大、経営改善、資金調達など、経営にまつわる悩みについて相談したいと考えた時「どこに相談したら良いのだろう」と悩む方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

よろず支援拠点は、中小企業・小規模事業者のためのワンストップ窓口であり、地域にあるさまざまな支援機関の中心にあるハブでもあります。よろず支援拠点が相談者と各機関をつなぎ、それぞれの強みを生かした総合的な支援体制で課題解決に取り組みます。「何とかしたい」、「どうしよう」と思ったら、まずはよろず支援拠点にご相談ください。

## よろず支援拠点の体制のイメージ図



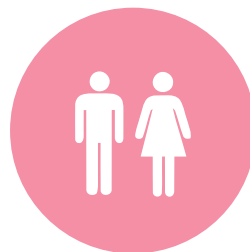
## 経営のフェーズに応じた支援

創業期から成長期、成熟期を経て次世代へ刻々と変わる経営に合わせた適切な支援を提供します

よろず支援拠点とは、深刻な悩みを抱えた時にだけ相談に訪れる場所ではありません。

「起業したい」、「このアイデアはビジネスになるだろうか」といった創業の相談から始まり、会社を立ち上げ、事業を軌道に乗せる創業期、事業の拡大や多角化をはかる成長期、安定的な成長を維持する成熟期、そして事業の承継や譲渡、円滑な廃業などを考える時期まで、経営のフェーズごとに、さまざまな悩みや課題があります。よろず支援拠点は、それらのすべてのフェーズに対応できる身近な経営アドバイザーです。困った時は、いつでもよろず支援拠点へお越しください。

## 経営のフェーズごとに生じるさまざまな課題



## phase 1

## 創業前～創業期

- このアイデアはビジネスになるだろうか？
- 創業したい。手続きは？資金調達は？
- 事業計画やマーケティング戦略は？
- 経営ノウハウを学びたい

## phase 2

## 成長期

- もっと売上を伸ばしたい
- 新商品を開発したい／事業を多角化したい
- 人手不足を解消したい／働き方を改善したい

## phase 3

## 成熟期

- 売上が伸び悩んでいる。原因と対策は？
- 不採算事業の整理など選択と集中を進めたい
- 業務効率を上げたい／経営を改善したい

## phase 4

## 次世代へ

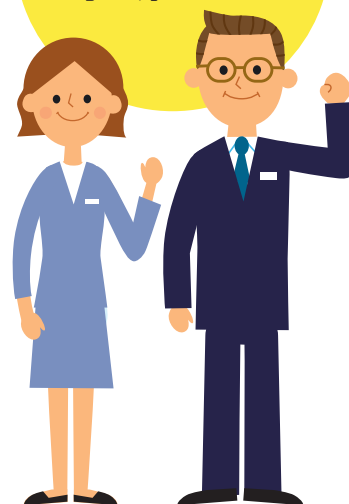
- 事業承継したい／後継者を育てたい
- 廃業、事業譲渡などを円滑に進めたい

## 最後まで寄り添い課題解決へ

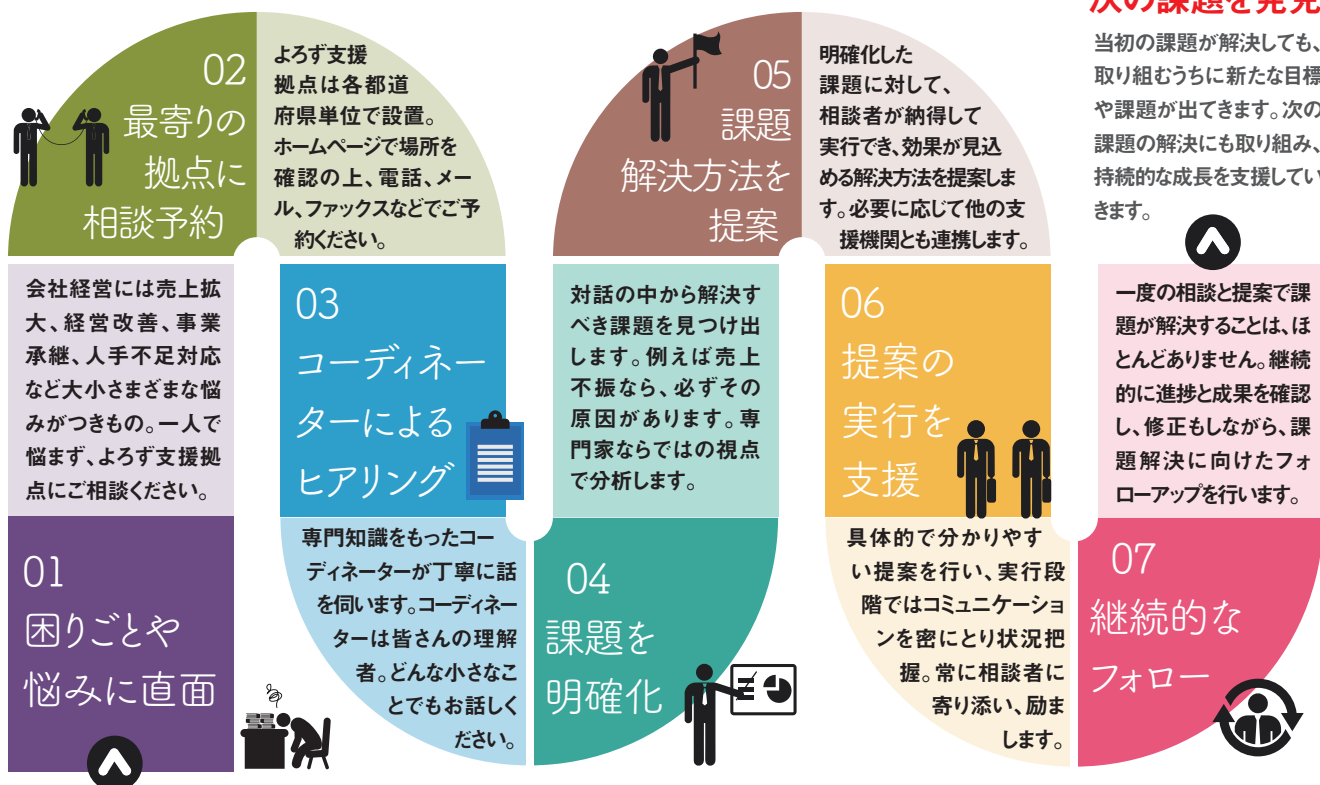
## 解決策の提案後は実行もフォロー 最後までよろず支援拠点が寄り添います

相談を受け、解決策を提案した後も、相談者にしっかりと寄り添い、提案の実行を支援します。複数回にわたって進捗や成果を確認し、必要に応じて修正を加えながら、課題が解決するまでフォローします。当初の課題が解決した後も、それで終わりということではありません。多くの場合は、課題解決に取り組むうちに新たな課題やより大きな目標が見つかり、次の提案や実行へと発展していきます。継続的なフォローアップが、相談者によろず支援拠点との信頼関係を強固なものとし、課題解決に向かう大きな力となっています。

提案後も  
皆さんに  
寄り添います



### 相談から解決までのイメージ図



### 次の課題を発見

当初の課題が解決しても、取り組むうちに新たな目標や課題が出てきます。次の課題の解決にも取り組み、持続的な成長を支援していきます。

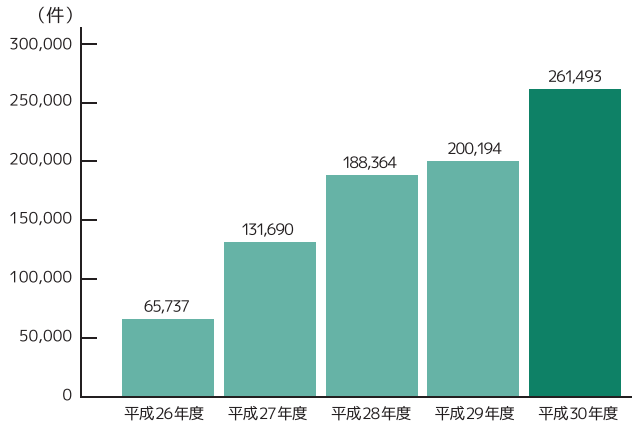
START

# データで見るよろず支援拠点（平成30年度）

相談者は年々増加。満足度は94%！

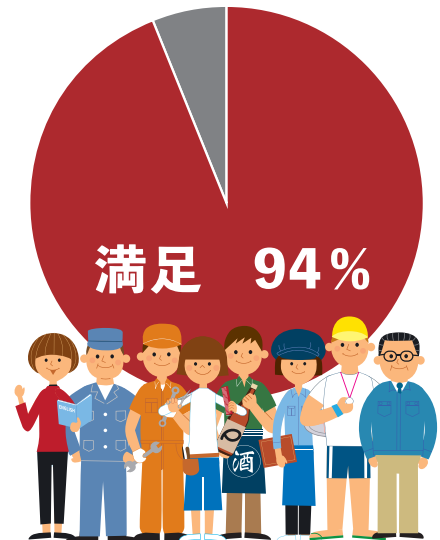
## 相談対応件数

平成30年度は約26万件の相談に対応しました



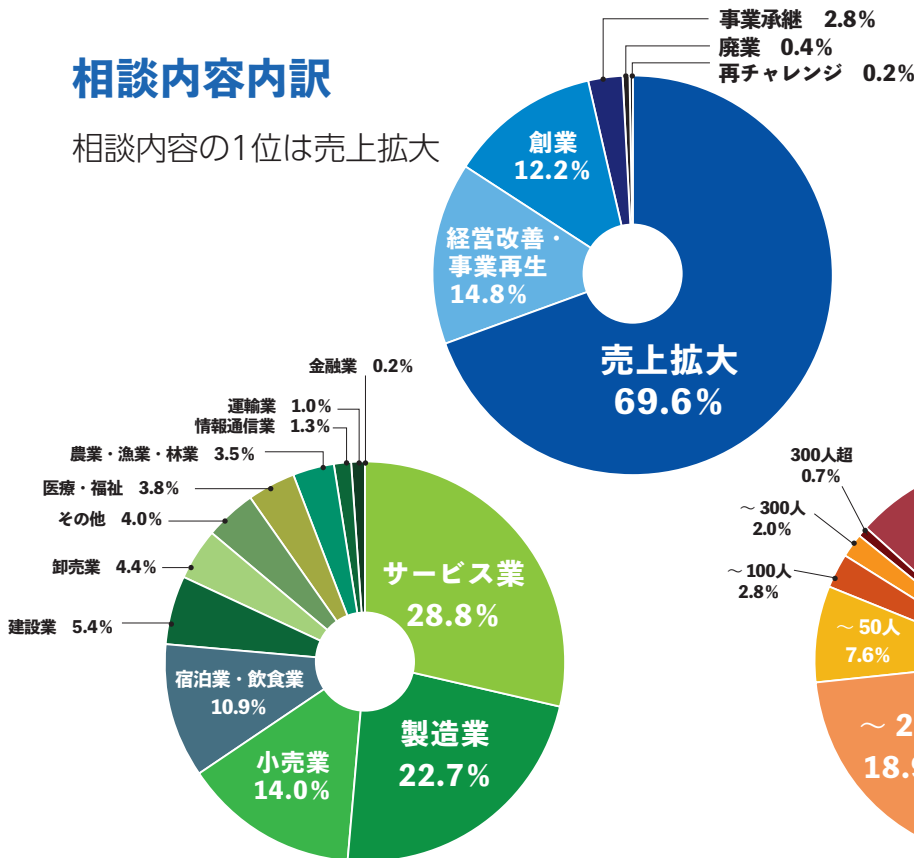
## 満足度

相談者の9割以上が対応に満足と回答しています



## 相談内容内訳

相談内容の1位は売上拡大

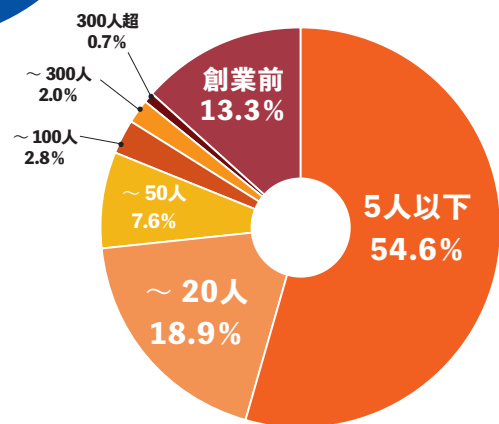


## 業種

サービス業が最も多く、非製造業が全体の77.3%を占めます

## 従業員数

相談者の半数強は従業員5人以下の事業者です



# 特集

売上拡大	[熊本県] イナダ有限会社……………	12
経営改善 事業承継	[沖縄県] 當間自動車整備・工場……………	16
IT活用による 生産性向上	[栃木県] 株式会社雀宮産業……………	20
人手不足 対応	[広島県] 有限会社旅館かんざき……………	24

## 用語について

### ●CCO、CO

よろず支援拠点に配置されている、経営相談に対応する専門家。チーフコーディネーター（CCO）は、よろず支援拠点の運営を担う責任者、コーディネーター（CO）は、各分野の専門性を有するスペシャリストです。

### ●当拠点

全国に配置されているよろず支援拠点の中で、当該事業者の経営相談に対応したよろず支援拠点を示します。



売上拡大

伸び悩む「食用いぐさ」の栄養価の高さに着目  
和のスーパーフードとして販売戦略を再構築  
新商品は1カ月で250万円売上の大ヒット

- 商品の特徴を確認
- ブランディング
- 販路拡大

相談から成果までの流れ



相談者概要

イナダ有限会社

代表者：代表取締役 稲田 剛夫  
住所：〒869-4202 熊本県八代市鏡町内田438-2  
電話番号：(0965) 52-0656

昭和60年創業。畳需要の落ち込みに備え、原料であるいぐさの新たな活用方法を模索してきた。平成5年にいぐさを使用した食品を開発。現在は無農薬いぐさの栽培も手掛け、食用いぐさのパイオニアとして、さまざまな商品を展開している。近年、食用いぐさは食物繊維が豊富で、栄養価の高い「和のスーパーフード」として注目されている。



畳の需要が減り、いぐさの活用方法を模索



いぐさを手にする相談者である息子さんの稲田近善常務取締役（左）と、稲田剛夫社長（右）



## 相談のきっかけは？

### 食用いぐさの良さが認知されず、売上が伸び悩む

国内最大のいぐさの生産地である八代市で、約25年間食用いぐさの製造販売を続けてきたが、販路が広がらず売上低迷。地域の土産物のカテゴリーから脱却しようと試行錯誤したが、明確な方向性を見出すことができなかった。そこで、さらに広い知見を求め、当拠点に相談に訪れた。

#### 畳の材料でもあるいぐさを使用した食品を開発も、売上が伸び悩む

稲田剛夫さんはその独創的な発想で、いぐさを使用した食品を開発。熊本県南部の名物にしようと努力したが「珍しいおみやげ」の域を出ず、地元でも認知度が高まらず、売上が低迷した。熊本大学薬学部の協力で、いぐさが安全で栄養価の高い食品であると証明されたことを受け、息子の近善さんと共に無農薬自然農法のいぐさ栽培を開始、利用しやすい「いぐさの粉末」も開発したが、売上は依然として伸び悩んでいた。

#### 商談会にも積極的に参加したが、新たな販路の開拓にはつながらなかった

食用いぐさの販路拡大方法を模索していた近善さんは、平成26年に地域活性化事業「くまもと県南フードバレー」に参加。そのつながりから、幕張メッセで開催された国際食品・飲料展FOODEXにも出店する。しかし商品の良さがなかなかバイヤーに伝わらず、商談に結び付かないことに悩んでいた。当拠点には以前から商品開発などについて相談に訪れていたが、販路拡大について本格的に相談することとなった。



稲田剛夫社長



## 現状分析と課題設定

### 苦戦する「食用いぐさ」の販売、その問題点を分析

当拠点のCOは現状分析を行い、土産物としての販売方法では競争が激しく、飛躍は望めないと判断。いぐさの特徴と可能性を改めて調査・整理した上で、商品の特性を最大限に生かした新しい販売戦略を立てることを、課題に設定した。

#### 現状分析

#### 課題設定

**市場の  
ミスマッチ**

- 独創的で可能性に満ちた商品
- ✕ 商品と市場のミスマッチ
- ✕ 機能性食品として必要な調査・分析が不十分



- 食用いぐさの特徴をさらに研究
- 市場ターゲットの再設定

**新たな販路の  
開拓が不調**

- 食品関連の展示会に積極的に参加
- ✕ 商談に結び付かない
- ✕ 商品の良さがうまくアピールできない



- 食用いぐさの機能性をよりアピールできるパッケージデザイン・広報
- いぐさ自体の認知度向上



## 具体的な実践プラン

いぐさの機能性を昇華させ、新しい健康食品としての戦略を練る



拠点COを率いて支援に当たる鹿子木康COO

いぐさのもつ栄養素について新たに調査を行った結果、食物繊維の含有率が高く葉酸も含んでいるなど、優れた機能性を有する食品であることが判明した。そこで、これまでの地域の土産物としての展開から一転。いぐさの機能性に合わせたターゲットを設定し、健康食品としてのブランディングを行うことを提案した。



### 「和のスーパーフード」というキャッチフレーズで販売を展開

いぐさは食物繊維を豊富に含み、妊娠初期に必要な栄養素である葉酸を摂取することもできる。しかもノンカフェインであり、プレママにとって魅力のある食材であると指摘。20代から40代前半のプレママ世代をターゲットに「和のスーパーフード」として販売することを提案した。



### パッケージデザインやパンフレットを変え、商品をブランディング

機能性食品としてのいぐさをアピールするため、パッケージデザインやパンフレット制作をプロに依頼。また、健康食品市場の商談会に出展し、認知度を高めていった。さらに畳市場が縮小する中で、いぐさの認知度を維持するために「ミニ畳づくり体験」など、いぐさと親しむイベントも開催した。



## 事例全体の成果

ブランディングとコラボ施策で、新商品が大ヒット

分かりやすいキャッチフレーズを使用した広報と、商品のブランディングによって認知度が上昇。当拠点の他相談企業とのコラボ商品「たたみアイス」のほか、他社供給商品「食べられるお箸」「い草サプリメント」などを開発して話題づくりを行った結果、メディア取材も増え、令和元年6月から1カ月で一挙に250万円の売上を達成した。



### 定量的成果

- 「和のスーパーフード」戦略でメディア取材が大きく増えた
- 健康食品としての商談、契約が倍増した
- 「い草サプリメント」などの新商品が1カ月で250万円を売り上げる



### 定性的成果

- 会社創業時からのテーマであった、いぐさの販路拡大に手応え
- ニーズと商品の強みを客観的に見ることで、目標設定の道筋が見えてきた
- 事業はすべて自分たちだけで行うべきだと思っていたが、パッケージデザインなど、プロに任せるべき部分もあることを理解することができた



### 今後の展開

- いぐさのもつ食品としての可能性をさらに追求していきたい
- いぐさ粉末を使ったパンや料理など、使い方のバリエーションを探していきたい
- 畳づくり体験など、さまざまないぐさ体験を通じて、畳の良さもアピールできるような着地型観光を実現したい



相談者の稲田近善常務取締役





①新しい健康食品としてのブランディングを開始 ②商品棚の前に稲田剛夫社長と常務取締役の近善さん ③④⑤パッケージの新装はプロの手によるもの。キャッチフレーズやブランディングによって認知度が大幅にアップ ⑥「たたみアイクッキー」。いぐさの粉末を使っている。

## 事例を振り返って 支援のポイント

### 相談者と同じ熱量をもって伴走することを心掛けた

初めて相談者と会った時に、自分のことよりも量需要の減少に苦しむ「いぐさ農家の苦境と復活への願い」を情熱的に語っていただきました。その思いをリスペクトしながら、熊本を代表する特産品として食用いぐさの良さを「見える化」し、もっている優位性をターゲットに対して分かりやすく伝えることで、売れる仕組みがとけるとアドバイスしました。

### 妊活・妊娠・産褥期の女性に向けた健康食品と設定

細かな栄養素のデータから、女性全般のような漠然としたターゲットではなく、プレママ世代に届く戦略を立てました。さらに体に優しい国産素材であることを「和のスーパーフード」というキャッチフレーズで強調、健康食品市場での差別化をはかりました。分析結果の裏付けと、ニーズのある層への絞り込みがポイントになりました。



### 相談者の声

【稲田近善さん】毎月のように相談をして、さまざまな取り組みを行ってきました。その中で健康食品化というアイデアをいただき、パッケージデザインを変えるほか、細かな販売戦略にも多角的なアドバイスをしていただきました。よろず支援拠点で共に悩み、考えてくれたことが売上アップにつながったと感謝しています。



経営改善

事業承継

父親から事業承継するも経営に不安  
計画策定と、戦略的な営業で売上を伸ばし、指定工場も取得  
経営の安定をはかるとともに、成長軌道に

● 事業承継 ● 経営力向上 ● 売上拡大

### 相談から成果までの流れ



#### 相談のきっかけ

父からの事業承継を予定も  
経営に関する知識がない

事業承継に大きな不安



#### 現状分析・課題設定

指定工場取得と  
経営知識の会得が課題

事業計画の策定が必要



#### 実践プラン

月次の実績管理・経営改善や  
売上拡大を支援

売上目標を設定し、顧客開拓



#### 支援成果

予定を前倒ししての  
指定工場取得を実現

経営安定・売上拡大

### 相談者概要

#### 当間自動車整備・工場

代表者：当間 豊

住所：〒901-0213 沖縄県豊見城市高嶺374-1

電話番号：(098) 850-9252

那覇市のベッドタウンとして発展する豊見城（とみぐすく）市で、昭和47年に創業した小規模な自動車整備工場。平成30年3月、同業他社に整備士として勤務していた相談者である豊さんが、先代である父親より事業承継した。平成30年の年間取扱台数は約600台、従業員は代表を務める相談者を含めて4名で、近隣住民や一部法人客を顧客とし、自動車整備や車検を行っている。



自動車整備の道具が並び



当間自動車整備・工場の外観



## 相談のきっかけは？

### 事業承継にあたり、経営者ならではの不安に直面

高齢の父から家業である自動車整備工場を引き継ぐことになったが、一従業員として他社で働いていたため、工場の経営ができるのだろうかという不安を抱えていた。将来的に事業を発展させたいという夢はもっていたものの、その具体的な道筋は見えない状態で、自信ももてなかった。

#### 事業の柱の一つである車検の対応に悩み

車検手続きの際は、豊見城市の工場から浦添市にある陸運事務所まで毎回往復2時間かけて車をもち込み、検査を受けていた。そのため手間が掛かり、期待するような売上、利益につながっていなかった。将来的には陸運事務所に車をもち込む必要のない、指定自動車整備事業の指定を受けたいと思いつながら、そのためには多額の設備投資をしなければならず、年商約900万円の現状では難しいと感じていた。

#### 経営者になるにあたっての準備に危機感をもった

経営に関する知識がないことが懸念事項で、苦手な経理事務は会計ソフトや税理士に頼らざるを得ないと考えていた。資金面にも余裕はなく、個人の事業承継は先代の廃業という形をとるため、新たな経営者である相談者は銀行からの信用がまだ十分でなく、融資も受けられない。これらの現状を、取引先である地元金融機関に伝えたところ、担当者に当拠点を紹介され、平成30年2月に初めて相談に訪れた。



事業承継をした当間豊代表



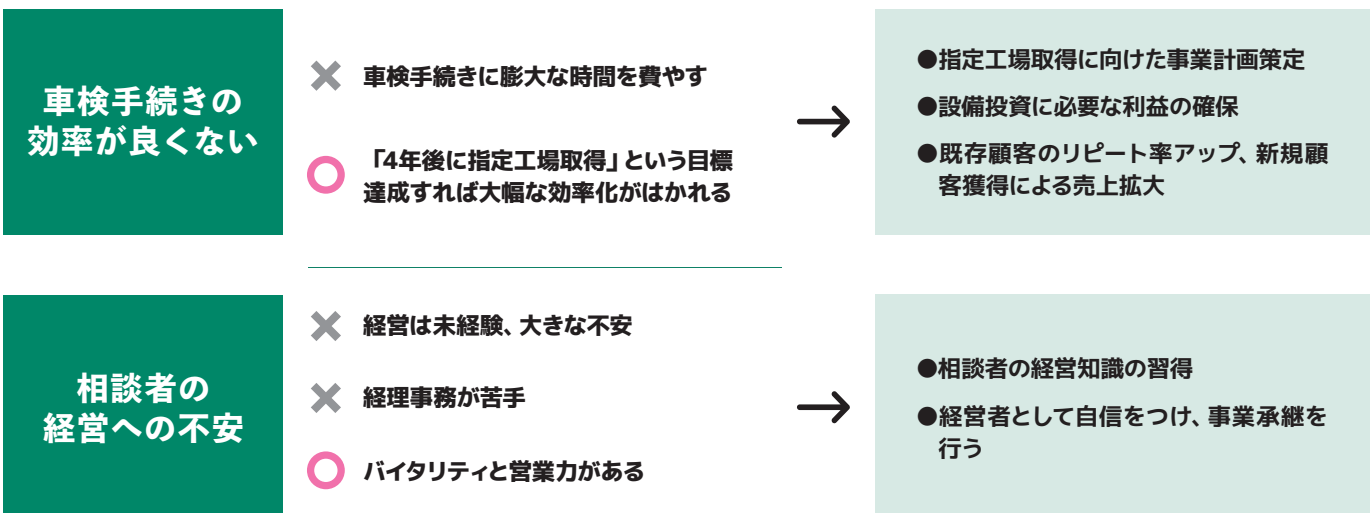
## 現状分析と課題設定

### 収益構造を把握し、事業計画を策定

相談者は経営に関して「右も左も分からない」状態だったので、当拠点の金城COはまず、青色申告書を見て収益構造を把握することから始めた。そして相談者の、4年後には指定工場の取得をしたいという希望をくみ、実現するにはどれくらいの設備投資が必要か、それを可能にする利益をどのように確保するかを明らかにするために、事業計画の策定を課題とした。

#### 現状分析

#### 課題設定





## 具体的な実践プラン

### 指定工場の取得実現のために、予実管理と売上拡大を支援



金城力CO

相談者は当初、苦手な経理事務は会計ソフトか税理士に一任したいと考えていた。しかし、相談者自身が経営者として成長するためにも、当拠点のサポートを受けながら、自ら行うことを提案。指定工場の取得を目標に、必要な利益を算出して売上目標を設定した。そして、それを達成するための売上拡大支援も行った。



#### 指定工場の取得のために必要な中期的計画を設定

4年後をめどに指定工場にする目標に向けて、必要な設備投資額を確認し、そのためには具体的に何が必要か、どのように資金調達し返済していくのかという中期計画を策定した。そして、これを実現するための利益を捻出できる売上目標額を設定し、売上拡大のための指標とした。



#### 具体的なターゲットを設定し、能動的にアプローチ

先代からの顧客に対しては事業承継のあいさつを行い、また近隣の自動車販売店やレンタカー会社など、主に法人の新規顧客の開拓を進めた。個人客に対しても、地道なポスティングでPR。SNSでは「Googleマイビジネス」を活用し、「豊見城、自動車整備」等のキーワードで検索上位になるよう助言、支援した。また近所のスーパーでチラシを配るなど、女性へのアプローチも重要なテーマとした。



#### 月次の実績表を基にしたPDCAで経営改善

相談者は毎月Excelで予算と経費の実績表を作成。それに対してCOが細かく質問・アドバイスをを行った。これを毎月繰り返し、PDCAサイクルを回すことで、経営改善を後押しした。さらに、小規模事業者持続化補助金なども紹介し、事業としての地盤固めに活用した。



## 事例全体の成果

### 月商6.6倍に。指定工場の取得も前倒しで実現し、経営も安定化

相談者自身のバイタリティを生かした営業と、地道な経営改善で、当拠点を訪れてから10カ月で売上が2,400万円へとアップ。令和元年の売上は5,000万円を見込んでいる。また、毎月のしっかりした予実管理と、それに基づいて将来性を示すことができたことで、公的金融機関からの融資を受けることにも成功。当初は4年後と考えていた指定工場も、令和元年11月にスピード取得できた。これにより経営も安定し、借入れ返済にも余裕が出て、従業員に賞与も支給できるようになった。



#### 定量的成果

- 整備の受け入れ台数が年間624台から2年で2,600台（見込み）に増えた
- 売上も大幅に増え、月ベースで6.6倍になった
- 4年計画だった指定工場の取得も2年を待たずに実現した
- 効率が良くなり、車検の対応可能台数が1日2台から6台に増えた



#### 定性的成果

- 中小企業等経営強化法に基づく「経営力向上計画」が認定された
- 金融機関や商工会からの信用を得ることができて、融資や補助も受けやすくなった
- 新車・中古車の販売を始めることができた
- 経理上の数字を難なく読めるようになり、経営者としての成長を感じた
- 従業員への待遇も厚くすることができるようになった

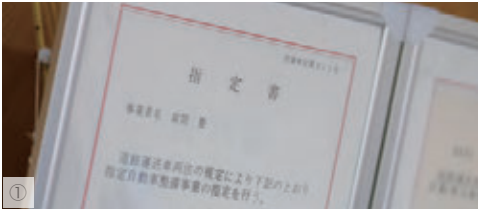


#### 今後の展開

- 駐車場を増設、従業員を増員して、事業を拡大したい
- 令和2年度には法人化を実現したい
- 将来的には自動車に関わる総合的な整備・販売店にしたい



車検のほか、新車や中古車販売も始めた



①念願の指定工場の指定書 ②駐車場の増設、従業員の増員も視野に ③指定工場取得に必須の重要な設備も導入 ④経営者として成長著しい、当間代表 ⑤修理について話をする当間代表と従業員の皆さん ⑥支援を振り返る金城COと当間代表



## 事例を振り返って 支援のポイント

### 相談者の成長に合わせて、一段一段課題を設定

まずはお話をじっくり聞き、相談者の言葉を否定しないように心掛けながら、課題とその対応策についてアドバイスしました。相談者はそれまで他社の従業員だったためか、当初は経理上の数値に対しての関心が薄いと感じましたが、成長するにつれて経営者として利益に対する意識改革が進んでいきました。またそれぞれの段階で提案を受け入れてくれる相談者の素直さも、事業飛躍の大きな要因になったと思います。

## 相談者の声

**【当間豊さん】** よろず支援拠点のアドバイスのおかげで、最初はまったくの素人だった自分がここまで来ることができました。特に経営改善の専門家である金城COの支援は、勉強になることばかりで感謝しています。また指定工場取得を前倒して実現したいと話した時、的確に融資の段取りをサポートしていただきました。おかげで、将来に対して、大きな夢が描けるようになりました。

IT活用による生産性向上

特集

栃木県

離れた3工場の作業進捗状況をクラウドソフトと大型モニターで情報共有業務の効率化で生産性向上の大きな戦力に

● 情報共有 ● 生産性向上 ● 業務の負担軽減

## 相談から成果までの流れ



### 相談のきっかけ

工場が増えたことで生産管理が複雑化

ムダがあり、非効率的



### 現状分析・課題設定

社長が生産管理の司令塔でもあり、負担が集中

「情報の見える化」が必要



### 実践プラン

生産計画をリアルタイムで共有化  
現場での進捗状況把握を容易に



### 支援成果

現場での判断範囲が広がり、社長の負担は7割減少

生産性が向上

## 相談者概要

### 株式会社雀宮産業

代表者：代表取締役社長 鈴木 英行

住所：〒321-0135 栃木県宇都宮市五代1-2-4

電話番号：(028) 654-0843

ものづくり産業が盛んな宇都宮市で昭和39年に創業。以来精密機械加工の工場として大手航空機メーカーの部品加工を中心に、自動車や家電業界などの部品溶接加工を行っている。多様な機材での精密切削加工を得意とし、特に航空機に多く使われるチタン部品の加工技術には定評がある。



