

話をしよう。

平成28年度 よろず支援拠点成果事例集  
よろず支援拠点 全国本部



よろず支援拠点 全国本部



話をすると、  
答えが見えて来る。

この成果事例集でご紹介するのは、  
よろず支援拠点と話をすることをきっかけに  
経営課題の解決へと踏み出した  
中小企業の方々のエピソード。  
一人で悩みを抱えている経営者の方に  
一歩踏み出して欲しい、との想いを込めてつくりました。



悩みのない、中小企業なんてない。

だから、よろず支援拠点がある。

中小企業の方々にとって、経営上の悩みはつきもの。  
その悩みは、売上げを伸ばしたいというものから商品開発、  
後継者がいないという悩みまで多岐にわたります。  
「よろず支援拠点」は、中小企業の皆様が抱える  
経営上のあらゆる悩みにお応えするために、  
国が全国に設置した経営のワンストップ相談所です。  
各拠点には、それぞれの分野に精通した専門家が在籍。  
経営上の悩みに親身に耳を傾け、抱えている悩みの本質的な課題を  
明確化するとともに、適切な解決策をご提案します。  
さらに、解決策の提示にとどまらず成果が出るまで、  
寄り添うようにフォローアップ。  
課題の大小を問わず何度でも無料で相談できる、  
中小企業の経営者を「一人にしない」相談所です。

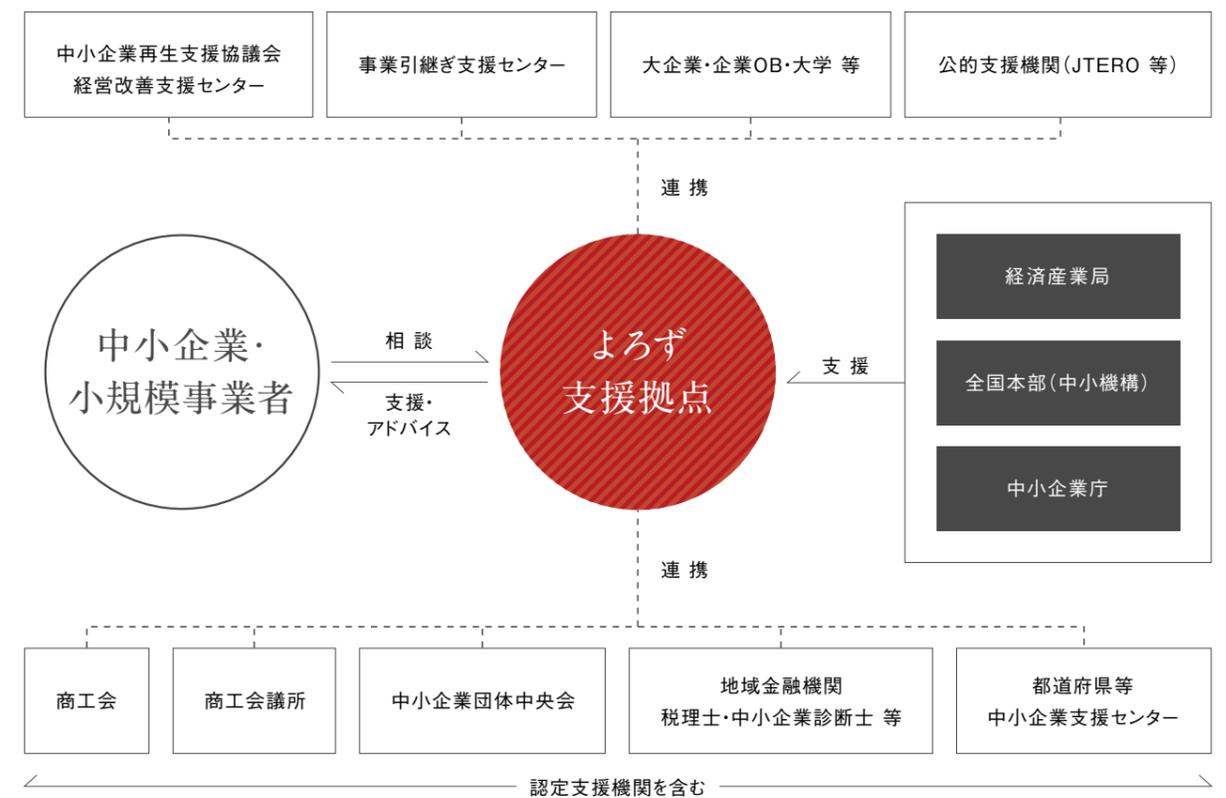
相談者の満足度は創設から常に8割超。  
課題に応じた、ワンストップサービス。



よろず支援拠点は、売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けて、一步踏み込んだ専門的な提案を行います。また、解決のために相談内容に応じた適切な支援機関の紹介、経営課題に対応した支援機関の相互連携をコーディネートします。

