

認定経営革新等支援機関による

# 中小企業・小規模事業者支援

## 優良取組事例集



経営革新の取組に向けた  
ヒントやノウハウが満載

経済産業省 中小企業庁  
経営支援部経営支援課

## はじめに

近年、中小企業を巡る経営課題が多様化・複雑化する中、中小企業支援の担い手の多様化・活性化を図るため、中小企業に対して専門性の高い支援事業を行う「経営革新等支援機関」(以下、認定支援機関)を認定する制度が平成24年8月に創設されました。

本制度は、税務、金融及び企業財務に関する専門的知識や中小企業支援に係る実務経験が一定レベル以上の個人、法人、中小企業支援機関等を認定支援機関として認定することにより、中小企業に対して専門性の高い支援を行うための体制を整備するものです。

中小企業庁では、平成24年11月の第1回認定以降、令和5年2月までに約46,000機関を認定支援機関として認定してきました。

これらの認定支援機関による中小企業・小規模事業者の支援体制の強化に向け、以下の4点の活動の更なる活性化が期待されています。

- ①経営革新等支援業務等(経営状況に関する調査・分析、事業計画の作成に係るきめ細かな指導及び助言、中小企業会計要領等に拠った計算書類等の作成及び活用の推奨 等)
- ②その他経営課題全般に対する支援業務(経営改善や創業等に係る指導及び助言 等)
- ③中小企業支援施策と連携した支援業務(施策の周知やよろず支援拠点との連携 等)
- ④認定支援機関は、経営革新等支援業務を実施した中小企業等に対する案件のフォローアップを実施すること。また、補助金等の申請に係る支援を実施した場合は、補助事業期間(当該補助金等の交付を受ける期間をいう。)及びその後の一定期間において、当該中小企業等の事業の遂行についてのフォローアップを着実に実施すること。

本書では、認定支援機関及び認定支援機関による支援を活用した中小企業・小規模事業者に対するヒアリング調査等を通じ、その結果を具体的な優良事例・活動事例として整理しました。

本書の活用を通じて、

- 他の認定支援機関の具体的な取組を参考にすることで、各認定支援機関の更なるスキルアップを図り、支援の質の向上・拡充が促進されること
- 認定支援機関による支援の効果を認知してもらうことで、中小企業・小規模事業者による認定支援機関の活用が促進されること

を期待いたします。



# CONTENTS



## 売上拡大

岩手県	岩手県商工会連合会	於本薪炭	6
宮城県	合同会社ミア・カーサ経営支援室	有限会社パレット	7
福島県	福島県中小企業団体中央会	株式会社富久栄商会	8
茨城県	茨城県商工会連合会	有限会社玉木	9
神奈川県	税理士法人あおば	株式会社紅製作所	10
岐阜県	伊東 直紀	有限会社新栄産業	11
岐阜県	岐阜県商工会連合会	飛騨高山 釣り&キャンプ 鱒蔵	12
静岡県	島田商工会議所	井上玩具煙火株式会社	13
大阪府	株式会社経営戦略室	株式会社CIPHERインターナショナル	14
大阪府	松原商工会議所	コウワ	15
鳥取県	株式会社QUON	株式会社KENZEN	16
岡山県	倉敷商工会議所	アトリエ・トノーブ	17
岡山県	備前商工会議所	ヒロイグラススタジオ	18
山口県	株式会社経営情報センター	株式会社ピーコック	19
愛媛県	伊予商工会議所	株式会社金沢製菓	20
佐賀県	鹿島商工会議所	杉彫	21
熊本県	山鹿商工会議所	株式会社ラ・モード	22
大分県	酒井 英俊	Alycia キッチン&カフェ	23
沖縄県	沖縄県商工会連合会	花藍舎	24



## 経営改善

青森県	五所川原商工会議所	有限会社アレンヂフラワー	25
青森県	三八城税理士法人	有限会社菅原土木工業所	26
秋田県	秋田商工会議所	合同会社たんぼぼプロジェクト	27
山形県	株式会社きらやか銀行	株式会社サン電工社	28
福島県	株式会社ケーエフエス	福島建機株式会社	29
茨城県	下館商工会議所	株式会社イイダモールド	30
栃木県	東 健司	株式会社和氣精肉店	31

群馬県	福田 秀幸	中央電子システム株式会社	32
埼玉県	高橋 扶明	株式会社ビッグルーフ	33
埼玉県	株式会社Plan Do Business Consulting	株式会社鈴木人形	34
神奈川県	内山 崇行	プロレスリング・ヒートアップ株式会社	35
新潟県	加茂信用金庫	有限会社井浦	36
新潟県	塩沢信用組合	大桃商店	37
石川県	石川県商工会連合会	株式会社勝泉建築板金工業	38
石川県	株式会社表経営	株式会社アスティホリエ	39
福井県	廣瀬 和広	ポヌールヴィエント株式会社	40
長野県	諏訪商工会議所	グロウイングアップスクール	41
長野県	トラストブレインズ株式会社	合資会社親湯温泉	42
岐阜県	恵那商工会議所	cafe brown sugar	43
静岡県	田宮 大輔	株式会社鈴木組	44
静岡県	税理士法人ヤマダ会計	アクトサービス株式会社	45
愛知県	木村 茂徳	株式会社ソフィー	46
愛知県	株式会社中小企業経営支援センター	サンコー技建株式会社	47
三重県	鷲尾 裕二	株式会社縁屋	48
三重県	平井 基也	株式会社岩田組	49
滋賀県	近江八幡商工会議所	HOTORI GYM(ホトリジム)	50
京都府	岡村 勇毅	株式会社カネ七畠山製茶	51
大阪府	株式会社そだてる	合同会社ファイブエス	52
岡山県	佐崎 肇	有限会社徳永商店	53
広島県	株式会社ワタオカS&C	株式会社スタジオアイ	54
山口県	山口県中小企業団体中央会	有限会社伊乃正	55
徳島県	平井 吉信	有限会社コスモエナジー	56
香川県	観音寺信用金庫	株式会社あまる	57
愛媛県	三好 豊	株式会社テリフィック	58
高知県	白川 浩平	医療法人翔和会田岡歯科・矯正歯科クリニック	59

# CONTENTS

福岡県	小林 佳子	株式会社NOAN(ノアン)	60
宮崎県	見える化株式会社	有限会社原口水産	61
沖縄県	新垣 厚	那覇個人タクシー事業協同組合	62



## 事業承継

栃木県	フィネスコ株式会社	株式会社スポーツギア	63
群馬県	竹中 栄一	株式会社おざわ	64
埼玉県	町田 浩一	株式会社村田運輸	65
愛知県	西尾商工会議所	中畑工芸	66
三重県	税理士法人だいち	株式会社明和製作所	67
京都府	税理士法人京都経営	三彩食品有限会社	68
兵庫県	富松 誠	千代田繊維工業株式会社	69
島根県	大田商工会議所	さんべ食品工業株式会社	70
大分県	佐伯商工会議所	穴見量店	71
鹿児島県	出水商工会議所	田上商店	72



## 生産性向上

山形県	公益財団法人山形県企業振興公社	株式会社カナック	73
埼玉県	公益財団法人本庄早稲田国際リサーチパーク	有限会社エー・アイ	74
東京都	小原 恭子	株式会社ナンエツ工業	75
宮崎県	延岡商工会議所	有限会社やよい食品	76



## 事業再構築

北海道	株式会社MBコンサル	SOUTH WAVE	77
茨城県	税理士法人報徳事務所	東べ精巧株式会社	78
埼玉県	飯田 保夫	株式会社ジー・エー・シード	79
埼玉県	小櫃 義徳	株式会社アットサウンドカンパニー	80
千葉県	房総信用組合	株式会社ジパング・エンタテイメント	81

東京都	山田 盛史	株式会社秋山塾	82
神奈川県	川崎信用金庫	株式会社エヌティエス	83
富山県	富山県商工会連合会	合同会社ファンファンかみいち	84
山梨県	藤原 範夫	株式会社ミソカワイントン	85
山梨県	株式会社山梨中央銀行	株式会社原田晶光堂	86
岐阜県	美濃加茂商工会議所	有限会社川登屋	87
三重県	尾鷲商工会議所	楠丑材木店	88
滋賀県	税理士法人ランドマーク	株式会社清水石材店	89
京都府	花山 和士	株式会社KHSメディカルサポート	90
兵庫県	株式会社ヒース	株式会社モールドサポート	91
和歌山県	田辺商工会議所	株式会社たがみ	92
和歌山県	公益財団法人わかやま産業振興財団	株式会社アイスティサイエンス	93
岡山県	笠岡商工会議所	フローリスト萬	94
広島県	竹原商工会議所	せとうちクルーザー&グランピングCoCoChi	95
徳島県	小松島商工会議所	株式会社フリーファクトリー	96
香川県	香川県信用組合	株式会社エスケイティ	97
高知県	高知県中小企業団体中央会	株式会社菊寿司	98
福岡県	筑後商工会議所	きたがわ整骨院	99
福岡県	直方商工会議所	株式会社明光商事	100
長崎県	税理士法人ウィズラン	有限会社蜂の家	101
熊本県	荒尾商工会議所	株式会社ゴールデンリバー	102
鹿児島県	前田 光範	共同フェリー運輸株式会社	103
鹿児島県	向江 隆行	有限会社宮脇仕出し店	104
沖縄県	公益財団法人沖縄県産業振興公社	いまいパン合同会社	105
■認定経営革新等支援機関に関する情報の参照先			106

# コロナ禍の出荷低迷を機に、ソロキャンプ向けの 新商品を開発支援し、ブランド化



## 認定支援機関の概要

### 岩手県商工会連合会

【機関種別】商工会  
【所在地】岩手県九戸郡軽米町  
大字軽米4-47  
【設立】昭和36年2月  
【従業員数】7名  
【認定日】平成25年2月1日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 於本薪炭

【業種区分】農業・林業  
【所在地】岩手県九戸郡軽米町  
大字蛇口9-67-11  
【設立】昭和49年4月  
【従業員数】3名  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

品質は良いが商品のPR方法がわからない



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍で支援の方向転換が必要に



## 解決策の提案・実施

個人消費者向けの良質な炭を開発



## 今後の取組・フォローアップ

生産性向上を見据えたサポートを実施



## 商工会の青年部活動をきっかけに支援をスタート

1

当機関では、軽米町内の商工業者に経営支援、ブランド商品の販路開拓支援を行っている。相談者の後継者とは青年部活動を通じて知り合い、「自社の商品をどうPRすべきかわからない」と漠然と相談されたのが支援のきっかけとなった。親子三代でこだわりのある良質な炭を製造している同社ではあったが、他社と差別化を図るための効果的なPR活動ができておらず、販売促進に向けたSNSの活用など、ブランディングと認知度向上のための伴走支援を行うこととなった。



2

## コロナ禍で売上が低迷し、支援計画の方向転換が必要に

まず支援を行うためにビジネスモデルの見える化を行ったところ、同社の炭は原料の調達方法、製造プロセスへのこだわりから、火付き、火持ち、火力安定性などの品質において、飲食店を中心とする顧客から高評価を得ていることが分かった。しかし、その矢先に新型コロナウイルス感染症が流行したため、炭の需要が低迷。一方でソロキャンプが流行したことに着想を得て、インスタグラムを活用したコミュニケーションを実施し、消費者の声からアプローチするマーケットインによる新商品開発に可能性を見出した。



3

## 各専門家と連携し、商品開発後も見据えたサポートを実施

従来の炭とは異なるソロキャンプ用の炭を開発すべく、樹種の選定、炭の小型化などに取り組むことを進言。当機関は各分野の専門家と連携し、パッケージデザイン、価格設定や販路開拓、知的財産戦略などの支援を実施。また、アウトドア業界紙の統計やニーズ調査で得た情報をもとに売上予測を含む事業計画を作成。それに加えて、新たな流通業者との取引開拓を見据え、商談会に同行し、バイヤーニーズ調査支援や発売後の販路開拓支援も実施。経営革新が図れるまでの4年にわたって伴走支援を展開した。



4

## 事業者の核となる強みを見極めて、さらなる成長を促す

経営革新計画に沿った目標達成に向け、その取組のフォローアップを行っている。また、祖父母、父母、相談者の三世代によって事業を営んでいることから、高齢化による生産性低下の問題が浮き彫りになっており、作業の自動化などを見据えた生産性向上支援にも努めていきたい。また、より多くの一般消費者にリーチするため従来のSNS活動はもちろん、炭作りのこだわりもしっかり訴求した自社オリジナル販売サイトを立ち上げ、ブランド力向上と同時に、利益率向上のための提案もしていきたいと考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

カーボンニュートラルやSDGsなど国際的に地球環境問題への対応が求められている中、岩手県の伝統産業である炭焼きに新風を吹き込むことができました。また、事業計画を策定することで自社を客観的に分析・評価し、達成可能な売上目標や施策が見えたことが何よりの成果だと感じています。