日本の空を飛ぶ旅客機を支える部品にも、雀宮産業の技術が生かされている



平成30年に新設した第3工場



第3工場の看板



## 相談のきっかけは？

### 情報共有ができないことで生産性への悪影響を懸念

製造拠点の拡大で平成24年、本社から離れた場所に第2工場を新設したことにより、工場間での作業進捗の管理が難しくなってきた。さらに生産においても、対応の迅速化に迫られ、現状の確認方法では対応できないと感じていた。

#### 電話と紙によるアナログな生産管理では、非効率が目立ってきた

今までの生産管理方法はまず電話で連絡し、後に紙ベースで指示を出していたため、管理者である社長が、常に現場を確認している必要があった。また、お客様から変更の連絡があった際、なるべく早く工場に指示を出し、変更に対応する必要がある。場合によっては5分ごとに変更の連絡があることもあり、それらにもすぐに対応しなければならない時代になったが、現在の管理方法では追いつけないと感じていた。

#### 本社から離れた工場もあり、ITの力で解決できないかと当拠点へ

機械部品の加工工程をさらに増やすため、平成30年に第3工場を新設した。しかしこの3工場の生産管理を従来の方法の延長線上で対応するには限界を感じ、その解決のためにITツールを導入すべきだということは、理解していた。しかし、数あるITツールの中で同社に合っている手法、そして同社が抱えている問題を解決してくれる方法は何なのか、自分たちだけでは分からなかった。そこで、以前から販路拡大などでアドバイスを受けていた、当拠点に相談することとなった。



雀宮産業の鈴木英行社長



## 現状分析と課題設定

### 紙ベースの情報を、どのようにリアルタイム化できるか

相談を受け、当拠点の高橋英基COがリサーチ。会社の規模が大きくなる過程で、製造業では情報共有と生産管理が後回しになりやすく、雀宮産業もその段階に来ている。情報共有にはITツールが、さらに生産管理も社長一人に頼らない計画・運用方法が必要と判断。「ITツール導入による情報共有とそれによる業務効率化」を課題に設定した。

#### 現状分析

#### 課題設定

**生産の  
スピード化**

- 精密機械加工技術は、大手メーカーからの信頼も厚い
- 工場を拡張
- ✕ 作業進捗の把握が難しい



- IT活用による生産性の向上
- 各工場間での情報共有による、生産スピード加速化

**リーダーシップのある社長**

- 社長が生産計画、作業進捗を十分に把握している
- ✕ 社長が生産管理の司令塔であり、負担が集中
- ✕ 社長不在時に作業が滞り、状況の変化には対応しにくい



- 社長一人に対応していた作業の共有化
- 作業進捗の把握や調整業務など、現場のスキルアップ



## 具体的な実践プラン

### 工場内での生産計画、作業進捗の共有と「見える化」へ



栃木県よろず支援拠点の高橋英基CO

具体的なITツールの選定・活用方法を検討するにあたっては、会社の規模感もふまえ、コスト・使い勝手を重視。また、ミラサポの専門家派遣制度を利用し、製造業のIT化に専門性を有する渡邊勝之ITコーディネーターと連携することで、より踏み込んだ調査・検討を行った。その結果、工場間をオンラインでつなぎ、使いやすいITツールを導入することを提案。現場に新設する大型モニターを通じて、情報を共有することで、現場での判断がしやすい環境をつくることにした。



#### リアルタイムで情報共有できるITツールの導入

今まで紙ベースで仕事をしてきた従業員でも使いやすい、Googleスプレッドシートを提案。1日あたりの生産管理データを記入し、社長と各工場がネットワークを介して同じものを閲覧・修正できるようにした。



#### 各工場に大型モニターを設置

スムーズな情報共有のために、各工場の生産現場の目立つ位置に、50インチの大型モニターを設置した。ここに、その日のスケジュールを表示して、現在の情報を共有できるようにした。



## 事例全体の成果

### 業務の「見える化」で生産性の向上を果たす

新しい第3工場の稼働とほぼ同時期に、当拠点が提案したITツールの運用を始め、生産計画が紙ベースだった以前と比べて作業効率が向上した。特に社長の負担が大きく減り、緊急時の対応や仕事の分担なども、かなりの部分を現場で判断できるようになった。



#### 定量的成果

- 作業を進める効率が、おおむね1.5倍に向上した
- 社長個人が行う生産管理の作業が、紙ベースの頃より7割も減少した
- リアルタイムで確認できるため待ち時間が減り、機械の稼働率が向上した



#### 定性的成果

- 社長の時間に余裕ができたことで、他の業務にも向き合えるようになった
- 現場の作業者に、生産管理の意識をもってもらうことができた
- 全体が見えることで、作業の優先度を自発的に判断できるようになった
- 社長が行っていた生産計画を、現場でも立案できるようになった
- 情報の共有化で作業者間の連携が生まれ、目標達成に向けて協力して作業できるようになった



#### 今後の展開

- 中小企業はさまざまな環境変化の影響を受けやすいだけに、無理をしないようにしながらも、スピード感をもって、新たな事業の柱の創出にも取り組んでいきたい
- 「日本のものづくりを将来につなげる」を胸に、さらに精密機械加工の分野で社会に貢献したい
- 残業を減らし、さらに従業員がのびのびと働き、働きやすい職場環境づくりを目指したい



ミラサポ専門家、渡邊勝之氏





①第3工場にて ②今後の抱負を語る鈴木社長 ③航空機のシンボルをあしらったチームジャンパー ④工場内の大型モニターの前で、高橋COと渡邊氏 ⑤工場前で。向かって左から渡邊氏、鈴木社長、高橋CO



## 事例を振り返って 支援のポイント

### 傾聴で状況を徹底的に理解。外部専門家も招き支援を手厚く

IT導入に関してどのような取り組みが適切かを検討することは、支援を進める上で非常に重要なポイントです。このため社長の問題意識や現場の課題等を徹底的に伺いました。具体的な支援の流れが見えてくる中で、製造業のITのためにより高い専門性が必要となり、ミラサポの専門家派遣も活用し、複合支援の計画を立案しました。(高橋CO)

### 使ってもらうことを最優先に、目的を見極めてITツールを選ぶ

生産管理専門のITツールもある中で、今回は「予定と計画を共有すること」まで整理して、コストや使い勝手などからGoogleスプレッドシートで十分対応可能と判断。簡単に使用できることや、使い始めてから拡張できる柔軟さも魅力でした。大型モニターも一般向けの普及品のものを選択することで、導入コストも抑えられました。(渡邊氏)

## 相談者の声

**【鈴木英行さん】** なぜそこまで心配してくれるのか？というほどCOの気持ちが熱く、表面的ではないご支援をいただきました。ITコーディネーターからもさまざまなご提案をいただき、その結果、思っていた以上の成果を上げることができ、非常に感謝しています。取引先が訪れても導入した大型モニターに驚く方も多く、お客様からの信頼も厚くなりました。



人手不足対応

部屋食から会場食への変更と  
ニーズに合わせた宿泊プランの設定で  
大幅な業務改善を実現

● 人手不足対応 ● 業務の負担軽減 ● 新規顧客の開拓

## 相談から成果までの流れ



### 相談のきっかけ

仲居さんの高齢化  
募集するも応募がない

繁忙期のサービスが限界に



### 現状分析・課題設定

負担の大きい接客業務  
新規雇用は難しい状況

今の人数で  
できる方法を模索



### 実践プラン

部屋食を会場食に変更  
宿泊プランの見直し

時代に合わせた  
新しい旅館のスタイルに



### 支援成果

仲居さんの負担が激減  
新たな顧客層も獲得

経営陣も今後の運営意欲が湧く

## 相談者概要

### 有限会社旅館かんざき

代表者：代表取締役 神崎 宏

住所：〒739-0454 広島県廿日市市宮浜温泉1-21-42

電話番号：(0829) 55-0030

昭和39年、日本三景の一つとして知られる宮島の対岸に湧出した「宮浜温泉」に、最初の旅館として開業。全10室2階建ての純和風旅館で、ラドン含有率の高い温泉と、地元名産のカキやアナゴ料理を部屋出しする宿として、経営を続けてきた。宮島はもとより、岩国など周辺の他の観光地を訪れる旅行者にも、利用されている。



旅館の看板



旅館外観



三代目社長の神崎宏氏と、後継者の達也さん



## 相談のきっかけは？

### 仲居さんの高齢化に直面、新規募集も不調で将来に不安

部屋への案内や料理運びなど、和風旅館の接客に不可欠な仲居さんは、多くが高齢でいつ退職しても不思議ではない状態。将来への不安を解消するため、地元の商工会を通じて当拠点に相談に訪れた。

#### 地元大きなショッピングセンターが開業して人手不足に

地元の情報誌に「仲居さん募集」という広告を出しても全く応募がない。仲居さんという仕事は若い人に敬遠されるイメージがあり、また地元大きなショッピングセンターが開業したため働き手が不足。さらに宮浜温泉にも新オープンホテルが増え、人材の取り合い状態になっている。三代目となる社長と妻、そして後継者である息子の3人で将来の組織体制を考えるも、その基本となる人材確保の見込みがまったく立たず、不安が増していた。

#### 階段が多い旅館なので高齢の仲居さんに負担、需要も賄えない状態に

仲居さんの多くは70代。木造2階建ての日本旅館は階段も多く、エレベーターもないので、料理の部屋出しの際、仲居さんたちに大きな負担を強いていた。人員不足も深刻で、満館の日のオペレーションは限界寸前。その悩みを地元大野町の商工会に伝えたところ、当拠点を紹介され、人手不足に対する良いアドバイスはないかと相談に訪れた。



神崎真理子さん



## 現状分析と課題設定

### 人材難に影響を受けない業務プロセスの見直しが課題

相談を受けた当拠点の正岡稔COは、求人難の中、仲居さんの募集を続けても新規雇用は難しいと判断。現在のスタッフで接客が可能な体制づくり、業務プロセスの改善が必要ではないかと考えた。そこで、顧客データを集めて分析を行い、ニーズを把握することから解決の糸口を探った。

#### 現状分析

#### 課題設定

**仲居さんの  
高齢化**

- ✕ 常にぎりぎりの人数、いつ退職者が出るか分からない
- ✕ 新たな仲居さんの採用は難しい
- ✕ 木造2階建てで階段が多い構造 高齢な仲居さんに負担



- 現在のスタッフのできる体制を構築
- 仲居さんの負担軽減

**風情のある  
純和風旅館**

- 温泉街で最古の宿、和風スタイルで人気
- 予約サイトから顧客データを収集可能



- 顧客データの分析でニーズを把握
- 経営者家族とのコミュニケーションで意思統一



## 具体的な実践プラン

### 顧客データの分析でニーズを把握、働きやすい環境へ



正岡 総CO

まずは旅館かんざきの近年の顧客属性を知るために、社長と奥さん、そして息子さんと一緒に宿泊予約サイトの顧客データを調べた。すると意外に若年層の宿泊客が多いことが判明。これを基に、仲居さんの負担を減らすことができる会場食への変更を提案。そして、新たな宿泊プランの検討も提案した。



#### 料理の提供を部屋食から会場食へ

宴会場に使っていた畳敷きの大広間をカーペット敷きの食事会場に改装し、朝夕の食事を集約的に提供することにした。今まで階段を上り下りし、各客室に料理を運んでいた仲居さんの負担が軽減された。



#### データに合わせた宿泊プランを再設定

約6割の顧客が30代以下というデータを受け、新しく素泊まりプランも設定した。カジュアルに旅をする層やバックパッカー、外国人の受け入れも視野に入れ、費用を抑えて「泊まりやすさ」をアピール。それとともに宴会プランも充実させ、宿全体の稼働率を維持できるようにした。



## 事例全体の成果

### 仲居さんのワークロードを軽減、現状の人員でも対応可能に

平成30年の初夏からデータ分析を始め、それを基に部屋食から会場食へと変更したことで、仲居さんの負担を大幅に軽減することができた。また宿泊プランを見直すことで平日の落ち込みが回復し、宴会プランを利用するシニア層なども徐々に増えてきた。平成30年7月に発生した西日本豪雨による客足の落ち込みもあったが、現在は回復傾向にある。



#### 定量的成果

- 食事の提供に必要な人員が、6名から2~3名になった
- 部屋食から会場食へ変更した後も、宿泊客数の変化は見られなかった
- 素泊まりプランも、コンスタントに予約が入るようになった



#### 定性的成果

- 仲居さんの募集をかけることなく、現在の人員で対応できるようになった
- 数字という明確な根拠に基づき、経営課題の洗い出しや、改善策の検討が行えるようになった
- 若年層や、バックパッカー、外国人など、低価格で日本旅館の良さを味わいたいと考える顧客層をつかむことができた
- 今回の提案を受けて経営者家族全員で、旅館経営について客観的に話し合うことができるようになった
- これからの旅館経営に対して、意欲が湧いてきた



#### 今後の展開

- 宮島に近い温泉旅館として、日本旅館の味わいと良さを追求していきたい
- 新規雇用も念頭に、仲居さんも含めて、求める人材の新しいイメージを検討していきたい
- 古い建物の稼働していないところを整理し、使いやすくして次の世代に引き継いでいきたい



今後の方向性が見えたという、神崎社長



①

②

③

⑥

④

⑤

⑦

①旅館で談笑する、正岡COと三代目社長の神崎宏氏 ②手入れの行き届いた日本庭園 ③④温泉浴場からも庭園が見える ⑤神崎社長と、後継者となる達也さん ⑥会場食となっても充実した食事を提供 ⑦経営者家族と正岡CO

## 事例を振り返って 支援のポイント

### 業務プロセスと顧客像を洗い出し、 ニーズに応じた体制づくりを行った

地元大野町の商工会にもお手伝いいただき、ネット予約のデータを中心に旅館かんざきの顧客ニーズを探りました。分析によると20代・30代のカップルとグループ客が6割を占めており、必ずしも部屋で高級な日本料理を求めているはならず、どちらかといえばコストパフォーマンスを重視した顧客像が見えてきました。

### 課題であった仲居さん不足が、会場食への変更で解決 提案内容はデータで裏付けし、安心して取り組めるように

これにより、部屋食から会場食に変えても影響が少ないと判断。仲居さんの負担や人数を減らす体制ができ、また素泊まりプランなど食事なしの設定も提案しました。いずれの提案も顧客データの分析結果から裏付けを取り、また地元商工会の協力も得て、相談者の安心感が得られるように留意しました。

## 相談者の声

**【神崎宏さん】** 仲居さん不足の現実もあって、いろいろ新しい体制を模索していましたが具体的なアイデアはなく、今回のよろず支援拠点からのご提案で、今後の方向性が見えてきました。特に顧客データの裏付けが大きな後押しになりました。

**【神崎真理子さん】** 今まで自分たちの宿の現状について、考えたことがありませんでした。ちょうど息子が戻ってきたタイミングで今回のお話があり、あらためて皆で客観的に話すことができ、とても良かったと感じました。そして、これからの意欲も湧いてきました。

**【神崎達也さん】** 2年前に戻ったときは、うまくいっているのか、いないのかさえ分かりませんでした。今回、具体的な数字を見て、問題のあるところを解消していきたい、そしてがんばらなければいけないと感じました。

# 事例

売上拡大

経営改善  
事業承継

IT活用による  
生産性向上

人手不足  
対応

全47件

## 事例ページの見方


売上拡大	青森県よろず支援拠点	製造業	従業員100人以下
------	------------	-----	-----------

**1**  
青森県

**売上拡大**

**サバ缶が大ヒット 漁獲低迷を乗り越え 地域の新ブランド誕生**

**株式会社マルヌシ**  
代表者：代表取締役 地主 陽一  
住所：〒031-0821 青森県八戸市白銀2-5-1  
電話番号：(0178) 33-1571



**地域を代表する水産加工会社**

昭和27年創業の八戸市を代表する水産加工会社の一つ。鮮魚や冷蔵原料のほかに、しめサバなどサバ加工品を主力商品としてきた。ところが八戸港のサバの水揚げが大きく低迷し、危機的状況に。新商品の開発が急務だが、相談者である専務は異業種出身で、事業のノウハウがない。将来の事業承継も見据え、当拠点へ相談に訪れた。

**主力商品が危機的状況に**  
サバ漁獲量が減少

**新商品開発が急務**  
事業全般のノウハウが不足

**地域をあげて開発支援**  
小型魚活用のサバ缶事業化



**新商品が大ヒット**  
新販路など経営課題も解決

<p><b>サバ水揚げ低迷</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>出荷可能なサイズのサバの水揚げが低迷</li> <li>小型サバは一定の漁獲あり、価格も良く高品質</li> </ul>	<p><b>サバ缶を事業化へ</b></p> <p>小型でも活用可能なサバ缶を事業化することに。世界の味と組み合わせた新商品と、差別化をはかった。</p>	<p><b>青森県が全面協力</b></p> <p>県の部門と専門組織がレジド開発、工業化、販路開拓、ブランド育成など全面協力。地域プロジェクトとして取り組んだ。</p>	<p><b>発売1年間で約20万缶出荷の大ヒット。地元百貨店でギフト売上No.1。サバ缶らしくない斬新なネーミングやパッケージ、プロモーションで、マスクやSNSで話題に。受賞歴も多数。</b></p>
<p><b>地域を挙げた支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域課題として県や産業技術センター、知的財産支援センターとの協力も得られた</li> </ul>	<p><b>プロジェクトを通じてノウハウ提供</b></p> <p>COはプロジェクトリーダーとして、サバ缶製品化のアイデア、新ブランドづくり、広報など、事業全般についてアイデアやノウハウを提供。</p>	<p><b>関係支援機関による連携支援の結果、会社と地域のブランド力が向上。漁獲低迷を解決するモデル事業として、地域にも貢献できた。</b></p>	<p><b>新事業開発における、一連のマネジメント、ノウハウを獲得できた。従業員への人材育成にも生かしながら、その後の継続的な商品開発が軌道にあり、経営のみならず、会社全体のレベルアップにつながった。</b></p>
<p><b>事業ノウハウがない</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>専務は元地元新聞記者、事業ノウハウがない</li> <li>将来の事業承継を視野に経営ノウハウも必要</li> </ul>	<p><b>支援のポイント</b></p> <p>県内には他にも原料調達に協同会社が多いことから、同社の新商品開発にとどまらず、地域全体のプロジェクトとし、新たなモデル創出を目指して取り組んだ。COは専務と共同でマネジメントを行い、専務に事業化と経営のノウハウを提供できるように心がけた。</p>	<p><b>相談者の声</b></p> <p>自社だけではノウハウが乏しく、限界があった。COと県の支援を得て開発を進め、成功できた。新しい販路もでき、自信を得て、今後へとつなぐことができた。</p>	<p><b>事例を振り返ってのCCOやCO、相談者の声です。</b></p>

**支援成果と今後の展望**

**小型サバ活用のサバ缶が20万缶の大ヒット 地域全体へのプロジェクトとして波及効果も**

漁獲量低迷に直面する中、小型サバに着目し、新商品のサバ缶を開発、大ヒットさせた。事業を通じて販路開拓、利益率改善、ブランド育成などの経営ノウハウも得られた。また、地域を挙げて支援を行うモデル事業にもなった。次の新商品の開発は若手主体で取り組むことで、次代の育成も支援している。

相談企業の概要、および相談に至ったきっかけです。

支援の概要は、ここで確認できます。

- 相談のテーマ
- 現状分析
- 課題設定・提案
- 実行の成果

相談テーマごとに、分析→課題設定→提案→実行の成果を水平にまとめています。

全体としての支援成果と、今後の展望です。

## 用語について

### ●CCO、CO

よろず支援拠点に配置されている、経営相談に対応する専門家。チーフコーディネーター（CCO）は、よろず支援拠点の運営を担う責任者、コーディネーター（CO）は、各分野の専門性を有するスペシャリストです。

### ●当拠点

全国に配置されているよろず支援拠点の中で、当該事業者の経営相談に対応したよろず支援拠点を示します。

1  
青森県

売上拡大

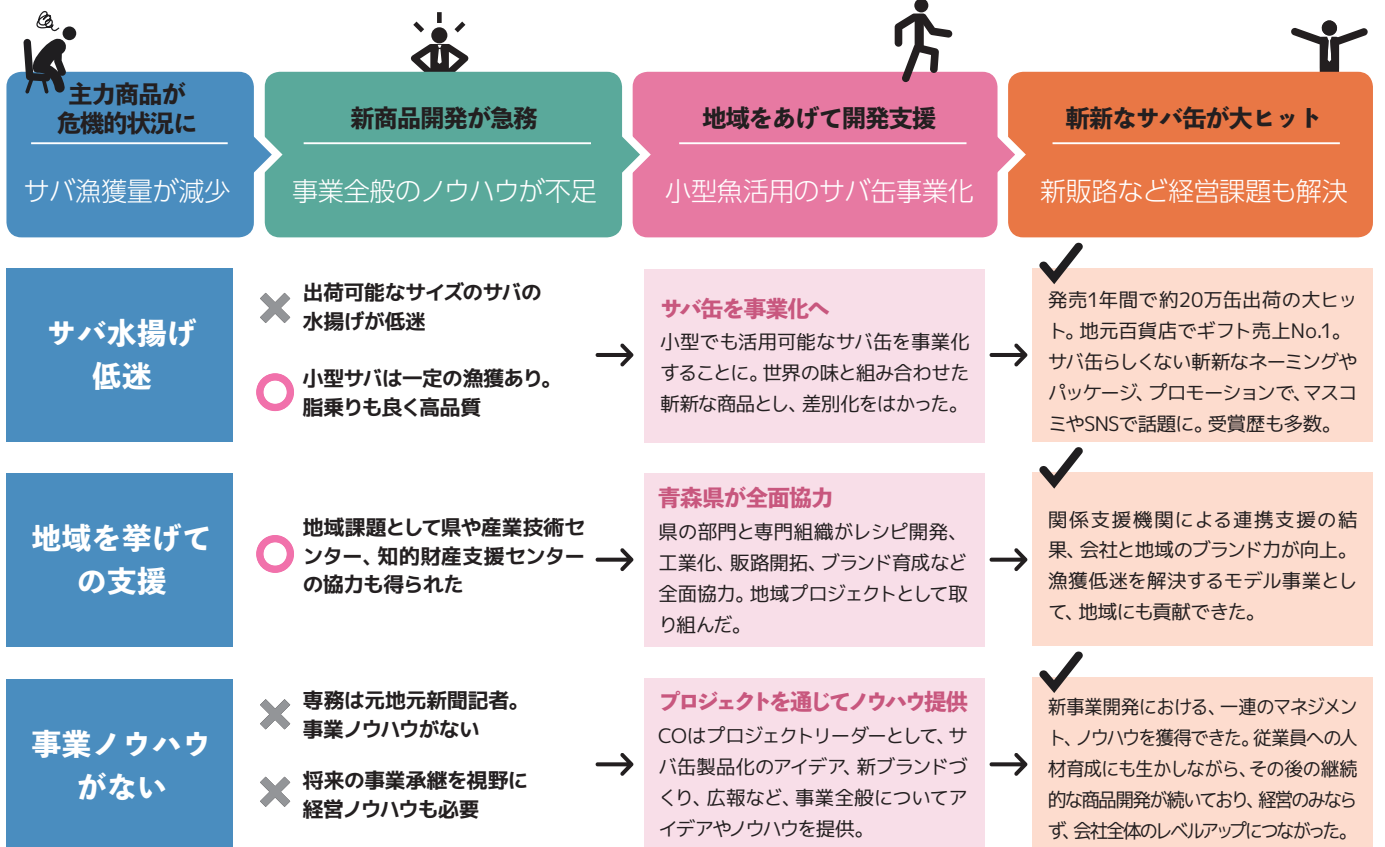
サバ缶が大ヒット  
漁獲低迷を乗り越え  
地域の新ブランド誕生

地域を代表する水産加工会社

昭和27年創業の八戸市を代表する水産加工会社の一つ。鮮魚や冷蔵庫原料のほかに、しめサバなどサバ加工品を主力商品としてきた。ところが八戸港のサバの水揚げが大きく低迷し、危機的状況に。新商品の開発が急務だが、相談者である専務は異業種出身で、事業のノウハウがない。将来の事業承継も見据え、当拠点へ相談に訪れた。

株式会社マルヌシ

代表者：代表取締役 地主 陽一  
住所：〒031-0821 青森県八戸市白銀2-5-1  
電話番号：(0178) 33-1571



支援のポイント

県内には他にも原料調達に悩む会社が多いことから、同社の新商品開発にとどまらず、地域全体のプロジェクトとし、新たなモデル創出を目指して取り組んだ。COは専務と共同でマネジメントを行い、専務に事業化と経営のノウハウを提供できるように心掛けた。

相談者の声

自社だけではノウハウが乏しく、限界があった。COと県の支援を得て開発を進め、成功できた。新しい販路もでき、自信を得て、今後へとつながることができた。

支援成果と今後の展望

小型サバ活用のサバ缶が20万缶の大ヒット  
地域全体へのプロジェクトとして波及効果も

漁獲量低迷に直面する中、小型サバに着目し、新商品のサバ缶を開発、大ヒットさせた。事業を通じて販路開拓、利益率改善、ブランド育成などの経営ノウハウも得られた。また、地域を挙げて支援を行うモデル事業にもなった。次の新商品の開発は若手主体で取り組むことで、次代の育成も支援している。



新商品発表会はテープカットではなく「開缶式」



外観

2  
秋田県

売上拡大

店舗の売上が低迷  
売り場を改善し  
専門店として魅力アップ

70年近く続く出汁素材専門店

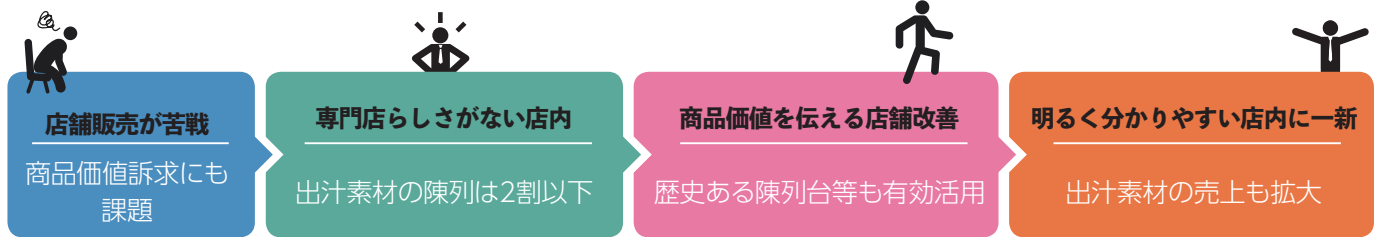
昭和25年から続く、出汁素材の専門店。丁寧な手作業による自家製の煮干しや昆布のほか、乾物全般の卸売り・小売りを手掛ける。配達による売上が大半を占め、店舗も構えているものの、食の多様化も背景に来店客は徐々に減少している。店舗をもっと活用したいと考え、地元商工会に相談。当拠点が連携して支援することになった。

津野商店

代表者：津野 学

住所：〒015-0817 秋田県由利本荘市中町42

電話番号：(0184) 22-0173



出汁素材の  
訴求不足

- 手作業で丁寧に加工した出汁素材が強み
- ✕ 強みである出汁素材の売り場面積は2割以下。普通の乾物屋に見えてしまう



売り場構成を変更  
強みである出汁素材を前面に打ち出すため、売り場構成を変更。乾物を7割から4割に減らし、出汁素材を6割に拡大。出汁素材専門店としての価値をアピールした。



出汁素材商品を前面に打ち出すことで、同店の強みが伝わるようになった。陳列も工夫し、手に取ってもらいやすくなった。結果、粗利益率の高い出汁素材の売上が拡大した。

店舗を  
活性化させたい

- 歴史のある店舗
- ✕ 食が多様化し、乾物・出汁素材を店舗で購入する人が減った
- ✕ 商品棚やレジの位置に圧迫感



ダイナミックな店舗改善  
商品棚を撤去、レジ位置を後方に下げ、開放感のある店舗に改善。店の歴史を感じさせる陳列台やテーブルを活用し、店の歴史と専門店らしさも演出した。



商品棚による圧迫感がなくなり、店舗イメージが広く明るく一新。年季の入った陳列台、テーブルも、かえて専門店としての価値を高めることになった。

支援のポイント

まずは店舗改善への意欲が湧くように、効果を分かりやすく説明することからスタート。来店しやすい店舗にすることで、地域顧客の親密度を高め直すことも目標にした。小さな改善では効果が生まれにくいので、ダイナミックな改善を進めた。

相談者の声

店舗にいらっしゃるお客様が減り、悩んでいた。COの支援で店舗を改善することができ、気持ちも前向きになった。今後は看板設置やネット販売などにも挑戦したい。

支援成果と今後の展望

店舗改善でイメージを一新し、売上20%アップ  
「0円店舗改善」のモデル事業に

店舗改善によりイメージが一新。商品の良さを生かす店づくりによって、専門店としての価値を打ち出すことができた。来店客が増え、売上も前年比20%増加した。費用をかけずに店舗を改善する「0円店舗改善」事業のモデル事業となり、同様の悩みをもつ地域の他企業への支援にもつながった。



改善案により売場構成を変更した店内



反対側から見た店内





売上拡大

# 市場規模縮小の印刷業界 アナログ×デジタル 総合力で売上拡大

## 地元密着型の老舗印刷会社

昭和21年創業の印刷会社で、現社長は三代目。県内の官公庁や、関東圏の企業を主な顧客としている。印刷業界はデジタル化の進展とともに市場が急激に縮小。同社も、主力事業の一つである新聞・雑誌の広告チラシの落ち込みが激しく、ピーク時には18億円あった売上が12億円まで減少した。新たな事業展開が必要と考え、当拠点を訪れた。

## 株式会社あけぼの印刷社

代表者：代表取締役 山田 周

住所：〒310-0804 茨城県水戸市白梅1-2-11

電話番号：(029) 227-8284



### 支援のポイント

相談者は、デジタル技術が進歩する中で、あえてアナログ技術に着目し、デジタルやコンサルティングと融合することで、イノベーションを起こせるのではないかと考えていた。その考えをコンセプトに据え、個々の顧客ニーズに応える事業を再構築し、売上増を実現できた。

### 相談者の声

COと議論する中で「デジタル×アナログ×コンサルティング」という事業コンセプトにたどり着き、新たな時代を切り拓く勇気が出た。



### 支援成果と今後の展望

## 縮小業界に逆行。売上も利益率も増 課題解決型のビジネスでさらに成長へ

課題と強みを整理し、デジタル×アナログ×コンサルティングという事業コンセプトにたどり着いた。ここ数年は売上高経常利益率4~7%を確保し、業界平均1.4%を大きく上回っている。今後も、同社のITや人的リソースとノウハウを活用した課題解決型のビジネスで、成長を目指す。