支援機関と連携し、経営上のあらゆるお悩みに対応します。

【支援体制のイメージ図】





[Interview 01]

007 経営をともに考える、  
一番身近な存在でありたい。

多和田 悦嗣 愛知県よろず支援拠点 チーフコーディネーター



[Interview 02]

009 相談者と支援者の関係ではなく、  
人間関係を築いていきたい。

吾妻 加奈子 和歌山県よろず支援拠点 コーディネーター



[Interview 03]

011 気づいていない視点から、  
思わぬ武器がもらえる場所。

野口 正幸 沖縄県よろず支援拠点 コーディネーター

[特集事例]

013 [青森県] 株式会社エイ・ワンド / 製造・建設

017 [沖縄県] shelly.na (シェリーナ) / 小売・卸売

021 [和歌山県] 大瀬株式会社(宿舍・新和歌ロジ) / 宿泊・飲食・農業

025 [高知県] 有限会社斉藤牧場 / 宿泊・飲食・農業

029 [千葉県] 酢之宮醸造所 / 製造・建設

033 [鳥取県] 焼肉ダイニング華壺 / 宿泊・飲食・農業

037 [愛知県] やはた株式会社 / 小売・卸売



## 売上拡大 [宿泊・飲食・農業]

043 [北海道] 株式会社スリーサークル

045 [秋田県] 弥助そばや

047 [東京都] 株式会社エクスカリバー

049 [香川県] さんわ農夢株式会社

051 [大分県] 味のより道うしじま

## 売上拡大 [サービス]

055 [群馬県] 藍天企業有限会社

057 [山口県] 有限会社トリート(屋号:新しい整骨院)

059 [熊本県] 株式会社アスリンク

061 [宮崎県] 合同会社IWC(あおぞら整骨院)

## 売上拡大 [小売・卸売]

065 [山形県] 株式会社杵屋本店

067 [栃木県] 株式会社日昇堂

069 [神奈川県] 鎌倉青果株式会社

071 [山梨県] 有限会社モンマーロ

073 [石川県] 菓子工房よどがわ

075 [福井県] 有限会社中西昆布

077 [大阪府] 株式会社金星商店(屋号:西山靴研究所)

079 [佐賀県] お菓子のじろう

081 [鹿児島県] 大園フルーツ

## 売上拡大 [製造・建設]

085 [宮城県] 小野精工株式会社

087 [埼玉県] 蒟蒻屋本舗株式会社

089 [新潟県] シーサイド・ファクトリー株式会社

091 [長野県] 伊東産業株式会社 長野支社

093 [三重県] 株式会社エス・アイ・シー

095 [富山県] 丸玉株式会社

097 [京都府] 山崎紙工株式会社

099 [奈良県] 株式会社soliton corporation

101 [島根県] 青砥酒造株式会社

103 [広島県] 株式会社アイエスツール

## 経営改善

107 [岩手県] 株式会社地熱染色研究所 / 製造・建設

109 [茨城県] 有限会社たまごや / 小売・卸売

111 [岐阜県] 有限会社アールアンドエスフーズ / 小売・卸売

113 [徳島県] マイルストーン / 小売・卸売

115 [福岡県] 株式会社ナダヨシ / 製造・建設

## 創業

119 [福島県] L'ANIT(ラニット) / 小売・卸売

121 [静岡県] 株式会社スリーパンズ / 小売・卸売

123 [滋賀県] アプリシエイト / 小売・卸売

125 [長崎県] 焼鳥 こう庵 / 宿泊・飲食・農業

## 事業承継

129 [兵庫県] フォレストクラブ合同会社 / 宿泊・飲食・農業

131 [岡山県] 株式会社藤枝被服 / 製造・建設

133 [愛媛県] 株式会社龍宮堂 / 製造・建設

135 よろず支援拠点一覧

137 都道府県別インデックス

# 売上拡大

[小売・卸売]

- 065 [山形県] 株式会社杵屋本店
- 067 [栃木県] 株式会社日昇堂
- 069 [神奈川県] 鎌倉青果株式会社
- 071 [山梨県] 有限会社モンマーロ
- 073 [石川県] 菓子工房よどがわ
- 075 [福井県] 有限会社中西昆布
- 077 [大阪府] 株式会社金星商店(屋号:西山靴研究所)
- 079 [佐賀県] お菓子のじろう
- 081 [鹿児島県] 大園フルーツ



