



平成28年度

よろず支援拠点 取組事例集

中小・小規模事業者のための経営相談所



よろず支援拠点全国本部

よろず支援拠点事業のご紹介

よろず支援拠点とは、中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題に対し、一歩踏み込んだ専門的な助言を行うため、平成26年6月から各都道府県に設置しているワンストップ相談窓口です。
経営上のどのようなお悩みにでも、何度でも無料で相談できます。お気軽にご利用ください。

■支援体制のイメージ図



取組事例 目次

エリア	No	拠点	事業者名	業種	課題	タイトル	ページ
北海道	1	北海道	La coupe (ラクーブ)	サービス業	創業	「30年間の技術と接客力」+「経営ノウハウの補完」=念願の創業	7
	2	青森	八戸製氷冷蔵株式会社	製造業	売上拡大	自社製造の「地サイダー」で北東北地域の6次産業化に貢献	8
東北	3	岩手	浅岸ほぐしサロン	サービス業	売上拡大	創業後の低迷から売上げ3倍に！見込み客に効果的な情報発信を実現	9
	4	宮城	匿名希望	建設業	経営改善	「経営改善に向けた明確なプラン」+「金融機関との折衝」=運転資金の確保	10
	5	秋田	有限会社伊藤漬物本舗	製造業	売上拡大	「代表のアイデア」+「明確なコンセプトを表現」=県外へ商圏拡大	11
	6	山形	株式会社オードヴィ庄内	製造業	売上拡大	「小さな酒蔵ゆえの強み」+「効果的な情報発信」=販路拡大	12
	7	福島	ユタプロ	サービス業	創業	IT関係の設備工事受注を土台にコンサルティング分野でも販路拡大	13
関東	8	茨城	野村醸造株式会社	製造業	売上拡大	つくば大学とのコラボにより 被災した酒蔵が復興へ	14
	9	栃木	株式会社エージーエム	サービス業	売上拡大	「機動性」+「内製化の推進」=差別化された対応力	15
	10	群馬	株式会社ダイシンテクノス	製造業	売上拡大	「設計・開発力」×「消費者目線」=販路拡大+売上対前年比110%	16
	11	埼玉	手渡き和紙たにの	製造業	売上拡大	伝統工芸和紙の販路拡大にチャレンジ 海外展開も加速	17
	12	千葉	株式会社かくじゅう	飲食業	経営改善	「老舗料亭のこだわり」+「計画に基づいた取組」=10期ぶりに黒字回復	18
	13	東京	株式会社日興エポナイト製造所	製造業	売上拡大	ボトルネックを解消する生産工程の革新 手作業を機械化して生産性を向上	19
	14	神奈川	有限会社モリ・ワールド	小売業	売上拡大	老舗ベーカリーが経営管理とブランド構築で大幅な収益改善	20
	15	新潟	株式会社太田材木店	建設業	売上拡大	トレーサビリティ制度の導入 革新的取組みで「越後杉」の売上拡大	21
	16	山梨	CIH株式会社	卸売業	売上拡大	地域に特化した全国初のギフトカタログ 山梨の地域商品を全国に発信	22
	17	長野	株式会社ミールケア	サービス業	売上拡大	社員の意識改革、食育の付加価値の創出で給食サービス事業を革新	23
中部	18	静岡	匿名(A社)	製造業	経営改善	工場診断から強みを再認識し、借入金の再リスクを可能に	24
	19	愛知	株式会社ケーエスケー	製造業	売上拡大	黒字体質への脱皮と事業の拡大 国際特許取得で世界へ飛躍するチャンス	25
	20	岐阜	株式会社主婦の店高山店	サービス業	売上拡大	理想のイメージからアプローチし 屋台村を人気のスポットに	26
	21	三重	株式会社賀門	製造業	売上拡大	新感覚揚げ菓子を特許申請 商談会にも参加し販路拡大を達成	27
	22	富山	日本エレテックス株式会社	建設業	売上拡大	電磁波防御の独自技術を商品化 大手企業から厚い信頼を獲得	28
	23	石川	有限会社谷口産業	建設業	経営改善	窮境要因に向き合い経営改善計画を策定 仕入れの資金調達も可能に	29