工場内部



従業員の皆さん

4  
栃木県

売上拡大

全社を挙げた挑戦  
開発したフラッグシップ商品が  
プロからも高評価

プロテックス株式会社

代表者：代表取締役 関口 光正

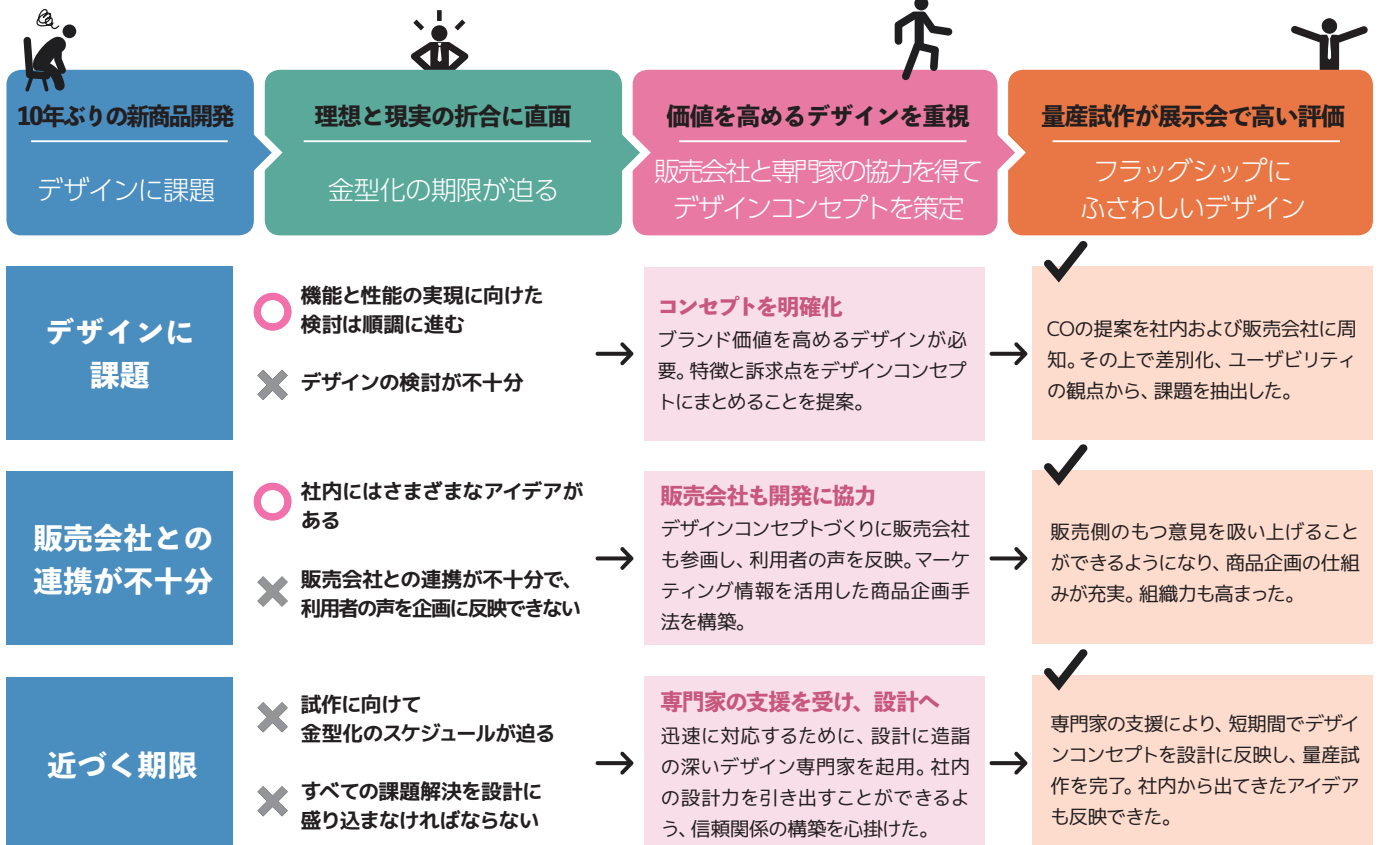
住所：〒321-0921 栃木県宇都宮市瑞穂3-9-15

電話番号：(028) 656-6371



プロの写真家も認めるストロボ開発会社

昭和52年創業。写真機材の一つであるストロボの製造を手掛け、高品質で堅牢・安定した商品が、プロ写真家から高評価を得ている。今回、新たなフラッグシップ商品投入を目指し、10年ぶりに新商品開発に取り組むが、デザインに物足りなさを感じた。金型化の期限も迫っていたところ、当拠点を知り、相談に訪れた。



支援のポイント

設計期間がタイトな中、短期間で設計を完了するためには専門家との信頼関係の構築が不可欠と考え、専門家起用の際は、専門知識に加えコミュニケーション力も重視。同社の設計力を発揮できるよう、社内を出たアイデアは、必ず反映されるようにした。

相談者の声

専門家の支援を受け、新商品開発における数々の課題を解決できた。次は販売強化が必要。課題は多く、今後もよろず支援拠点と共に取り組みたい。

支援成果と今後の展望

短期間でフラッグシップ商品を開発、高評価を獲得  
従来機種と比べ2倍の販売数を目指す

展示会では、ユーザーであるプロカメラマンから高い評価を得られた。一般的に来場者の反応は良く、2日の展示会だけで5件の商談に結び付いた。今後は展示会、専門雑誌、販売店ルートなどを活用し、従来機種の2倍の販売数達成を目指す。



PHOTONEXT2019、専門家と相談者（右）



MONO300B専用カタログ

5  
埼玉県

売上拡大

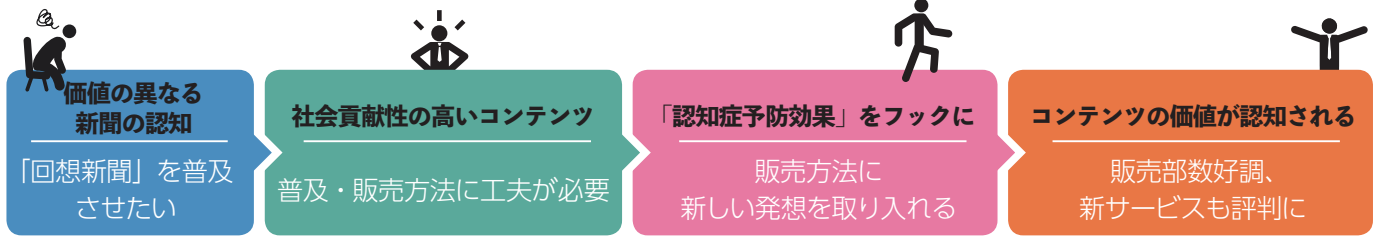
BtoCからBtoBへ  
戦略拡大で部数増  
AIでさらなる飛躍

使命感をもって発行する認知症予防新聞

認知症予防効果があるとされる「回想法」の普及を目指して開発された「回想新聞」。昭和のニュースを丁寧に記事化した紙面で、企画、編集を手掛けるのは回想新聞社。販売はHULL(株)が担い、共同事業として展開している。創刊時は、回想新聞の普及を目指して当拠点に相談。順調に部数が伸び、次はさらなる成長に向けてAI活用に取り組む。

回想新聞社、HULL株式会社

【回想新聞社】代表者：社主 楠 信子  
住所：〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-8-3-3階  
【HULL株式会社】代表取締役社長 佐藤 典之  
住所：〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷1-10-3  
電話番号：(03) 5354-7870



平成29年春  
創刊時  
販売部数  
伸び悩み

- 「回想法」を実践する新聞。工夫された内容と紙面
- ✕ 高齢者への、月刊紙の直接販売だけでは、普及は困難

**BtoCからBtoBへ**  
懐かしい内容の記事の魅力を生かし、高齢者向けサービスを手掛ける事業者をターゲットに、販促ツールとして販売することを提案。保存性の高いチラシとして活用できることを強調し、営業を行った。

介護施設(上場企業)の顧客向けに導入が決まったほか、大手通販会社や大手ゼネコン、証券会社の広報紙としてバックナンバーの紙面提供(OEM版)も実現。月間発行部数が最大10万部を達成。

平成30年秋  
普及加速へ

- 当拠点と共に販路開拓に取り組み、月発行最大10万部を達成
- ✕ 認知症対策としてさらに普及させるには、さらなる工夫が必要
- ✕ 高齢者にとって文字を読むことは負担

**AIと音声で新サービス**  
AIを活用し、高齢者と音声でコミュニケーションをはかることができる。大手AI開発各社に、著作権に守られた回想新聞のコンセプトを提案することで、資金をかけない開発を行えるのではと説明した。

相談者がAIの音声分野を得意とする開発会社各社に提案した結果、Amazon社スマートスピーカー内蔵のAIアシスタント、Alexaスキルに採用された。懐かしいニュースを読み上げてくれる「回想新聞 音声版」は利用者に好評で、Amazon社主催2019年スキルアワードのシニア部門賞も受賞!

支援のポイント

回想新聞の編集方針は「認知症対策」という社会貢献性を大切にすることで、このコンセプトの共有が支援のポイントだった。また、高齢者は文字を読むことに負担がある。音声で、かつ家族とのつながりも仕組み化できるサービスを模索し、AIの活用を提案した。

相談者の声

BtoCからBtoBへ戦略を拡大し、大きな成果が出た。普及を加速するために、AIとの親和性をアドバイスしてもらったなど、さまざまな飛躍のきっかけをもらい、感謝している。

支援成果と今後の展望

大胆な戦略拡大で、飛躍的に販売部数増!  
利用者の拡大で、認知症対策への貢献に今後も期待

販売戦略をBtoCからBtoBに拡大したことで、販売部数が一気に増加。またAIに着目したことによりAmazon Alexaスキルに採用され、「音声版」で利用者のすそ野も飛躍的に広がった。今後も発行部数倍増と音声版の提供拡大で、回想新聞の認知症対策ツールとしての貢献に期待している。



大手証券会社OEM版採用



大手通販会社OEM版採用



HULL(株)の代表 佐藤氏

6

東京都

売上拡大

## 人材育成の 新規事業立ち上げ 介護保険外売上が倍増

### 事業多角化に挑む介護事業会社

平成27年に開業した介護事業会社。4つの介護保険事業のほか、介護予防教室、旅行イベントなど、保険外事業でも多彩なサービスを展開。開業以来、当拠点に相談しながら、事業を拡大してきた。売上の伸び悩みと従業員の士気低下が懸念される中、新たに人材関連事業のM&A（買収）提案を受け入れ、再び当拠点に相談に訪れた。

## 株式会社カレア

代表者：代表取締役 田口 善彦

住所：〒146-0085 東京都大田区久が原3-30-15

電話番号：(03) 3373-0662



### 支援のポイント

相談者は発信力が高く、外部からもさまざまなビジネスプランがもち込まれるため、同社の方向性に合致しているものを丁寧に見極める必要があった。ヒアリングに十分時間をかけ、同社の強みを生かす事業を提案し、実行に移した。従業員同士が意見を述べやすい環境づくりも心掛けた。

### 相談者の声

医療・福祉等の専門家であるCOには創業時から、当社の強みを見極めてもらってきた。今回も当社の既存資源を生かす、新しい保険外事業の創出に適切な助言をもらい、感謝している。

### 支援成果と今後の展望

## 介護保険外事業の売上が前年比100%アップ さらなる新事業の計画も進行中

同社の強みと競合の状況を冷静に見極め、従業員の士気向上にも注力。介護人材育成事業の立ち上げと、既存事業の活性化により、介護保険外事業の売上が前年度600万円から1,200万円に倍増した（人材事業400万円の売上を含む）。他法人との連携スキームによる新事業の計画も進行している。



施設メンバー向け旅行企画



中国での講演・コンサルティング活動



売上拡大

# 業務用から小売へ 地域企業と連携して 新たな白玉商品開発

## 越後しらたま本舗株式会社

代表者：代表取締役 八田 武治

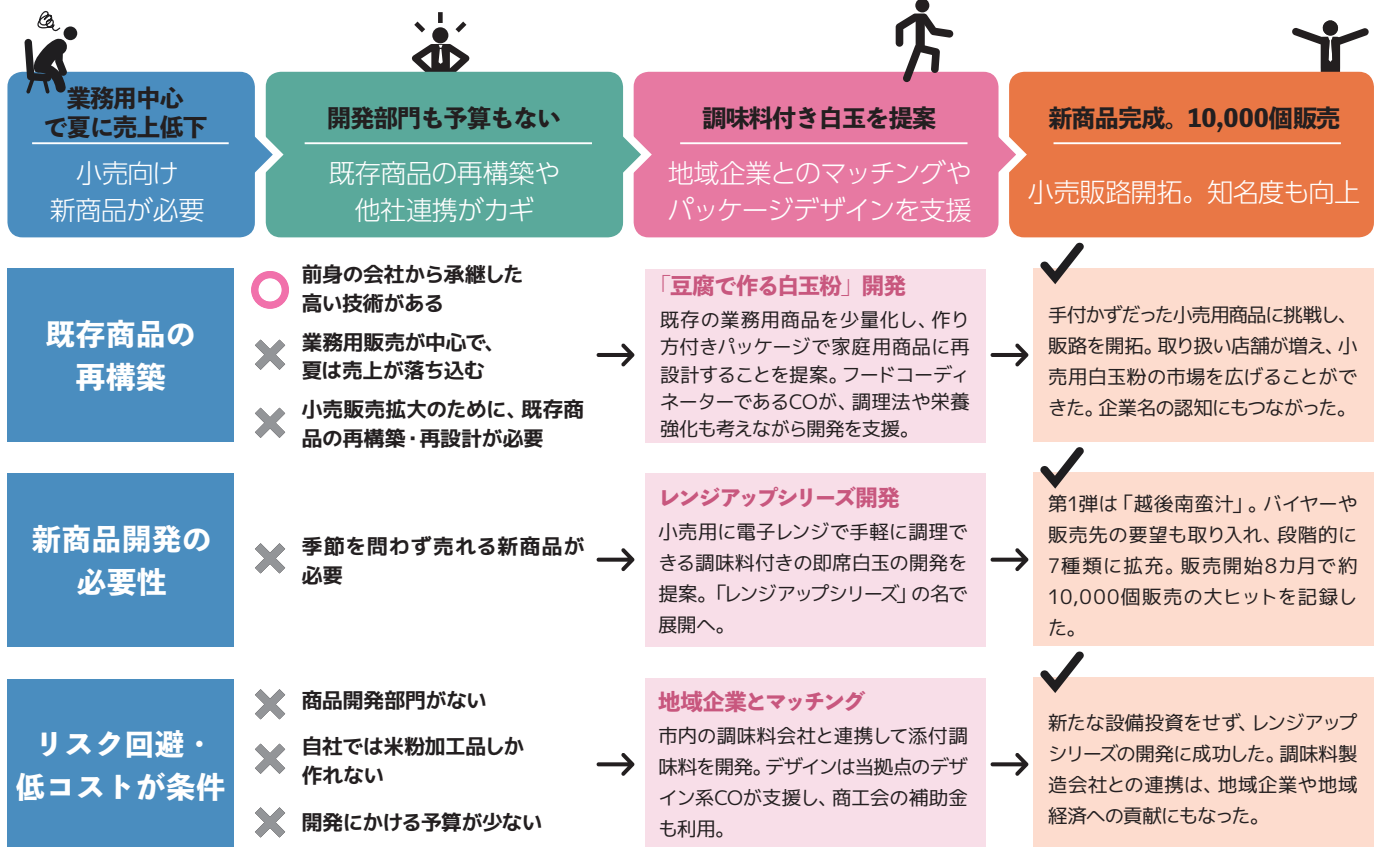
住所：〒950-1455 新潟県新潟市南区新飯田659

電話番号：(025) 378-1251



### 伝統の白玉粉製造を承継した新会社

昭和16年以来、白玉粉を製造販売してきた会社から、事業を引き継ぎ、平成30年6月に事業を開始した。白玉粉製造を中心に米加工品の製造、卸、受託生産を手掛ける。業務用が中心で、季節ごとの売上に差もあるため、季節を問わず売れる小売用の新商品の開発が必要だった。しかし、新会社には商品開発部門がなく、当拠点に相談に訪れた。



### 支援のポイント

同社が元来有していた技術・設備を最大限活用できるように支援した。当拠点の支援先である調味料製造会社とマッチングすることで、新ジャンルである調味料付き商品の開発を実現し、地域企業への貢献にもつながった。調理例や作り方をパッケージに記載し、消費者向けに手軽さのアピールも心掛けた。

### 相談者の声

レンジアップシリーズの開発では、パッケージ、レシピ、表示内容、価格設定、売場への提案方法など、さまざまな具体的なアドバイスをもらえた。



### 支援成果と今後の展望

## 新商品レンジアップシリーズが大ヒット 製造能力も増強。さらなる売上拡大へ

地域企業と連携し、パイヤーや販売先などの意見を基に、常に改良を重ねることで、レンジアップシリーズを大ヒットに導くことができた。数々の新販路での販売に備えて製造能力を増強。受注体制が整い、今後さらに売上が拡大する見込み。



外観



従業員の皆さん



売上拡大

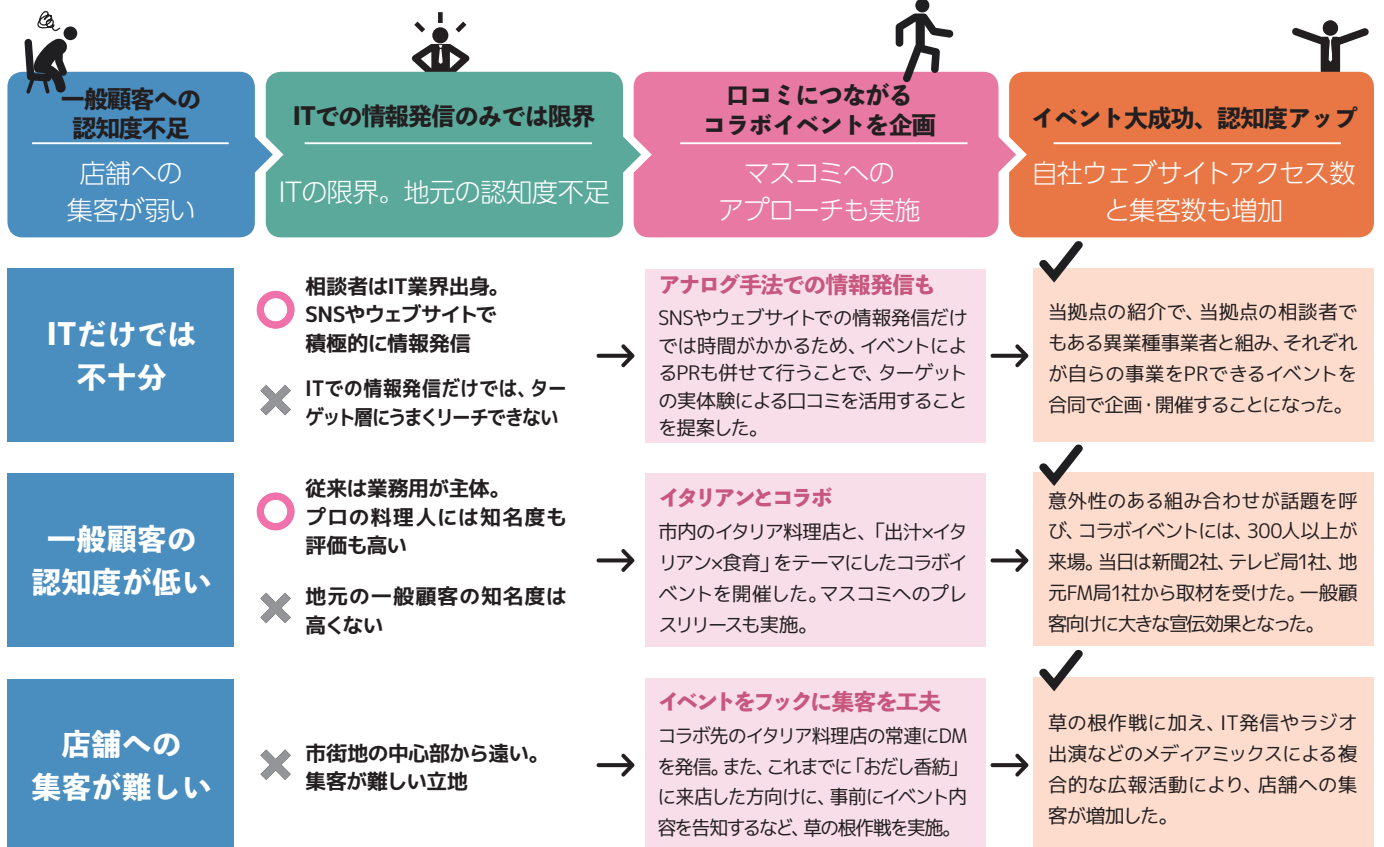
# 異色の異業種コラボ イベントで認知度向上 集客と売上増を達成

## 「おだし文化」発信に努める老舗出汁専門店

出汁専門店「おだし香紡」を運営。かつお節や煮干しなど日本全国から集めた商品は80種類以上に上る。イベントなどを通じて「おだし文化」の発信にも努めている。旅館や飲食店などに向けた業務用が主体だが、一般顧客向けの販売強化も必要と考えた。SNSなどの活用にも取り組んだが、地元での認知度不足を実感し、相談に訪れた。

## 有限会社沼田

代表者：代表取締役 沼田 豊一郎  
住所：〒411-0030 静岡県三島市西旭ヶ丘町4041-2  
電話番号：(055) 981-7762



### 支援のポイント

コラボの相手は、狙うターゲット層に近いことから、老舗イタリア料理店「パステリア地中海」を選んだ。ニーズが合致し、事業規模も近いため、スムーズな協業が可能になった。マスコミへのプレスリリースについても助言し、取材陣を集めることができた。

### 相談者の声

SNSなどを活用し、積極的に情報発信してきたが、ITだけでは不十分と感じた。拠点に相談したことで、メディアでも話題となるインパクトの大きい異業種コラボを実現できた。

### 支援成果と今後の展望

## 月次で前年比売上25%増 イベントや新商品の共同開発も計画中

和の出汁とイタリアンという異色の提携によるイベントが注目を集め、マスコミからの取材を受けることができた。そこからウェブサイトのアクセス数増、店舗の来客増、売上増という流れをつくることができた。他の飲食店とのコラボ企画も進行中。今後は、商品の共同開発にも取り組む予定。



おだし香紡の店内



静岡新聞2019年7月7日掲載



売上拡大

# 聴覚障害を乗り越え 創業した経験を 広報活動に生かす

## 創業したての神社仏閣専門建設会社

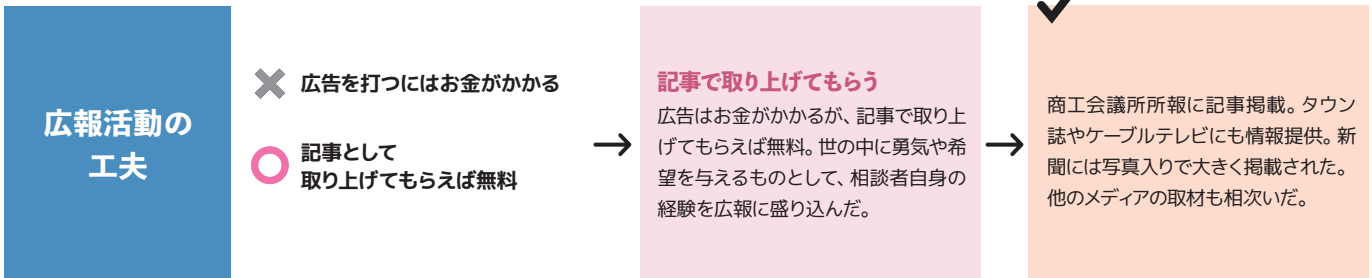
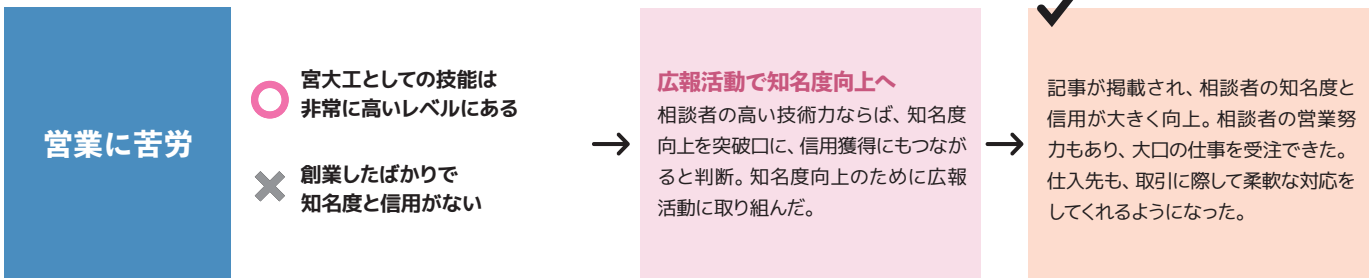
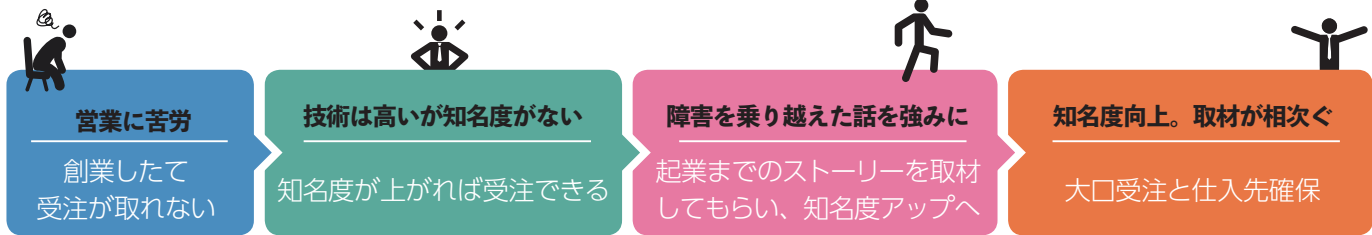
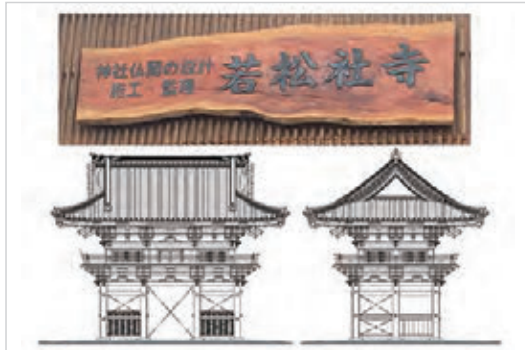
令和元年7月に創業した神社仏閣専門の建設会社。宮大工として勤務していた渡辺氏は、平成28年に桑名商工会議所の創業塾を受講した。平成30年から、後世に残る建物を自らがつくるため、独立を目指して当拠点に相談に訪れた。相談者である渡辺氏は聴覚障害があり不安を抱えていたが、ハンディを乗り越えて創業した。その後、創業直後の知名度がなく、営業活動に苦勞していた時期には、相談者自身の経験が、世の中に希望を与える「強み」になると助言し、広報活動に生かすサポートをすることになった。

## 株式会社若松社寺

代表者：代表取締役 渡辺 健太

住所：〒511-0009 三重県桑名市桑名625-8-DP702

電話番号：(0594) 73-1996



### 支援のポイント

相談者は口の動きの読み取りで相手の話を理解し、音声もほぼ正確に発することができたが、COは誤解が生じないように、丁寧なコミュニケーションを心掛けた。相談者は障害によってビジネスに支障をきたさないか不安があったが、対応方法などを一緒に考えました。障害を乗り越え起業した経験は、人に勇気や希望を与えると考え、しっかり説明し納得していただいた上で、広報活動に取り入れた。

### 相談者の声

宮大工として努力し、障害は仕事と関係ないと思ってきた。COに、個性で強みにもなり、人に勇気や希望を与えると説得された。記事掲載後は自身のことを良く知ってもらえることで、仕事がやりやすくなった。創業前後の不安な時は、いつも励まされた。

### 支援成果と今後の展望

#### 創業直後にもかかわらず、大型受注と仕入先確保 今後も積極的に広報活動を実施

当初は知名度がなく、営業に苦勞したが、多数のメディアに報じられることで、知名度が向上した。相談者自身の積極的な営業活動もあり、確かな技術と経験が認知され、大口の仕事の前金で受注し、仕入先も確保できた。今後もメディアの取材が続く見込み。さらなる知名度向上と受注拡大が期待できる。



桑名商工会議所の内鏡原氏 (左)、相談者の渡辺氏 (中央)、立道CO



売上拡大

# 問屋からの受注中心から 新たな販路開拓を行い 大手との直接取引実現

## 伝統産業の若狭塗り箸の製造卸会社

昭和56年創業、福井県の伝統産業の一つである若狭塗り箸の製造卸を手掛ける。取引のある問屋からの受注が中心で、既存の売上をさらに拡大するための新たな道筋を模索していた。相談を受けたCOは、これまでにない発想による販路の開拓が必要と考えた。

## 株式会社内藤

代表者：代表取締役 内藤 康

住所：〒917-0027 福井県小浜市生守10-26

電話番号：(0770) 56-1417



**新しい販路の  
必要性**

- 伝統ある若狭塗り箸を製造
- ✕ 取引のある問屋からの受注以外、販路がない

**大手飲食チェーンとの直接取引**  
自社での販路開拓、直接取引を模索。箸を使う飲食チェーンなら、ノベルティ利用などの可能性があると考え、大手牛丼チェーンへのアプローチを担当COが提案した。

✓  
大手牛丼チェーン通販部との商談が実現し、直接取引が成立。企画商品の納品が決まった。既存売上に加え、新たな売上獲得の道筋ができた。

**受け身の  
事業活動**

- ✕ お客様の顔が見えないまま、商品を作っている
- ✕ お客様のニーズや、顧客層について意識が向いていない

**大手牛丼チェーンへの提案を模索**  
大手牛丼チェーンをターゲットにリサーチを実施した。全国にその牛丼チェーンの熱烈なファンが多く、過去に丼プレゼント企画の実績もであると判明。アプローチ方法を検討し、試作品を製作した。

✓  
父の日企画としてオリジナル箸を納品。大手牛丼チェーンの過去の企画と比べ、売れ行き好調で約800セットを完売。敬老の日企画も実現した。第3弾企画も決定した。お客様の顔が見えるようになったことで、従業員の意識改革と行動改革にもつながった。

### 支援のポイント

支援にあたっては、求められたものを作ることに加え、「お客様が欲しがるものは何か」を考え、それを形にするという、今まで相談者が強く意識していなかった点を最重要視して思考することを提案した。自分たちで情報収集し、試行錯誤することの重要性を理解した上で、取り組んでもらった。

### 相談者の声

半ば夢のように思っていた計画が実現し、驚いている。COの提案で大手牛丼チェーンと結び付けてもらい、感謝している。従業員は、お客様の顔が見えることで手応えを感じ、自分の仕事にプライドがもてるようになった。



### 支援成果と今後の展望

#### 大手牛丼チェーンとの直接取引を実現 新販路を獲得し、売上拡大の道が開けた

売上拡大をはかるため、COの後押しにより、直接納品する顧客の開拓に挑戦。大手牛丼チェーンとの直接取引が実現した。企画は好評で、お客様からも喜ばれている。取引も継続中。販路獲得により売上拡大の道筋ができた上に、従業員が一連の過程で自ら考え、行動できるようになった。



次々と企画を実現させる内藤氏



福井新聞 2019年5月11日掲載



11  
京都府

売上拡大

コンセプトを明確化  
メニューや装飾を整理  
本来の魅力を取り戻す

自家栽培野菜が自慢の古民家カフェ

平成21年創業の古民家カフェ。市の中心部から外れた旧街道沿いにある。自家栽培の野菜を中心としたランチとコーヒーが自慢で、店内ではイベントも開催。当初は売上も順調だったが、次第に新鮮味が薄れて減少へ。10年の間にメニューも増加し、利益率も悪化していた。経営について悩み、知人の紹介で当拠点を訪れた。

Cafe Charmy Chat

代表者：代表 中村 行夫

住所：〒615-8177 京都府京都市西京区榎原下ノ町12

電話番号：(075) 382-0560



<p><b>雑然とした店内</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 風情ある古民家を活用した店</li> <li>✕ 店内装飾が雑多。散漫で何屋か分からない印象</li> </ul>	→	<p><b>コンセプトを明確化</b></p> <p>古民家の雰囲気を生かした非日常空間をコンセプトに、リニューアル。装飾品やPOPを改善し、店内外の整理、整頓、清掃を徹底した。</p>	→	<p>✓</p> <p>相談者夫妻の温かな人柄の魅力もあって、古民家の良さや居心地の良さが増した。リピート率改善につながった。</p>
<p><b>メニューが多過ぎる</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 自家栽培の野菜と手づくりおばんざいが好評</li> <li>✕ メニューが多く、在庫と仕込み時間が増加。業務効率が悪化</li> </ul>	→	<p><b>ターゲットの明確化</b></p> <p>30~40歳の女性をターゲットに、野菜、おばんざいをメインにメニューを開発。数は絞り、セットメニューを豊富に。</p>	→	<p>✓</p> <p>メニューブックを分かりやすくし、ランチのセットメニュー販売率が増加、客単価は500円アップ。メニュー数を絞ることで、オペレーションも改善。</p>
<p><b>既存広告の効果が低下</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✕ 開店以来、バス広告に頼ってきたが、効果が徐々に低下</li> <li>✕ 新たな宣伝、広告策は未導入</li> </ul>	→	<p><b>プロモーションを強化</b></p> <p>店舗ロゴと、のれんを一新。SNSによる情報発信を強化し、特にLINE@の会員獲得に注力した。</p>	→	<p>✓</p> <p>LINE@を中心に、積極的にSNSで情報を発信。LINE@会員が増加中。店舗でのイベントやスクールの開催数と参加人数も増えている。</p>