# プロテイン入り食卓パンを健康志向の強い消費者向けにEC展開 製品特許販売へ向けた新たな展開にも着手



## 認定支援機関の概要

### 合同会社ミア・カーサ経営支援室

【機関種別】 民間コンサルティング会社

【所在地】 宮城県仙台市泉区泉ケ丘  
5-13-5

【設立】 平成28年12月

【従業員数】 1名

【認定日】 令和3年6月25日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社パレット

【業種区分】 製造業

【所在地】 宮城県栗原市築館伊豆  
4-7-15

【設立】 昭和59年7月

【従業員数】 50名

【資本金】 1,000万円



支援に至った経緯

コロナ禍でも売れる  
新製品の事業計画策定



経営状況の把握・課題設定

4つの課題を設定し  
戦略的に取り組む



解決策の提案・実施

EC中心に洗練した印象  
を都市部消費者へ訴求



今後の取組・フォローアップ

さらなる販路拡大と  
製品特許販売を計画



## コロナ禍でも売れる新製品を世に送り出すため、事業計画策定に本格介入

1

相談者は実家の農業を経験後、菓子づくりとの出会いを契機にパンと菓子の店「パレット」を創業した。美味しさと地産地消にこだわりつつ、独自商品の開発にも積極的に取り組んでいる。当機関には平成30年に地場の素材による土産品の開発で、ものづくり補助金（以下、同補助金）を申請したいと相談があった。そこでは支援に至らなかったが、その後も財務情報は共有。昨今の競争激化とコロナ禍による業績不振を受け、新たな製品の事業計画を策定したいと相談され、本格的に支援に入ることになった。



## 新規性高いプロテイン市場の現状調査や製法生かす事業化を模索

2

競争激化とコロナ禍における土産品市場の縮小により売上・利益はともに減少。こうしたなか、健康志向を打ち出した新しい食卓パンの製品化を試みていたが、事業計画までは未策定だった。そこで、将来に向けた製法特許の取得や既存商品との差別化・ブランド化の必要性を整理。これを踏まえ、①プロテイン摂取の必要量と現状の調査、②既存食品との違いの調査・明確化、③新製法を生かすビジネスモデルの検討、④販売方法・ブランディングの検討の4点を課題とし、これらを戦略的に進める方法をアドバイスした。



## 店舗展開とは異なるイメージでEC中心に都市部の消費者へ訴求

3

同社は地元ファンをターゲットにしているが、今回は健康や美容に関心の高い、都市部のシニア層の女性をリードユーザーに設定。店舗販売よりもECを重視し、店舗の公式サイトとは異なる洗練されたイメージでマーケティングを展開。一部のアスリート向けというプロテインの固定観念を覆し、食事で必要な1日の栄養素を補完する商品として打ち出した。また、中小企業庁の経営革新支援事業として申請することで、同補助金の審査で加対象となり、融資を引き出しやすい支援計画の策定を支援した。



## ユーザー層を広げ、製法特許も視野に入れた販路拡大を計画

4

こうして「健康美食パン もちふわタイガー」を令和4年7月に発売。ECの売上は年換算200~300万円で全体の1~2%と、望ましい水準には至ってはいないものの、ユーザーの裾野は確実に広がった。若い層の反応を探るため宮城大や東北福祉大、地元企業の社員向けの試食会を実施するなど、販路開拓へ向けたさらなるモニタリングを計画。また製法のライセンス提供も視野に入れ、特許庁の連携支援機関であるINPITと相談し特許申請を検討している。製品と特許の販売を合わせて年3,000~5,000万円の売上を目標とする。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

当社のビジョンや店の雰囲気をよく知る身近な同機関に相談でき、とても心強かったです。同補助金は以前、申請を断念しましたが、今回は先進性や新規性など、さまざまな条件がうまく重なり、事業に役立てることができ安堵しています。別ブランドの立ち上げも当初は不安でしたが、結果的に新しい顧客層を開拓できました。

# 県内でのビジネスマッチングを支援し、 コーヒー焙煎技術を生かした商品開発をバックアップ



## 認定支援機関の概要

### 福島県中小企業団体中央会

【機関種別】 中小企業団体中央会  
 【所在地】 福島県福島市三河南町  
 1-20 コラッセふくしま10階  
 【設立】 昭和30年12月  
 【従業員数】 30名  
 【認定日】 平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社富久栄商会

【業種区分】 製造業  
 【所在地】 福島県郡山市亀田  
 1-51-19  
 【設立】 平成29年4月  
 【従業員数】 41名  
 【資本金】 100万円



支援に至った経緯

ものづくり補助金制度  
採択後の事業化を支援



経営状況の把握・課題設定

付加価値の高い商品の  
開発が課題に



解決策の提案・実施

マッチング支援により  
地元企業と連携



今後の取組・フォローアップ

全国、海外展開を  
見据えた取組をサポート



## 支援制度の活用からその後の事業化をフォローアップ

1

相談者はもともと自家焙煎したコーヒー豆を卸中心に販売していたが、さらなる売上拡大のために平成26年頃から焙煎技術を活用したチョコレート製造を始めた。チョコレート製造に必要な新たな設備の導入には、平成26年度補正ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用。当時、当機関は同補助金の地域事務局として地域の中小企業・小規模事業者をサポートしており、同社の事業化に関わるフォローアップも行っていた。何度も顔を合わせるなかで関係性が生まれ、続けて販路開拓支援も実施することになった。



## 差別化された商品の生産体制の整備が大きな課題に

2

打ち合わせを重ねるなかで、海外の生産農家からダイレクトトレードで仕入れる高品質で希少な原材料と、同社の高度な焙煎技術は大きな強みであることを再認識した。そこでこれまでは卸中心だった販路を一般消費者に拡大することで、売上の拡大が見込めると判断。小売店舗や喫茶店の展開、ドリップパックの製造を開始した。ただ需要に対しての生産数量、品質の均一化に課題があるほか、競争が激化している同市場においてさらなる他社との差別化も課題であった。



## 県内の中小企業とのマッチングで他社にない新商品を開発

3

品質の均一化においては、豆の焙煎など人手や時間がかかる製造工程を機械化することで生産性も向上。設備導入の資金調達については当機関が国や県の補助制度についての情報を提供し、申請支援を行った。また他社との差別化においては、県内の中小企業とのマッチング支援を行い、新たな商品開発を後押し。こうした取組を契機に米糶とカカオの新発酵飲料「RISE CACAO(ライズ カカオ)」が誕生した。同時に専門家派遣制度を活用してECエバンジェリストを派遣し、ネットショップでの販売強化を行った。



## 強みを生かした新たな事業展開に向けて引き続き支援

4

平成29年度に比べ、令和3年度には売上が2.5倍、従業員数は約3倍に拡大。店舗数も増加し、県外進出を果たすなど、コロナ禍にあって事業は順調に推移している。ただコーヒー、菓子市場はますます競争が激化しており、今後は価格以外の面でも消費者に選択される企業、商品である必要がある。同社は将来的な全国、海外展開を見据えてグルテンフリー商品の開発や有機JAS認証の取得などによって商品の付加価値を高めることも視野に入れており、それらの取組を推進するため、当機関は引き続き支援を継続していく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

新事業や新商品など、私の頭の中のアイデアに対し、収益化までの道筋をしっかりと立ててくれたのが同機関でした。的確な助言、指導をくださったおかげで、事業の方向性が明確になり、日々、自信を持って目の前の仕事に取り組むことができています。

# 長年地元で愛された厚焼き玉子の価格を改定。 提案された展示会への出展で新規顧客を獲得し、販路拡大へ



## 認定支援機関の概要

### 茨城県商工会連合会

【機関種別】商工会  
【所在地】茨城県猿島郡五霞町  
新幸谷463  
【設立】昭和42年3月  
【従業員数】4名  
【認定日】平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社玉木

【業種区分】製造業  
【所在地】茨城県猿島郡五霞町  
大福田209-1  
【設立】昭和47年7月  
【従業員数】4名  
【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

コロナ禍の外出離れで  
受注が4割減に

## 経営状況の把握・課題設定

原価率の上昇と  
販路の行き詰まり

## 解決策の提案・実施

価格改定を断行し、  
展示会出展に挑戦

## 今後の取組・フォローアップ

キッチンカーの導入  
など、伴走支援へ



## 1 コロナ禍で受注が減少。従来の経営スタイルから脱却が必要に

50年以上にわたってこだわりの厚焼き玉子を受け継いできた相談者は、手焼きの職人技術と独自の味が長年高く評価され、近隣エリアの寿司店などを顧客として安定した経営を続けてきた。以前より当機関の会員であり、これまでも地元イベントへの屋台出店の際に、保健所への申請などでサポートを行っていた。コロナ禍により主な取引先である外食店からの受注が減り、一時は前年比4割減まで売上が落ち込むなか、従来の経営スタイルを見直せないかという相談を受け、令和2年6月より伴走型支援を行うこととなった。



## 2 原価率の上昇で収益が低下、販路の行き詰まりも不安材料に

コロナ禍以前にも主な取引先店主の高齢化などにより先行きに漠然とした不安はあったが、その時点では受注が安定しており、経営指標の設定や積極的な販売促進活動は行われてこなかった。経営状況を分析した結果、財務面では長年価格が改定されておらず、原価率上昇による収益性の低下は深刻であり、損益分岐点などの指標を示して危機感をもってもらうよう促した。また、現在までの業歴や取引先から得ている高い信頼を大きな強みと捉え、それを生かした新規顧客の開拓が課題であることを提示した。



## 3 検証を重ね価格改定へ。展示会出展を専門家とともにサポート

まずは事業計画の策定支援とともに、価格改定に対して複数案を提示してメリット・デメリットの検証を重ねた。難航が予想された価格交渉も全顧客から了承を受け、18%の値上げを実施。適正利益が確保できたことで経営基盤の安定につながった。販路開拓については近隣6商工会の共同事業である食品事業者向けの合同展示会への参加を提案。費用や実施方法、展示について専門家のサポートを導入し、令和2年2月から3回の出展で商社やホテルなど8件の成約を果たし、他府県へも商圏が広がっている。



## 4 伴走支援で課題の早期発見へ。キッチンカーでの小売にも挑戦

販路拡大と値上げの断行によって、経営支援開始時から令和4年の売上伸び率は25%を達成。また後継者がイベント出店へも積極的なことから、従来のB to BだけでなくB to Cにも販路を広げ、コロナ禍以前から構想していたキッチンカーによる小売展開の具体化も進んでいる。今後も代表者や後継者と継続して面談を重ね、事業計画と経営状況とのギャップを早期発見し、多くの選択肢を提案することで経営の安定に役立てたい。本件を好例とし、地域のかかりつけ医的な存在として支援の輪も広めていきたい。

## 支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声

急速な経営悪化のなか、素人にも分かりやすい言葉と数値の提示でアドバイスいただき、正しく舵を切ることができました。当初は躊躇していた展示会出展ですが、後押しを受け参加したところ商品をバイヤーに高く評価され、勇気づけられました。適切な支援を受けるには恥を捨てすべてを伝えることが大切だと実感しました。

# 製造現場にも入り事業計画策定を支援。 設備導入による一括受注・生産を実現し、経営向上に貢献



## 認定支援機関の概要

### 税理士法人あおば

【機関種別】税理士法人  
【所在地】神奈川県横浜市青葉区  
藤が丘1-24-13  
【設立】平成25年6月  
【従業員数】12名  
【認定日】平成25年10月28日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社紅製作所

【業種区分】製造業  
【所在地】神奈川県愛甲郡愛川町  
角田4093-1  
【設立】平成30年5月  
【従業員数】10名  
【資本金】300万円



支援に至った経緯

税理士交代の  
タイミングで相談



経営状況の把握・課題設定

現場にも入り  
事業計画策定を支援



解決策の提案・実施

切削から研磨までの  
一括受注・生産体制構築



今後の取組・フォローアップ

自前の記帳により  
経営の現在地を把握



## 顧問税理士契約をきっかけに事業計画策定を支援

1

当機関は、地元中小企業の経営力底上げを図るため、会計で会社を強くするための自計化(企業自身が経理を行うこと)の推進支援に力を入れている。相談者の2期目の決算後に顧問税理士契約をした際、ものづくり補助金(以下、同補助金)の申請に当たり、事業計画書策定支援の相談を受けた。同社は過去2回同補助金の申請を行っていたが採択に至っておらず、ビジネスチャンスを見逃しかけていた。そこで、認定支援機関として製造現場にも入りヒアリングを行い、課題の把握、事業計画の策定を支援することとなった。



2

## 難削材チタンの研磨ニーズが増えるものの測定がボトルネックに

同社は、チタンやアルミといった無垢の金属材料を切削加工する仕事を主に受注。特に難削材といわれるチタン合金を削る技術が高いとの評価を得ており、経営・財務状況も良好であった。一方で、切削後の研磨工程の依頼が増加しているものの、旧式の研磨機しかなく生産数が限られ取引先のニーズに応えられないという課題を抱えていた。また、研磨した製品は規格を満たしているか測定する工程が不可欠だが、多品種少量の注文が中心の同社にとって、測定に人と時間をかけられないことがボトルネックとなっていた。