エリア	No	拠点	事業者名	業種	課題	タイトル	ページ
近畿	24	福井	株式会社平田不動産	サービス業	売上拡大	県外事業者との連携で空き家管理事業を促進 農地を宅地転用して住宅販売を拡大	30
	25	滋賀	有限会社吉正織物工場	製造業	売上拡大	「浜ちりめん」の新商品を展示会にテストマーケティングで海外展開を推進	31
	26	京都	有限会社鈴木モータース	サービス業	売上拡大	「動く京町家」プロジェクトで地域社会と自社の本業に、良い風を呼び込む	32
	27	大阪	着物さくさく & さくさくぶらす	サービス業	売上拡大	明確な事業戦略から、さらなる販路拡大へ創業3年で売上げを3倍に	33
	28	兵庫	I KAMIKO (アイ カミコ)	小売業	創業	体験価値を提供する集客イベントと円滑な資金調達で思い描いた起業を実現	34
	29	奈良	株式会社GMC	製造業	創業	補助金の活用も行いながら健康食品の開発と創業を同時に実現	35
	30	和歌山	Cocorokids (ココロキッズ)	小売業	売上拡大	「知名度・ファンの増加」+「売上構成比の見直し」=月商が2倍にアップ	36
中国	31	鳥取	フタバ時計眼鏡店	小売業	売上拡大	ペーパークラフト部門の立ち上げで既存事業とは違う、新たな市場へ進出	37
	32	島根	株式会社ビドルインターナショナル	製造業	経営改善	融資を受けて運転資金不足を解決 攻めの営業スタイルで売上増へ	38
	33	岡山	まからずやストアー	製造業	売上拡大	「希少な牡蠣」+「マーケティングの4Pを再定義」=百貨店のギフト用で販路拡大	39
	34	広島	株式会社福山農興	農業	創業	安定的な飼料調達と販路開拓で本格的な養豚事業の展開に期待	40
	35	山口	ヘアサロンLoLo (ろろ)	サービス業	創業	店舗オープンが急ぎょ前倒しに！効果的な広告宣伝で無事に開店	41
四国	36	徳島	株式会社キタウチ	製造業	売上拡大	モダン神棚を独自開発 知財を保護しながら、若年層の市場を開拓	42
	37	香川	ELAMICA (エラミカ)	小売業	創業	ニーズに合わせた商品コンセプトの調整とHPによる情報発信により円滑な創業へ	43
	38	愛媛	有限会社ケイワイブランニング (えひめ文化健康センター)	サービス業	売上拡大	「新講座や顧客満足度の向上」×「社員の意識改革」=短期間で目標会員数を達成	44
	39	高知	四万十ノ株式会社	卸売業	売上拡大	「ふるさと納税」をビジネスチャンスに地域産業の核となる存在へ成長	45
九州	40	福岡	有限会社ナラティブ (きみしゃん本舗)	製造業	売上拡大	ユニークな店づくりとプレスリリースで全体の売上げが4倍に	46
	41	佐賀	有限会社やま平窯元	製造業	売上拡大	ホームページの自作とネットショップの刷新で会社全体の売上げを拡大	47
	42	長崎	福島農園	農業	売上拡大	「桃の花のトンネル」のプレスリリースで直接注文の比率を急拡大、利益率も改善	48
	43	熊本	合同会社菓舗さとう	小売業	経営改善	新商品づくりと効果的なブランディングで経営改善が進展	49
	44	大分	フジポップコーン	飲食業	経営改善	目玉商品づくりと経営改善計画の策定で売上拡大と資金繰りを同時に改善	50
	45	宮崎	株式会社水永水産	製造業	売上拡大	商品開発力を活かした店舗コンセプトで円滑な移転と売上拡大を実現	51
	46	鹿児島	ファッションブラザ マルミ屋	小売業	売上拡大	レイアウトやディスプレイ等の店舗改善で回遊性を高めて売上げを2割アップ	52
沖縄	47	沖縄	Glass Worksちゅき	小売業	売上拡大	ガラスアート作家が独自の強みを発信し売上拡大を達成	53