支援のポイント

自家栽培の野菜や風情ある古民家など、経営資源は豊富だが、良さを生かしていなかった。コンセプトの明確化と一貫性を重視し、アクションプランを決めた。従業員や、経営をサポートする長男夫妻とのチームワークを生かし、一丸となって取り組んでいただくことで成果を出せた。

相談者の声

創業以来、増え続けるメニューや店内の物を、なかなか切り捨てられなかった。COの指導で整理することができ、売上も上昇に転じている。

支援成果と今後の展望

売上130%増。リピート率も向上中  
商品開発とプロモーションでさらなる業績向上へ

明確なコンセプトの下、メニューや装飾を見直した。リニューアル後は定休日を1日増やしたにもかかわらず、売上高は前年比130%増に。現在は相談者自ら、季節ごとの商品開発とプロモーションを行うサイクルも確立。さらなる業績向上が期待できる。



自家栽培の野菜を使ったメニュー



風情ある古民家を活用した店



売上拡大

# IT企業の新たな挑戦 組織力と営業力を培い 健康弁当事業を立ち上げ

## 医療機関と共に食と健康に取り組むIT企業

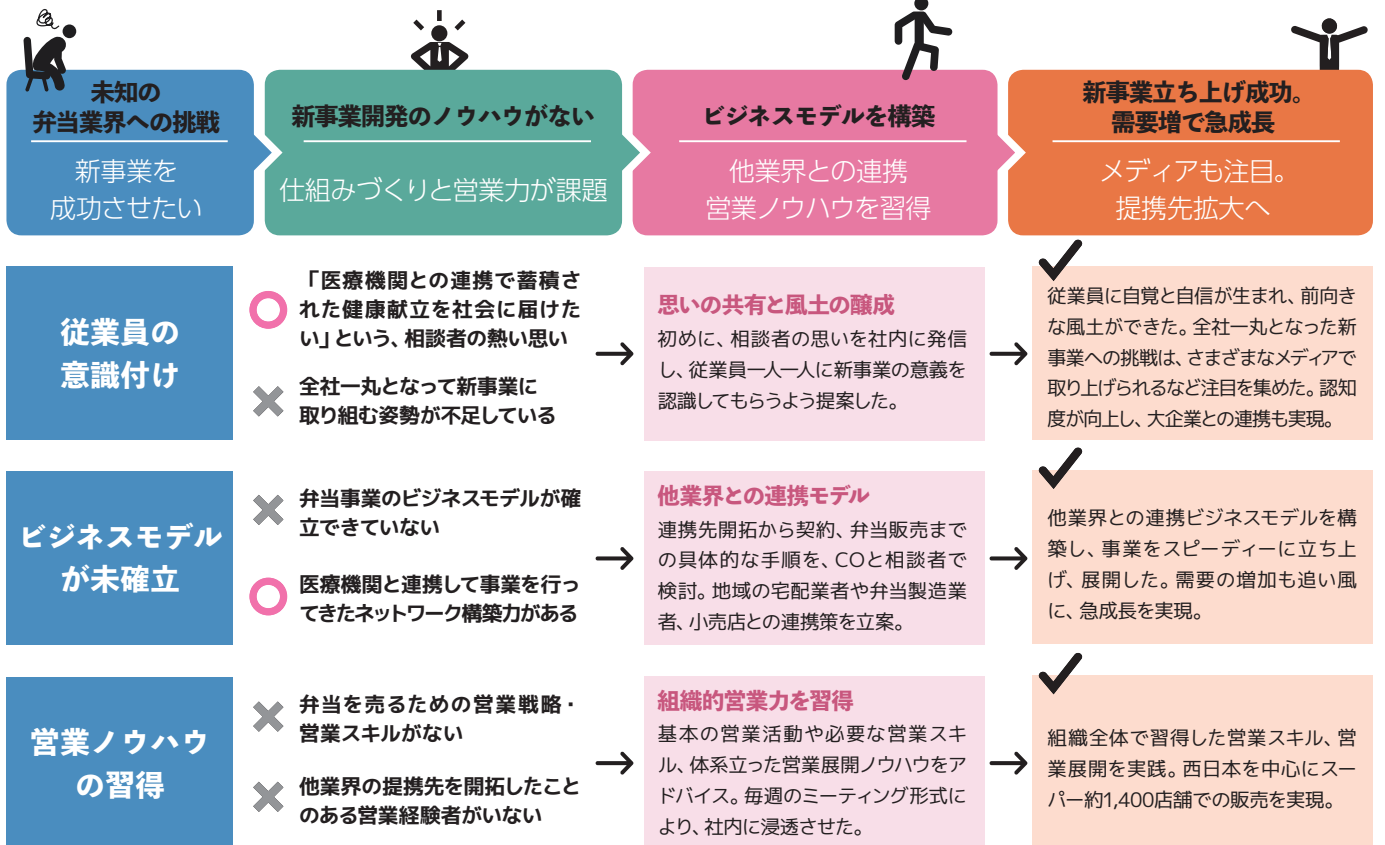
平成19年創業の情報通信企業。医療機関との共同研究による健康献立レシピや調理ノウハウのデータ化・配信サービスを展開し、治療食・療養食・改善食の普及に貢献してきた。この献立を広く社会に届けたいという思いから、業界知識もネットワークもノウハウもない状態から健康弁当事業の立ち上げを志し、当拠点を訪れた。

## 株式会社グローバル・アイ

代表者：代表取締役 田崎 和弘

住所：〒550-0012 大阪府大阪市西区立売堀2-1-9

電話番号：(06) 6533-8877



### 支援のポイント

まったく未知の業界への参入で、課題は多岐にわたった。専門分野の異なるCO8名でチームを組み、社内資源の分析と事業の方向性の模索から始まり、具体的かつ実践的な展開方法を提案。段階的に取り組んだ。立ち上げ後もPDCAを回しながら、成長を支えた。

### 相談者の声

拠点に相談したことで、未知であった業界のを知ることができ、効果的な営業戦略を立てることができた。壁にぶつかることに相談し、解決策を見いだせた。

### 支援成果と今後の展望

## 高収益の健康弁当事業の立ち上げに成功 新商品開発や東京進出も進行中

当拠点の支援により相談者は持ち前のリーダーシップ、行動力を新事業でもいかに発揮。ノウハウがない状態から高収益の健康弁当事業を立ち上げ、売上高・利益率ともに150%アップを達成。大企業との連携も実現し、今後は新商品開発や東京進出も進め、さらなる成長を目指す。



国内最大級の業務用専門展ファベックス2019出展



新商品「1:1:1バランス弁当」

13  
兵庫県

売上拡大

水耕栽培キット開発  
ニーズを捉え  
デザインを改良し急成長

40年の信頼と実績をもつエクステリア設計・施工会社

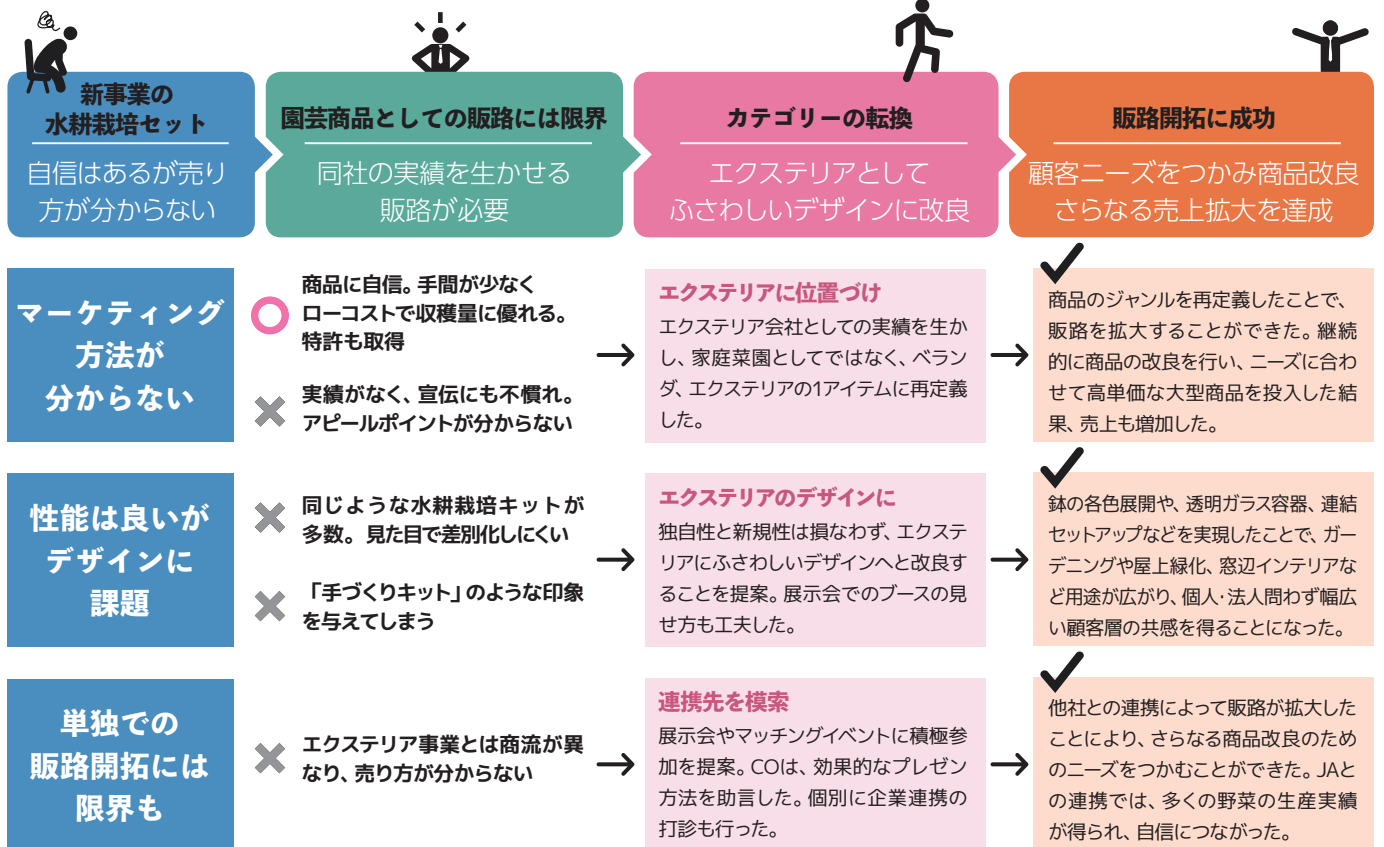
新築建売住宅のエクステリア設計・施工会社として、昭和54年に創業した。近年はバリアフリー対応のリフォームなども手掛ける。少子高齢化を背景に、エクステリア事業は頭打ちに。多角化を目指し、新商品の水耕栽培セット「浮かせてキット」を開発した。商品には自信があるが売り方が分からず、販路開拓支援を得るために当拠点を訪れた。

有限会社グリーンスペース造園

代表者：代表取締役 小山 茂樹

住所：〒655-0852 兵庫県神戸市垂水区名谷町3173-215

電話番号：(078) 795-4680



支援のポイント

当初、商品は家庭菜園向け小型タイプで、「手づくりキット」のような雰囲気が強く、売上拡大には限界があった。相談者が創り上げた商品の新規性と独自性を守ることに気を付けながら、エクステリアの一環となるようデザインの改良を助言した。

相談者の声

良い商品を作った自負はあったが、どう売ったら良いか分からなかった。COには何でも話すことができ、信頼関係の下、根気よくアドバイスをもらえて感謝している。



支援成果と今後の展望

新商品の事業化に成功。売上は前期の4倍に  
高齢者が活躍する農業現場での活用も

販路開拓の過程で、屋上など広いスペースでのニーズが多いことが分かり、高単価な大型商品を投入したことで、売上は前期の4倍を達成した。今後は、水耕栽培の特色を生かし、高齢者や障害者が活躍する農業現場で役立てたい。



ビルの屋上で活用する新型機



新価値創造展に出展



売上拡大

# 需要・売上低下を懸念 新商品開発を通じ 経営力と認知度向上

## 京の伝統を鳥取に。昭和8年創業の和菓子店

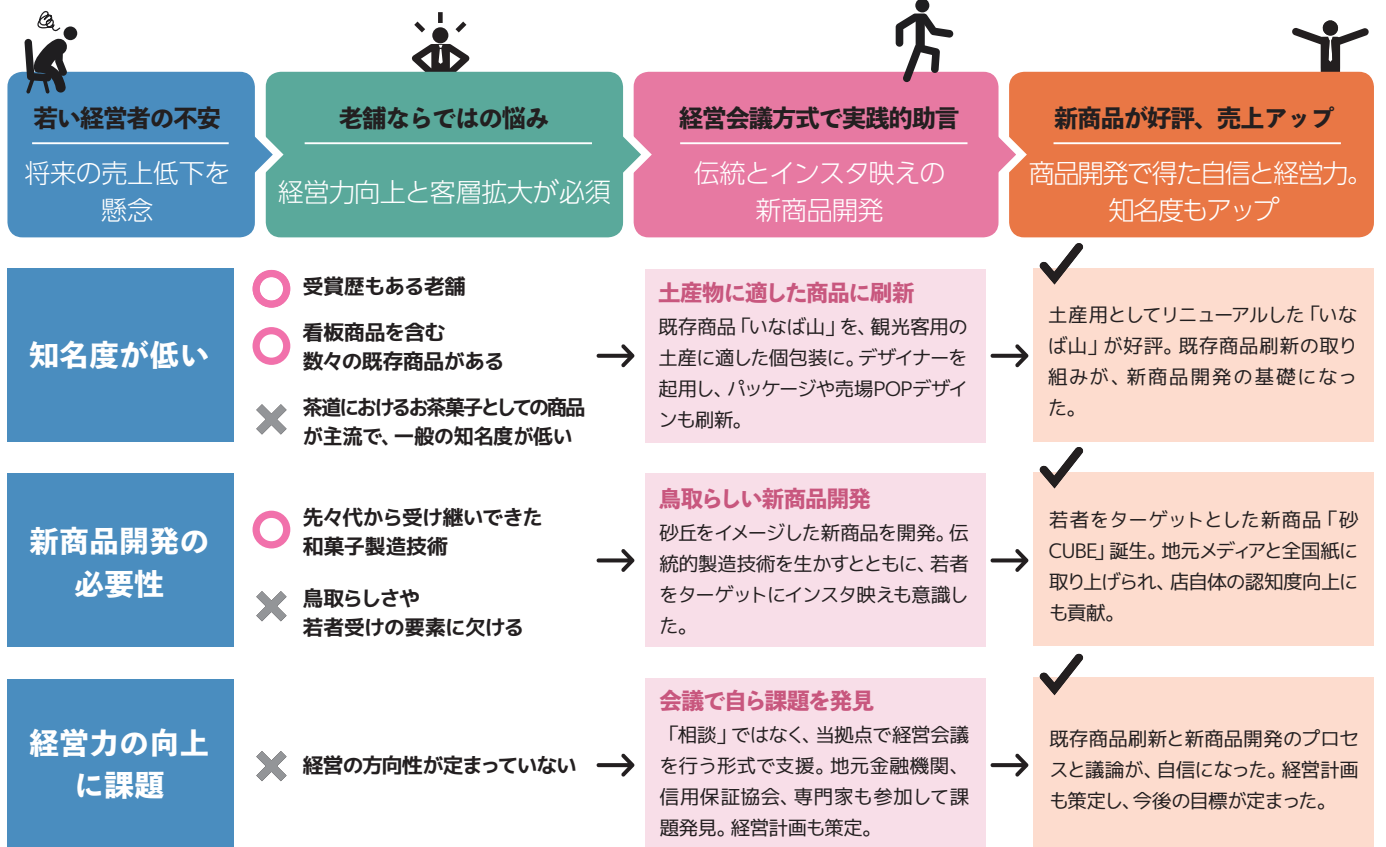
京都で修業した先々代が昭和8年に創業した鳥取の和菓子店。数々の受賞歴ももつ。直営店2店のほか、JR鳥取駅など市内に複数の売場を展開。相談者は事業を承継した3人。和菓子需要の低迷に伴う将来の売上低下を懸念し、当拠点を訪れた。経営力アップと店の知名度向上を目指し、鳥取らしい新商品開発に取り組むことにした。

## 有限会社京屋菓舗

代表者：代表取締役 中山 義誠

住所：〒680-0841 鳥取県鳥取市吉方温泉2-511

電話番号：(0857) 22-2355



### 支援のポイント

若い相談者らが自信をもてる取り組みから着手するようにした。既存商品の刷新を経て、伝統の技術を生かした新商品開発を実現できた。情報の共有化や、プレスリリースへの助言など、取り組み実行の後押しに注力した。

### 相談者の声

良い新商品を作ることができた。助言に従ってプレスリリースでアピール。メディアに取り上げられ、売上と認知度の向上につながり、自信にもなった。

### 支援成果と今後の展望

## 新商品「砂CUBE」が手土産として売上好調 経営計画に従って持続的な成長を目指す

新商品「砂CUBE」は、構想から約1年で商品化。原価計算や品質、価格設定、PR方法などを共に議論し、相談者らが主体的に取り組めるようにした。手土産として好評で、発売20日で売上30万円を達成。今後は策定した経営計画に基づき、販路開拓や内部管理の強化を進める。



砂CUBEのチラシ



日本海新聞令和元年8月12日掲載



製作の様子



売上拡大

# 発案した介護補助具を 広めるために起業 課題を乗り越え商品化

## 自ら開発した介護補助具を広めるために起業

平成30年に障害者介護補助具の開発・製造・販売を開始。相談者である代表は、重度心身障害の娘をもつ母親で、携帯用移動介助補助具「ちょい楽ばんど®」を、自ら開発した。これと同じ境遇にある人たちに知ってもらいたいと考え、創業。創業と経営全般の相談のために当拠点を訪れた。

## まるいラボ

代表者：代表 圓井 美貴子

住所：〒770-8041 徳島県徳島市上八万町西山1127

電話番号：(088) 644-0267



### 支援のポイント

相談者は「徳島県肢体不自由児者父母の会連合会」会長を務めているが、経営は初めてだった。起業の届出や確定申告など、一般的な経営に関することは支援できる体制があると伝え、代表が安心して営業活動や生産・販売に専念できるように心掛けた。

### 相談者の声

障害児と家族の声を聞きながら「ちょい楽ばんど®」を開発した。商品化までには数々の課題があったが、拠点の支援のおかげで販売に至り、とても感謝している。

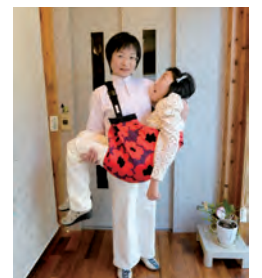
### 支援成果と今後の展望

## 創業と商品化を支援。250個以上を売り上げ、販売は順調。新商品も開発し発売

「ちょい楽ばんど®」は、相談者が実際に使用しながら改良を重ね、安全性や販路などの課題を解決して商品化へとこぎつけた。発売開始後10カ月で250個以上を販売し、介護者らに愛用されている。入浴やプールで使用できる「ちょい楽ばんどメッシュ」も開発・発売された。特許も出願中。



24時間テレビ徳島版で紹介



「ちょい楽ばんど®」使用例



売上拡大

閑散期の売上創出に強みを生かす新事業  
売上前年比15%増へ

壱岐でマリンレジャーと宿泊を展開

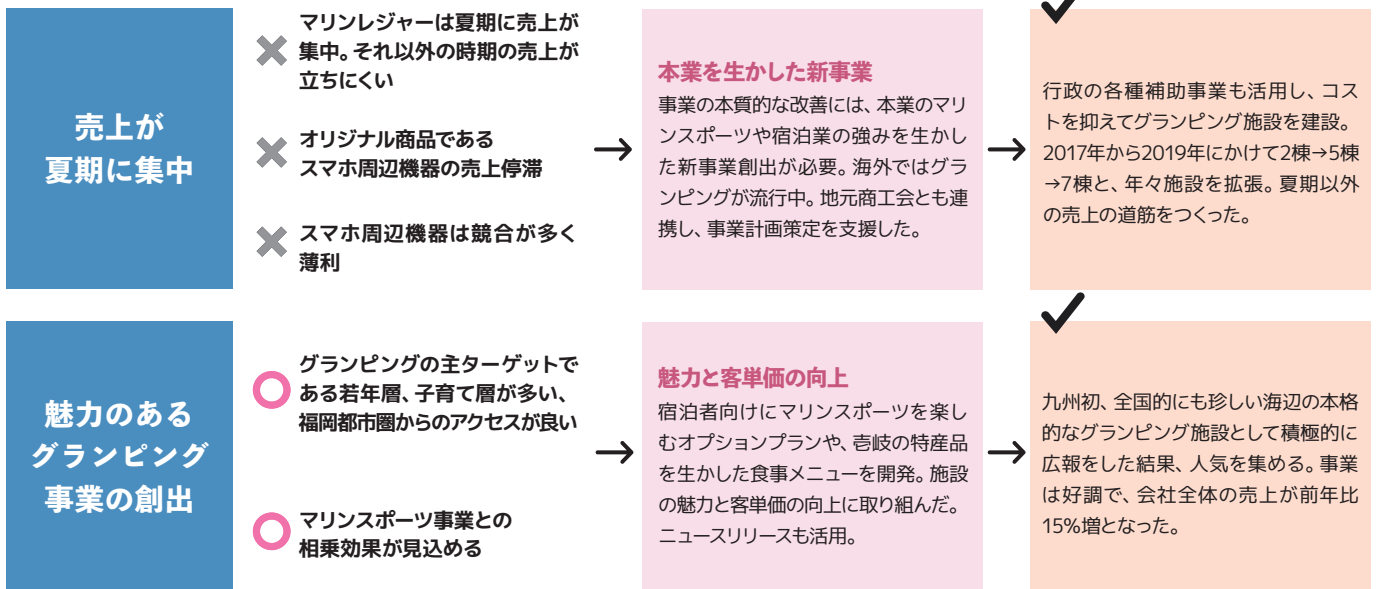
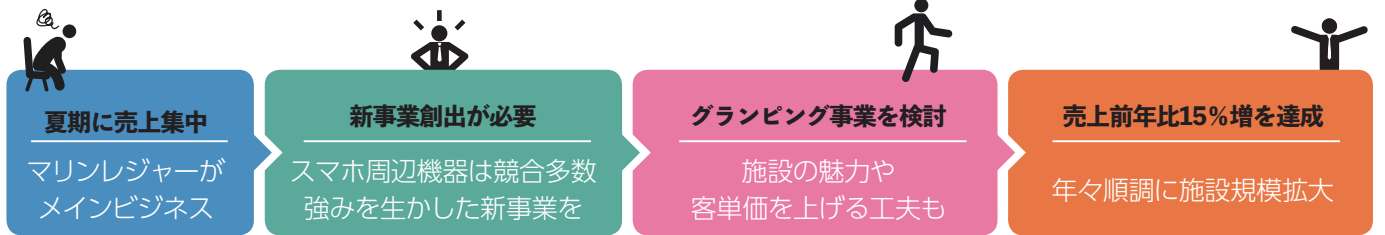
平成19年に創業。長崎県の離島、壱岐市でマリンレジャーやペンション運営などを手掛ける。事業形態上、夏期に売上が集中。夏期以外に売上を創出できる事業を模索し、これまでにマリンスポーツ用のスマホ周辺機器など、オリジナル商品の開発、販売も手掛けてきた。しかし、売上の柱に育たず、当拠点COが担当するセミナーへの参加をきっかけに来訪した。

株式会社シーガルイン

代表者：代表取締役 門谷 隆廣

住所：〒811-5203 長崎県壱岐市石田町筒城東触842-4

電話番号：(0920) 44-6666



支援のポイント

当初は、オリジナル商品のスマホ周辺機器のデザイン改善の相談だった。しかし「本業の強みをもっと生かせる事業アイデアがあるのではないかと考え、相談者の思いに寄り添いながら、徐々にヒアリング分野を拡大。グランピング施設のアイデアにつながった。

相談者の声

当初の相談から話が事業全体に広がり、創業以来の課題だった閑散期の売上創出のアイデアをもらった。島に新しい風をもたらしてくれた。

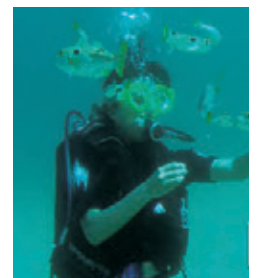
支援成果と今後の展望

グランピング事業開始で売上アップ  
新事業として、壱岐特産品の加工食品を開発中

既存事業との相乗効果などから、グランピング事業に可能性があると分かった。事業を開始し、順調に施設数を拡大。会社全体の売上は前年比15%増になった。現在、新事業として、壱岐の特産品を生かした食品加工品を開発中。宿泊者への販売や、お取り寄せ通販を想定している。



グランピングは新しいアウトドア体験



マリンスポーツ

17  
鹿児島県

売上拡大

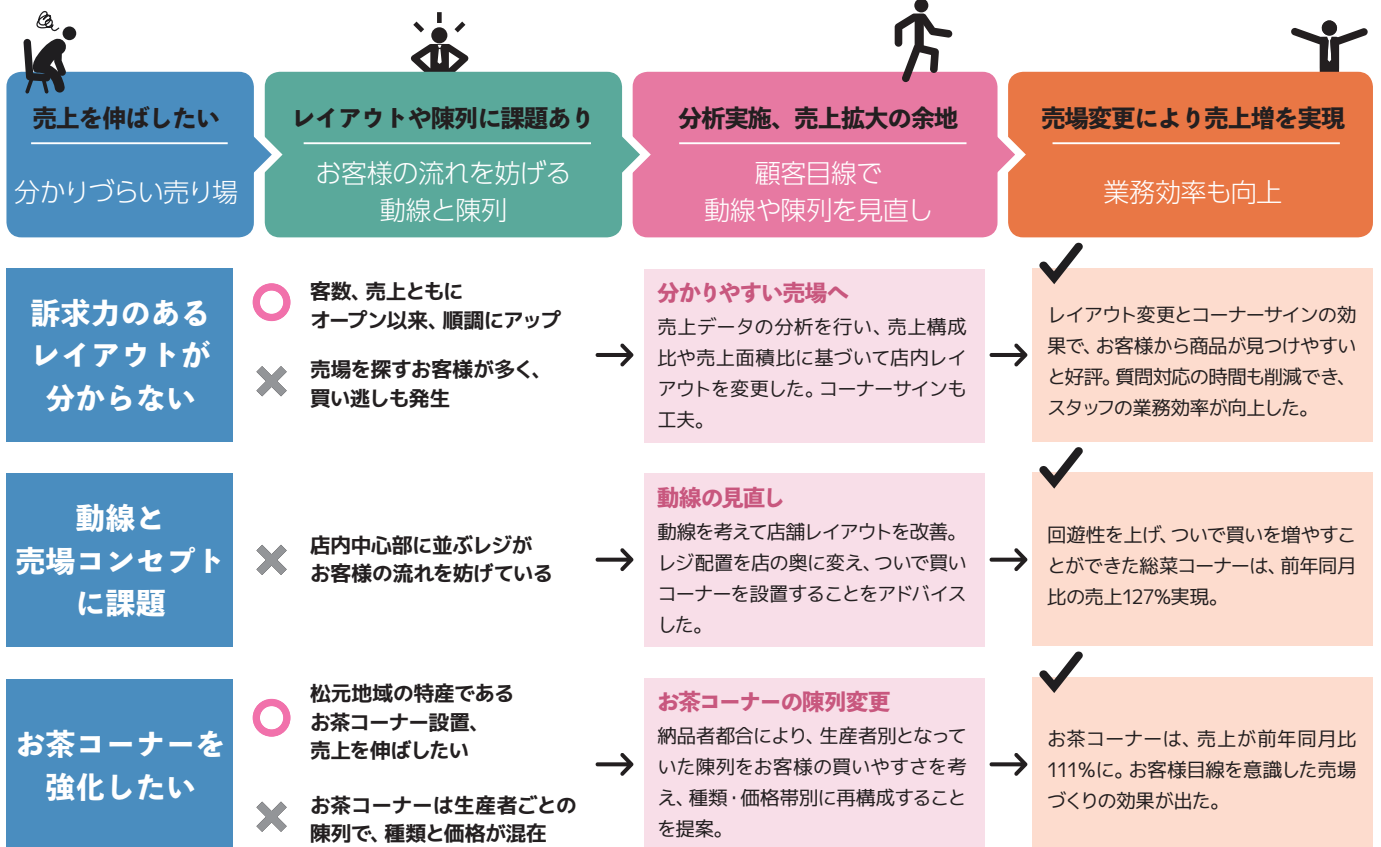
売上好調な直売所  
レイアウト見直しで  
さらなる売上拡大へ

「お茶の里」松元地域の特産品直売所

平成27年にオープンした「鹿児島市都市農村交流センターお茶の里」内にある農産物直売所。まつもと農業振興クラブが運営し、松元地域の特産品であるお茶や農産物などを販売している。客数も売上も順調だが、レイアウトを見直すことで、さらなる売上拡大が期待できると考えた。お茶コーナーの強化も狙い、当拠点に相談した。

農産物直売所まつもとフレッシュ館お茶畑

代表者：まつもと農業振興クラブ会長理事 二俣 政信  
住所：〒899-2704 鹿児島県鹿児島市春山町1065-1  
電話番号：(099) 278-1482



支援のポイント

元々、従業員の売上に対する意識が高かったため、自主性を引き出すように心掛けた。段階的にアドバイスを行い、その都度、反省点や改善点を共有しながら着実に実行。訴求力の高いPOP作成もサポートし、今後の継続的な改善も意識しながら、売場づくりを進めた。

相談者の声

以前は商品が探しづらく、お客様からの質問が多かった。COからのアドバイスを実行し、見つけやすく買いやすい売場に変更。お客様の評判も良く、店員が恥ずかしくなるほどのお褒めの言葉をいただくことも。



支援成果と今後の展望

レイアウト改善により売上増を実現したお茶・総菜コーナー  
今後は他コーナーの改善と客単価アップでさらなる売上拡大へ

売場変更を施しコーナー演出の強化を行ったことで、改善後の売上増につながった。特に改善に力を入れたお茶コーナーと総菜コーナーは令和元年7～9月の売上が、いずれも前年同月比10～20%アップ。今後は他のコーナーでも同様の改善を行い、さらなる売上拡大を目指す。