3

## 事業計画に基づき設備導入、所期の成果が得られ経営状況も向上

課題を踏まえ、研磨機の導入とボトルネックとなっていた測定工程を、最新鋭の画像測定器を導入することでリードタイムを短縮し、研磨加工の時間を確保する方向で事業計画を再構築、同補助金へ応募した。採択後は、事業計画に基づき設備を導入。新事業として稼働した研磨工程は、新しい機械の活用により、まとまった受注がある月は80万円から100万円の売上アップに貢献し経営状況を向上させた。新しい従業員も3名雇用し、難削材の切削から研磨までを一括して受注・生産できる体制を整備した。



4

## 会計ソフトを導入し記帳を自前で入力、経営判断の基礎に活用

経営判断の基礎となるのが帳簿であるという認識から、自前で記帳できる会計ソフトの導入を支援。これまで記帳は税理士に任せていたため、社内で業績を把握できる体制ではなかったが、以降は、いつでも現在の業績を把握できる環境となった。これに月次訪問による証憑書類の税務監査を合わせて実施することで、正しい事業状況の可視化ができるようになった。また、販路開拓や新事業を推進するうえで必要な設備導入等に関する計画策定や、国・県への補助金申請の支援も行っている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同補助金の申請にあたり、同機関は、現場にも足を運んでいただきながら事業計画書作成にかかる伴走支援をいただいた。新しい設備導入後も、月次報告の機会に経営や税務の面で適切なアドバイスをしてくれています。会社経営の面でも、いろいろと勉強させていただいていて心強い味方となっています。

# 老朽化した従来装置に代え新しい機械装置を導入。 取扱素材を増やし事業多角化から売上増大、さらに経営黒字化へ



## 認定支援機関の概要

### 伊東 直紀

【機関種別】 税理士  
【所在地】 岐阜県瑞浪市稲津町小里  
1209-1  
【設立】 平成19年1月  
【従業員数】 6名  
【認定日】 平成24年12月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社新栄産業

【業種区分】 製造業  
【所在地】 岐阜県多治見市笠原町  
3823-2  
【設立】 昭和48年7月  
【従業員数】 6名  
【資本金】 300万円



## 支援に至った経緯

老朽化が進んだ機械を  
入れ替えたい



## 経営状況の把握・課題設定

メンテ費用大の旧装置、  
コロナ禍が追い打ち



## 解決策の提案・実施

事業計画書が評価され、  
資金調達に成功



## 今後の取組・フォローアップ

月次モニタリングの  
強化でサポートを継続



## 事業多角化を可能にする新しい機械装置の導入を支援

1

当機関は、天然石やタイルの加工・製造業を営む相談者と長年に渡って税務顧問契約を締結しており、月次監査による現状把握と分析に基づく助言を行っている。同社は、従来の機械装置の老朽化にともない、新しい超高压水切切断装置の導入を検討。実現すれば人工大理石や鉄鋼材などこれまで取扱実績のなかった幅広い素材の切断・加工が可能になり、事業多角化が期待できる。したがって、ものづくり補助金(以下、同補助金)の申請ならびに設備導入を支援することとなった。



## 深刻な経営悪化を把握し、事業への大きなテコ入れを助言

2

機械老朽化のため設備メンテナンス費用は200万円に達し、またコロナ禍のあおりで最大55%も売上が減少するなど経営状況は深刻。同社は、新規機械装置の導入に関して当初はリース契約を検討していたが、当機関は、現況には大きなテコ入れが必要と判断し、購入することを提案。あわせて新規機械装置の価格は4,000万円を超えるため、資金調達の足掛かりとして同補助金の採択を計画。申請に向けた事業計画書には、新規装置導入による取扱素材・分野の拡張および事業多角化を今後の課題として挙げた。



## 事業計画書が奏功、補助金に加え金融機関からの資金調達に成功

3

令和4年4月、岐阜県から経営革新計画の承認を受け、後に令和4年7月に同補助金が採択された。これにより金融機関からも事業計画が評価され、新規設備導入の資金調達に成功。また税制優遇適用についても確認を行うなど、資金繰りを万全に支援した結果、令和5年6月に新たな機械装置の導入が決定。機械装置の導入により、これまでメインとしていた建築資材の加工事業に加えてキッチンカウンターや洗面化粧台の加工など新たな事業への参入が可能となった。これを契機に令和3年から展開しているアウトドア用品など、直接消費者に届く製品分野への進出が期待できる。



## 月次監査におけるモニタリングの強化、サポートの充実を確実に

4

同補助金については5年間、国に対して1年ごとの実績報告が必要となるため、継続的に支援を行っていく。これまでの月次監査における毎月のモニタリングをさらに強化し、事業計画の進捗状況を確認、資金繰りにも注視する。新規機械装置の導入後は1年ごとに130%の売上増をめざして、サポートを充実させていく。設備投資に関する税制優遇や追加の補助金についても情報収集を行い、同社が活用できる制度があれば獲得のため積極的な支援を行う予定。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

長年お世話になっている同機関には全幅の信頼を寄せてきました。事業多角化を見据えた今回の機械装置導入には資金の壁が高く、当初はリースを検討していましたが、思いきって購入を決断できたのは、当社の状況を的確に分析された同機関が背中を押してくださったおかげです。

# 夫婦の夢の実現に向けた創業支援と 着実なステップアップへと導いた伴走型サポート



## 認定支援機関の概要

### 岐阜県商工会連合会

【機関種別】商工会  
【所在地】岐阜県高山市一之宮町  
3575-1  
【設立】平成17年4月  
【従業員数】8名  
【認定日】平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 飛騨高山 釣り&キャンプ 鱒蔵

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
【所在地】岐阜県高山市一之宮町  
1738-2  
【設立】平成30年4月  
【従業員数】1名  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

金融機関から商工会の  
活用を紹介



## 経営状況の把握・課題設定

経営者としての知識の  
構築、資金不足



## 解決策の提案・実施

専門家派遣、補助金等  
の活用、施設整備



## 今後の取組・フォローアップ

ターゲットへ訴求効果  
のある広報戦略を推進



## 金融機関の紹介により1ターンで初挑戦となる創業を支援

1

相談者は飛騨の自然環境を気に入り20年前に高山市へ移住。移住先で結婚した妻と共通の趣味であるアウトドアを活かしたレジャー施設を経営したいと考えていた。平成28年に鯉の養殖場跡地の購入機会が訪れ、管理釣り場の経営に挑戦しようと創業準備を開始。移住先で同業者も少なく、事業主として初めての経験という不安もあり、地元金融機関に開業資金の融資相談をしたところ、事業計画の策定や各種経営サポートについて商工会の活用を勧められたことから伴走支援がスタートした。



## 創業後も事業維持と成長に向けてタイムリーに状況を把握

2

創業に際し、経営者としての基本的な知識やスキル、例えば記帳や税務、各種手続き、事業計画、集客方法などを学ぶ必要があり、資金の不足も課題であった。まずは創業後の安定した経営に向けて実現の可能性が高く、発展が見込める創業計画の策定を検討。創業後も、顧客満足度を高めるための施設整備、想定外であったファミリー層のニーズに応じた新サービスの追加、コロナ禍で60~70%売上減の打開策の検討と実行など、月2~3回の巡回で、同社に寄り添い、早い段階で状況を把握し対応してきた。



## ノウハウ構築、資金と設備投資の計画実行で利用者数増

3

創業支援セミナーの受講のほか、アウトドアコーディネーター、中小企業診断士などの専門家を派遣し、ノウハウ構築と課題解決に取り組んだ。資金については、小規模事業者持続化補助金や事業再構築補助金、マル経融資などの活用により事業計画を最小限の負担で実行することができた。さらに、段階的な設備投資を計画し、井戸の掘削、手づかみ池、水洗トイレなどを整備。ファミリー層や女性客の集客にもつながり令和4年では前年比で年間利用者数120%増を達成。コロナ禍の打開策として令和4年春からキャンプ事業もスタートした。



## 集客力アップのためにターゲットを絞り込んだ広報戦略を推進

4

今後は釣り場とキャンプ場の連動により、従来のリピーターに加えて、遠方からの宿泊利用などを視野に入れた集客力アップを目指す。キャンプ場の客層や利用者の声などを収集・分析し、広報活動の充実化を図っていく。また当施設の認知度をさらに向上させるため、現在実施しているホームページやSNS、パンフレットによる情報発信に加え、動画の活用、アウトドア関連の専門雑誌への広告掲載など、ターゲットを絞り込んだ広報戦略を推進。同時に施設やサービスの改良も継続的に行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

創業計画作成で親身に相談に乗っていただき、専門家の派遣など充実した支援により、開業準備の中で不安に揺らいでいた気持ちを夫婦ともども前向きにいただけました。コロナ禍での窮地もなんとか脱し、再スタートを切る気持ちで今はやる気に満ちています。商工会の複数の職員の方々による組織的な支援に感謝しています。

# 高品質な国産手持ち花火を効果的にPR。 ふるさと納税の返礼品に活用される等認知度大幅アップに成功



## 認定支援機関の概要

### 島田商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】静岡県島田市日之出町4-1  
【設立】昭和26年4月  
【従業員数】16名  
【認定日】平成5年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 井上玩具煙火株式会社

【業種区分】製造業  
【所在地】静岡県島田市中河町9005  
【設立】昭和元年1月  
【従業員数】25名  
【資本金】2,000万円



## 支援に至った経緯

日本の手持ち花火の魅力を伝えたい

## 経営状況の把握・課題設定

卸問屋を介した流通とは別軸での展開が必要

## 解決策の提案・実施

専門家の支援の元、丁寧なブランディングを実施

## 今後の取組・フォローアップ

工夫を凝らしたPRで、伴走支援を継続



## 日本製の手持ち花火の良さを伝えたいがPR方法がわからない

1

相談者は、静岡県島田市で1世紀近い歴史を持つ国産手持ち花火の卸・製造企業である。国産手持ち花火製造の老舗としてこれまで黒子に徹してきたが、事業承継のために戻った相談者が、自社商品のことを分析するうちに、職人が丁寧に手作りしていることで、品質が安定している強みに気づき「日本の手持ち花火の良さ」をより多くの人に知ってもらいたいと思うようになった。そのための自社商品の開発、販路開拓とPRの方法を模索し始めた。その想いに応えるべく平成30年頃より伴走支援が始まった。



2

## 消費者の花火離れを食い止めるために、自社商品を開発して流通させたい

日本の手持ち花火の良さを知ってもらう以前に、同社が危惧していたのは消費者の花火離れだった。一般的に、流通している海外産の花火は火花がまばらで不安定、煙も出やすいなど品質が均一化されていない。従来、駄菓子屋で気軽に一つから購入できた花火が流通経路の変化でパッケージ化され、コンビニや量販店で販売されるようになったことで、花火そのものの販売量が減っていた。そこで、自社ブランドの手持ち花火をつくり、手土産や、プレゼントとなるような新しい市場の創造、販売ルートについても検討を始めた。



3

## ブランディングの専門家とともに、商品開発からPRまでを実施

商品開発にあたっては、数々のブランディング成功事例を持っている専門家を紹介。コンセプトメイクから約半年をかけて令和2年に自社ブランドの「義助」と「結華」をリリース。プロモーションも新聞やTVといったより多くの人目に触れる媒体にプレスリリースを行った。さらに、品評会への出品にも挑戦した。「グッドデザインしずおか」では、金賞を受賞し、マスコミへの露出も増えた。認知度が上がったことを契機に令和2年に新たな販売ルートとしてECサイトを開設。この効果もあり、開設直後は1000個以上の注文が入った。



4

## 成果は出始めているが、まだ道半ば。効果的なPRをさらに模索していく

上記に挙げたような取組により、企業のお中元やふるさと納税の返礼品にも活用されるなど、同社の花火の存在は広く知られるようになった。一定の成果は出ているが、まだまだ道半ばである。また、新しい試みでいえばAR(拡張現実)を使って、安全性や楽しさを体験してもらえる疑似コンテンツの提供なども考えている。現在の活動を地道に続けつつ、「同社の花火がほしい」というファンを増やすための伴走支援や専門家の紹介などを継続していきたいと考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

今回紹介して下さったブランディングの専門家のご指導のおかげで、私どもでは思いつかないようなPRができ、多くの人に当社の花火の魅力を知っていただくことができました。また、多くの専門家の意見を聞くことができ、私たちが目指すべき花火の未来が定まったように思います。伴走いただいた同機関には感謝しかありません。

# 接客スキルを磨いて客単価とリピーターを増やし、 6年間で売上1.5倍アップを実現



## 認定支援機関の概要

### 株式会社経営戦略室

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】大阪府大阪市北区梅田1-3-1  
大阪駅前第一ビル8階5号  
【設立】平成13年7月  
【従業員数】2名  
【認定日】平成26年7月22日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社CIPHERインターナショナル

【業種区分】サービス業  
【所在地】兵庫県神戸市東灘区南森町  
1-5-1 セルバ甲南山手1階  
【設立】平成13年7月  
【従業員数】5名  
【資本金】100万円