# 意識改革と新商品開発で 昆布離れを打開し売上増

福井市内で昆布卸・小売業を営む有限会社中西昆布。近年の食生活の変化で、若者の昆布離れが進んでいるという課題に悩まされていた。悲観的な発想に囚われていたが、意識を変えることから昆布離れ打開のきっかけをつかむ。

## 【会社概要】 有限会社中西昆布

代表者:中西 伸治(なかにし しんじ)  
住 所:福井県福井市経田1-1313  
電 話:0776-22-6137

昭和7年創業。ダシ取り用昆布、佃煮、とろろ昆布など昆布に関わる商品を幅広く販売している。



売上拡大「小売卸売」

## 進む食の洋風化と 消費者の昆布離れ

「中西昆布」は昭和7年に初代が京都での修行を経て福井市内に創業した。相談者はその三代目。近年、食生活の洋風化や核家族化が進み、消費者の昆布離れが加速しており、相談者は、マーケット縮小に大きな不安を抱いていた。そんな折、取引のある金融機関の支店長から当拠点を紹介され、アドバイスを求めて来訪した。

## ネガティブな思考を ポジティブに切り替えた

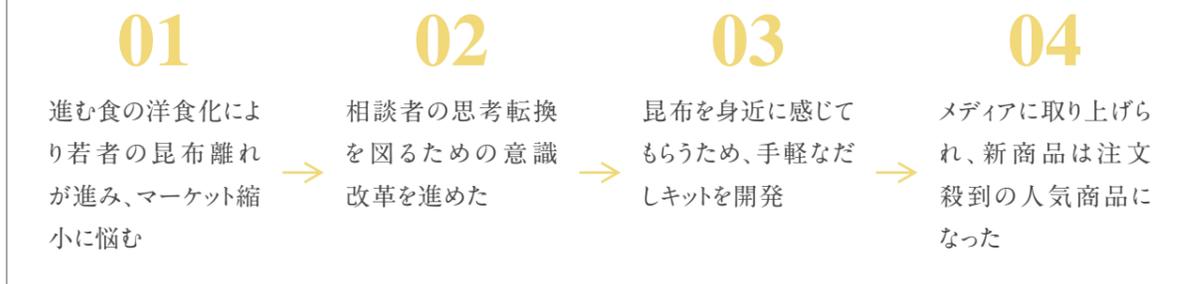
最初の来訪時は、「今の若い人たちの昆布離れについて、時代の流れで仕方ない」と、前向きな発言がほとんどなかった。担当したコーディネーターは、まずは代表のマイナス思考を変えるべく、今や昆布は世界のシェフたちの間で、最高級の食材として扱われているという事実を指摘し、昆布離れた若い人たちが、また昆布に戻ってくる可能性を示唆した。そのためには、一般的に手間がかかるとされている昆布でダシを取ることは

意外に手軽であることや、自然食品である昆布の素晴らしさを世の中に伝えていくことが大切だと説得。こうしたポジティブな話の中で、まずは相談者の意識改革を進めていった。

## 簡単!便利な 昆布だしキットを開発

若い人たちに日常生活のなかで昆布を使ってもらい、良さをわかってもらうことを目指し、昆布料理教室、昆布だしキットの商品開発、SNSやホームページを使ったレシピの発信、だしソムリエによる昆布に

### 支援の流れ



A. 発売日には即日売り切れになった「天然だし入門セット」 B. 店内の様子 C. 相談者の中西伸治さん D.E. 昆布に関わる商品を幅広く展開

売上拡大「小売卸売」

ついてのワークショップなどを行うことを提案した。これを受けて相談者は早速、だしキットの試作品を開発。1リットルの水に、一定量の昆布と鰹節を入れて、一晩置くだけで、翌朝にはダシができていくという代物だ。試作後、福井市内にある護国神社で定期的に行っている、赤ちゃんのためのお参りの日に合わせて、同社がだしキット300セットを無料配布したところ、評判となり、お母さん方からの問い合わせが増加。というのも実は、お参りの日に合わせて相談者が元々提供していたお粥の昆布ダシの味がかね

てより評判になっていたのだ。これをきっかけにだしキットの商品化と発売に踏み切った。

## 在庫が尽きるほどの 売上げを達成

だしキットの開発・発売について、当拠点からの提案で記者発表の開催が決定した。その際、だしキットは『天然だし入門セット』と命名。パッケージデザインもアドバイスした結果、全国紙や地方紙、専門誌やラジオなどいくつかのメディアに取り上げられると、在庫商品が数時間で完売。その後も生産

が追い付かない状況が続き、ネットでの注文も増えた。店舗に来店する新規のお客様も増加。マーケットは縮小の一途と思いついてきた相談者は、当拠点に相談することによって「マーケットはまだまだある」ことを実感し、視野を広げ前向きに取り組めるようになったと語った。