お客様が「ついで買い」しやすくなるように配置



お弁当売場に目印を

18  
沖縄県

売上拡大

売上拡大方法に悩む  
確かな技術と実績が強み  
ブランド化で売上増

フランス仕込みのパンとケーキが自慢の店

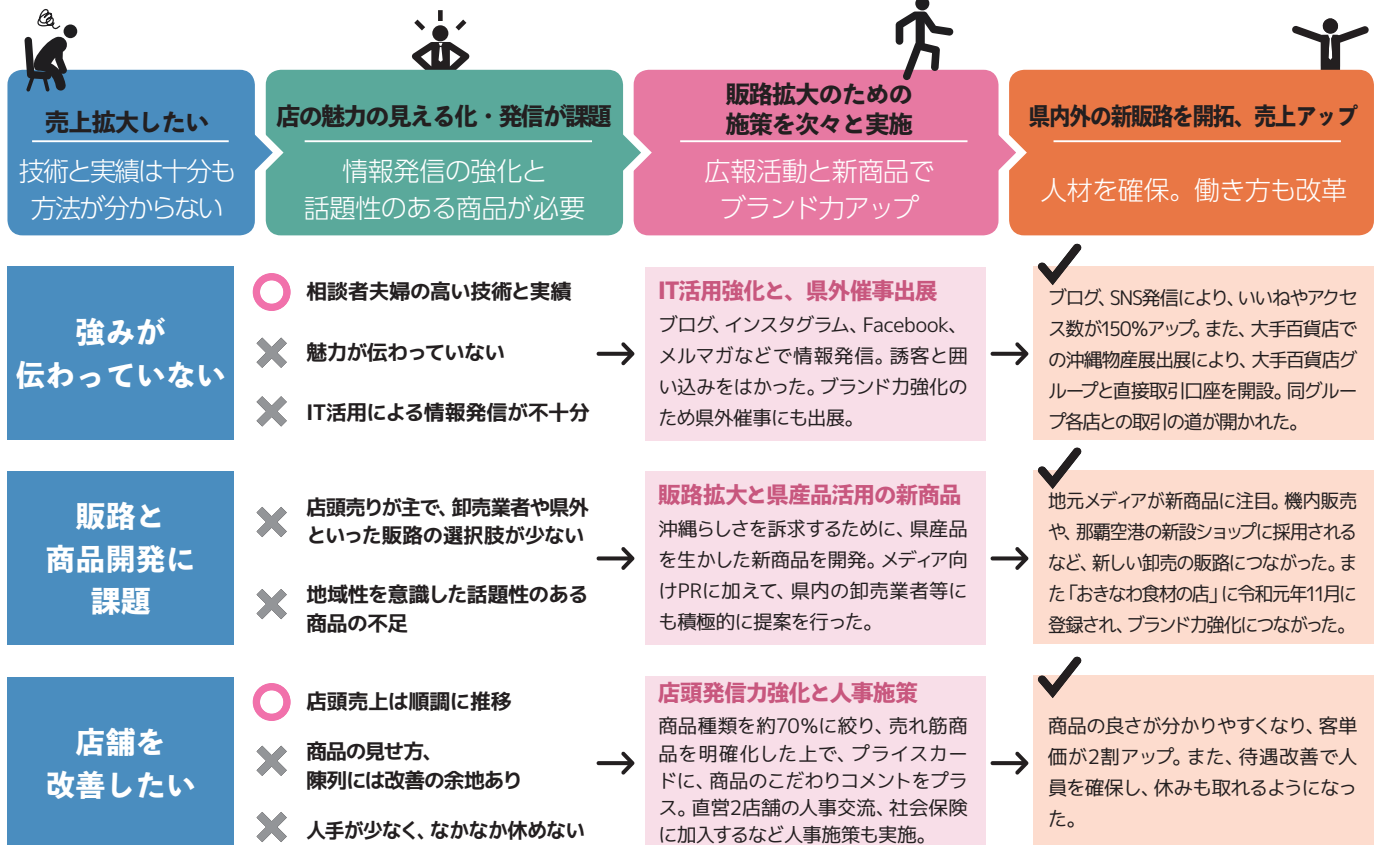
平成24年創業の人気ベーカリー。手づくりパン、生菓子、焼き菓子の製造・販売を手掛ける。相談者である代表は受賞歴のあるブーランジェリー、奥様はパティシエールの本格派。焼き菓子商品で平成28年に那覇市長賞、平成29年に菓子博最高賞を受賞。高い技術と実績を土台にして、さらなる売上拡大を目指すべく、当拠点に相談に訪れた。

いまいパン

代表者：今井 陽介

住所：〒902-0072 沖縄県那覇市真地12-4

電話番号：(098) 836-3008



支援のポイント

高い技術力と実績があり、ブランド力を強化することで売上拡大の可能性は十分にあると考えた。販路開拓、商品開発、ブランディング、IT活用、事業計画立案など課題は多岐にわたり、CCOと複数の専門COでチームを組み、情報共有しながら支援した。

相談者の声

売上拡大方法に迷い、拠点に相談。数々の専門COと出会えた。愛される店を目指し、従業員の幸せ、地域の発展も考え、引き続き店頭改善やチーム力向上に取り組んでいく。

支援成果と今後の展望

2年間で売上5,700万円から8,900万円へ  
新販路を活用し、さらなる売上拡大へ

売上拡大したことにより2店目のオープンが実現。商品開発、情報発信、販路開拓、店舗改善などに取り組み、2年間で売上は5,700万円から8,900万円に拡大した。新販路に加え、今後は県外有名百貨店との取引も目指し、売上拡大をはかる。



手づくりパン厨房風景



紅豚ソーセージ島豆腐乳パン



19  
千葉県

経営改善

食品スーパーの再オープン  
地域密着の施策で  
売上と粗利益増へ

経営再建を果たした地元密着型スーパー

昭和55年開業の地域密着型の小型スーパー「すぎっぶマート小室店」。大手競合店の出店などにより苦境に陥り、平成27年に大手資本に経営を委ねた。以後、チェーン店として営業していたが、平成30年9月、創業家が再び経営権を取得。長女が代表に就任し、再オープンを果たした。しかし、利益や売上、資金繰りの面で不安を抱え、相談に訪れた。

進代株式会社

代表者：代表取締役 松本 絵美  
住所：〒270-1471 千葉県船橋市小室町3060-2  
電話番号：(047) 457-3167



支援のポイント

経営数値目標を基に施策を講じ、検証、改善する体制の徹底に加え、「大手競合店が近隣に出店しても生き残れるスーパーの構築」を重要な課題と位置づけた。目先の売上が上昇基調でも安心せず、常に結果を数値で確認し、施策を精緻化する習慣を確立するよう、意識しながら取り組んだ。

相談者の声

不安な時期に寄り添ってもらって勇気づけられた。「競合店に負けない」ための数々の支援を受け、実行。売上、利益率が増加し、資金繰りも改善され、経営状態が良くなり、自信がついた。

支援成果と今後の展望

売上20%増、粗利益率30%増を実現  
企画継続、オリジナル商品もさらに拡大予定

外部環境の変化に影響されず、経営を持続できる状態にするために数々の施策を実行。売上・粗利益率ともに増加し、資金繰りも安定した。今後も企画継続や、地域のお祭りへの自家製餃子・自家製チャーシューの出店、ベビーカー置き場設置などを予定。常に地域住民に愛してもらえるように、さらなる成長を目指す。



おいしい餃子の焼き方をイラストに



相談者である松本氏



経営改善

## 農業補助金の内容変更による 売上低迷を乗り越え V字回復を実現

### 農業用空調設備の卸売会社

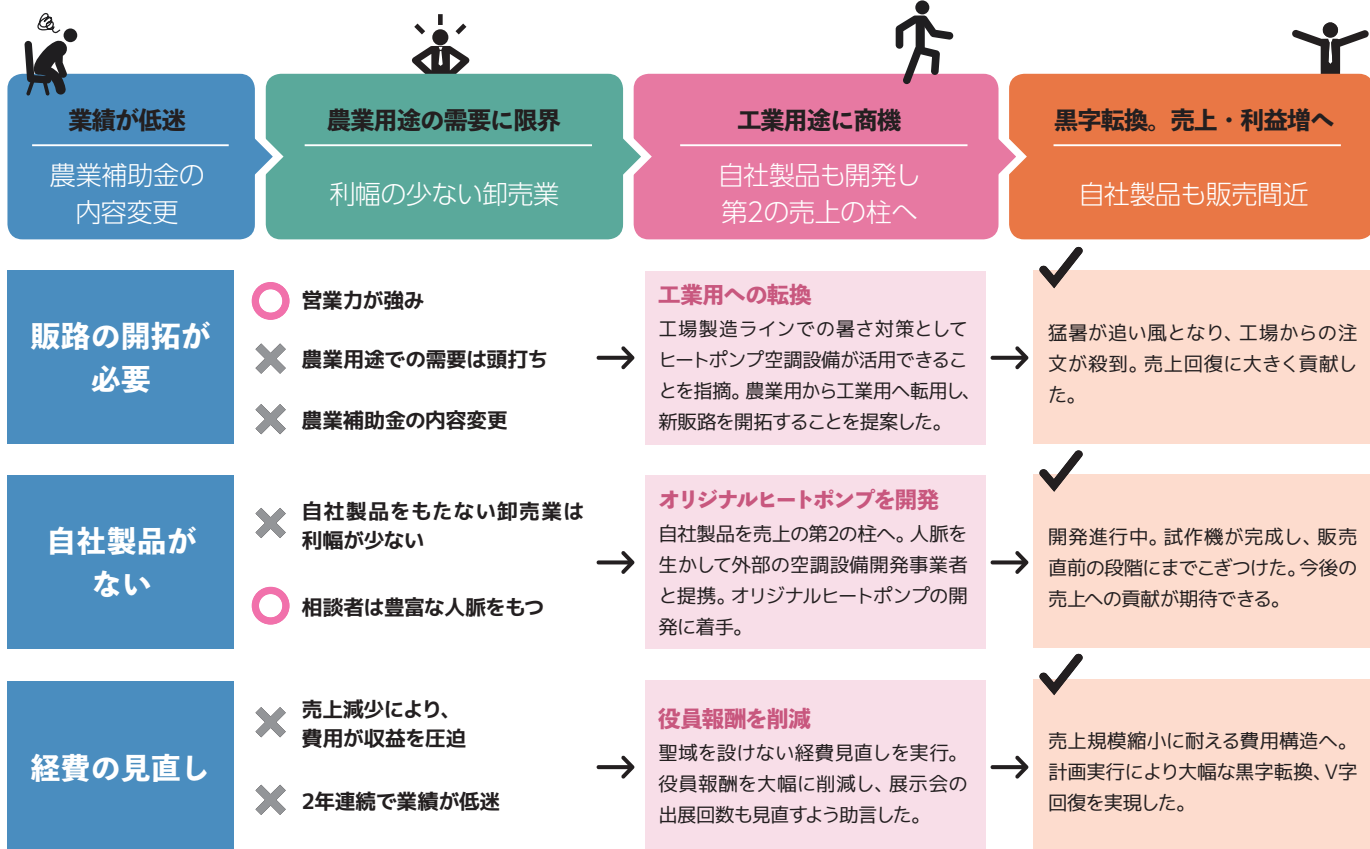
平成22年設立。農業向けヒートポンプ空調設備の卸売業を営む。農業補助金を追い風に、平成26年度まで業績は順調に推移。しかし農業補助金の内容が変更になり、売上が低迷。平成28年度、平成29年度と売上が大きく減少し、最終赤字に陥った。金融機関の協調支援を受けるために経営改善計画書が必要になり、当拠点に相談に訪れた。

## 株式会社フィスカ

代表者：代表取締役 佐藤 朋子

住所：〒440-0876 愛知県豊橋市西松山町123-3

電話番号：(0532) 39-8631



### 支援のポイント

同社の強みを生かした実現可能性の高い提案を、アクションプランとして経営改善計画書に盛り込んだ。金融機関出身のCOが、金融機関側の立場にも配慮して計画書を策定。円滑に金融支援を引き出すことに注力した。その後の計画実行も支援し、V字回復を実現することができた。

### 相談者の声

業績悪化により取引金融機関の対応が一変。不安だったが、COの的確な支援で業績を回復できた。相談により自分の堅い考えを変えることができたことが最大の収穫。

### 支援成果と今後の展望

#### アクションプラン実行によりV字回復 実行を継続し、さらなる業績改善を期待

経営改善計画書が完成した後、金融機関4行の承認を得て協調体制ができた。資金問題が解決した後、アクションプランを実行し、平成28年度、平成29年度の赤字状況から、令和元年9月期の業績は、売上約7億円、当期純利益も約1億円にV字回復した。工業用への転換が大きな成果を出し、自社製品開発も進行中。引き続きプランの実行を継続することで、今後のさらなる業績改善が期待できる。



デモ機の運搬作業



オリジナルヒートポンプ

21

石川県

## 事業承継

計画策定支援で、  
事業承継を実現。  
強みを生かす新事業を推進

## 水引工芸技能に定評がある老舗結納屋

石川県の伝統工芸である「加賀水引」を使用した、繊細かつ芸術的な水引工芸に定評がある老舗の結納屋。相談者は先代である80歳を超える義母からの事業承継を考えていたが、ノウハウをもたないため承継の進め方が分からない戸惑いと、市場規模縮小による事業継続への危機感という二重の不安を抱え、相談に訪れた。

## 平岡結納舗

代表者：代表 平岡 慎子

住所：〒920-0918 石川県金沢市尾山町10-11

電話番号：(076) 231-6770



## 事業の引き継ぎ不安

承継の方法が  
分からない



## 技能には定評も、売上減少

市場環境が変化し、  
売上が減少



## 新事業と承継計画の二本立て

新事業を展開しながら、  
承継計画を策定



## 将来への不安も解消

新事業も軌道に乗り  
事業承継に成功!

結納事業縮小  
売上減少

- 趣ある町家づくりの本店を保有
- 本店周辺は北陸新幹線開通で注目の観光スポットに
- ✕ 少子化による結納数減少と婚礼儀式の簡素化で、結納事業売上がピーク時の半分
- ✕ 百貨店テナントが受注の主体で本店への来店客が少ない

## 観光客をターゲットに新機軸

結納事業の実績と水引工芸を融合した「縁結び」をコンセプトに新事業を提案した。観光スポットという立地を生かし、来店型店舗へと本店を改装して観光客向けの水引体験教室を開催。「ご縁ぴつ」「水引プレスレット」など、実用的な土産用商品の開発を行った。

水引体験教室が大人気となり、本店への来店者数が大幅に増加した。土産用商品の販売も好調。後継者を主体とした新事業が軌道に乗り、事業継続への危機感が払拭された。

事業承継の  
ノウハウを  
もたない

- 税負担がハードルだが、先代はいつ承継しても良い意向
- 先代の加賀水引工芸技能は高い評価を得ている
- ✕ 先代、相談者共に何から開始して良いか分からない

## 事業承継計画の策定を支援

税理士資格をもつCOが、事業用資産を調査、税負担の有無を確認した。独自技能の承継に重点を置き、完了時期を逆算して計画を策定支援。

調査の結果、税負担がないことが分かった。計画に基づき先代からのOJTを中心に技能承継を進めた結果、スムーズに事業承継が完了した。

## 支援のポイント

支援に必要なテーマを、承継後を見据えた「事業の磨き上げ」と「技能承継」と設定した上で、先代と相談者に丁寧なヒアリングを実施。これまでの実績と経験を生かした新事業を展開しながら、技能の承継時期を逆算し計画を立て、実行に移した。

## 相談者の声

相談に行くまでは暗闇の中にいるような不安な気持ちしかなかったが、自分たちの取るべき行動を、リスクと選択肢とともに、具体的に提示してもらい、光が見えた。



## 支援成果と今後の展望

新事業が好調で来店者数は10倍以上に。  
事業承継を完了し、さらなる展開を計画中

金沢市観光協会と協業した観光客向け水引体験教室が好調。月に数名程度だった本店への来店客数は10倍以上を実現。承継した伝統技能を生かした土産用商品も、地元J2からチーム仕様を要請されるほど評判を呼んでいる。事業承継はスムーズに完了し、新たに結納の体験教室も計画中。



改装後の店舗



開発した水引プレスレット

22  
滋賀県

経営改善

事業承継

畜産から果樹栽培へ  
設備投資と販売促進で  
利益増と経営安定へ

有限会社シャロン農園

代表者：代表取締役 弓削田 清弘

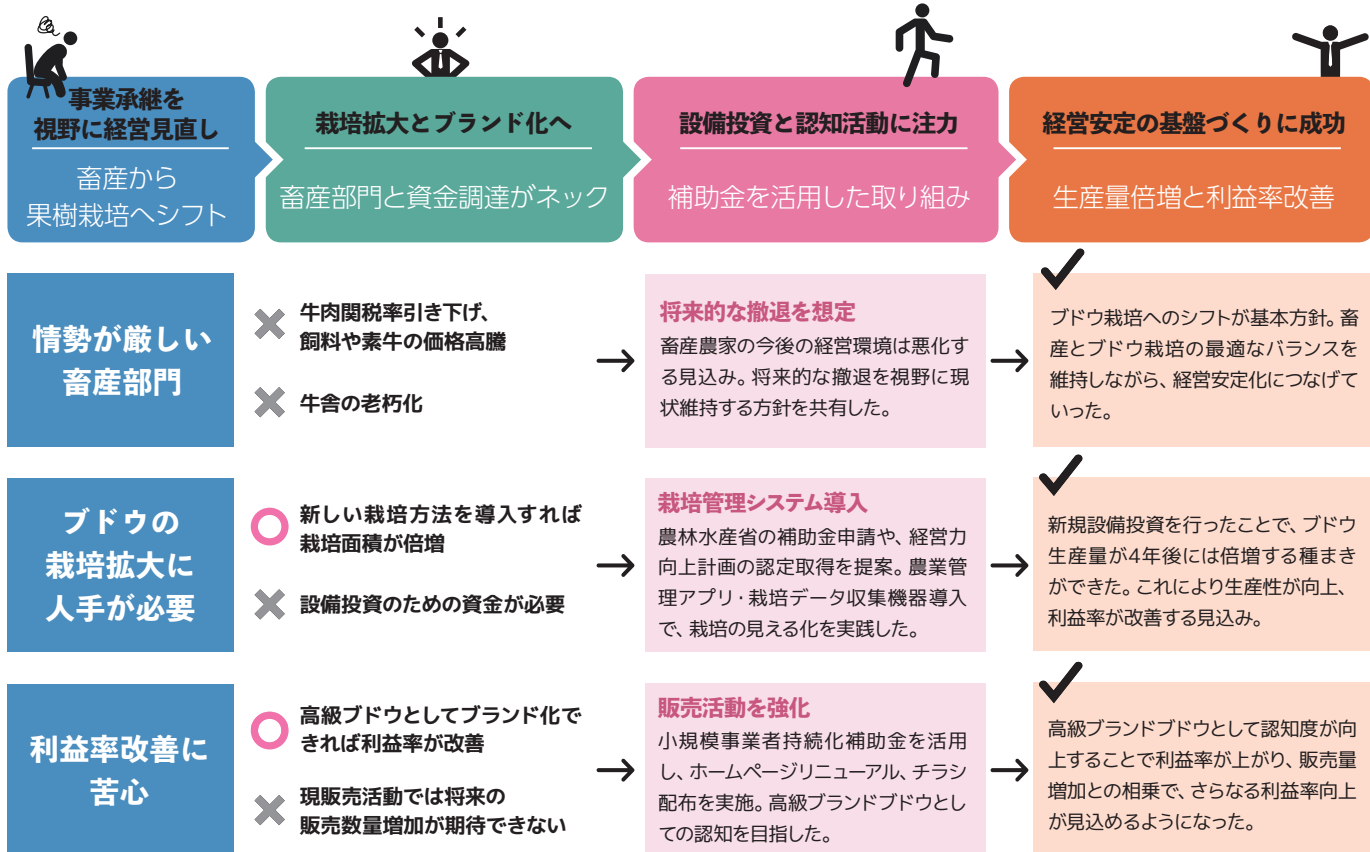
住所：〒523-0802 滋賀県近江八幡市大中町51

電話番号：(0748) 32-6771



滋賀県で高級ブドウを独自栽培する農園

昭和40年に近江八幡市大中地区で稲作を開始。減反政策により畜産農家に転じた後、平成3年の牛肉自由化をきっかけに、ブドウを中心とした果樹と畜産の複合経営となった。相談者は、将来の事業承継を予定している取締役。今後の畜産を巡る厳しい状況を予想し、どのような経営状態で事業を引き継げば良いかと考え、当拠点を訪れた。



支援のポイント

複合経営からブドウ栽培へのシフトを基本方針に、栽培拡大と高級ブドウのブランド化を進めた。相談者は、滋賀県の若手農業者のリーダー的存在。農業に対する熱い思いに接し、ぜひ役に立ちたいと支援策を検討し、お互いが納得するまで十分対話するよう心掛けた。

相談者の声

事業の課題や将来性を俯瞰し、伸ばすものと守るものについて相談できた。各種助成金制度のほか、経営・マーケティング・事業承継等、さまざまな角度から意見をもらい、バランスのとれた経営が可能になった。

支援成果と今後の展望

生産性向上と販売促進を実施  
生産量拡大×ブランド化で利益改善へ

新規設備投資により、4年後にブドウの生産量が倍増する見通し。高級ブランドブドウとしての認知が広まれば、生産量増加と利益率向上により利益率が大幅に改善し、経営の安定化が期待できる。今後は、事業承継に向けて、事業承継計画書の作成などを視野に入れている。



シャロン農園外観



ブランドパッケージのイメージ

23  
和歌山県

経営改善

念願の再オープンも  
資金繰り悪化で苦戦  
資金安定で意欲向上

夫婦が力を合わせて営むそば屋

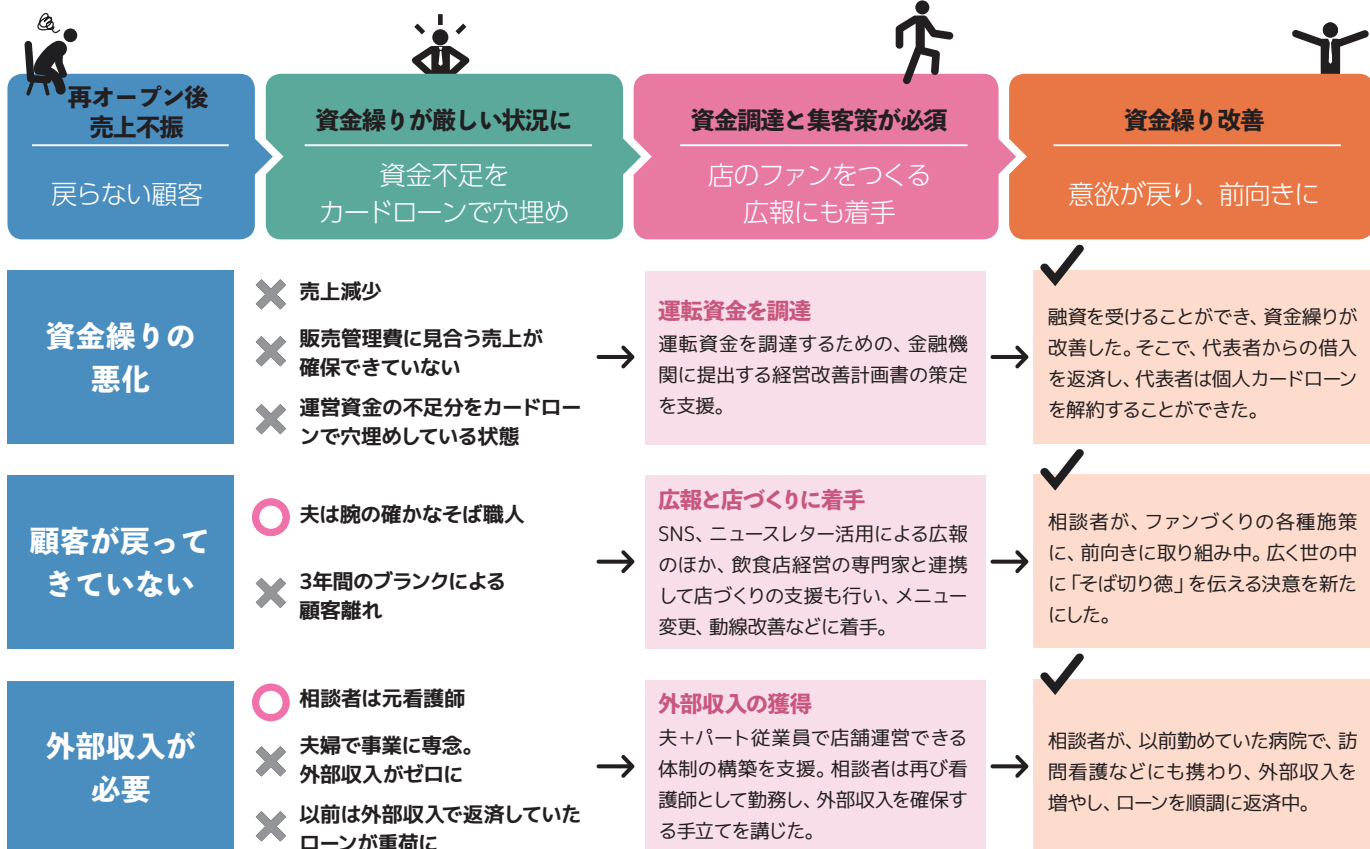
平成15年に、相談者の夫がそば屋「そば切り徳」を創業。順調に営業を続けていたが、体調不良により平成27年に閉店。体調が回復し、夫が厨房、相談者が接客を行う現在のスタイルで平成29年に再オープンした。以前は相談者が外で働き、収入を得ていたが、再オープン後は事業に専念。売上不振で、資金繰りが悪化したため、相談に訪れた。

合同会社徳

代表者：代表社員 徳重 亜喜代

住所：〒640-8151 和歌山県和歌山市屋形町4-15-1

電話番号：(073) 427-3456



支援のポイント

現状のままでは、借入返済のために新たな借入が発生し、負のスパイラルに陥る可能性があった。「COが協力して支援する」と伝え、相談者の理解を得た上で、具体的な課題解決策を提示・支援することで、相談者の行動につながった。

相談者の声

再オープン後、売上が伸びず、後先を考えずに高利の借入に頼ってしまっていた。支援で資金繰りが改善し、夫婦で「お客様に愛される店づくりをしよう」と前向きに取り組む気持ちももてた。

支援成果と今後の展望

資金繰り改善、相談者が前向きに変化  
5年後に売上200%以上が目標

公的金融機関から運転資金を調達し、資金繰りを改善。「お客様に愛される店づくり」を考えられるようになった。今後も丁寧な接客とそば打ちを継続し、あわせて事業の安定化をはかっていく。5年後に平成30年比200%以上の売上を目指す。



店内



相談者の徳重氏



そば職人である夫



経営改善

売上拡大

## 事業継続の危機 ぼたん油商品開発で 売上向上、黒字化へ

### 有限会社忠兼総本社

代表者：代表取締役 百田 忠兼

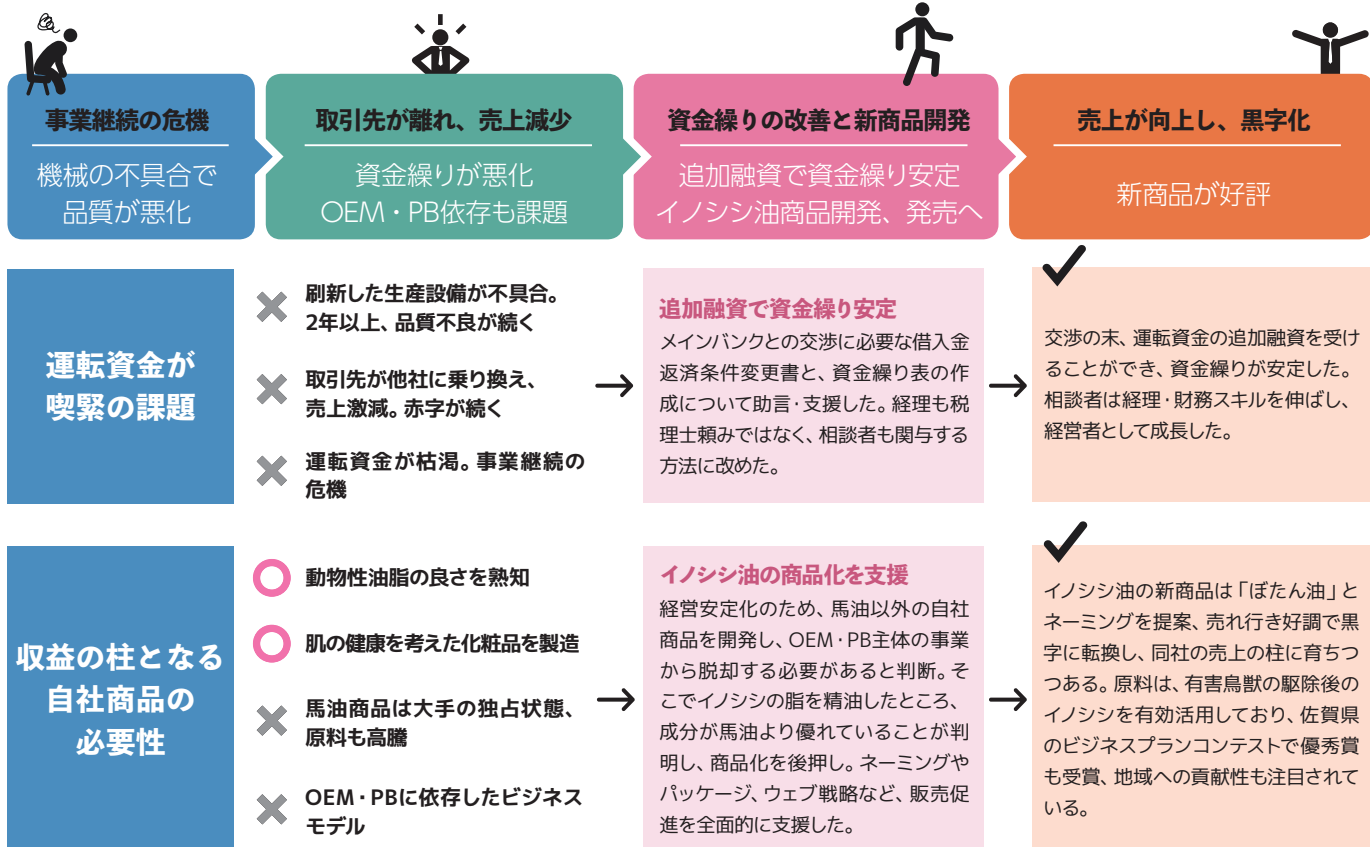
住所：〒849-0917 佐賀県佐賀市高木瀬町大字長瀬2339-6

電話番号：(0952) 32-6905



#### 新商品ぼたん油が好評の動物油専門店

平成元年創業。馬油を中心に動物性油脂の委託精製やOEM、PBなどの化粧品を製造。平成27年に数千万円の融資を受けて生産設備の総入れ替えを実施したが、2年以上、機械の不具合が続き、取引先が他社に乗り換えてしまう事態に。売上が激減し、運転資金も尽きそうになり、平成30年4月、当拠点を訪れた。このままでは事業継続が難しい状況だった。



#### 支援のポイント

収益力向上をはかる目的で、OEM・PB製品主体から自社商品販売へと事業形態転換を進めた。経理・財務についても、日々の記帳を相談者自らが行うことを提案するなど、相談者の経営者としての成長にも心掛けた。

#### 相談者の声

拠点は、あたかも顧問契約先のように、あらゆる場面で支援してもらい、心強い存在。おかげで最悪の状態を脱し、収益企業への道筋が見えてきた。

#### 支援成果と今後の展望

#### 「ぼたん油」の開発に成功。売上5倍に種類を増やし自社商品主体の事業形態へ

追加融資を受け、新たにイノシシ油商品を開発。自社商品の売上規模が馬油製品販売のみの時（平成29年度）と比較し5倍に増加。令和元年6月には工場直営店もオープンした。今後は、動物性油脂化粧品メーカーとして、鹿油やエミュー油など種類を増やし、自社商品の強化を計画。OEM・PB主体の事業形態から脱却する。



工場直営店の外観



相談者の百田氏



経営改善

# 原材料不足による売上低迷 粗利益率改善による 経営改善を実現

## 熊本名産「阿蘇たかな漬」のパイオニア企業

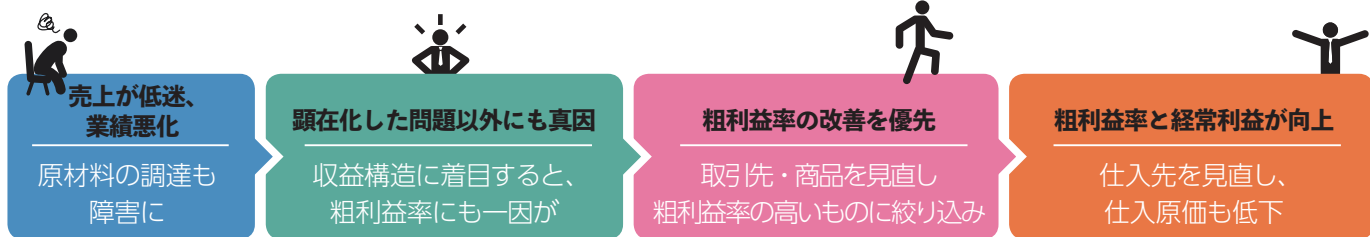
昭和42年創業。熊本の伝統野菜、阿蘇高菜を商品化した「阿蘇たかな漬」の製造・販売を行っている。品質管理を徹底し、全国で初めてスーパーに阿蘇たかな漬を納品。阿蘇たかな漬のパイオニア的存在。生産者との信頼関係も厚い。近年、原材料である阿蘇高菜の収穫量が激減し、5年間で売上が半減した。資金繰りも悪化し、当拠点に相談に訪れた。