## 支援に至った経緯

売上が伸び悩み、将来  
に不安を感じて相談



## 経営状況の把握・課題設定

人材面と経営面に課題  
があり業務改善が必要



## 解決策の提案・実施

人材育成と業務の  
効率化で売上アップ



## 今後の取組・フォローアップ

法人化と多店舗展開で  
さらなる飛躍へ



## 美容院向けセミナーを受講した相談者からの依頼で支援をスタート

1

当機関は化粧品会社のコンサルティングや美容院向けセミナーを定期的に行っており、そのセミナーを受講していた相談者からの依頼で、支援を行うこととなった。同社は美容院を経営して11年目の個人事業者だが、近年は売上が伸び悩み、このままではいけないという漠然とした不安を抱えながらも、具体的に何をすればわからないという状況だった。競合が多い美容業界での生き残り売上拡大を目指して、平成24年から10年以上、支援を継続している。



## 技術は高いが、接客スキルやサロンワーク、業務の効率化に課題

2

美容師はカット技術だけでなく、接客スキルも必須であることから、従業員の接客内容を分析。総じてカット技術は高く、基本的な礼儀や人柄の面での問題もなかったが、言葉遣いやコミュニケーションスキルの教育が十分に行き届いていなかった。また、従業員の離職率も高いことが分かった。経営面での課題も多く、売上を上げるために無理に予約を入れてもらう、サロンワークが良くないために顧客の滞在時間が長くなるなど、業務の効率性に問題があり、客数は多くても、客単価が著しく低く、リピーターへのフォローも不十分であった。



## 人材育成とルール作りでチームワークを強化し、客単価をアップ

3

美容師6人で月間260万円程度の売上しかなく、黒字化を目標に月間390万円(1人65万円)の売上目標を設定した。それを達成するために、まず顧客1人あたりの滞在時間を5分縮めることで、客単価を上げ、来店サイクルを縮めることを提案した。具体的には、言葉遣いや接客スキルの改善に取り組み、「十八か条」のルールブックを作ってお互いに気持ちよく仕事ができる環境を整え、協力し合うことで効率化を図った。その結果、サービスの向上と客単価の引き上げにつながった。



## 多店舗展開という新たな目標に向かって、経営者としての成長を支援

4

女性客をターゲットにした新商品の導入なども功を奏し、月間売上が400万円を超えるまでに成長したことで、従業員が自信とやりがいを持つ強い人材へと成長した。令和元年10月の消費税増税の際には、独自の商品券を発行してさらに顧客を増やした。また、例えば令和2年4月にはコロナ禍で売上が半分に落ち込んだが、これまで十分な感染対策と予約制の定着に努めていた事が功を奏し、翌月には過去最高売上を達成した。こういったどんな状況になっても乗り越えた成功体験は強みとなった。今後は多店舗展開、後継者を育てるといった新たなステージを目指し、さらなる支援を行う。

## 支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声

安価な美容院が台頭し、消費税増税やコロナ禍など、この10年でさまざまな困難に遭遇しましたが、そのたびに、打開策やそれを乗り越えるための心構えなど、的確なアドバイスをいただき、結果的に平成29年1月～令和4年11月の6年間で売上1.5倍アップを達成できたことにとっても感謝しています。経営者としてさらに成長するために、今後もサポートをお願いしたいと思っています。

# 独自の発想でバイクのタイヤを安定させるシャフトを開発。 ブランド確立で不安定な二次下請けからの脱却を目指す



## 認定支援機関の概要

### 松原商工会議所

【機関種別】 商工会議所  
【所在地】 大阪府松原市阿保  
1-2-30  
【設立】 昭和47年7月1日  
【従業員数】 14名  
【認定日】 平成30年8月3日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### コウワ

【業種区分】 製造業  
【所在地】 大阪府松原市大堀  
5-4-5  
【設立】 平成22年1月  
【従業員数】 10名  
【資本金】 一



## 支援に至った経緯

開発した新製品の  
販路を開拓したい



## 経営状況の把握・課題設定

事業化リスクは低い  
ものの、認知度はゼロ



## 解決策の提案・実施

地道な売り込みと試乗会  
で売上比率アップ



## 今後の取組・フォローアップ

3～5年後は自社ブランド  
の売上を8割に



## 友人の依頼でつくった製品に商機を感じた相談者から、販路開拓を依頼される

1

相談者は建設機械や農業機械部品の溶接加工の二次下請を営んでいる。平成24年に八尾市から松原市へ事業所を移転、その際に八尾市商工会議所から当機関に同社が紹介され、それ以来の付き合いである。昨今、経営ビジネス環境の変化とともに受注の変動幅が大きくなり、既存事業が経営的に苦しい状態が続くなか、バイク好きの相談者がたまたまプロライダーの友人に依頼され、高精度のシャフトを製造。令和2年に販売の可能性を見出した相談者からその製品の販路をどのように切り拓くかを相談された。



2

## 参入障壁が低いが、認知度をどのように高めていくかがカギ

シャフトを開発した当初は部品の効果に懐疑的だったが、プロライダーにも機能を実際の走りで試してもらい、少し調整を加えることで乗り心地や操作性は顕著に改善された。同商品は、国内では同社とほかに1社だけしか製造していないため参入障壁は低く、またコロナ禍でもバイク部品市場の需要は兼ねてから旺盛だったため、事業化のリスクは低いと判断できた。そこで、自社商品の認知度向上、販売ルートの確立を主な課題に据え、具体的な支援を実施した。



3

## 地道なPRと試乗体験で独自商品の売上を着実に伸ばす

製品のオリジナルブランド化と認知度アップのために、全国の量販店へ積極的に部品を売り込むサポートを実施。同時に店頭では試乗会を開催することで、部品1つでの走りの変化を来場者に体感してもらった。また、各種SNSでのPRも行いながら草の根的にファンを獲得していった。令和2年に小規模事業者持続化補助金の申請でECサイトの立ち上げと動画作成に各100万円を投資。その結果、独自商品の売上は10年弱で10倍以上に増え、令和3年の実績では独自ブランドを売上全体の55%まで引き上げた。



4

## 独自商品は3～5年後に売上比率8割以上へ、社内体制の整備も

当初、消費者からの問い合わせは「この商品は何ですか?」と見知らぬパーツ扱いだったが、「気になっているので詳しく説明してほしい」と口コミで広がり、ますます関心が高まるばかり。3～5年後には独自商品の売上を8割以上に引き上げることを目標にしている。また、これまでは同社も製造現場に入っていたが、今後は経営に専念するため、従業員の育成やマネジメント体制の確立も見据えている。公的な補助制度の活用などにより人材の採用・育成も強化していく方針だ。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

認定事業への申請がきっかけとなり、支援機関にご協力いただけたことで独自部品の認知度アップと販売ルートの確立につながりました。おかげで独自部品の売上比率が既存事業を超えるなど、将来に展望が持てるようになりました。その他、経営全般に関しても、気軽に相談できるので大変助かっています。

# 建設用工具アイデアの事業化をトータルサポート。 事業の第二の柱を目指して支援



## 認定支援機関の概要

### 株式会社QUON

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】鳥取県八頭郡八頭町富枝38番地  
【設立】平成29年4月  
【従業員数】1名  
【認定日】平成29年7月7日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社KENZEN

【業種区分】建設業  
【所在地】鳥取県鳥取市吉成2丁目16-3  
【設立】平成26年5月  
【従業員数】8名  
【資本金】500万円



支援に至った経緯

アイデアを製品化・  
事業化したいと相談



経営状況の把握・課題設定

事業化リスクが低く、  
メリットも多いと判断



解決策の提案・実施

事業化までのすべての  
ステップを支援



今後の取組・フォローアップ

事業の第2の柱へ  
成長を目指して支援



## 建設現場で生まれたアイデアを、製品化・事業化したいと依頼

1

相談者は、鳥取県内を中心に施工を請け負う土木建設業者である。とある橋梁建設を請負った際に、コンクリートの天面や壁面を削る「はつり」作業の負担を少しでも軽減できないかとの思いに至り、工夫を凝らして独自の支持装置を作成した。その装置を建設現場で使用する中で、使い勝手が良く、工期短縮にも役立つことが実証されていたことから、同社のメインバンクからこの装置の製品化が提案されたことを踏まえ、こういったアイデアの事業化の実績が豊富な当機関に相談が届いた。



## 事業化リスクは低く、同社にメリットが多い取組になると判断

2

相談当初、サンプルとして持ち込まれたのは塩ビ管とゴムチューブで作成した簡易的な装置であった。当機関は土木・建設に明るくはないが、「現場ニーズがある」、「部材は県内金属加工業者で加工できる」、「組立に設備投資不要」という点から十分に事業化は可能と判断した。また、「はつり」は従業員への負担が非常に大きく、人手不足と高齢化の問題を抱える同社にとって、この製品の開発は生産性アップ等、自社の経営課題の解決の一手になるだけでなく、本業以外の収入源として期待できると考えた。



## アイデアから事業化まですべてのステップを支援し、製造事業者としての活動へ

3

まず、装置の方向性を確定させるための一次試作を自費開発で行い、本格的な開発を行うことを決定。二次試作では県の製品開発補助金100万円を獲得し、プラスチック素材をステンレスに置き換えるなど最終材料で調整。それに伴い特許も出願した。事業が決定したことで、国の経営革新計画(1,000万円、1/2)にも採用された。当機関は詳細設計、県の新技術登録、国土交通省NETISへの登録、部材のサプライチェーン構築、最終組立工程の整備など、アイデア段階から事業化まで、すべてのステップにおいて伴走支援を行った。



## コロナ禍で出足はつまづいたが、今後の販売伸長に向けて支援したい

4

同社がモノを売るのは初めてのことであったが、建機レンタル事業者からの紹介で、大手商社経由の販売を開始。展示会などに参加し、実際に製品を使ってもらうことで、製品の価値を感じてもらおうと考えていたが、コロナ禍の行動制限で販売開始からの売れ行きは芳しくなかった。建設後50年を超えて補修が必要な構造物が増加しており、その影響から販売数も上向きになっている。この事業が第2の柱になるのは、まだ先の話だが、まずは会社の全売上の10%を目指して支援を行っていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

この製品を開発した背景には、人手不足や高齢化に喘ぐこの業界において、はつり作業の大変さを少しでも軽減したいという思いがありました。その点をしっかり共有いただき、アイデア段階から製造販売事業者として活動できるまでのプロセスを体系的に支援いただき、とても感謝しています。

# コロナ禍における売上確保のためデジタルアート事業導入と稼働率アップに向けた事業計画の策定支援



## 認定支援機関の概要

### 倉敷商工会議所

【機関種別】商工会議所  
 【所在地】岡山県倉敷市白楽町  
 249-5  
 【設立】昭和4年3月15日  
 【従業員数】17名  
 【認定日】平成25年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### アトリエ・トノープ

【業種区分】教育, 学習支援業  
 【所在地】岡山県倉敷市笹沖  
 457-16  
 【設立】平成21年1月  
 【従業員数】—  
 【資本金】—



支援に至った経緯

新規のデジタルアート  
事業に向けて支援



経営状況の把握・課題設定

小規模教室の稼働率  
向上が課題



解決策の提案・実施

教室改装で稼働率向上  
とデジタルアートを運営



今後の取組・フォローアップ

作品展での絵画販売  
に向けて継続的に支援



## デジタルアート事業の将来性を見据えて支援をスタート

1

当機関は市内の商工業者のための法律・経営・金融などの相談・支援を行っている。絵画教室を運営する相談者に対しては平成30年から支援しており、補助金申請の実績があった。今回は新たにパソコンなどのデジタルデバイスでアート作品をつくるデジタルアート事業の展開について相談を受け、ヒアリングを実施。受講生からデジタルアート教室のニーズがあり、近隣に同様のサービスを提供する教室がないことなどを把握。今後、デジタル分野の成長も期待されることから、新規事業の立ち上げ、小規模事業者持続化補助金(以下、同補助金)の申請を支援することとなった。



## 売上確保のために小規模教室の稼働率を上げることが課題

2

同社とは、毎年確定申告の支援を行っていること、事業資金として小規模事業者経営改善資金融資制度の活用もあることから、定期的な面談を行っており、経営状況はすでに把握していた。同社は、コロナ禍でも給付金などを活用しながら売上への影響を最小限に抑えていた。しかし、運営は1人で行っており、小規模教室であったことから、教室の収容人数が限られるという課題があった。これを踏まえ、売上を確保し、経営を安定させるには稼働率を上げる必要があると判断した。



## 教室の改装で稼働率が向上し、デジタルアート事業も軌道に

3

稼働率を上げるためには教室の改装を行い、収容人数を増やすことが必須であったため、感染症対策を講じた上でデジタルアートのスペースを確保し、稼働率アップにつなげることを提案。事業計画を明確化したことで同補助金の採択にもつながり、教室の改装、その他、デジタルアートの広告宣伝にも活用することができた。デジタルアート事業をスタートさせた後は、狙い通り小・中学生の生徒が新規で11人集まり、継続受講につながるなど、徐々に新規事業の成果が出ている。