事例ページの説明

項目について

主な課題

売上拡大 売上拡大、販路開拓等の課題について相談があった事例

※ ■ 宿泊・飲食・農林漁業
■ サービス業
■ 小売・卸売業
■ 製造・建設業

経営改善 資金繰り改善、事業再生等の経営改善の課題について相談があった事例

創業 創業に向けた、事業計画作成・資金調達等の課題について相談があった事例

事業者概要

売上拡大

製造・建設業

「設計・開発力」×「消費者目線」=
販路拡大+売上対前年比110%

これまでにない切り口の意見で
新商品の売上増加につなげたい

設計・開発力に定評のある株式会社デザインテクノスは、平成25年に児童・机パッケージ什器「合格机」を商品化。設置と移動の容易さをアピールポイントとして、一般家庭向けに販売代理店を通じて販売していた。しかし広告宣伝不足や営業体制の限界で販売が伸び悩んでいた。自社ホームページでも販売し、商品そのものの見直しを進めてきたが、そのためには従来にない切り口の意見が必要ではないか。そう考えた新井社長は、実施機関の経営総合相談窓口相談し、当拠点の女性コーディネーター（以下、Co）を紹介された。

**アピールポイントへの着眼点を変更
見え始めた、消費者目線の重要性**

当初は子どもの家庭学習ニーズを想定していた。具体的な商品の特長は「集中できる空間づくり」であった。それを踏まえて、Coが多くの用途の可能性を打診すると、相談者は別の視点に気付く始める。商品機能の訴求より、使用する側が実現できることをアピールする方が消費者の心を動かせる。そこでCoは、①使用する側である消費者の目線、提案書やパンフレット等を作成する。それを活かして、別の開発商品「間伐材杉製パーテーション」とともに営業戦略を立てる。②併せてテストマーケティングで仮説・検証を行い、市場拡大の機会発見につなげる。この2点が課題だと分析した。

**使用シーンから提案資料を見直し
積極的な提案営業をアドバイス**

Coが一番重視したのは、「消費者の目線で考えること」。そのために、「使用シーンでお客様の問題を発見し、その解決策を商品価値として提供し、提案書やカタログ等に反映させる」「ニーズを踏まえ、個人向け、ビジネス向けに分けて商品提案する」「Coがつながりを持つ小学校でテストマーケティングを行い、教育現場の現状やニーズを摸る」。以上のことを提案した。その提案を受けて、相談者は教育・家庭用とビジネス用の2種類のカタログを制作。提案資料もCoとブラッシュアップを重ねている。展示会に積極的に出展したり、小学校でテストマーケティングを行うなどにより得た情報を活かし、問題解決型の提案営業を実施した。

**使用場面のイメージが鮮明に伝わり
売上アップにつながった**

結果として、販売代理店、企業、教育現場等から製品への理解を得やすくなり、販売先を紹介されることが多くなった。大手ハウスメーカーとの契約、新規開設の学習塾での採用など販路拡大にもつながり、売上げが対前年比110%を実現している。「消費者が自社の商品を使う姿が明確にイメージとして見えるようになり、その結果、自社として有効な提案書が作成できるようになりました」と当拠点を利用したメリットを実感している。

【会社概要】
株式会社 デザインテクノス
代表者：代表取締役
新井 理弘（あらい やすひろ）
住 所：〒371-0037
群馬県前橋市上小出町2-9-31
電話番号：（027）234-8507
事業内容：住宅設備・設計・施工及び、什器製造・販売、平成25年には小規模多機能型エントランスが「ぐんま新技術」に採択。間伐材杉製パーテーション連結システムでは特許を取得する等、設計・開発力には定評がある。