## 株式会社森物産

代表者：代表取締役 森 隆智

住所：〒869-2221 熊本県阿蘇市役犬原877

電話番号：(0967) 34-0235



**5年間で売上が半減**

- 「阿蘇たかな漬」のパイオニア的企業
- ✕ 原材料の阿蘇高菜の収穫量が激減
- ✕ 5年間で売上が半減、業績も悪化

**業績改善の道筋を検討**  
阿蘇高菜に代わる原材料を検討するも、米食減少に伴い漬物需要も縮小しており、新商品の市場性は低いと判断。一方、業績悪化の原因を探ると、粗利益率低下の影響が大きかった。

✓  
新たな漬物商品の開発ではなく、既存商品の粗利益率を改善すべきの方針が導き出された。COの提案を基に、取引先別・商品別の粗利益率を洗い出すとともに、資金繰りについても策定できた。

**取引先ごとの粗利益率に差**

- ✕ 取引先によって、粗利益率に差がある
- HACCPに対応した工場をもち、衛生面への信頼度が高い

**取引先の整理**  
粗利益率が高い取引先に対して重点的な販売を行い、それ以外の取引先からは撤退することを提案。また、衛生面への信頼度を利用し、新たな取引先も探した。

✓  
取引先を整理することにより、粗利益率が改善された。新たに大手コンビニエンスストアからの受注が実現したことにより、売上高も若干増加した。

**商品ごとの粗利益率に差**

- ✕ 商品ごとの粗利益率にも大きな差
- ✕ 原材料の仕入原価が高い

**商品の種類・原材料の仕入先を再検討**  
採算の取れていない商品の製造を中止し、粗利益率の高い商品に絞ることを提案。商品の原価を抑えるため、原材料の仕入先も見直すことに。

✓  
取引先に対し慎重に交渉を進め、粗利益率の高い商品を重点的に購入してもらえるようになった。また、仕入先の見直しにより仕入原価が低下し、各商品の粗利益率を上げることができた。

### 支援のポイント

売上高だけでなく、粗利益率の最大化に注力した。会長と社長の意思疎通が良くとれており、COのアドバイスに対しても、2人が検討し、納得した上で計画を策定できた。これが、計画の迅速な実行と実効性につながった。今回、資金繰り計画を作成し、具体的な数値目標を定められるようにした。

### 相談者の声

相談を機に自社商品をじっくり選定でき、粗利益率改善を実現した。COの指導で資金繰り計画表を作成したことで、資金の流れが分かるようになり、数値目標を定めることができたのも、大きな収穫となった。

### 支援成果と今後の展望

#### 粗利益率、経常利益ともに改善 営業活動にも注力し、令和元年度経常利益黒字化へ

顕在化した問題にとどまらず、現状分析を進めた結果、真の課題が収益構造の改善であると導き出した。取引先と商品を選別し、粗利益率は4.8%向上、経常利益は約462万円の増加を達成した。当拠点COのデザイナーの支援でパンフレットも刷新。営業活動にも注力し、令和元年度の経常利益黒字化を目指す。



工場外観



「阿蘇たかな漬」商品

26

北海道

IT活用による生産性向上

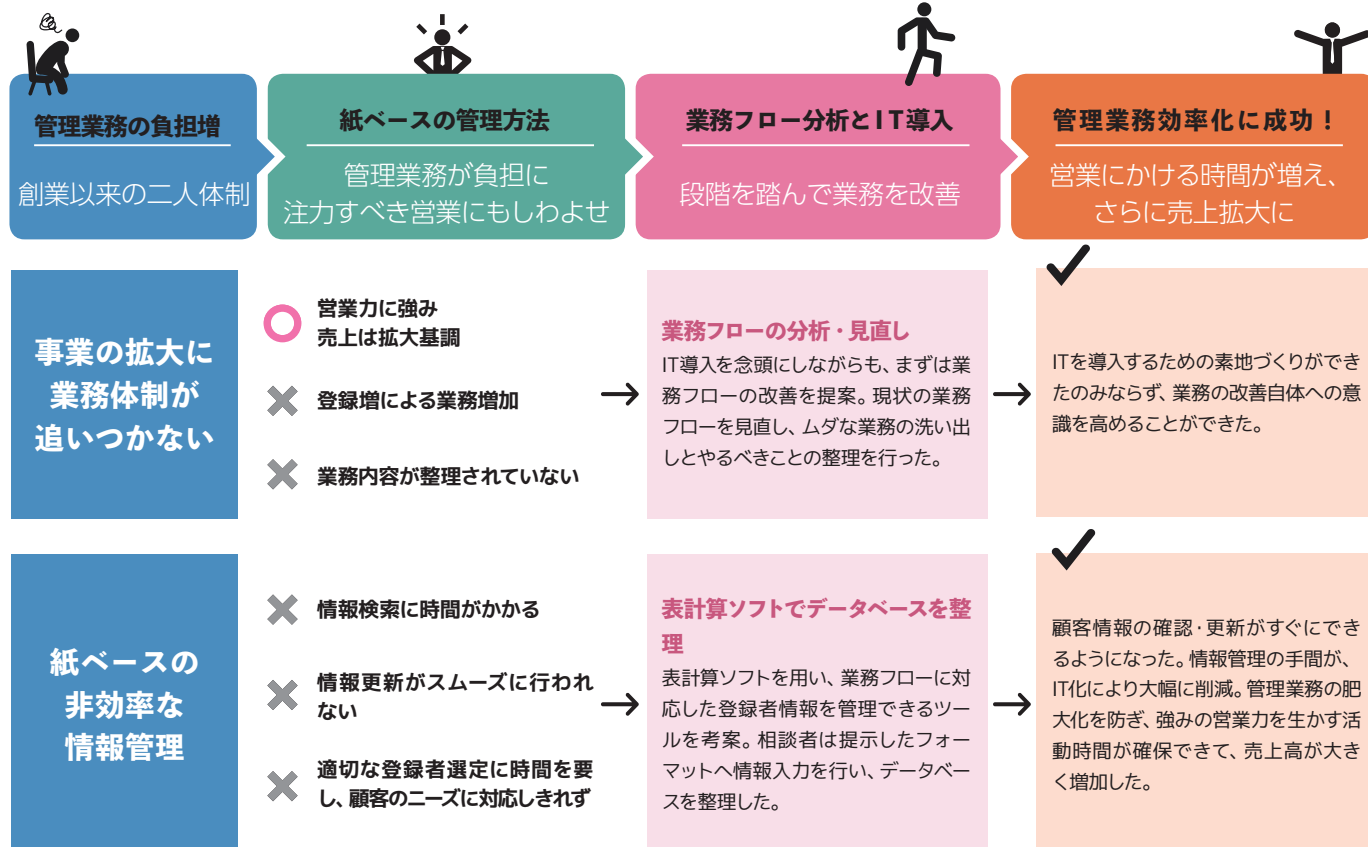
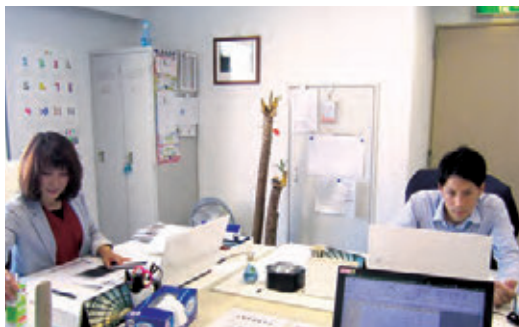
## 業務フロー改善とIT導入による管理業務効率化で売上高が大幅アップ

### 地域のあらゆる業種に対応する人材派遣会社

平成29年3月に代表と専務の2名で創業した人材派遣会社。業種を特定せず、札幌近郊のあらゆる分野の企業に対して人材支援サービスを提供している。営業力を強みに売上を伸ばしてきたが、登録者数増加に伴い少数人数体制で情報管理を行うことが負担となり、IT導入による生産性向上について相談に訪れた。

## 株式会社ベストアーク

代表者：代表取締役 久末 則子  
住所：〒060-0032 北海道札幌市中央区北2条東1-3-3  
札幌サンマウンテン 小山ビル 8階  
電話番号：(011) 211-0440



### 支援のポイント

相談者はITに対して苦手意識をもっていたため、早急なITツール導入を提案するのではなく、まずは現状の業務フローを分析し整理。その上で表計算ソフトを使用したツールを選定し、実務に即したフローの中でIT活用の効果を実感してもらえるよう、サポートを行った。

### 相談者の声

継続的に相談の場があり、進捗に応じたアドバイスをいただき、売上増加につながっている。毎回の共感と励ましにより、元気もいただいている。結果を出すことが最大の恩返しと考え、さらなる飛躍を遂げたい。

### 支援成果と今後の展望

#### IT導入による管理業務効率化で売上高60%アップ 機能追加で業績拡大への積極施策を展開

IT導入による管理業務効率化で、少数体制のまま営業活動の時間を確保。新規の顧客獲得につながり、売上高は前年同月比60%アップ。相談者はツールの機能追加にも主体的に取り組み、各月の稼働人数と売上を即時把握できる経営管理資料を作成。予想精度が高まり、ターゲットの選定や必要な派遣登録者の確保など、業績拡大に向けた行動が取れるようになった。



会社受付



お客様との打ち合わせの様子



27

岩手県

IT活用による生産性向上

## 従業員との関係性を大切にシフト管理を見直しITツール導入で適正化

### 40年以上にわたり地域に親しまれる温泉旅館

昭和53年に地域住民が出資し営業を開始。平成21年には隣接するゴルフ倶楽部の飲食部門を引き受け地域の温泉旅館として運営している。現在は40名近い従業員を抱えるが、売上高に対する人件費率の高さという問題を解消したいと、佐々木支配人(写真右)が相談者として訪れた。

## 株式会社永岡温泉

代表者：代表取締役 高橋 宏哉

住所：〒029-4504 岩手県胆沢郡金ヶ崎町永沢石持沢6-284

電話番号：(0197) 44-3420



### 支援のポイント

長年地域に密着した事業を行い、従業員も地元の方が多いため、管理方法の見直しによる人間関係への影響も懸念された。そのため、「従業員の削減」ではなく、「時間の調整、適正化」を主眼に支援した。また、シフト作成業務の経験に乏しい相談者が一歩を踏み出すための運用面でのサポートを、特に重視した。

### 相談者の声

一人ではシフト管理改善へ動くことはできなかった。自分の手の届かない部分をサポートしてもらいとても助かった。今後も支援内容を継続的に運用し、地域と従業員に愛される温泉旅館を目指したい。



### 支援成果と今後の展望

#### 管理方法の見直しで人件費を年間400万円削減 マルチタスク化の推進でさらなる生産性向上を目指す

当拠点とともに作成した「シフト人数自動計算ツール」を運用し、集客に合わせて人員配置とシフト作成を行うことで、前年比年間400万円ほどの人件費削減を実現した。現場の意識も少しずつ変わり、他部門の業務ヘルプを自主的に行う従業員が出始めた。今後も従業員のマルチタスク化を通じて、生産性向上を推進したい。

シフト予測シート

スキルマップ



IT活用による生産性向上

## 見える化の徹底と、ITシステムの導入で労働生産性増を達成

### スーパー・酒販店から高い支持を得る山形の地酒問屋

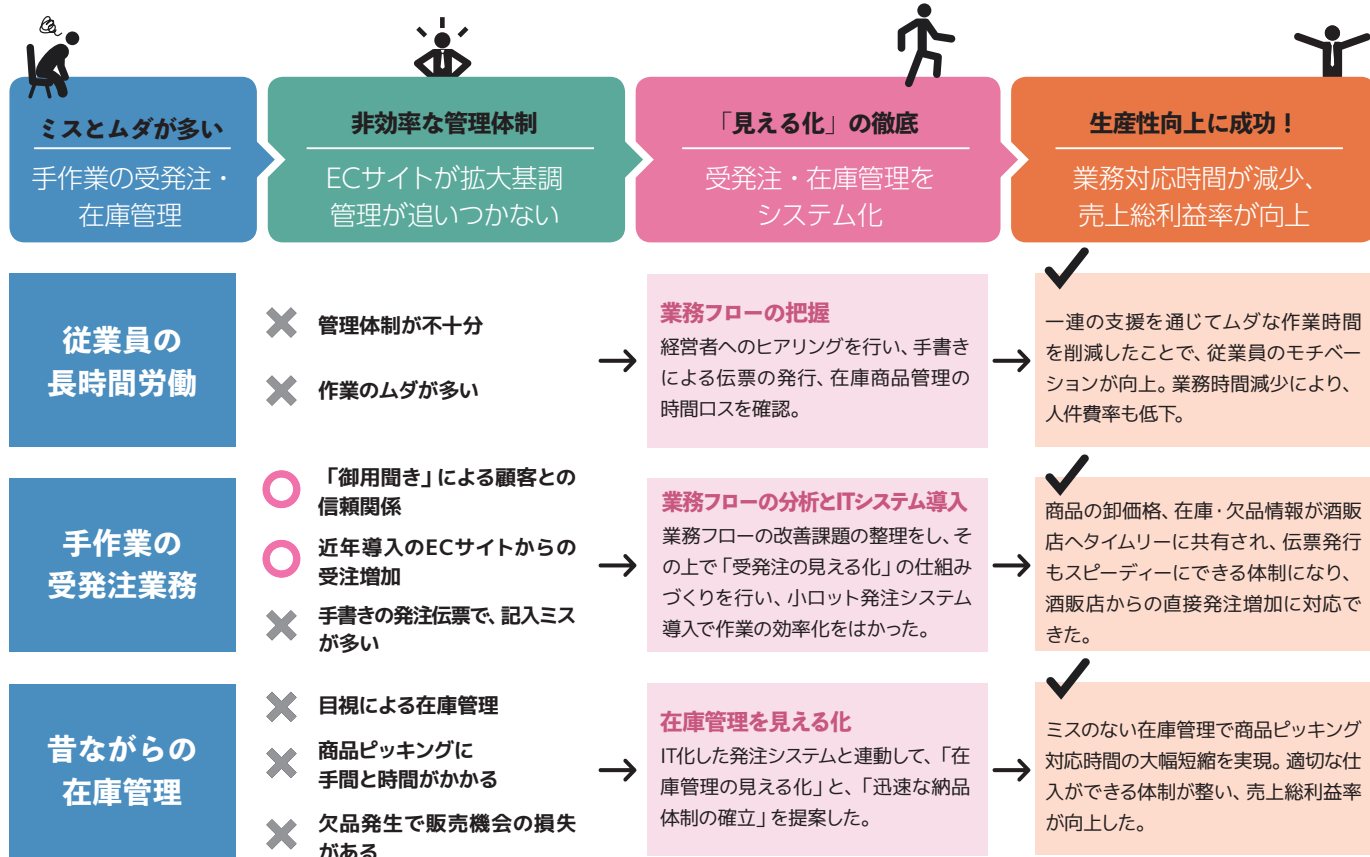
酒どころ山形県で、昭和24年から小売酒販店向けの地酒問屋を営む。近年のECサイトの立ち上げによる発信力向上もあり、県外へも商圏を拡大。しかし、昔ながらの手作業による作業効率の悪さに限界を感じ、効率化を目的としたシステム構築について相談に訪れた。

## 株式会社武田庄二商店

代表者：代表取締役社長 武田 和哲

住所：〒999-0063 山形県山形市山家町2-4-43

電話番号：(023) 631-6255



### 支援のポイント

相談者の話をじっくり傾聴し課題を共有。一連の支援の進捗管理を相談者と共に行いながら、従業員へも課題認識を促してモチベーション向上につなげた。

### 相談者の声

経営課題についても一緒に考えてくれて、目に見える形で業務効率化が実現した。元気の出る前向きなアドバイスと指導が大きな自信になった。いっそうの生産性向上と顧客開拓に向けて努力したい。



### 支援成果と今後の展望

#### ITシステム導入で労働生産性が前年比7%増 地酒発注システムで新規顧客獲得を目指す

業務フローの分析・整理を行った上で、ITシステム導入を提案。その結果、ミスのない在庫管理や、商品ピッキング対応時間の短縮が実現。またシステムとの連動で在庫の見える化を行い、仕入体制が整い、売上総利益率が向上、労働生産性は前年比7%増を達成した。全国の酒販店へ向けた地酒発注システムを中心に、さらなる新規顧客獲得に取り組んでいる。



商品棚



商品のピッキング

29

福島県

IT活用による生産性向上

## 費用対効果の高いクラウド型ソフトを導入し事務作業時間を大幅短縮

### 幅広い世代が訪れるアットホームな写真館

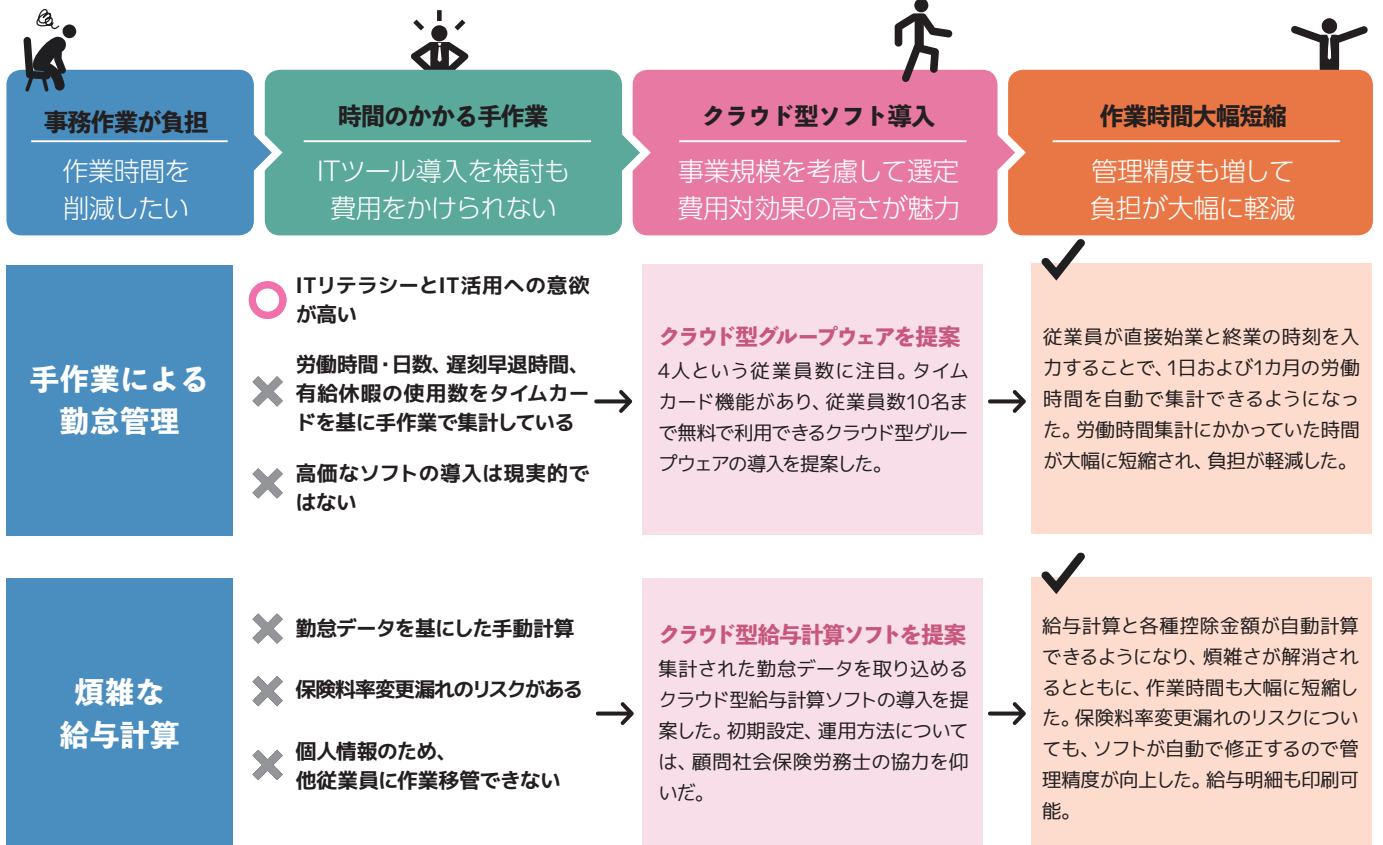
昭和52年創業、カメラマンである相談者夫妻が経営。赤ちゃんからシニアまで幅広い世代に対応し、写真館では珍しくお客様による写真撮影も可能で、アットホームな雰囲気が人気。予約制による丁寧な対応で撮影に2時間以上をかけており、従業員の勤怠管理や給与計算の時間を十分に確保することが難しくなっていた。事務作業にかかる時間を削減したいと相談に訪れた。

## 有限会社フォトスタジオ若葉

代表者：代表取締役 安西 由博

住所：〒960-8021 福島県福島市霞町10-34

電話番号：(024) 533-8757



### 支援のポイント

相談の過程で分かった、相談者自身のITリテラシーの高さとIT化への意欲に注目。導入利用の費用が低く設定されており、小規模事業者にとって費用対効果の高い、クラウド型ソフトの導入を提案した。

### 相談者の声

これまで煩雑で慎重な作業を強いられていた労務管理関連の事務作業が、短時間かつ精度も高くできるようになった。浮いた時間でお客様対応ができるようになって、大変満足している。



### 支援成果と今後の展望

#### 丸1日かかっていた作業時間が2時間へ短縮され、精度も向上。年末調整の負担も軽減

導入したグループウェアは、10名未満の従業員数は期限なく無料。また、給与計算ソフトも月額3,180円（相談時）と利用料が低く、費用対効果が高かった。導入前は労働時間の集計に半日、給与計算に半日かかっていたが、導入後は合わせて2時間と大幅に短縮され、管理精度も向上。年末調整も自動化され、作業時間の短縮が見込まれる。



店舗外観



現在のタイムカード



IT活用による生産性向上

## IoTで機械故障を防止 プロジェクト推進を 人材育成にも活用

### 株式会社吉田鉄工所

代表者：代表取締役社長 吉田 勝彦

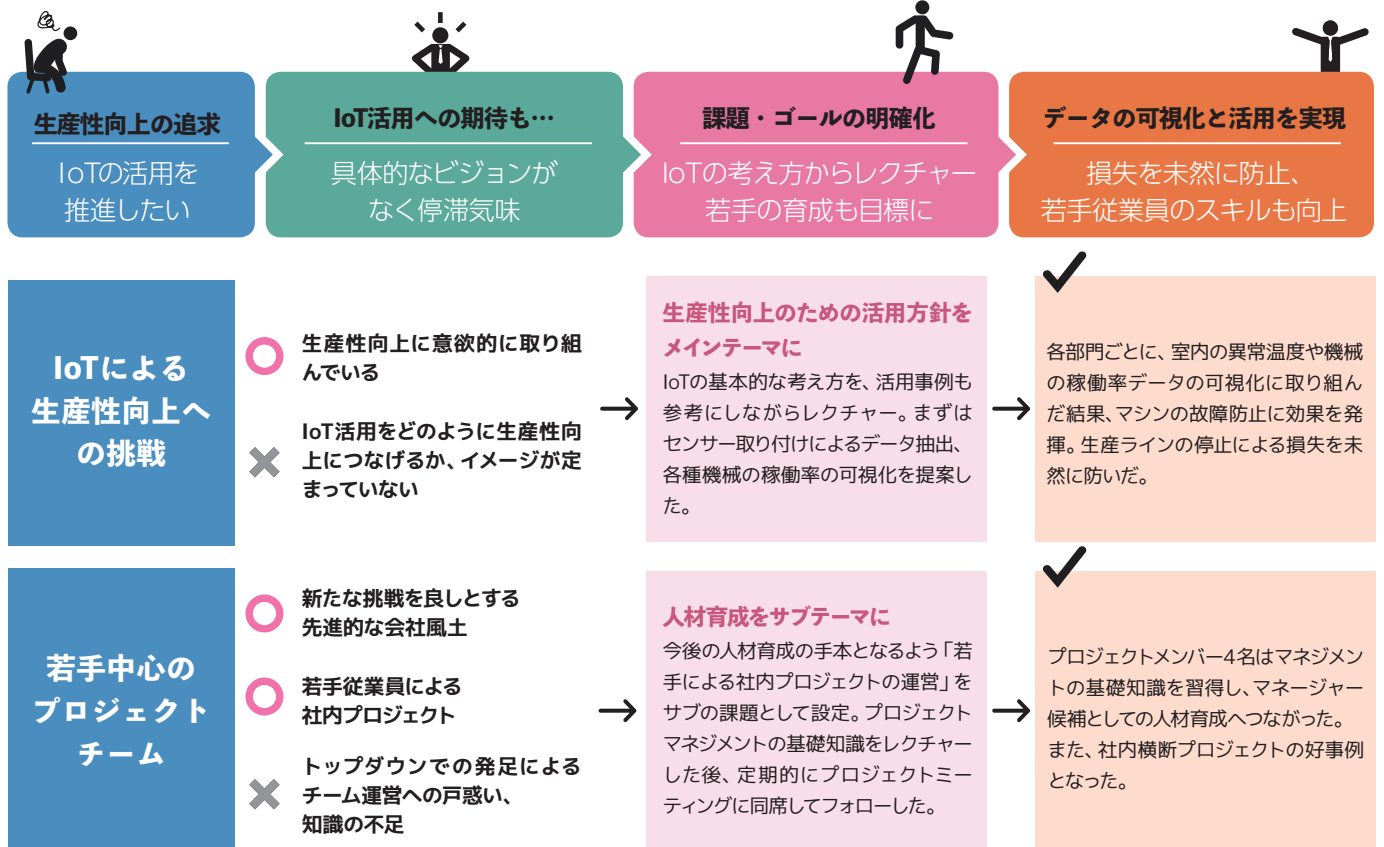
住所：〒371-0815 群馬県前橋市下佐鳥町1001-1

電話番号：(027) 261-4111



#### 県内の製造業を牽引する総合鉄工所

昭和20年の創業以来、鉄骨加工、総合建設、部品製造など、時代の変化に対応しながら事業を拡大してきた。製造業として常に生産性向上に挑戦してきた同社は、次世代のテーマとして、IoTを研究し活用する方針を打ち出した。IoT活用に向けた社内の横断的なプロジェクトを効果的に進めるため、相談に訪れた。



#### 支援のポイント

あくまでも生産性向上を最終目的として、IoT活用で得られるデータをどう活用し、生産性向上につなげるかのイメージを醸成することに主眼を置いた。技術的な内容については必要に応じて都度レクチャーを行った。

#### 相談者の声

当初はIoT活用のイメージが湧かず活動が停滞していたが、アドバイスによって少しずつ具体像が見え始めた。重要なデータと課題が蓄積されつつあり、今後はデータの解析を進めて、生産性向上の改善策を練っていききたい。

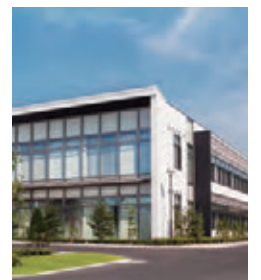
#### 支援成果と今後の展望

##### 部門別で時間あたり45万円損失防止など蓄積データ解析による生産性向上を進める

機械部ではコンプレッサーの温度異常を検知・通報することで、コンプレッサー故障を防止し、生産ラインの停止による1時間あたり約45万円の損失を未然に防いだ。機工部では、レーザー加工機からのアラーム解析で異常停止を未然に防ぎ、年間30万円の効果を出した。今後はIoTで得たデータを解析することで、非効率な作業等を可視化し、さらに生産性向上をはかりたい。



アラーム画面 (上) レーザー加工機 (下)



外観

31

広島県

IT活用による生産性向上

経営改善

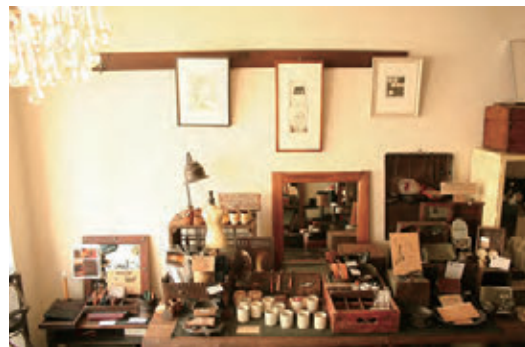
## POSレジ導入で 在庫管理の負荷軽減 資金繰りが大幅改善

### 株式会社TANEMAKI

代表者：代表取締役 石川 真紀

住所：〒730-0051 広島県広島市中区大手町2-6-31 ふじ井ビル2-4階

電話番号：(082) 245-3755



#### 特徴的な品揃えと接客力が強みの雑貨店

広島市中心部で雑貨屋Tanemakiを運営する平成17年創業の企業。特徴ある品揃えと接客力で、県内外・男女問わず10代から80代まで幅広い年代のファンに愛されている。しかし定期的な仕入の結果、ここ数年在庫が増加傾向。借入金が増えつつ資金繰りに影響が出始め、将来の経営に不安を感じて相談に訪れた。



#### 支援のポイント

在庫に資金が流出しているという根本原因を説明し、そこを改善すれば問題ないことを明示し、将来への不安払拭に努めた。また毎回、次回までに取り組む課題を設定し、一つずつクリアしていくことで、課題解決が前進していると実感できるよう心掛けた。

#### 相談者の声

在庫を意識した販売・仕入ができるようになった。またPOSレジ導入で、在庫状況を瞬時に把握、決算時の棚卸し作業を削減できた。相談を重ねるごとに成果を実感し、大きな自信につながった。

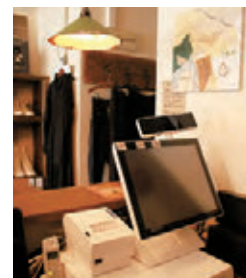
#### 支援成果と今後の展望

#### 棚卸し作業軽減、仕入管理の精度が上がり 資金繰りも大きく改善

POSレジの導入によって棚卸し作業の負担が大きく軽減し、仕入数への意識も変わった。前年比で売上は2.3%アップ、売上高総利益率は11.1%アップ。また棚卸残高は前年比で38.6%に圧縮され、資金繰りも大幅に改善した。今後も適正な在庫水準と魅力的な品揃えを両立し、特徴ある店舗づくりを行う。