## 絵画販売を視野に、新たな事業運営についても継続支援

4

今後の事業展開として、相談者は学芸員の資格取得を計画しており、資格取得後はワークショップも開催するような絵画教室兼ギャラリーとしての運営を目指している。また、相談者は絵画教室の生徒が描いた作品のオンライン解説を実施し、リピーターや新規生徒を増やす工夫をしているほか、絵画の販売も視野に入れている。現在、相談者は令和5年に予定している作品展に向けて作品制作にも打ち込んでおり、認定支援機関として、相談者の目標が達成できるよう継続して支援を行う。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

当社の理想を伝え、支援者にくみ取ってもらいながら新規事業を立ち上げることができました。新規事業や経営に関しても親身に相談に乗っていただきました。厳しいコメントをいただくこともありますが、第三者的な目線でのアドバイスは本当にありがたいです。狭くなりがちな視野を広げてもらっています。

# 故郷でのガラス工房創業からオリジナルブランドの立ち上げ、知名度向上、経営の安定まで伴走支援



## 認定支援機関の概要

### 備前商工会議所

【機関種別】商工会議所  
 【所在地】岡山県備前市東片上230  
 【設立】昭和27年3月  
 【従業員数】12名  
 【認定日】平成25年9月20日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### ヒロイグラススタジオ

【業種区分】製造業  
 【所在地】岡山県備前市穂浪583-1  
 【設立】平成25年9月  
 【従業員数】1名  
 【資本金】—



支援に至った経緯

創業前の準備段階で  
当機関へ相談



経営状況の把握・課題設定

設備投資の優先順位  
をつけていく



解決策の提案・実施

新ブランド立ち上げに  
持続化補助金を活用



今後の取組・フォローアップ

経営は安定。さらなる  
高みへ支援を継続



## 創業前の準備段階に、具体的なアクションについて相談

1

備前市という土地柄、備前焼の陶芸家や陶器工房を支援することのある当機関だが、ガラス工房の創業支援は初めてのケースだった。相談者は他府県のガラス製品会社に勤務していたが、独立し故郷での創業を計画。前職の雇い主から商工会議所を頼るようアドバイスされたことがきっかけで、平成25年春、創業への具体的なアクションについて相談するため当機関を訪れた。工房建設や導入設備の費用に充てるため、当時募集のあった創業補助金の申請を提案。創業計画書作成など必要な支援を行うこととした。



## ガラス工房に必要な設備を検討、資金投入の優先順位をつける

2

万全な準備で創業し円滑に推進するため、同社に入念なヒアリングを行った。製造方法は吹きガラス。溶解炉、徐冷炉など、導入する設備のどこに資金を集中させるべきかを検討するよう促した。ガラス職人としては優れた技術と豊富な経験をもつ相談者も、経営については未経験。起業の際に必ず通過する諸手続や、開業後のスムーズな会計処理が創業前時点での課題となった。さらに、その後の事業の展開いかんで必要になる追加投資について説明し、売上拡大を見据えた課題設定も行った。



## 故郷への思いを込めた新ブランド立ち上げ、持続化補助金を活用

3

創業計画書の作成を通じて事業展開の道筋が立ち、平成25年春から半年を経た9月に創業。その約2年後の平成27年、売上拡大へ向け新ブランド立ち上げを計画、ウェブ対策など広報費用に充てるため持続化補助金を申請し採択。相談者の実家は米農家で商品にならない未熟米を活用する方法を模索していた。テストしていた発色剤としてガラスに融け込ませることに成功し、独自ブランド「GRICE」（グライス）として打ち出した。売上は毎年前年比で10%ずつ上昇、コロナ禍にあっても大きなダメージに至らず安定している。



## 経営者として安定の今、さらに質の高い作品づくりのための支援を継続

4

コロナ禍で個展が中止になるなどの一方、人々の在宅時間が伸びて食卓を囲む機会が増え、食器への関心を喚起し販売につながるなどプラス面もあった。現在は取扱店への卸売が売上高の大半を占める。相談者はガラス作家として熟練し、食器だけでなくオブジェ作品の販売も行い売上を伸ばすなど経営も安定している。当機関は同社がますます質の高い作品を世に送り出せるよう、広報や資金調達方法の相談など多面的な支援を継続していく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

念願の故郷におけるガラス工房開設という夢に向かったものの、起業については右も左もわからない状態でしたが、同機関のきめ細かい支援のおかげで第一歩を踏み出せました。わからないことは訊けば必ず答えを得られるという安心感は、作品づくりにおいてもよい影響をうけていて、感謝の気持ちでいっぱいです。

# 人口減少から見越した学校給食用パンの需要減。 分野ごとに売上見通しを分析し、卸売部門の強化へ



## 認定支援機関の概要

### 株式会社経営情報センター

【機関種別】 民間コンサルティング会社  
【所在地】 山口県岩国市今津町1丁目  
5-20-301  
【設立】 平成25年5月  
【従業員数】 3名  
【認定日】 平成25年8月15日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ピーコック

【業種区分】 製造業  
【所在地】 山口県岩国市関戸  
1丁目111-15  
【設立】 昭和39年6月  
【従業員数】 26名  
【資本金】 4,000万円



## 支援に至った経緯

設備投資の相談から  
事業展開の支援へ



## 経営状況の把握・課題設定

生徒数減少による  
給食用パンの需要減



## 解決策の提案・実施

低採算事業から撤退し、  
卸売部門を強化



## 今後の取組・フォローアップ

給食の安定供給のために  
企業基盤を固める



## 設備投資の相談をきっかけに、6年間にわたり事業展開を継続支援

1

高度経済成長期のころより学校給食用のパンの供給を中心にパン製造業を営んできた相談者は、生産性の向上と衛生管理の改善を目的に新たな生産設備の導入を検討していた。近隣で支援者を探していたなかで、平成28年11月に、民間コンサルティング会社である当機関が飛び込みでの電話相談を受け支援を開始。設備投資のための資金調達に向けて事業計画策定を支援し、平成29年にもづくり補助金に採択された。これを契機に営業戦略や資金計画など、その後6年間にわたって事業展開を継続支援するに至っている。



## 生徒数の減少を見越し、給食部門外の事業の立て直しへ

2

同社の事業には学校給食のほか、他社製品の受託生産と小売店等への卸売という3つの需要分野があり、売上の構成比率はおおよそ4:2:4。給食は収益の柱であり公共性の高い事業であるが、生徒数の減少による需要減が予想され、また受託生産は少量・多品種のため低採算部門となっている。分析の結果、事業を長期に継続し、成長していくためには卸売部門の販路拡大による強化が必須であることが明確になった。さらに取引金融機関に対しても今後の取組方針について理解を得ることも課題となった。



## 受託生産事業から撤退し、卸売の販路拡大を視野に計画を策定

3

まず地域の人口推移から給食の需要予測を立て、それを踏まえて給食部門の売上予想と卸売部門の拡販計画を数値化し、収益目標を設定。受託生産部門は撤退という判断を下し、資金調達の予定や返済計画を含む5ヶ年の事業計画を策定した。金融機関への説明についてもサポートを行い、計画実現に必要な設備資金や運転資金の支援を得ることができた。その後、コロナ禍による学級閉鎖で給食部門の売上が激減。多い月には4割減という厳しい状況に伴い事業計画を修正し、目標収益の再設定を行った。



## 公共性の高い学校給食を安定供給していくために、経営を強固に

4

パンの卸売は大手メーカーが圧倒的なシェアを占めているが、小口配送等への対応と独自の商品群は強みであり、伸びしろは大きい。販路拡大に注力したことで地元スーパーチェーンでの取り扱い店舗数は1.6倍に伸びている。今後は令和2年の売上高に対し、令和8年に15.4%の伸び率を計画している。公共性の高い学校給食を支えるために、企業として基盤を整え、安定経営を継続することは重要な課題であり、経営者とともに柔軟に対応策を検討し、臨機応変に支援していくことが大切だと考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

支援を受けるまでは金融機関との付き合いは希薄で、融資の依頼も非常に場当たり的でしたが、いまでは資金調達や借り換えの時期なども計画に基づくようになりました。業況報告や借入相談に同行してもらうことで金融機関がどこを見て何を評価しているかという点に目が向くようになり、良好な関係を築くことができています。

# 父の高齢化で3代目を承継した娘夫婦が ウェブやメディアを活用したブランディングで売上3.4倍に！



## 認定支援機関の概要

### 伊予商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】愛媛県伊予市下吾川  
1512-6  
【設立】昭和22年3月  
【従業員数】8名  
【認定日】平成27年4月16日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社金沢製菓

【業種区分】製造業  
【所在地】愛媛県伊予市  
尾崎129-1  
【設立】令和3年12月  
【従業員数】11名  
【資本金】30万円



## 支援に至った経緯

父の高齢化で事業承継  
を行う娘夫婦を支援



## 経営状況の把握・課題設定

独自技術の継承と自社  
ブランドの強化が課題



## 解決策の提案・実施

ウェブ活用とテレビ出演  
で爆発的売上アップ



## 今後の取組・フォローアップ

第2工場拡張を目指して  
さらなる支援を継続



## 父親の高齢化により、夫とともに事業承継を決意した娘を支援

1

相談者は創業72年のボン菓子製造販売業者の3代目の妻で、創業者の孫にあたる。2代目(父)の高齢化により、体力のいるボン菓子製造が難しくなり、事業縮小や廃業も検討していたが、日本の伝統的菓子文化と独自の手作り製法を次世代に残したいという父の強い想いを受け、夫とともに事業承継を決意した。夫婦で手伝いを始めた平成27年6月、相談者が当機関のセミナーに参加したことがきっかけで、アドバイザー派遣制度を活用した経営相談を5回実行し、7月から本格的な支援をすることとなった。



2

## 独自の技術と味を守り、利益率を上げるためのブランディングが必要

2代目を作るボン菓子は昔ながらの手作業による伝統製法に加えて、夏場も劣化せず、賞味期限が8ヶ月もある独自技術が特長で、その技術の継承が必須であった。火加減やタイミングを見極め、圧力のかかった蓋を一気に開放する作業はかなりの力が必要で、夫が1年かけて2代目から習得。また、OEM中心で自社製品の売上が10%しかなく、利益率の低さも課題で、パッケージ刷新やウェブを活用したブランディングを提案する相談者と2代目との間で意見の相違が発生し、何度も話し合いが行われた。



3

## 自社ブランドの強化とテレビ番組への出演で飛躍し、第2工場を建設

令和2年に相談者が経営を引き継ぎ、パッケージリニューアルやホームページ、インスタグラムの活用などで自社製品のブランディングに力を入れることとなった。コロナ禍で売上が一時的に低迷したものの、相談者がテレビ番組に応募し、取り上げられたことで爆発的にヒットし、高級スーパーや百貨店にも販路を広げた。さらに工場の老朽化により第2工場を建設、補助金を活用してソフトクリームの機械を導入し、敷地内に直営店をオープン。ネット販売を始めるなどBtoCへの展開にも成功した。



4

## 7年で売上3.4倍を達成！さらなるブランディング強化を支援したい

コロナ禍でも売上を落とさずに、毎年順調に売上を増やし、相談者が入社する前の平成26年に比べ、令和3年には売上3.4倍の成長を実現した。今後もインスタ映える新商品を定期的開発してリピーターを増やし、「ふるさと納税」の返礼品に登録するなど、ブランディング強化のための支援を継続。さらに10年後は、第2工場を拡張することを目標としており、品質や味を保ちながら生産効率を高め、さらなる利益率アップを目指すための事業計画作りも支援したい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

経営に関する知識が全くないところからのスタートで、このような支援制度や補助金があることも知らなかったの  
で、教えていただけて本当に感謝しています。事業計画や書類の作成などもサポートしてくださり、当社だけではこ  
こまで会社を大きくすることはできませんでした。これからもご支援よろしくお願いします。

# オーダーメイド商品の開発を提案し、 販路拡大と売上伸長に貢献



## 認定支援機関の概要

### 鹿島商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】佐賀県鹿島市大字高津原  
4296-41  
【設立】昭和55年4月  
【従業員数】9名  
【認定日】平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 杉彫

【業種区分】製造業  
【所在地】佐賀県鹿島市古枝甲  
1221-1  
【設立】昭和49年1月  
【従業員数】2名  
【資本金】—



支援に至った経緯

伝統工芸技術を売上  
拡大に生かしたい



経営状況の把握・課題設定

客観的な視点から  
同工房の強みを把握



解決策の提案・実施

新商品の開発、広告宣伝  
に補助金を活用



今後の取組・フォローアップ

支援内容の強化を図り  
販路開拓の一助に



## 伝統産業の活性化に向けて販路開拓支援を開始

1

相談者は佐賀県南西部に伝わる伝統芸能「面浮立（めんぶりゅう）」の際に付ける「浮立面（ぶりゅうめん）」の製造を行っている。同地域は以前は祭りのときだけでなく、浮立面を魔除けとして飾る文化があったが、住宅や生活の洋式化によりその需要が減少し、売上が落ち込んでいた。現代表は平成29年の代替わりを機に、売上拡大のため新たな商品開発に着手。先代から同社の確定申告代行を行っていた当機関は、現代表の「伝統産業を活性化したい」という想いに共感し、販路開拓支援を行うこととなった。