「合格机」を「知事の機」に名称変更し、在宅勤務等にニーズが拡大



新井社長は女性Coと議論を重ね、カタログの修正を実現



学習塾に採用された間伐材杉製パーテーション

用語について

●CCo・Co

よろず支援拠点チーフコーディネーター・コーディネーター。よろず支援拠点に配置されている、事業者からの経営相談に対応する専門家。

●当拠点

全国に設置されているよろず支援拠点の中で、相談企業が所在する都道府県のよろず支援拠点を示す。

●実施機関

よろず支援拠点事業を国から受託している組織。

各都道府県の中小企業支援センター、商工会連合会、商工会議所、金融機関などがある。



取組事例の紹介 全国47事例

県外事業者との連携で空き家管理事業を促進 農地を宅地転用して住宅販売を拡大

先進的な2つの取り組みに関して それぞれの悩みを抱えていた

福井県内の不動産業界では先進的な取り組みを行っている平田不動産。家主に代わって空き家を巡回・点検・清掃する「いえばと!」を平成25年4月から開始しているが、契約が伸び悩んでいた。また地主からの要望で小浜市内の農地を宅地転用して「区画別専任建設業付定期借地権付き住宅」(以下、定期借地権付き住宅)の販売を考えていたが、PR方法に悩んでいた。その頃、金融機関の紹介で小浜商工会議所にて当拠点の相談会が開催されることを知り相談に至った。

志を同じくする県外同業者との連携と 事業のPR方法が課題

担当コーディネーター(以下、Co)は、それぞれの悩みに対し、課題の整理を行った。まず「いえばと!」事業に関して、空き家を有効活用する視点が欠けていること、そして1社単独では普及が難しいため、同業者等とネットワークを組んで活動を行うことが必要であった。一方、定期借地権付き住宅の販売については、福井県で初の取り組みであり、「先祖代々の遺言で土地を売れないが、有効活用を図りたい」という地主のニーズから生まれたものである。地主が一定期間、住宅用地として賃貸した借主から土地の賃料を得る事業であった。しかし相談者は不動産の管理業務には精通していたが、PR方法は不慣れな面があった。

地元の団体やNPO等との連携を促進 チラシ・Q&A集・プレスリリースの活用も実践

Coは、空き家の活用に向き合った地元団体やNPOとの連携が効果的と助言した。連携のため、地元のIターン者が中心となって設立された「KISMO小浜」の代表者に働きかけを行うように助言。一方「いえばと!」を利用している家主に、貸家として活用すれば、Iターン者と家主と当社もそれぞれメリットがあることもアドバイスした。それを受けて相談者は、市民グループの会合に参加して意見を交換。小浜市と「KISMO小浜」と連携して移住希望者向けの「空き家ツアー」を初めて開催。さらに県外同業者に「あかり家プロジェクト」への参加を積極的に働きかけた。定期借地権付き住宅に関しては、地元の優良建設会社とコラボし、交流イベントを通じてPRを行うことを提案。ターゲットのお客様を明確化し「土地を購入するよりも土地を借りると、どのようなメリットがあるのか」を数値やグラフを用いて「見える化」するように提案した。また、PR用のチラシやQ&A集を作成すること、プレスリリースを利用すること等をすすめた。

空き家ツアーを二回開催 定期借地権付き住宅も完売に

相談企業は、小浜市の空き家対策協議会のメンバーになり、市の職員に空き家の現状を説明。小浜市と「KISMO小浜」と連携して、空き家ツアーを二回開催している。「あかり家プロジェクト」も参加企業が2社から4社になった。定期借地権付き住宅は複数のマスコミに取り上げられ、売り出した5棟は完売し、他の地域でも開発を進めている。相談者は、「悩みに共感してもらい、話が進展したことに感謝しています」と当拠点を活用した良い手ごたえを感じている。

【会社概要】

株式会社平田不動産

代表者：代表取締役

平田 長市郎(ひらた ちやういちろう)

住所：〒917-0073

福井県小浜市四谷町9-18

電話番号：(0770) 53-3588

事業内容：平田氏は金融機関の勤務を経て、昭和56年に平田不動産を創業。不動産事業、保険代理業、ライフサポート事業を展開。空き家問題にも取り組み、家主に代わって空き家を定期的に巡回管理する「いえばと!」を開始。「あかり家プロジェクト」も主宰し、他県同業者と連携して取り組んでいる。また「土地を手放したくないが、有効活用したい」という地主の要望に応じて、空き地管理業務も展開。福井県初となる「区画別専任建設業付定期借地権付き住宅」の販売を開始している。



「いえばと!」の魅力を伝え、PRを図っているサイト



県外の同業者と連携して空き家対策をすすめている「あかり家プロジェクト」



先進的な取り組みを行っている平田社長