相談者の石川氏



導入したPOSレジ

32

山口県

IT活用による生産性向上

## 加工時間管理システム導入 原価の正確な「見える化」で 生産性向上へ

### 精密加工が得意な金属部品加工メーカー

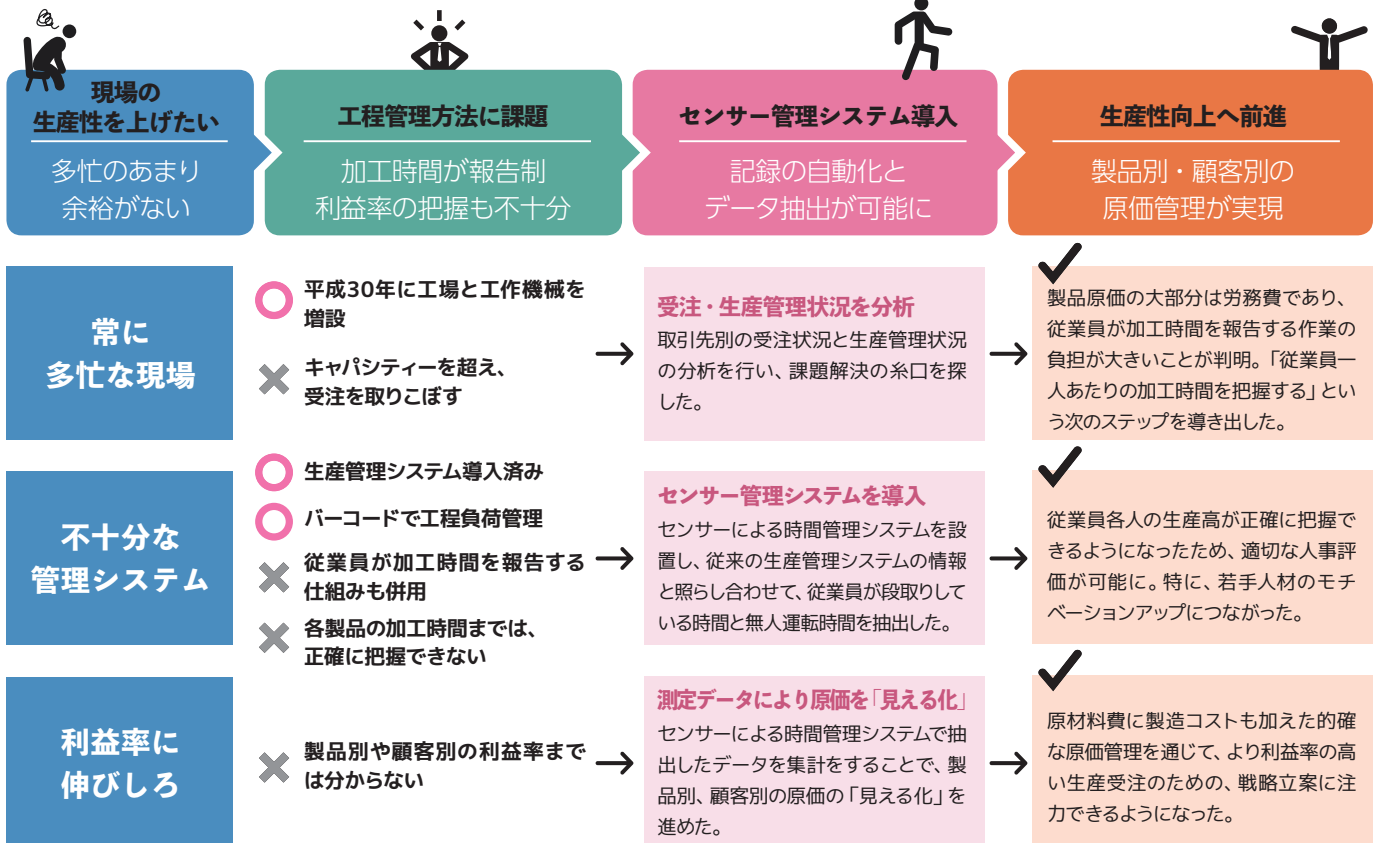
昭和63年に設立。半導体装置メーカーや一般産業機械メーカー向けに、直径30mmまでの小径長尺な精密部品を加工している。代表取締役である相談者が加工作業に携わるほど、現場は多忙。日々の作業に精一杯で、経営者として生産性向上に関する戦略を立案する余裕がないことに焦りを感じ、現場改善の相談に訪れた。

### 有限会社テクノ精密

代表者：代表取締役 藤村 雄一

住所：〒755-0012 山口県宇部市幸町11-29-1

電話番号：(0836) 21-4332



#### 支援のポイント

相談者が、経営者としての戦略立案に時間を割ける環境をつくることに、主眼を置いた。現状の生産管理についてじっくりと傾聴。それまでの管理方法の限界に気づき、課題に対応できるよう心掛けた。

#### 相談者の声

当初はデータの提供だけを期待していたが、データ測定の結果を見て、原価管理の重要性に気付かされた。今後も、測定装置システムを利用し、生産性向上の見える化促進と戦略立案について、継続的にアドバイスをもらいたい。



#### 支援成果と今後の展望

### 製品別・顧客別の原価管理を実現 従業員の教育訓練への波及効果も

各製品の加工時間を正確に測定できるようになり、製品別・顧客別の利益率把握を実現した結果、原価率が前年比10%削減の見込み。原価管理と客観的視点の重要性も認識できた。測定データ集計によるM-Mチャート（連合作業分析）作成で、多能工化へ向けた取り組みも。さらに従業員別の生産高を基に、優秀な従業員をベンチマークとした教育訓練も可能となった。



センサーマットの上立つ藤村氏



取得したデータを分析するCO

33

香川県

IT活用による生産性向上

## 指導カルテ作成をITで効率化。サービス標準化で売上大幅アップ

### 水泳個人指導の人気インストラクター

香川県では珍しい水泳の個人指導を行う宮脇恭介氏は、きめ細かい指導で人気を集めるインストラクター。生徒と家族へのフィードバックを記した指導カルテが好評を得ていたが、生徒数増加により自分一人では作業時間が取れなくなったことを悩んでいた。内容は充実したままで、作業を簡素化できないか相談に訪れた。

## スイレン

代表者：代表 宮脇 恭介

住所：〒761-0112 香川県高松市屋島中町739

電話番号：(080) 6399-6938



### 支援のポイント

シーズンごとの生徒数増減に対応できるよう、相談者が考えていた事務員雇用ではなく、IT活用を提案。IT活用に必要本人のスキルアップにも留意しながら、前向きに取り組んでもらえるよう支援を行った。

### 相談者の声

終始親身に相談に乗ってもらい、やるべきことに集中できた上に新たな気付きもあり、1日の指導件数を増やすことができた。一人だったらここまで前向きに取り組めなかったので、本当に感謝している。

### 支援成果と今後の展望

#### 事務作業時間を1/2に短縮。標準化による指導件数増で年間売上が大幅アップ。今後も事業拡大を目指す

ターゲット設定等、複数のコーディネーターによるチーム支援を行い、「宮脇メソッド」として指導方法を標準化。IT活用による効率化で、指導カルテの作成時間を1/2に短縮。1日の指導件数を増やすことに成功し、年間売上は初年度100万円から500万円までアップした。今後は相談者以外の指導員を増員し、年商2,000万円を目指す。

改善前の指導カルテ

学年	指導	指導時間	指導回数	指導料	指導員
小学1年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学2年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学3年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学4年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学5年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学6年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学1年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学2年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学3年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学4年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学5年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学6年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校1年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校2年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校3年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校4年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校5年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校6年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介

改善前の指導カルテ

改善後の指導カルテ

学年	指導	指導時間	指導回数	指導料	指導員
小学1年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学2年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学3年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学4年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学5年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
小学6年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学1年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学2年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学3年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学4年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学5年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
中学6年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校1年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校2年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校3年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校4年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校5年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介
高校6年生	水泳	30分	1回	1,000円	宮脇 恭介

改善後の指導カルテ

34

福岡県

IT活用による生産性向上

## 現場に合った新システムで 顧客満足度アップ リピート率が80%に向上

### トータルビューティーが可能な総合美容室

ヘアエクステやまつげエクステ、歯のセルフホワイトニングなどのサービスを提供する総合美容室。予約受注管理・顧客管理・情報配信の一連をシステム管理していたが、機能が足りず、電話でも予約を受ける状態。結果、電話対応に時間がとられ、売上の低下につながっていた。売上向上につながるIT活用の相談に訪れた。

## 美容室 Rudy ~ BLACK HAIR ~

代表者：稲吉 舞沙

住所：〒830-0062 福岡県久留米市荒木町白口2375-8

電話番号：(0942) 26-3919



#### 管理システムに不満

予約受注が効率化できていない



#### 現行システムが足を引っ張る

顧客満足度減、売上減の要因に



#### 課題に対応した新システムを選定

現場に合うかどうか最大のポイント



#### 満足のいくシステムが稼働

効率化と顧客満足度アップを実現

### 現行システムに課題あり

- 多くのサービスを提供する総合美容院
- 予約受注管理・顧客管理・情報配信の一連をシステム化している
- ✕ 現行システムでは網羅できていない機能も多い

#### 課題と要望の明確化

まずは現行システムで「できること」と「できないこと」を洗い出すことを提案。なぜ使いつらいのか、問題点の見える化を行い、あわせて相談者の「何がしたいか」も明確化した。

✓  
相談者とじっくり話し合うことで、問題意識を共有することができた。現行システムの機能と相談者の求める機能間のギャップが見える化することが、新システムの検討を行う上で、良い材料になった。

### 予約受注機能が不十分

- ✕ 予約受注機能が不十分。顧客からの電話予約を、相談者自身がシステムに入力している
- ✕ 施術中の電話対応により、顧客満足度が低下、リピート率減の一因に
- ✕ 営業時間外は予約を受けることができない

#### 新予約システム導入

課題解決につながると思われるシステムを複数選出。相談者と共に、機能やシステムの仕様を確認しながら検討していった。その結果、顧客によるウェブ入力が予約システムに直接連動する、スマホアプリの導入を決定。

✓  
予約受注の完全なシステム化が実現し、相談者は施術に集中できるようになった。それに伴い顧客満足度が向上。理美容業界は、新規来店客のリピート率があまり高くないという特徴がある中で、同店ではリピート率80%を達成した。

### 支援のポイント

スペックや価格面だけでなく、相談者の求める機能が網羅されているか、現場でスムーズに、かつ積極的に活用できるかどうかに留意しながら、相談者と共にシステム選定を進めた。

### 相談者の声

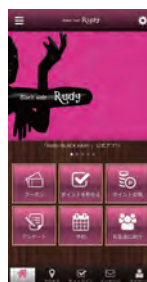
利便性に優れ、管理もしやすいシステムに出会って、自分はもちろんお客様にも満足してもらうことができ、とてもうれしい。いっそうの効率化と情報発信で、お客様に喜ばれる店づくりをしたい。



### 支援成果と今後の展望

#### 管理業務効率化により顧客満足度向上、リピート率80%を達成！さらに愛される店づくりに注力

課題解決によって管理業務が効率化され、施術にいっそう集中できたことで、お客様へのサービス向上につながり、顧客満足度アップ。リピート率が80%と大幅に向上し、新たに従業員も雇うことができた。今後は、ブランディング化と情報配信、フォローアップに力を入れ、さらに顧客に愛される店づくりを目指す。



スマホアプリ ホーム画面



スマホアプリ インスタグラム連動画面





35

大分県

IT活用による生産性向上

売上拡大

## 自社ウェブサイトとSNS併用で 無人化集客を実現 生徒数が200%大幅アップ

### 英語力を強みに細やかなレッスンをを行う英会話教室

平成29年創業の、子ども向け、親子向けレッスンが中心の英会話教室。相談者は英語力の高さを強みに、ターゲットを明確にした細やかなサービスで順調に運営を行っていた。新たに大人の女性をターゲットにしたクラスを立ち上げたが、育児との両立もあり、営業・集客にかかる時間がないため、効率的な集客方法がないか相談に訪れた。

## いもと英会話スクール

代表者：井本 安栄

住所：〒870-0951 大分県大分市下郡3645-4

電話番号：(050) 5329-3550



### 支援のポイント

「負担が少ない」「費用対効果が高い」「安定して使える」という観点で、相談者に適したツール選択を試みた。さらに各ツールの役割を明確化し、それぞれにKPIを設定。毎月の数値を基にPDCAサイクルを構築して支援を行った。

### 相談者の声

自社ウェブサイトとSNSを組み合わせた有効活用で、大きな負担を負うことなく新たな集客の仕組みづくりができた。経営革新計画の立案から実際の集客まで支援してもらい、大変感謝している。



### 支援成果と今後の展望

## 自社ウェブサイトとLINE@から90%以上流入 問い合わせ等300%増、生徒数200%増加に！

問い合わせや体験教室への申し込みの90%以上を自社ウェブサイトとLINE@から獲得するに至り、これまでは、まとまった対応時間を要していたが、5分や10分といった育児や教室のスキマ時間を有効活用できるようになった。LINE@は電話での問い合わせに抵抗感をもつ潜在顧客の取り込みにも効果を発揮し、問い合わせ・体験教室の申し込みが約300%増、生徒数は200%増加した。



教室内の様子



レッスンの雰囲気

36

宮崎県

IT活用による生産性向上

## 会計知識のレクチャーとソフト導入で効率化 本業にも好影響

### リピーター続出のカーメンテナンス業者

自動車の钣金・塗装・修理や中古車販売を営む個人事業主として平成25年に独立開業。前職で培った技術と知識を生かしたこだわりのカーメンテナンスに定評があり、顧客のほとんどがリピーター。本業が軌道に乗ったため、手作業で行っていた帳簿記帳や会計、決算等の業務を効率化するために会計ソフトを導入したいと相談に訪れた。

## SUNWORKS

代表者：代表 永野 真実

住所：〒880-0121 宮崎県宮崎市大字島之内3927-24

電話番号：(0985) 69-6176



### 支援のポイント

会計ソフトを使いこなす上で、基本的な会計知識が必須になるため、知識不足を補う取り組みから開始した。苦手分野への心理的ハードルを下げるように、平易な言葉で丁寧に説明することを心掛けた。

### 相談者の声

丁寧にゆっくりと相談に乗ってもらい、会計や経理について理解が進んだ。時間的にも精神的にも余裕ができ、今後の見通しが明るくなった。「無料で何度でも」相談に乗っていただけなので、頼れる先ができて安心した。

### 支援成果と今後の展望

#### 退社時間が早まり心身疲労が回復 本業の作業効率も上がり売上前年比3%アップ

会計業務が効率化し、連日深夜であった相談者の退社時間が20時にまで早まった。心身の休息に時間を充てた結果、本業での作業効率も上がり、モチベーションも向上。売上も前年比3%アップに。今後は、営業計画や事業計画の模索に時間を充て、さらなる売上拡大に取り組みたい。



作業の様子



相談者の永野氏（左）と従業員の皆さん



人手不足対応

IT活用による生産性向上

# 深刻な人手不足の 根本原因を分析 現人員の積極活用が鍵に

## 有限会社ママの店

代表者：代表取締役 齋藤 広太郎

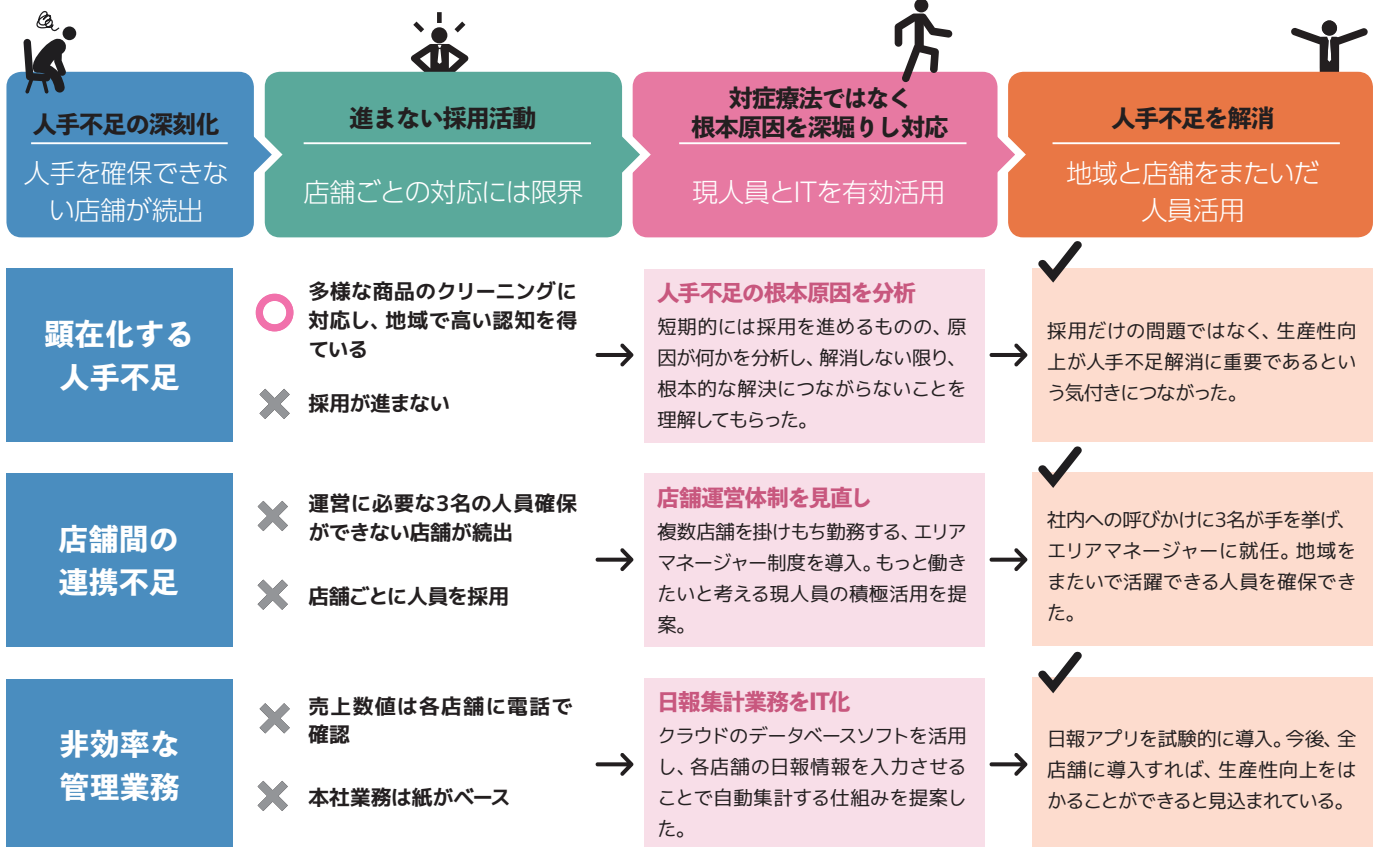
住所：〒989-2464 宮城県岩沼市三色吉字亀95-1

電話番号：(0223) 22-5571



### 地元密着型の有名クリーニング店

昭和50年の創業以来、岩沼市を中心に24店舗を構えるクリーニング店。店舗の70%以上が直営店で、寝具・インテリアや和装品、スニーカーなど多様な商品への対応が特徴。1日の運営に必要な3名の人員を確保できない店舗が続出し、相談に訪れた。



### 支援のポイント

相談者の当初の問題意識は「いかに人材を採用するか」であった。しかし、根本原因を分析し、それらへの対策なしに課題解決は実現しないということを丁寧に説明することで、生産性向上による人手不足対応につながった。

### 相談者の声

現人員を有効に活用することで、短期間で人手不足が解消できて良かった。また、従業員の店舗間交流によって刺激を受け、従業員自らが生産性向上について意識をもち、工夫の横展開が可能になったことも大きな成果の一つ。

### 支援成果と今後の展望

#### 複数店舗を掛けもちするマネージャー制度を導入 業務も効率化でき、人手不足が解消

現人員から3名の複数店舗を掛けもちするエリアマネージャーを確保し、安定的な店舗運営体制を確保したほか、非効率な雇用の抑制で各種費用等の圧縮が実現できた。今後は試験導入している日報アプリを全社展開し、さらなる生産性向上をはかりたい。



紙の日報をIT化



工場内の自動アイロン機



人手不足対応

## 会社の魅力を再発見 ターゲットへの訴求で 新規採用達成

### 品質と革新を経営方針とするロボットカメラメーカー

昭和46年創業。水中、下水道管内、放射線など特殊環境下で使用するテレビカメラ装置やロボットシステムの、開発・設計・製造・販売・アフターフォローを一貫して行う、ロボットカメラメーカー。人手不足解消のため新卒採用を強化したいと考え、ウェブサイトを学生に訴求力のあるものに刷新したいと相談に訪れた。

## 株式会社キュー・アイ

代表者：代表取締役社長 武井 勇二

住所：〒236-0004 神奈川県横浜市金沢区福浦2-4-7

電話番号：(045) 790-3206



### 支援のポイント

新規採用とともに、今いる従業員が幸せに働くことが最も重要であるという認識を共有し、「現従業員にファンになってもらう」をテーマに、同社の真の魅力とは何かを掘り下げた。

### 相談者の声

自社の魅力、従業員のやりがい、幸せとは何かと考える良い機会になった。自社の魅力を言語化し、学校での説明会や就職フェアで積極的にアピールできた。



### 支援成果と今後の展望

#### 求職オファーが例年の2倍に 従業員の幸せを考える、働きやすい職場に

例年の2倍の学生から求職のオファーがあり、3名の新規採用を達成。従業員の幸せを考えるきっかけになり、外部講師によるハラスメント防止の研修を実施するなど、より良い職場環境をつくる取り組みも始めた。社会に貢献する技術者集団を目指したい。



水中カメラロボット



相談者の武井氏



人手不足対応

# 「農家ならではの」を考慮 労働条件を整理し 職場環境を改善

## 豊國園

代表者：代表 秋山 晴英

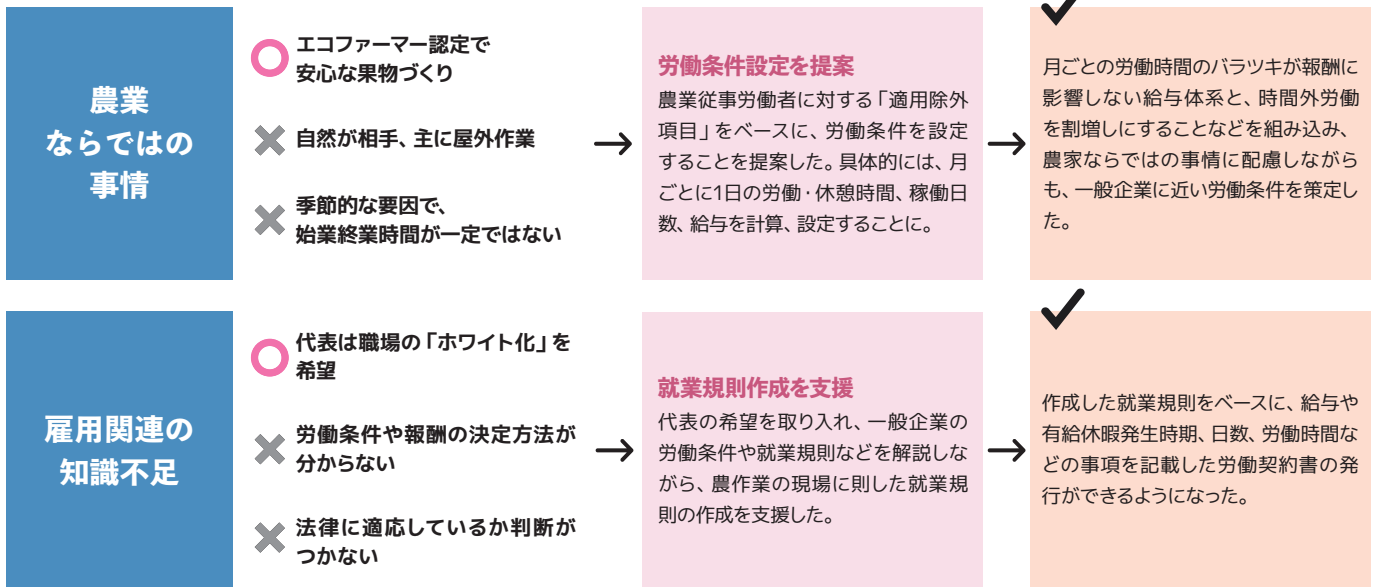
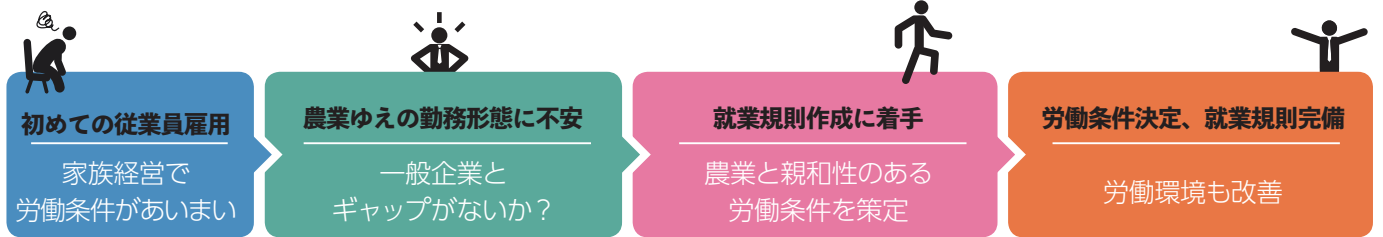
住所：〒405-0013 山梨県山梨市鴨居寺410

電話番号：(0553) 22-0371



### 果物専門のエコファーマー認定農家

桃・ぶどう・キウイフルーツなど果物の生産と販売を行う、山梨で五代続く専門農家。ECサイトやイベントでの生産果実の販売のほか、自家栽培ブドウを材料にしたワインの販売も行っている。従業員を初めて雇用することになり、継続勤務してもらうために、労働条件の整備を行い、一般の職場に近づけたいと相談に訪れた。



### 支援のポイント

農業という業種柄、生産物の育成や収穫時期などの要素により、月によって労働時間が変動する。この変動が報酬に影響しない給与体系を作成するほか、時間外労働を割り増しにするなどの工夫により、一般企業に近づけたいという相談者の思いを反映できるよう心掛けた。

### 相談者の声

一般企業と比較して繁閑の差が大きい農業のメリット・デメリットをふまえた労働条件策定につながった。就業規則は従業員の労働時間や休暇に対する意識向上、服務規律を活用した教育にも役立っている。

### 支援成果と今後の展望

#### 従業員の有給休暇取得率の向上促進を達成 作業の効率化、事故の低減にも効果

就業規則を整備し働き方を説明することで、従業員の有給休暇取得率の向上につながった。また、作業改善や安全意識も就業規則内で規定し、作業の効率化と軽微な事故の低減にもつながっている。将来的に従業員が独立した時には協力しあい、「地域農業のホワイト化」を推進したい。



自家栽培ブドウのワイン



相談者の秋山氏



人手不足対応

## 行動分析学の考えを取り入れ 評価制度を整備 新規採用にも効果

### 「人のために役立つ機械」を製造するメーカー

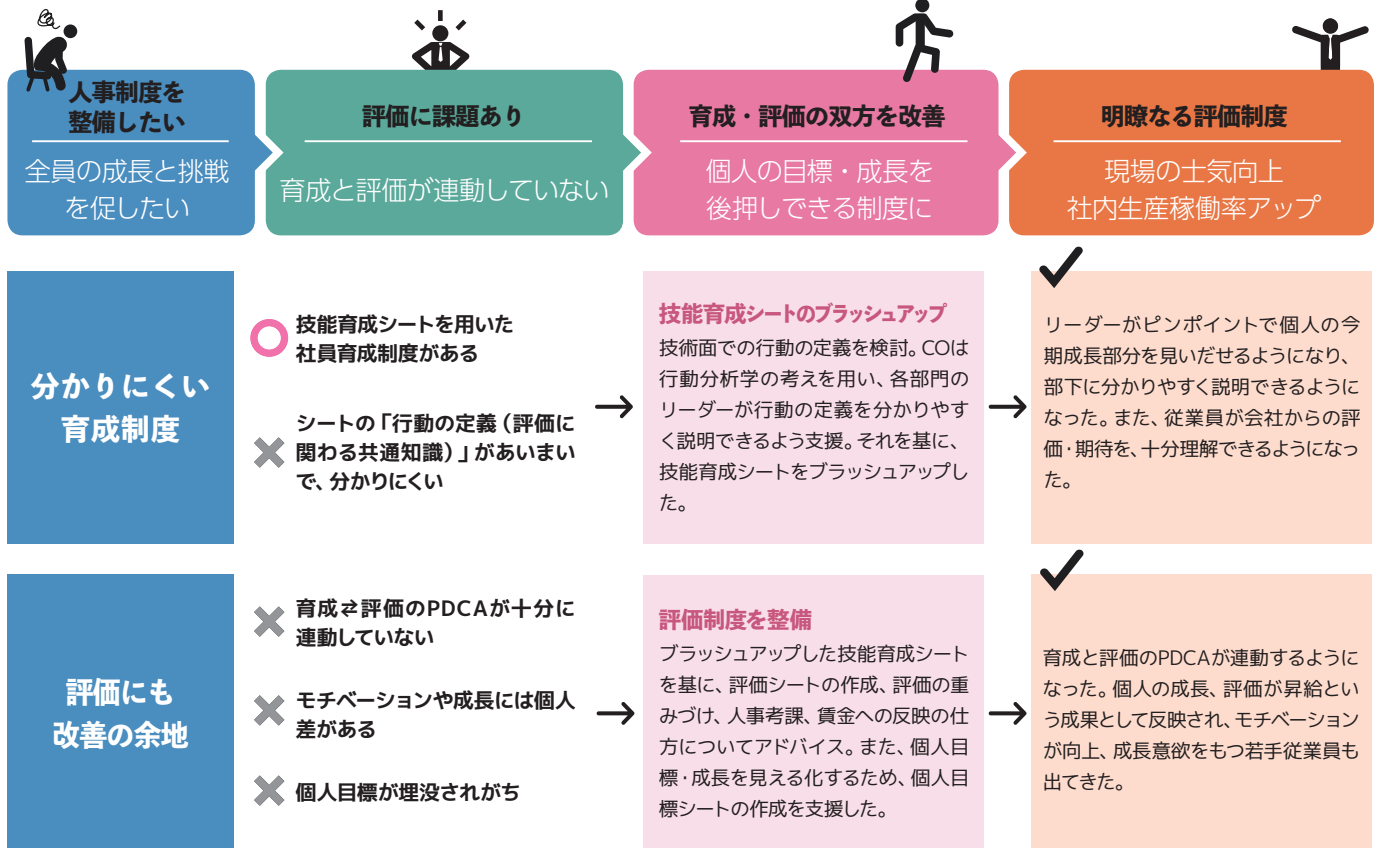
昭和45年創業の機器メーカー。医療機器や食品製造機器など、幅広い分野の機械をOEM・ODMで受注、一貫生産を行う。会社のミッションとバリューを行動指針に落とし込む作業を行う中で、人事制度を整備したいと考えた。従業員全員の成長と挑戦を促し、現場の士気を上げ、求める人物像の採用にもつながる制度にしたいと、相談に訪れた。

## 株式会社阿智精機

代表者：代表取締役 熊谷 雄一

住所：〒395-0303 長野県下伊那郡阿智村駒場608-3

電話番号：(0265) 43-2208



### 支援のポイント

当初より、相談者・幹部の一体感と従業員からの信頼を感じており、人事の仕組みが機能していると予測。それを生かし、さらに発展させることに注力した。具体的な支援の際は、フローチャートや図を多用し、複雑な課題を「見える化」できるよう心掛けた。

### 相談者の声

評価制度が定着し、従業員が活躍できる場所を自ら探し始めたことを実感している。従業員の将来をいかに幸せにしていけるかを基に、一人一人捉え方・考え方の違う個人に向き合い、分かりやすく真摯に説明する大切さに気付くことができた。



### 支援成果と今後の展望

#### 従業員の士気が向上し、従業員紹介による採用がルーティン化 社内生産稼働率も300%向上

会社からの評価や期待が従業員へと伝わり、感謝の気持ちから恩返ししたいと行動・成長する従業員が出てきた。評価が昇給と連動し現場の士気も向上。「従業員が従業員を連れてくる」流れができ、基幹技術者を含む5名の新規採用も実現した。結果、社内生産稼働率も300%向上。さらなる好循環を目指す。



従業員の作業の様子



相談者の工場長 佐々木大吾氏

41  
岐阜県

人手不足対応

待遇と新人教育を改善  
将来の不安が払拭され  
退職者減＝定着率が向上

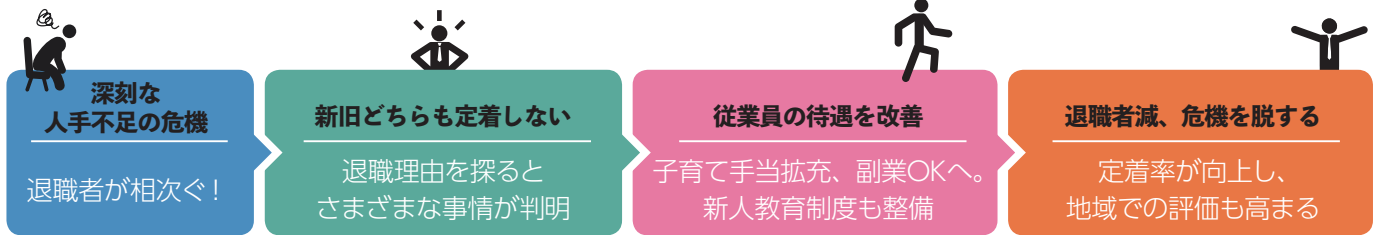
高山米穀協業組合

代表者：理事長 桑谷 康弘  
住所：〒506-0008 岐阜県高山市初田町2-32  
電話番号：(0577) 32-3100



地域に根差した老舗米穀販売企業

昭和25年、高山市内の米穀販売店が統合して誕生。時代とともに事業を拡大し、今では米以外に食品販売、住宅設備機器工事、家電販売、食肉加工、飼料販売などを手掛け、御用聞きによる営業で地域住民の生活を支えている。しかし近年、退職する従業員が増加。第三世代となる会社を引き継いだ理事長は、このままでは深刻な人手不足に陥ると考え、相談に訪れた。