2

## 同工房の強みを生かした、新規顧客の獲得方法は何か

浮立面の他、端午の節句の時期の五月人形や兜が同工房の主力商品だった。しかし、これらは通年売れる商品ではないうえ、床の間の無い小型住宅が増えたという背景もあり、今後は現代のニーズに合った持続的に売れる商品開発と販路開拓を行い、新規顧客を獲得することが課題であると考えた。これを踏まえ当機関が設置したビジネスサポートセンターの専任アドバイザーである中小企業診断士がヒアリングしたところ、相談者の写真から立体物を作る正確なデッサン力と彫刻技術に新たな販路先の可能性があると判断した。



3

## 強みを磨き上げてオーダーメイド製品を開発

同社の高い技術力を活かして、顧客にとって特別な思いのあるオーダーメイド商品の開発に着手。顧客の写真をもとに作り上げる「愛車の彫刻」や「愛犬の彫刻」、さらに需要が増加しつつあるペット葬祭ビジネスに着目した「愛犬の祭壇」も開発した。新商品の開発にあたっては小規模事業者持続化補助金を申請。愛車の彫刻のナンバープレート部分に用いるレーザー設備を導入したほか、チラシの作成やホームページの刷新など、広告宣伝の資金補助として活用した。



4

## 伴走型の支援で同工房の挑戦をバックアップ

ホームページを刷新したことにより、全国各地からの問い合わせが大幅に増加。現在同社は年間約10%ずつ売上を伸ばしているが、伸びた分の半分はオンライン注文が占めており、支援の芽が少しずつ花開きつつあることを実感している。また同社はランプシェードなどの新商品開発にも引き続き、積極的に取り組んでいる。こうした同社の挑戦を、認知拡大や売上の増加、ひいては伝統産業の活性化につなげるべく、今後も新たな販路開拓の支援を伴走型で行っていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関からの支援をいただいてからは、コロナ禍を除いて年々、約10%ずつ売上を伸ばしており、アドバイスいただいたことが着実に実になっていると感じます。これからも新商品開発や補助金について、また他企業とのマッチングなど多岐にわたる内容を相談させていただきたいと思っています。

# 専門家と協働した事業計画策定で新規設備導入に成功。 不良率の大幅削減と生産性向上を実現



## 認定支援機関の概要

### 山鹿商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】熊本県山鹿市山鹿1番地3F  
【設立】昭和30年7月  
【従業員数】10名  
【認定日】平成27年5月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ラ・モード

【業種区分】製造業  
【所在地】熊本県山鹿市中640-1  
【設立】昭和48年4月  
【従業員数】120名  
【資本金】6,850万円



<p>支援に至った経緯</p> <p>衣料需要低迷で苦境に立つ会員の窮状を察知</p>	<p>経営状況の把握・課題設定</p> <p>専門家と協働した課題設定と事業計画策定</p>	<p>解決策の提案・実施</p> <p>新設備導入による不良率削減と生産性向上</p>	<p>今後の取組・フォローアップ</p> <p>さらなる受注力の強化に向けた支援の継続</p>
---	--	---	---

## 1 苦境を打開するための新設備導入に向けた支援をスタート

当機関の会員である相談者へは、10年以上にわたって販路拡大や融資など、各種支援を行ってきた。しかし、アパレルメーカーのコスト削減による工賃低下、消費者ニーズの多様化による商品の多品種・小ロット化に加え、衣料需要の低迷が追い打ちをかけるなど、ここ数年厳しい状況が続いてきた。苦境を打開すべく、平成30年から技術力や対応力の強化に向けた新たな設備の導入に関する相談を受け、当機関では、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用とともに事業計画策定支援を行うこととなった。

## 2 「第三者の視点」を課題設定と事業計画策定へ反映

百貨店や専門店向けの高級婦人服の縫製を専門とする会社にとって、デザインの難易度、新素材への技術力・対応力は事業存続の生命線となる。また、かつてはメーカー主導だったトレンドも、現在は消費者の多様化によりライフサイクルが短いものとなったため、小ロットへの対応も疎かにはできない。そこで、専門家派遣制度を活用し中小企業診断士と製品化の作業工程の見直しをおこなった。不良率の多い工程が確認でき、今後の対応について専門家の助言を取り入れた。

## 3 新設備の導入で「不良率の削減」と「生産性の向上」を実現

不良率の高かった裁断工程で使用される芯貼機を従来の電気式から蒸気式に変更するため、専門家の助言を踏まえ、生産性の向上を主眼に置いた書類を作成。平成31年に同補助金を申請し採択となった。翌年から新たな機械による操業が行われた結果、生地と芯地(表地と裏地の芯となる薄い樹脂素材)の圧着スピードは従来の3分の1となり、素材の相性によっては50%だった生地の剥離率も10~20%まで削減。さらに、電気代の削減など、省エネ効果の恩恵も受けることとなった。

## 4 国内生産回帰を見据えた受注力の強化に向けた支援を継続

昨今の原材料価格の高騰や海外生産拠点の人員費上昇に伴うアパレルメーカーの国内生産回帰の流れを踏まえると、今後はさらなる受注対応力の強化が必要となる。そのため、現在は「経営革新計画」の認定と新たな設備導入に向けた補助金申請の準備を行っている最中だ。引き続き、巡回によるフォローアップで事業の進捗状況の把握を行うとともに、事業継続力強化計画の策定を進め、リスク分散や競争力維持のための技術力向上等に繋がる支援を進めて行く予定だ。

<p>支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声</p>	<p>相談するとすぐに動いていただき、日々フットワークよく、いち早く情報をご提供いただくなど、地元企業を大事にしているのでも、大変感謝しております。また、専門家派遣制度でご紹介いただいた中小企業診断士からのアドバイスは、長期的にも当社の経営にとって有益なものとなっております。</p>
--------------------------------------	--

# マクロビオティックを追求する同社の強みを活かし、 オンライン料理教室と新規事業展開を支援



## 認定支援機関の概要

### 酒井 英俊

【機関種別】 コンサルタント  
 【所在地】 大分県大分市東津留1-5-1  
 ユナイテッド東津留ビル2F  
 【設立】 平成21年12月  
 【従業員数】 1名  
 【認定日】 平成29年6月30日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### Alycia キッチン&カフェ

【業種区分】 宿泊業, 飲食サービス業  
 【所在地】 大分県豊後大野市清川町  
 六種333-1  
 【設立】 平成23年11月  
 【従業員数】 ー  
 【資本金】 ー



## 支援に至った経緯

コロナ禍で客および料理教室の参加者が減少



## 経営状況の把握・課題設定

オンライン配信に向けた資金調達



## 解決策の提案・実施

厳しい時期を乗り越え、売上げがV字回復



## 今後の取組・フォローアップ

新規店舗の事業拡大をサポート



## 独自路線で人気の飲食店がコロナ禍で売上2割減

1

当機関は、創業支援施設の経営および事業者へのコンサルティング、コーチングなどを行っている。長い付き合いのある相談者は、マクロビオティック・カフェ経営と店舗での料理教室を開催しており、特定のメニューを定めず、その日仕入れたオーガニック野菜を基に料理をアレンジするスタイルが、地元多くのファンから支持されてきた。しかしコロナ禍で利用者・教室参加者が減り、売上が2割ほど減少したことから相談を受け、令和3年6月に支援をスタートした。



## オンラインで料理教室の配信を決意するも資金調達が課題に

2

同社は、コロナ禍を受け巷間で広まりつつあったオンライン配信に着目し、全国に向けた料理教室配信の意向を固めつつあった。ただ、実施に当たっては、撮影場所の確保と配信プラットフォーム構築の外部委託が必要であり、そのための資金を要する状況にあった。そこで小規模事業者持続化補助金(以下、同補助金)に着目し、その獲得に向け支援することとした。



## オンライン料理教室で厳しい時期を乗り越え、現在はコロナ前より好業績に

3

キッチンスタジオや配信の委託先は同社自らが開拓して手配。オンライン教室総事業費のうち75%を同補助金にて補填することができた。教室は「ベジタリアン」、「スイーツ」など7クラス・6回、各5名限定で店舗での参加者を募集。東京など遠方からの参加者も多く、オンライン教室の試みはコロナ禍の落ち込みをリカバーできるものとなった。現在、教室は店舗開催に軸足を戻しつつあるが、教室・飲食ともにコロナ以前と比べ売上が上昇、令和4年11月時点で既に昨年1年間の売上に達している。



## 京都・町家での新規事業をサポート

4

相談者の長女は、京都・西陣の町家を利用したアトリエで和裁士をしている。月に1度京都に通っていた相談者は「アトリエを改装し京都で新店舗を」と考えはじめた。そこで当機関は令和4年1月から、経営革新承認事業計画書作成およびプレゼン指導支援を開始。計画は承認され、同年9月末に京都店がオープンした。両店舗とも相談者1人が運営しているため、京都店の安定的営業には至っていないが、いずれは娘と二人三脚でオーガニックカフェや料理教室、大分の野菜販売などを進めていく予定である。当機関としては新店舗の進捗状況を確認しながら効果的なサポートを続けていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

「思い立ったら即行動」の私が夜遅い時間に突然電話した時でも、同機関は親身になってアドバイスをくださり、おかげで考えをまとめていくことができました。さまざまな職業を経験し、現場での苦勞も知る同機関は、教科書的な回答に終わらず実践的な解決へと導いてくださる、とても頼もしく安心できる存在です。

# 沖縄の伝統的な素材と技法から生まれる手織物。 製品の真価をアピールし、新しい販路開拓



## 認定支援機関の概要

### 沖縄県商工会連合会

【機関種別】 商工会  
【所在地】 沖縄県うるま市勝連平安名  
2884番地1  
【設立】 昭和47年10月  
【従業員数】 15名  
【認定日】 平成25年2月1日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 花藍舎

【業種区分】 製造業  
【所在地】 沖縄県うるま市勝連南風原  
152  
【設立】 平成24年9月  
【従業員数】 2名  
【資本金】 ー



<p>支援に至った経緯</p> <p>商品価値を広報するリーフレットづくりを</p>	<p>経営状況の把握・課題設定</p> <p>顧客ターゲットを明確にし販売機会の増加へ</p>	<p>解決策の提案・実施</p> <p>工房内に展示販売コーナーの創設を提案</p>	<p>今後の取組・フォローアップ</p> <p>販路開拓と事務負担軽減へさらに支援を継続</p>
--	---	--	--

## 製品価値を広く周知するためのリーフレットづくりについて相談

**1** 当機関ではうるま市の中小企業・小規模事業者の経営改善や販路拡大への支援を行っている。「琉球藍」をはじめとする沖縄県の伝統的植物染料で糸を染め、「手結拵」など伝統技法で染織品を製造販売している相談者は、かねてから手染め、手織り製品の価値をより広く周知したいと考えていた。他市に住む同業者から地元商工会への相談を勧められ、平成30年に当機関を訪問。取引先や顧客の新規開拓につなげるための、製造工程や製品特徴をビジュアルでアピールするリーフレット制作の計画について、費用面での相談を受けた。

**2** リーフレット1,000部の制作費に充てるため平成31年、持続化補助金(以下、同補助金)を申請。同社は工房を開設して5年が経過していたが、同補助金申請に必須の事業計画書をこのたび初めて作成し、現状の把握、状況の数値化ができた。生産は手作業で多大な時間と労力を要するわりには価格に対する理解が得られない上、当時は取引の50%が1社に集中しており、リスクも高い状況だった。状況改善のため、顧客ターゲットを広げ、展示会や商談会、セレクトショップなどでリーフレットを効率的に配布し、販売機会を増やすことを目標とした。

**3** リーフレットを見た業者からホテルの壁面を装飾するタペストリーを受注した。またリーフレットに着尺や帯、ストールだけでなくワンピースなど洋服も可能と記載したのが奏功し、注文が入り始めた。令和2年にはコロナ禍の影響で百貨店での販売や商談会の開催が困難になると予想し、工房内に展示販売コーナー設置を提案。来訪者への直接販売の機会を創出できた。工事費は同補助金を再度申請して充当。売上高は平成30年比で令和2年に133%増、令和4年には200%増を実現した。

**4** 事業拡大、売上増加に伴い増加した事務作業の軽減を支援  
当機関で発行しているフリーペーパー「だれも知らないと勝めぐり」の中で同社の工房を大きく取り上げ、伝統的な染め織りの仕事を紹介したところ、大きな反響を得た。染め織りの仕事に関心をもつ人が増え新たな雇用にもつながり、生産力が上がるなど、事業は好転を続けている。コロナ禍の収束が不透明ななか、販路開拓支援はさまざまな方法を試みながら継続して行っていく。一方、会計処理、事務作業の増加による負担軽減のため、記帳専任職員を派遣するなど地道な支援も引き続き行っている。

支援を受けた中小企業・小規模事業者の声  
補助金を申請する際の事業計画書の作成作業を通じて経営を見直すことができ、課題解決の優先順位をも整理できたことがよい結果をもたらしたと思います。同機関は困った時にはいつでも相談に応じてくれる専属経営コンサルタントのようで、とても助かりました。現在も伴走してくださるありがたい存在です。