中堅社員が  
続々退社

- × 30代後半より昇給する給与体系で、若手・中堅の賃金が安い
- × 特に子育て家庭の生活が苦しく給料の高い夜勤の仕事に転職



中堅社員の待遇を改善  
子育て家庭の収入を上げるための子育て手当を充実させた。完全週休2日と副業の許可により副収入もサポート。社宅も新設し格安で提供した。



✓  
子育て手当の充実と、収入を増やす副業の解禁で、子育て家庭の教育資金不安を解消できた。便利な場所にある社宅の提供も、地域で破格の好待遇を実現。理事長は、全従業員と個別面談して要望を聞き取った。

定着しない  
新入社員

- 地域のインフラとして意義のある仕事である実感
- × 本人の意向や成長を考慮しない現場都合を優先した配属
- × 育成はOJTで現場任せ。新入社員は不安な思いも
- × 新入社員の考えを聞く機会がない



研修と目標設定を実施  
「適切な教育目標設定とフォロー」「周囲とのコミュニケーション」が重要と考え、新人セミナーと育成目標シートを導入。



✓  
セミナーと育成目標シートにより、理事長や先輩社員が新入社員の状況を把握できるようになった。新入社員と向き合う機会ができ、悩みの共有や成長の見守りにつながった。

支援のポイント

一人で悩んでいた理事長に対し、COは「一緒に考える」という姿勢で課題を整理。教育制度はCOが担う一方で、待遇面は経営に直結するため、適宜アドバイスをしながらか最終的には理事長に決断していただいた。

相談者の声

多方面にわたる情報提供に加え、特に新入社員教育は、COの全面的支援を得て教育ツールを作成した。成果も出て、感謝している。



支援成果と今後の展望

退職者が激減し、定着率向上  
100周年を目指し、さらなる発展に期待

退職者が激減し、特に今年度の新入社員6人は1人も辞めていない。子育て手当は人数制限なく、大学卒業まで1人月額3万円を支給。この手厚さは地域でも話題になり、会社の評価も高まった。来年は創業70周年。従業員一人一人の幸福を追求し、100周年に向けてさらに会社を発展させていきたい。



商品配達を行う軽トラック



新入社員のフォローも万全の総務部



人手不足対応

## 現場の意向を反映 働きやすい制度構築 生涯働ける環境へ前進

### トータル・メディカル津沢株式会社

代表者：代表取締役 津沢 美津子

住所：〒933-0826 富山県高岡市佐野1095-2

電話番号：(0766) 25-3333



#### 人間の支え合いをテーマに介護事業所を運営

富山県西部を中心に介護関係施設「ひだまり」（ひだまり居宅介護事業所／ヘルパスステーションひだまり高岡／訪問介護ステーションひだまり／グループホームひだまり／デイサービスひだまり）を運営する企業。尊厳の保持、安全と安心、地域との共生をモットーに事業展開する。慢性的な介護人材の不足に悩み、打開策がないか相談に訪れた。



#### 支援のポイント

現場で働く職員の意見を真摯に聞くことを心掛けた。「定着しやすく、働きやすい職場」がどのような職場であるかを何よりも第一に考え、相談者が実現できる具体的な人事施策の提案を行った。

#### 相談者の声

現実に則した助言でとてもためになった。現在の職員が長く働ける環境維持とともに、新卒の確保や外国人職員の採用も視野に入れて労務管理を進めていきたい。



#### 支援成果と今後の展望

### 高齢職員の退職がほぼ皆無に 80歳現役をスローガンに終身雇用を目指す

高齢職員の退職が大幅に減り、70歳を超えても現役で働く職員が増加した。80代、90代でも働ける終身雇用を目指す。また新卒確保・外国人採用を視野に入れた労務管理制度の整備も進める。



介護ヘルパーとして働く職員





人手不足対応

# 経営を抜本的に見直し、 人事評価制度を構築 人手不足が解消

## 株式会社八百丑

代表者：代表取締役 堤 弘次

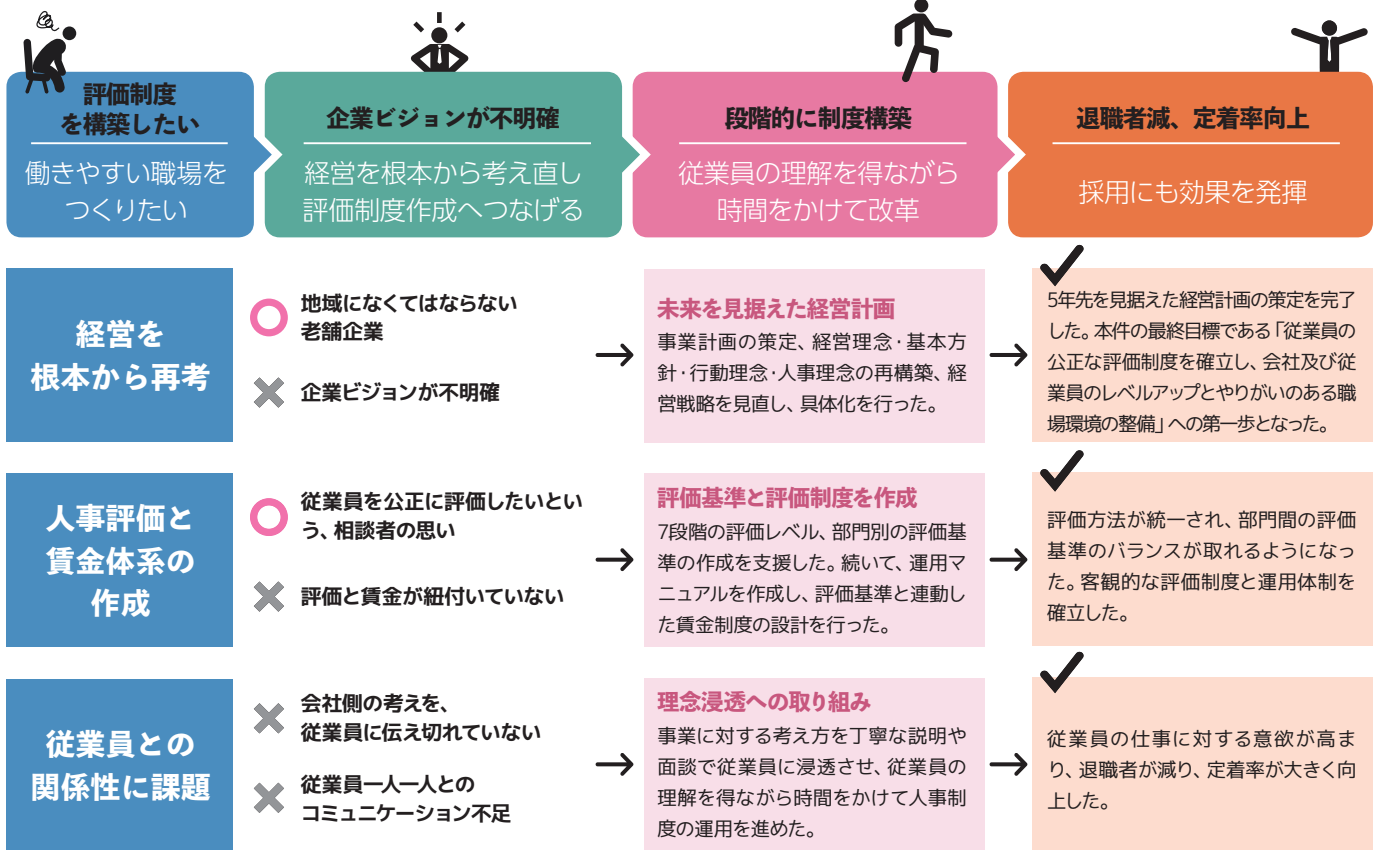
住所：〒636-0152 奈良県生駒郡斑鳩町龍田3-1-15

電話番号：(0745) 74-5558



### 地域になくてはならない青果小売・卸売

明治20年創業。五代にわたり青果小売店・卸売店として営業し、県内外に大手外食店や学校など400社以上の得意先をもつ老舗企業。創業130年という節目を迎え、会社経営を根本から見直す中で、働きやすくやりがいある職場にするため評価制度を作成したと考えた。そこで、制度構築への取り組み方について、当拠点に相談に訪れた。



### 支援のポイント

80%を占めるパート従業員の役割と評価方法、やりがいを高める仕組みを、どのように人事制度に反映するかに留意した。作成した評価制度は、運用しながら問題点を洗い出し改善を施すPDCAサイクルによって、充実をはかった。

### 相談者の声

課題への取り組みに際し、起こりうる問題を常に先回りして指摘してもらい、順調に進めることができた。得意分野が異なる複数のCOに定期的に対応してもらったので、本件以外の相談も行うことができたのが、非常に良かった。

### 支援成果と今後の展望

#### 客観性の高い評価制度で定着率向上、採用もスムーズにパート従業員の役員登用も目指す

客観性の高い人事評価制度と密な面談を通じて従業員の意欲が高まり、今年度の退職者は1名のみと定着率が向上した。さらに、求める人物像を明確化したことで必要な人材の採用がスムーズになり、人手不足が解消した。今後はパート従業員の役員登用へ向けた育成も行う予定。



倉庫スペース



地元の野菜



人手不足対応

## 学生目線での魅力発信 訴求力のあるツール作成で 計画どおり新卒採用を実現

### スマートスピーカーにも取り組むソフトウェア開発企業

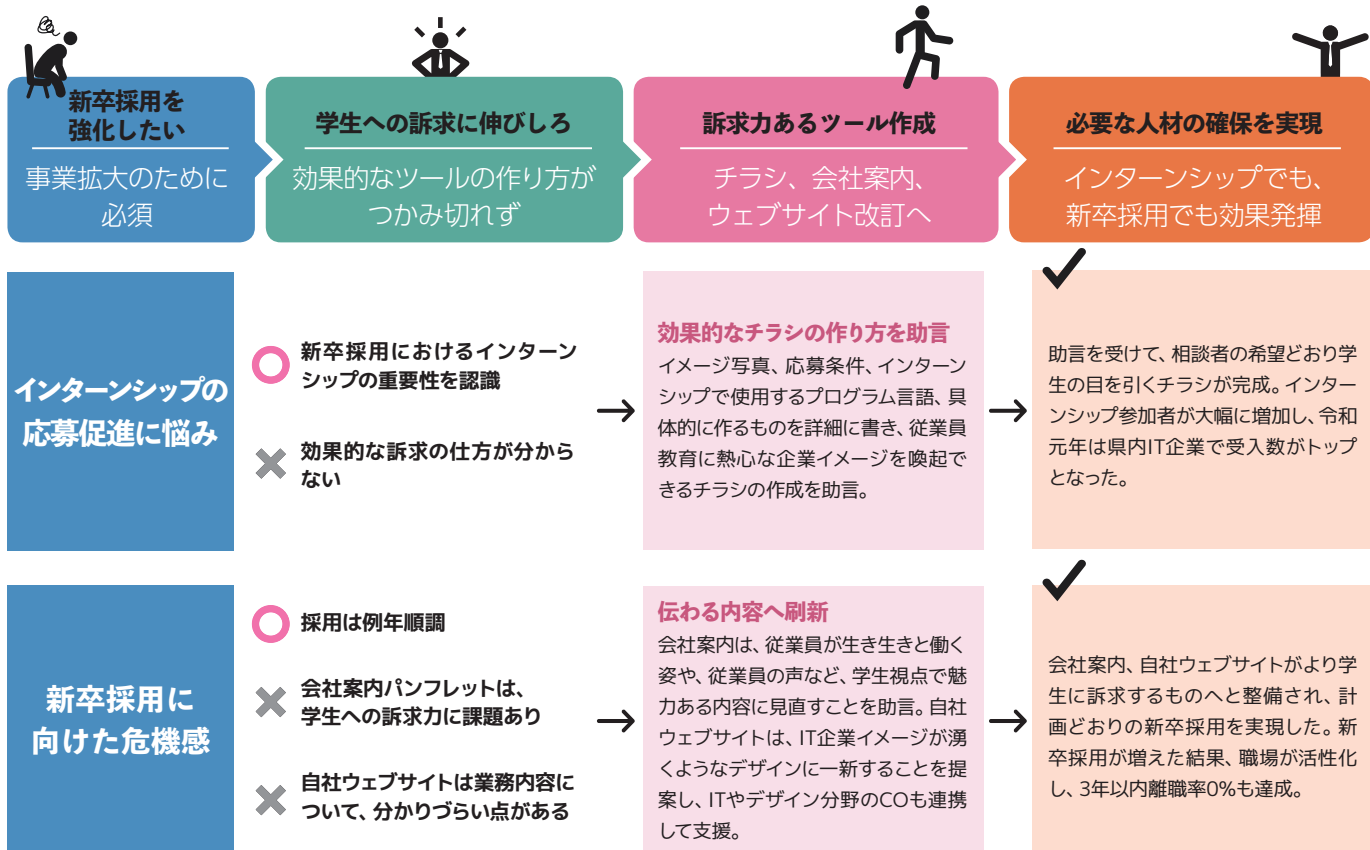
平成25年に創業したソフトウェア開発企業。地元出身者の中途採用や新卒採用によって、従業員は順調に増加。事業拡大のため新卒採用をさらに強化したいと考え、地元大学生・高専生のインターン応募を増やす施策の相談に訪れた。

## 株式会社八雲ソフトウェア

代表者：代表取締役社長 松本 隆義

住所：〒690-0003 島根県松江市朝日町478-18

電話番号：(0852) 67-2418



### 支援のポイント

同社の人間性重視の社風を魅力に感じ、それを少しでも多くの人に知ってもらえるよう心掛けた。ITやデザイン担当のCOと連携することで、インターン募集や新卒採用のための効果的なツールの作成・改善を早急に行えるようサポートした。

### 相談者の声

自分たちでは思いつかないデザインを提案してもらい、希望通りのインターン募集チラシができた。会社案内や自社ウェブサイトも、入社後のイメージがしやすいと学生から好評で、感謝している。



### 支援成果と今後の展望

#### 希望通りの人員採用を実現 受注対応力が上がり売上也アップ

令和元年の県内IT企業でインターンシップ受入数トップとなった。また新卒採用増加と3年以内離職率0%を達成。新規受注への対応余力が生まれ、売上也前々年・前年比10～20%アップ。スマートスピーカーのソフトウェア開発をはじめとするユニークな商品とサービスで、地元で注目される企業になった。



オフィスの様子



相談者の松本氏



人手不足対応

ターゲットに響く  
コンセプトの設定で  
求人が劇的に増加

## 有限会社トッワン

代表者：代表取締役 脇本 祥嗣

住所：〒710-0803 岡山県倉敷市中島2042-6

電話番号：(086) 466-7220



### 写真プリントとiPhone修理を行う「達人」の店

ショッピングモール内に店舗を構え、写真プリント・iPhone修理サービスを展開。運営する2店舗に社員が常駐し、パート従業員との2名体制で業務を行っている。しかし、社員から退職の申し出があり、店舗が存続の危機。求人的成功を望めると、当拠点に相談に訪れた。



**業務内容の  
アピール不足**

- 給与は地域平均水準
- 従業員は業務内容にやりがい・魅力を感じている
- ✕ 業務の魅力を、上手に言語化できていない



**コンセプトの再構築化**

従業員が特に魅力を感じているiPhone修理や写真加工作業を、現代に欠かせないアイテム、「現代メディア」と位置づけ、「目指せ現代メディアの達人!」をキャッチコピーに、求人を行うことを提案した。



現代メディアの達人としての技術が身に付く研修制度が整っていること、研修後に現代メディアの達人としてiPhone修理や写真加工ができることを、訴求力のあるストーリーにまとめることができた。

**求人への  
募集が少ない**

- ハローワークのほか、有料求人広告でも求人を行っている
- ✕ 職種を、販売員として募集
- ✕ 販売員の求人倍率は2.5倍と競争が激しい



**求人ターゲット変更**

「現代メディアの達人」を募集することで、現状の「販売員」ではなく、人気の高いホワイトカラー系へのターゲット変更を提案。まずは、ハローワークの求人票の記載内容を変更し、成果テストを行うことに。



ハローワークでの求人開始直後から問い合わせがあり、2週間で15名の応募を獲得。仕事内容に興味をもつ応募者の面接を繰り返し、社員の採用に成功、店舗も存続に。

### 支援のポイント

従業員が働きがいを感じている点を徹底的にヒアリングし、求人内容をコンセプト化。感性に頼らず、論理的な切り口で支援方法を導き出した。ホワイトボードを活用した見える化で、相談者との認識のズレが出ないように心掛け、相談者がすぐに実行できる手法を提案した。

### 相談者の声

以前はハローワークからの応募者はほぼゼロで、有料求人広告に出稿しても苦戦していたが、今回はハローワークだけで応募が集まったことに驚いている。職種に対して興味をもつ応募者が集まり、適した人材を採用できて喜んでいる。



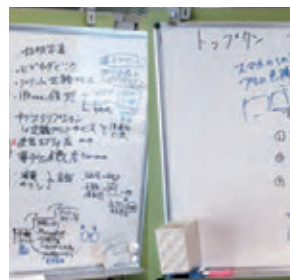
### 支援成果と今後の展望

仕事内容に興味をもつ応募者増加  
無事社員を採用し、店舗存続へ

ハローワークでの求人開始後、わずか3時間で2名から問い合わせがあった。その後1週間で7名、2週間で15名の応募者を獲得。志望動機も「仕事への興味」が多く、面接を繰り返し、社員の採用に成功した。その後の求人においても同様の手法で応募者を獲得、人手不足が解消された。



メニュー表



「現代メディアの達人」コンセプト



人手不足対応

## 評価制度導入で意識向上 退職者が減少し 従業員のマルチタスク化も

### 株式会社パンステージメリー

代表者：代表取締役 金村 修

住所：〒791-1116 愛媛県松山市南土居町540-1

電話番号：(089) 970-4824



#### 激戦区で圧倒的人気を誇る焼きたてパンの店

人口当たりのパン屋数全国第2位という激戦地域の愛媛県で、大人気のパン屋。閉店間際に焼きたてパンを出しても売り切れる。一方、慢性的な人手不足と、従業員のスキルばらつきによるリーダーへの業務負荷集中に悩み、相談に訪れた。



#### 支援のポイント

従業員が主体的に取り組むことを重要視し、「自分たちで作った」と意識をもってもらえるよう、相談者や従業員らの意見を反映しながら修正を繰り返し、評価制度を構築した。従業員の成長を促す面談の進め方もアドバイスした。

#### 相談者の声

従業員一人一人のできることが多くなったと実感。面談を通じて各自と会話する機会が増え、困っていることや、次に取り組んでもらうべきことが明確になった。従業員それぞれに声を掛けやすくなり、風通しが良くなった。



#### 支援成果と今後の展望

#### 退職者の減少と従業員のマルチタスク化で 人手不足解消

退職者が減り一人の従業員が複数ポジションを担当できるようになったことで、リーダーは管理業務に注力できるようになった。全員が夏季休暇取得を実現するなど、働き方改革にもつながった。人材育成の仕組みができ、定着率が向上。今後は人材採用に力を入れていく。



並べられた商品



相談者の中村氏

47

高知県

人手不足対応

## 新事業への挑戦 社内外へ働きかけ 人材育成・適任者確保

### 先端機器と技術力で評価が高い印刷会社

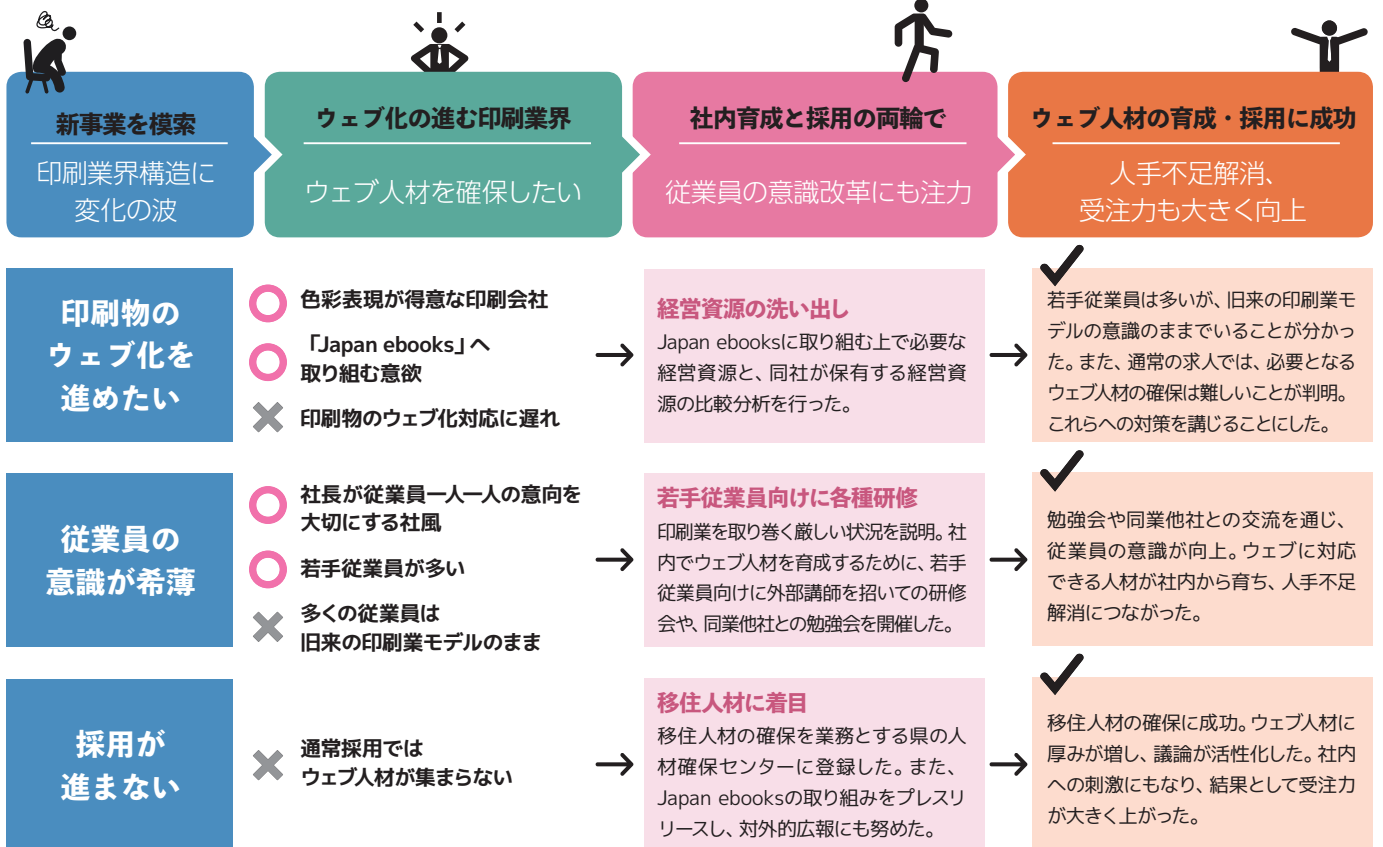
昭和25年の創業以来、色彩表現が豊かな印刷業者として評価が高い。印刷物のウェブ化が進む中、新事業を模索していたところ、全国の地方印刷会社が連携し、ウェブ化ビジネスに取り組むスキーム「Japan ebooks」に着目。同スキームに取り組むにあたり、必要な人材確保の相談に訪れた。

## 弘文印刷株式会社

代表者：代表取締役 楠 淳一

住所：〒780-0863 高知県高知市与力町5-16

電話番号：(088) 822-0240



### 支援のポイント

支援の際は、従業員の自主的な取り組みで会社が変わっていると実感してもらえよう、心掛けた。また、若手従業員の意欲を高め、Japan ebooks会員企業と交流することで、ウェブ化が促進されると考えた。

### 相談者の声

COのアドバイスによって始めた社内勉強会と、Japan ebooksの同業他社との交流により、社内各部署のコミュニケーションが活性化し深化が促され、社内の空気を変えることができた。

### 支援成果と今後の展望

#### 内部・外部の人材確保でウェブ化ビジネス推進 経営に自信を得てさらなる成長へ

社内育成と移住人材へのPRによってウェブ人材の確保に成功。実績のなかったウェブ化に関するプロポーザル入札で数百万円単位の受注を受けられる会社へと変化した。従業員が希望をもち、経営への自信を深めたことで、さらなる成長を目指す。



外観



相談者の楠氏

# よろず支援拠点一覧

拠点名	所在地・連絡先	設置機関
北海道よろず支援拠点	札幌市中央区北1条西2 北海道経済センタービル9階 TEL:011-232-2407	(公財) 北海道中小企業総合支援センター
青森県よろず支援拠点	青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7階 TEL:017-721-3787	(公財) 21あおもり産業総合支援センター
岩手県よろず支援拠点	盛岡市北飯岡2-4-26 岩手県先端科学技術研究センター2階 TEL:019-631-3826	(公財) いわて産業振興センター
宮城県よろず支援拠点	仙台市青葉区上杉1-16-8 プロスペール本店3階 TEL:022-393-8044	宮城県商工会連合会
秋田県よろず支援拠点	秋田市山王3-1-1 秋田県庁第二庁舎2階 TEL:018-860-5605	(公財) あきた企業活性化センター
山形県よろず支援拠点	山形市松栄1-3-8 山形県産業創造支援センター2階 TEL:023-647-0708	(公財) 山形県企業振興公社
福島県よろず支援拠点	郡山市清水台1-3-8 郡山商工会議所会館4階403号室 TEL:024-954-4161	(公財) 福島県産業振興センター
茨城県よろず支援拠点	水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階 TEL:029-224-5339	(公財) 茨城県中小企業振興公社
栃木県よろず支援拠点	宇都宮市ゆいの杜1-5-40 とちぎ産業創造プラザ内 TEL:028-670-2618	(公財) 栃木県産業振興センター
群馬県よろず支援拠点	前橋市亀里町884-1 群馬県産業技術センター1階 TEL:027-265-5016	(公財) 群馬県産業支援機構
埼玉県よろず支援拠点	さいたま市大宮区桜木町1-7-5 ソニックシティビル10階 TEL:0120-973-248	(公財) 埼玉県産業振興公社
千葉県よろず支援拠点	千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23階 TEL:043-299-2921	(公財) 千葉県産業振興センター
東京都よろず支援拠点	港区新橋1-18-6 共栄火災ビル1階 TEL:03-6205-4728	(一社) 東京都信用金庫協会
神奈川県よろず支援拠点	横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル4階 TEL:045-633-5071	(公財) 神奈川産業振興センター
新潟県よろず支援拠点	新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10階 TEL:025-246-0058	(公財) にいがた産業創造機構
山梨県よろず支援拠点	甲府市大津町2192-8 アイメッセ山梨3階 TEL:055-243-0650	(公財) やまなし産業支援機構
長野県よろず支援拠点	長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3階 TEL:026-227-5875	(公財) 長野県中小企業振興センター
静岡県よろず支援拠点	静岡市葵区黒金町20-8 TEL:054-253-5117	静岡商工会議所
愛知県よろず支援拠点	名古屋市中村区名駅4-4-38 ウィンクあいち14階 TEL:052-715-3188	(公財) あいち産業振興機構
岐阜県よろず支援拠点	岐阜市藪田南5-14-53 OKBふれあい会館10階 TEL:058-277-1088	(公財) 岐阜県産業経済振興センター
三重県よろず支援拠点	津市栄町1-891 三重県合同ビル5階 TEL:059-228-3326	(公財) 三重県産業支援センター
富山県よろず支援拠点	富山市高田527 情報ビル1階 TEL:076-444-5605	(公財) 富山県新世紀産業機構
石川県よろず支援拠点	金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館1階 TEL:076-267-6711	(公財) 石川県産業創出支援機構
福井県よろず支援拠点	坂井市丸岡町熊堂第3-7-1-16 ソフトパークふくい 福井県産業情報センタービル6階 TEL:0776-67-7402	(公財) ふくい産業支援センター

拠点名	所在地・連絡先	設置機関
滋賀県よろず支援拠点	大津市打出浜2-1 コラボしが21 2階 TEL:077-511-1425	(公財) 滋賀県産業支援プラザ
京都府よろず支援拠点	京都市下京区中堂寺南町134 京都府産業支援センター内 TEL:075-315-8660	(公財) 京都産業21
大阪府よろず支援拠点	大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館2階 TEL:06-4708-7045	(公財) 大阪産業局
兵庫県よろず支援拠点	神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター1階 TEL:078-977-9085	(公財) ひょうご産業活性化センター
奈良県よろず支援拠点	奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター3階 TEL:0742-81-3840	(公財) 奈良県地域産業振興センター
和歌山県よろず支援拠点	和歌山市本町2-1 フォルテワジマ6階 TEL:073-433-3100	(公財) わかやま産業振興財団
鳥取県よろず支援拠点	鳥取市湖山町東4-100 TEL:0857-31-5556	鳥取県商工会連合会
島根県よろず支援拠点	松江市北陵町1 テクノアークしまね内 TEL:0852-60-5103	(公財) しまね産業振興財団
岡山県よろず支援拠点	岡山市北区芳賀5301 テクノサポート岡山1階 TEL:086-286-9667	(公財) 岡山県産業振興財団
広島県よろず支援拠点	広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ1階 TEL:082-240-7706	(公財) ひろしま産業振興機構
山口県よろず支援拠点	山口市熊野町1-10 NPYビル10階 TEL:083-922-3700	(公財) やまぐち産業振興財団
徳島県よろず支援拠点	徳島市南末広町5-8-8 徳島経済産業会館2階 TEL:088-676-4625	(公財) とくしま産業振興機構
香川県よろず支援拠点	高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センタービル2階 TEL:087-868-6090	(公財) かがわ産業支援財団
愛媛県よろず支援拠点	松山市久米窪田町337-1 テクノプラザ愛媛内 TEL:089-960-1131	(公財) えひめ産業振興財団
高知県よろず支援拠点	高知市布師田3992-2 高知県中小企業会館5階 TEL:088-846-0175	(公財) 高知県産業振興センター
福岡県よろず支援拠点	福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センタービル6階 TEL:092-622-7809	(公財) 福岡県中小企業振興センター
佐賀県よろず支援拠点	佐賀市鍋島町大字八戸溝114 TEL:0952-34-4433	(公財) 佐賀県地域産業支援センター
長崎県よろず支援拠点	長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階 TEL:095-828-1462	長崎県商工会連合会
熊本県よろず支援拠点	上益城郡益城町田原2081-10 TEL:096-286-3355	(公財) くまもと産業支援財団
大分県よろず支援拠点	大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2階 TEL:097-537-2837	(公財) 大分県産業創造機構
宮崎県よろず支援拠点	宮崎市佐土原町東上那珂16500-2 宮崎県工業技術センター3階 (宮崎テクノリサーチパーク内) TEL:0985-74-0786	(公財) 宮崎県産業振興機構
鹿児島県よろず支援拠点	鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館1階 TEL:099-219-3740	(公財) かがしま産業支援センター
沖縄県よろず支援拠点	那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター4階 TEL:098-851-8460	沖縄県商工会連合会
よろず支援拠点全国本部	港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル TEL:03-5470-1581	(独) 中小企業基盤整備機構

(2020年1月現在)