# コロナ禍により結婚式・葬儀の生花需要が激減。 店頭販売とドライフラワーに力を入れ、経営改善へ



## 認定支援機関の概要

### 五所川原商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】青森県五所川原市東町17-5  
【設立】昭和22年9月  
【従業員数】12名  
【認定日】平成25年6月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社アレンヂフラワー

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】青森県五所川原市中央4丁目123  
【設立】平成12年12月  
【従業員数】2名  
【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

商工会議所の会報をきっかけに問い合わせ



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍で結婚式・葬儀の需要が激減



## 解決策の提案・実施

店頭販売の強化に向け、照明をリニューアル



## 今後の取組・フォローアップ

配達経費を抑え、独自イベントの開催へ



## 商工会議所の会報で知った補助金情報。コロナ禍の売上減対策へ

1

平成12年に生花の小売業を開業した相談者は、商工会議所に入会し、青年部の活動にも参加してきた。結婚式のフラワーアレンジメントや葬儀の供花を中心に企業との取引が売上の6割を占めるなか、コロナ禍の影響で結婚式の延期や中止、葬儀の規模縮小などが続き売上は激減。仕入れ量の調整などで負担軽減を図るものの、抜本的な改善策の必要性を感じていた。令和3年春、当機関発行の会報を見て問い合わせがあり、事業計画作成および補助金申請についても支援することになった。



2

## 強みは何かをヒアリング。結婚式・葬儀に代わる需要を模索

年間売上が令和2年度比で54%にまで落ち込み、対策が急がれるなか、まず店舗調査とヒアリングを行った。立地は市内随一の商業施設に近く交通量も多いが、これまで企業との取引が多かったこともあり店頭販売にはあまり注力してこなかった。ただ、3~4年前から制作・販売しているドライフラワーに着目。それをういたリースやスワッグと呼ばれる壁飾りは扱う店舗が近隣になく、色彩やアレンジメントに店舗独自の技術が用いられていることから、強みとしてPRし、店頭での一般販売に力を入れることを考えた。



3

## 入店を躊躇させる店内の暗さを改善するため、補助金申請へ

店舗の売上は配達が多くを占めており、来店者は10人以下の日が大半。店内は昼間でも薄暗いため、入店しやすいようにと冬場でも扉を開けている状況だった。そこで古い天井貼り付け型の照明器具から新型のLED照明へのリニューアルを検討。通りからでも店内がよく見えるよう改善し、商品ディスプレイのスポットライトにも活用できる工夫を施すことにした。設備導入に使用できる補助金の申請に向け、商圏人口などのデータを用いて事業計画の作成を支援し、令和4年5月に採択された。



4

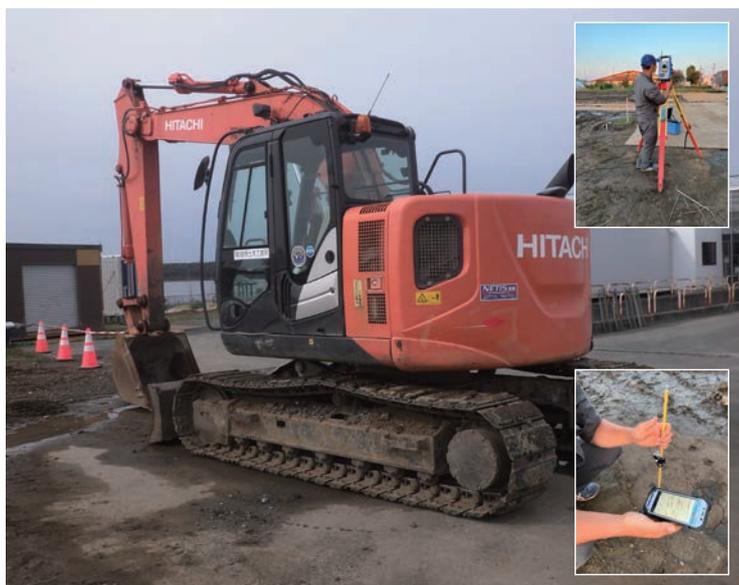
## 高負担の配達を見直し、事業承継を視野に独自イベントの主催へ

ドライフラワーに関しては照明を生かした店頭ディスプレイに力を入れ、ウェブでのPRのほか代表者がカフェなどで教室を開催。贈答や店舗用装飾の需要も高まっている。来店者が増えたことで店頭売上は改善前より2割程度増加した。一方、配達は同社の強みでもあるが、燃料費の高騰や人手不足など負担が大きく、見直しを提案。一部地域を有料化した。現在、事業承継を考えている後継者が主体となって運営する同社の手作り市の準備も進んでおり、後継者とともPRにつながるイベントなどに力を入れることで売上が増えれば人材確保にもつなげられると考えている。

## 支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声

細々と作っていたドライフラワーをもっと売り出すべきとアドバイスをいただき、店内照明もリニューアルできました。「一度入ってみたかったんだけど…」と以前は入店を躊躇されていたお客様が多く、改善してよかったと感じています。教室やイベントも積極的にいき、事業を上手く後継者に引き継げたらと思っています。

# 建設機器の設備投資で生産性の向上と外注費の抑制を実現。 内部留保も適切に確保



## 認定支援機関の概要

### 三八城税理士法人

【機関種別】 税理士法人  
【所在地】 青森県八戸市内丸  
1丁目1-47  
【設立】 平成22年8月  
【従業員数】 21名  
【認定日】 平成25年6月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社菅原土木工業所

【業種区分】 建設業  
【所在地】 青森県三沢市松園町  
2丁目12-34  
【設立】 昭和59年3月  
【従業員数】 15名  
【資本金】 3,600万円



## 支援に至った経緯

保有機械の買い替え  
検討に際して相談



## 経営状況の把握・課題設定

時期が重なる事業承継  
と設備投資への対応



## 解決策の提案・実施

3年間で3,000万円を  
投資し内部留保も確保



## 今後の取組・フォローアップ

資金の計画策定支援  
と制度活用の提案



## 15年以上の相談関係、保有機械の買い替え検討から支援スタート

1

当機関は3つの会計・税理士事務所が統合して誕生した税理士法人である。統合前の旧会計事務所での同社の前社長から15年以上の長きにわたり毎月相談を受ける関係であった。両者の関係を当機関が引き継いだころ、相談者は重機や測量機の老朽化が進んでいたため買い替えを検討していた。設備投資を行う上で「経営力向上計画」の認定制度を活用した税制措置を受けられることがわかり、当機関へ計画策定に係るサポートの依頼があった。



## 売上増も人員不足と設備老朽化で固定費が増加、資金繰りも課題に

2

同社は受注の件数を確保し売上は伸びていたが、人員不足のため社内でさばききれずに外注せざるを得ずその外注費がかさみ利益率を圧迫していた。また自社機械は古くて稼働率が悪く、メンテナンスをはじめとする維持費や修繕費が増大。これらの固定費を合理的に抑制することも課題であった。さらに、令和2年は新社長の就任を控え、事業承継の準備も進めていた事に加え、事業資金については設備投資と将来に備えた内部留保を適切に確保するという課題もあった。



## 3年連続で計3,000万円を投資してリース代は半額に、外注費も抑制

3

経営力向上計画の認定制度における税制優遇を活用し令和2年に重機1台、同3年に重機と測量機を各1台、同4年に重機1台を購入した。設備投資額の合計は3年間で約3千万円に達した。そのうち1割弱の税制優遇分は内部留保に回し、新規取組や従業員の育成のための余剰金を確保した。また、設備投資の結果、社内保有設備の稼働率が上がり、リース会社の賃料は月100万円が半額に低減。結果として3年で1,000万円を節約した。さらに測量機の外注作業を最新型機の投入で従業員1人が1日で作業ができるようになり、年200~300万円の外注費を抑制することに成功した。



## 設備投資後の事業や資金の計画策定を支援

4

毎月の事業報告の際に、設備投資による効率化(生産性向上)の成果や決算における税制優遇措置の適用に係る効果を説明して経営に活かせるように助言している。令和2年度の修繕費は300万円を超えていたが、それも低減しつつある。この3年間で一定規模の設備投資を行ったので、当面は状況を見ながら事業や資金の計画策定の支援を進めたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

いつもギリギリのところ経営している中、状況を見ながら、経営力向上計画申請の期間に間に合うようにご支援をいただき、認定制度を受けることができました。また、新社長の就任や事業承継もスムーズに進められました。いつもためになるお話をいただき、手厚いサポートにすごく助かっています。

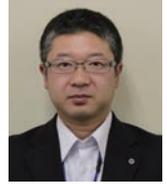
# 産後ケア実施状況全国最下位。 秋田を消滅可能性都市から救うための施設の開業を支援



## 認定支援機関の概要

### 秋田商工会議所

【機関種別】 商工会議所  
【所在地】 秋田県秋田市旭北錦町1-47  
【設立】 昭和40年12月  
【従業員数】 31名  
【認定日】 平成26年1月



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 合同会社たんぼぼプロジェクト

【業種区分】 医療,福祉  
【所在地】 秋田県秋田市手形字西谷地68-3  
【設立】 令和2年7月  
【従業員数】 6名  
【資本金】 500万円



## 支援に至った経緯

起業家向け「あきた起業塾」に参加



## 経営状況の把握・課題設定

産後ケア全国最下位という危機的状況



## 解決策の提案・実施

起業ノウハウ、補助金、開業融資の申込支援



## 今後の取組・フォローアップ

売上増加、他施設との差別化のための提案



## 産後ケア実施状況を改善し、安心して出産できる街にしたい

1

相談者が運営する産前産後ケア施設は、認定心理士・看護師資格を持つ代表と、助産師資格を持つ妹の姉妹が「子育ての幸福感をすべての母親に」を経営理念に令和2年12月開業。秋田県初の「デイサービス型産前産後ケア施設」である。産後ケアの知識はあるものの、開業のための知識が乏しかったため、相談者が当機関の主催する起業の基礎知識から事業計画書の作成まで学べる「あきた起業塾」へ参加したことがきっかけで、開業支援を行うこととなった。



## 産後ケア施設の不足、児童虐待など地域の課題を解決するために

2

平成30年度の厚生労働省「産後ケア実施状況」によると、秋田県内25市町村のうち実施している自治体は1市のみ、実施率に換算すると4%と全国最下位であった。県内での取組は、病院や産婦人科クリニックでの「宿泊型」、県助産師会委託の「アウトリーチ型」がメイン。当該資料からは、児童虐待の通報増加など、子育ての悩みや困惑の高まりが伺えたが、ニーズの高い「デイサービス型」の産後ケアを自治体から委託できる施設はなかった。これを踏まえ、同社は地域課題解決を担う施設を開業することを決め、当機関はそれを支援することとした。



## 起業塾での学び、補助金申請、金融機関への融資申込支援を実施

3

秋田を少子高齢化、消滅可能性都市から救うため、事業に必要な資格を持つ相談者の開業をサポート。「あきた起業塾」受講のほか、開業時の金銭的負担を軽減する「秋田県起業支援事業費補助金 地域課題解決枠(以下、同補助金)」の申請、金融機関への融資申込の支援を実施。同補助金は、県に特に社会的事業性が高いと認定され、上限以上の金額の採択となった。令和4年度の時点で県内8市町村が同社と委託契約を結び、契約自治体の住民は1歳まで年2回の利用が可能となっており、開業から約2年間で延べ約580人が利用している。



## 付帯サービスの充実で売上アップ、他施設との差別化を図る

4

デイサービスは1日2組という枠があり、事業として収益を上げるためには工夫が必要。また追従する施設も増加しており、産後ケアを希望する方に同社を選んでいただけるよう他施設との差別化という新たな課題も出てきている。現在、実施している乳房ケア・授乳相談、離乳食や発達についての個別相談や専門的な指導、子育て学習会、アロマトリートメントなどの手作り講座といった付帯サービスの質・量の向上に可能な限り取り組んでもらうほか、当機関からも企画を提案し、付加価値をさらに高めていきたいと考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

看護師として医療の現場で働いてきたため、経営については未知の世界。起業への心構え、事業計画、経理など実践的な知識やスキルのほか、従業員が働きやすい環境の整え方など細やかな支援を受けることができました。産前産後ケア実施率を向上させ、子育ての悩みや心の負担を軽減し、児童虐待防止にもつながるよう尽力していきたいです。

# 煩雑になっていたバックオフィス業務を効率化。 取りこぼしていた受注を確保し売上増



## 認定支援機関の概要

### 株式会社きらやか銀行

【機関種別】地銀  
【所在地】山形県山形市旅籠町3丁目2-3  
【設立】平成19年  
【従業員数】811名  
【認定日】平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社サン電工社

【業種区分】建設業  
【所在地】山形県西村山郡河北町谷地甲117-1  
【設立】昭和45年  
【従業員数】4名  
【資本金】4,000万円



## 支援に至った経緯

定期的なモニタリングから課題を洗い出し



## 経営状況の把握・課題設定

煩雑な旧管理システムと手書き書類を見直し



## 解決策の提案・実施

管理ソフトの導入による事務作業の効率化



## 今後の取組・フォローアップ

円滑な事業承継を支援し、継続性を確実に



## 定期的なモニタリングから課題を洗い出し、経営改善の支援へ

1

相談者は動力・変電設備や空調換気システム、通信、防災、融雪、太陽光発電などに関する電気設備工事を手掛けている。有名チェーン店や自治体などを顧客とし、山形県と宮城県を拠点に東北全域で50年以上にわたって実績を重ね、当機関とは創業以来取引がある。当機関には内部認定資格である経営財務コンサルタントが複数名在籍しており、うち1名が専任で訪問モニタリングを月1〜3回実施。そのなかで令和2年夏、管理業務の効率化について相談があり、管理業務改善の支援を行うこととなった。



## 旧来の管理システムと手書き書類でバックオフィス業務が煩雑に

2

工事の受注から完成までに係る書類はほとんど手作業であり、工事の原価管理、従業員の勤怠管理などの管理業務も煩雑化していることが課題であった。加えて、約20年の間で帳票も増え工事の管理を行う相談者と、経理を担当する後継者が各々にデータを作成・管理していたため、データの突き合わせが必要で、残業が増えていた。また、日報は各拠点の従業員が手書きしたものをFAXなどで受信し、本社で手入力しているため勤怠管理の情報共有にタイムラグが生じていた。



## 管理ソフトの導入で事務作業を効率化。受注の取りこぼしを改善

3

業務の効率化に向け、工事原価や従業員の勤怠管理などPC上で一括管理できる建設業用ソフトウェアの導入を提案。当機関系列のリースシステムを活用したことで、初期費用も軽減できた。導入後は、各拠点の従業員が直接データ入力することによりリアルタイムでの情報共有が可能となり、集計作業が大幅に簡略化され、さらにペーパーレス化によるコスト削減に成功した。その上、管理ソフト導入によって相談者が本来の経営業務に注力できたことで1年半後には売上が30〜40%アップした。



## 経営の改善で技術やノウハウの移譲をスムーズに。事業承継を支援

4

同社は、今後5年を目安に事業承継を計画しており、相談者から後継者へ技術や経営ノウハウの承継、権限移譲などを計画的に進めることが必要。管理ソフト導入による管理業務の改善以降、相談者と後継者の業務時間を3〜4割カットできたことで、その時間を営業活動や現場の巡回、技術者の育成に回すことができるようになった。とくに後継者は電気工事の資格などを取得はしているが、業務の効率化で生まれた時間をさらに仕事の知識を広げる勉強に充てている。今後も、事業の継続を確実にできるような支援を続けたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

今回の相談で事務業務を疎かに考えてはいけなくて改めて痛感しました。改善で生まれた時間は売上だけでなく品質の向上にもつながりました。経営者は孤独なものですが、資金面だけでなく本業の運営についても信頼して相談できる身近な第三者がいることは心強く、後継者への承継時にも力になっていただきたいと思います。

# 資金繰りの精度向上と財務体質の長期的な安定を実現し、企業の持続可能性を見据えた新規事業を推進



## 認定支援機関の概要

### 株式会社ケーエフエス

【機関種別】民間コンサルティング会社

【所在地】福島県福島市栄町6-6  
ユニックスビル5階

【設立】平成29年4月

【従業員数】16名

【認定日】令和元年12月20日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 福島建機株式会社

【業種区分】卸売業・小売業

【所在地】福島県郡山市日和田町  
日向1-1 GENspace

【設立】昭和54年2月

【従業員数】73名

【資本金】9,000万円



## 支援に至った経緯

経営課題に対する的確な改善策の提案がきっかけ



## 経営状況の把握・課題設定

複雑かつ管理が難しい財務体制と人員不足



## 解決策の提案・実施

財務体質の長期的な安定と社内体制の強化



## 今後の取組・フォローアップ

さらなる財務体質の強化と新規事業の推進



## 支援開始のきっかけは、経営課題に対する的確な改善策の提案

1

財務・経営コンサルタントを主とした企業支援を行う当機関は、グループ企業(税理士法人)と連携したワンストップ型の課題解決を強みとしている。平成28年に民間企業主催の勉強会において、当機関グループの代表と相談者は知り合い、以後、両者は親交を深めていった。その後、資金繰りや財務面などの経営課題の相談を受けた際に、当機関の提案した改善策等が同社の信頼を得ることになり、平成30年からは当機関が本格的に支援に携わることとなった。



## 売上・事業規模に対して手薄だった財務の人員体制

2

建設機械の販売・レンタル・修理を行う同社の事業の場合、売上に対して仕入額も高くなるため、利益率は低くなってしまふ。そのため、売上回収までの間、手元資金が不足しないよう、四半期に1度は金融機関からの長期資金による借入で仕入額を補填していたため、財務体質としては資金繰りが複雑かつ管理が難しい状況にあった。さらに、支援開始前は財務担当者が1名のみで、社長自身が資金繰りに奔走しており、人員体制に問題を抱えるなど、企業が成長するうえで阻害要因となるリスクが顕在化していた。



## 財務体質の長期的な安定と社内体制の強化に向けた施策を導入

3

課題解決に向け、「詳細な資金繰り表の作成と精度の向上」、「長期資金の条件と返済方法の見直し」、「金融機関との交渉」、「年間を通じた計画的な借入のスケジュール作成」を実施。令和2年からは、当座貸越を活用した「長期資金と短期資金の使い分け」により、月々の長期分の返済額を軽減。手元資金は支援前と比較して1億円程度増やすことにも成功した。さらに、社内から財務責任者(監査役)を登用し、月1度のミーティングを通じて、資金繰りの精度を高めることとなった。



## さらなる財務体質の強化と新規事業の推進

4

資金繰りの精度向上に伴い、予測と手元現預金の乖離がほぼ生じない状況まで財務状況は改善。売上も平成30年9月期の25億円から令和3年9月では34億円まで増加した。令和4年度からの5ヶ年計画で自己資本比率を15%から30%まで向上させる予定だ。また、資金繰りから解放され、相談者が経営に注力できる余力も生まれたため、現在は企業の持続可能性の観点から、国土交通省が推進する『i-Construction』に向け、建設機械の自動化・無人化を支援するコンサルティング業務など、新規事業への先行投資を行っている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

財務分野に留まらず、日々、さまざまな角度から有益なアドバイスをいただいております。補助金の採択や金融機関からの借り入れのためだけではなく、クライアントという関係を超えて「共に世の中を良くしていこう」という“視座”を持った稀有な認定支援機関と出会えたことを心から嬉しく思います。

# 環境に配慮した画期的梱包装置の開発・改良に伴い、 資金調達と販路拡大を支援



## 認定支援機関の概要

### 下館商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】茨城県筑西市丙360  
スピカ6F  
【設立】昭和30年12月  
【従業員数】12名  
【認定日】平成28年6月17日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社イイダモールド

【業種区分】製造業  
【所在地】茨城県筑西市下野殿  
1028-2  
【設立】平成11年7月  
【従業員数】14名  
【資本金】2,000万円



## 支援に至った経緯

初の自社製品を改良し、  
販路を開拓したい



## 経営状況の把握・課題設定

SDGsを視野に入れた  
開発の必要性



## 解決策の提案・実施

完全樹脂化を目指し  
経営革新計画申請を提案



## 今後の取組・フォローアップ

さまざまな補助金等を  
活用し販路拡大をサポート



## 1 念願の自社製品に改良を加え、広く普及を図りたい

「行動する商工会議所」を掲げる当機関は、地域の中小企業支援を積極的に推進している。その会員である相談者は、金型設計・メーカーとして国内外に事業を展開する傍ら、「自社製品を世に出したい」という創業当時の夢を具現化し、業界では初となる樹脂製梱包装置「ファストキャリア」を開発。試行錯誤を重ね、令和元年夏に商品化したものの、改善点が散見された。そこで、当該製品の改良と販路拡大についての相談を受けた当機関が支援することとなった。



## 2 素材の一部がスムーズなリサイクルへの障壁に

一般的に、重量物を輸送する際は木枠で梱包されるが、輸送費は割高になり再利用も不可、釘は産業廃棄物になるなどコストが嵩む。一方、樹脂製のファストキャリアは軽量かつリユース可能で大幅なコスト削減と環境負荷軽減を実現できる。しかし、商品開発した初期の製品はボルトとナットが金属製だったため、リサイクル時に製品をそのまま粉砕機に投入することができなかった。また、合板に使用する木材も、カビの発生など使用環境に影響されやすいという問題を抱えていた。



## 3 製品の完全樹脂化を目指し、経営革新計画申請を提案

ファストキャリアの完全樹脂化と、そのための資金調達に向け、経営革新計画(以下、同計画)の申請を提案した。策定にあたっては、よるず支援拠点や中小企業診断士を交え、企業理念から数値計画(予想損益と資金計画)に至るまで詳細なヒアリングを実施。その結果令和2年、同計画は県に承認され、日本政策金融公庫の小規模事業者経営改善資金による資金調達につなげることができた。これに加えて、令和3年には改良版ファストキャリアを発売。販促については既に「小規模事業者持続化補助金」申請を支援し、広告チラシを作成していたが、新たにJETROの「新輸出大国コンソーシアム」サービス利用を提案。現在は中国への販路拡大に向け動き出している。



## 4 時代に即した製品の認知度拡大に向け、引き続き伴走を

同社の売上(2.7億円)に占めるファストキャリア(1万円/税別)の割合は現状で100万円程度だが、同製品は「環境にやさしい商品」として県や通販大手会社の賞を受賞、メディアによる紹介事例も増えている。特許も取得済みで将来への期待値は高い。この先もさまざまな公的支援を提案しつつ販路拡大を後押しし、同社の企業理念である「カタチある夢創り」を応援していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関はまさしく「身近な経営アドバイザー」。困ったときに相談すれば、即座に適切な解決策を示してくれます。さまざまな助言を基に、当社では補助金等を有効活用し国内工場増設や海外基盤の強化などを図ってきました。一方で販売に関しては当社のノウハウが不足しているため、今後も同機関のアドバイスに耳を傾け、ファストキャリアの拡販に努めていきたいです。

# コロッケ・メンチの製造効率化と販路開拓に注力。 経常利益マイナス2,000万円から2年で黒字転換へ



## 認定支援機関の概要

### 東 健司

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 栃木県大田原市住吉町1-2-11  
サンコーポNARITA B-103  
【設立】 平成29年7月  
【従業員数】 1名  
【認定日】 平成29年12月22日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社和氣精肉店

【業種区分】 製造業  
【所在地】 栃木県大田原市佐久山  
2220番地3  
【設立】 平成29年5月  
【従業員数】 20名  
【資本金】 500万円



## 支援に至った経緯

薄利多売の現状から  
脱却し経営の安定を



## 経営状況の把握・課題設定

労働生産性の低さによる  
収益率悪化



## 解決策の提案・実施

作業効率化と販路の  
開拓



## 今後の取組・フォローアップ

飲食店事業展開へ  
向けた支援も



## 行列できるも利益は増えず。改善に向け飲食店事業展開を

1

相談者は、昭和45年創業の精肉店を引継ぎ、平成29年5月に法人を設立した。A5ランク「とちぎ和牛」の中でも最上級クラスの精肉を扱う一方で、売上の7～8割を占めていたのがコロッケ・メンチ等の惣菜類。市内の誰もが知る人気商品であり、行列が絶えないものの、薄利多売の現状に悩んだ同社は飲食店の事業展開を模索。指南役を求めていたところに共通の知人から打診を受け、平成29年12月、当機関が支援に乗り出すこととなった。



2

## 労働生産性の低さが収益に影響。まずは既存事業での利益確保を

同社へのヒアリングを行い、決算書や組織体制などを確認。惣菜製造は人手を要するため、同社では売上の伸びに応じて従業員を増員していた。また、支援開始当時の年間売上高は約2億円であったが、経常利益はマイナス2,000万円を超え、資金繰りが不安定であることも大きな問題となっていた。そこで、安定した利益確保を最優先課題に据え、新規事業展開ではなく、まずは同社の強みである惣菜に経営資源を集中するよう提案した。



3

## 作業効率化を図りつつブランディングや販路開拓を支援

個々のスキルアップを目指し、相談者自らが現場に立って従業員を指導、作業工程を見直し、効率化を図った。また、経営改善計画策定支援事業を活用した計画策定・金融支援を提案。メインバンクの協力のもと借換を行い、資金繰りの改善につなげた。並行して小規模事業者持続化補助金を活用し「佐久山コロッケ/メンチ」の商標登録、農産直売所でのフランチャイズ店開拓、「お弁当・お惣菜2020」のエントリー用資料作成（優秀賞受賞）といった支援を実施。また、コロナ禍で市内スーパーなどから冷凍惣菜へのオファーが増加したため、配送コストの削減や効率化についての助言なども行った。



4

## 既存事業をさらにパワーアップし新規事業へとつなげる

作業の見直し・効率化により、より少ない人員で、以前と変わらない生産量・売上を確保できるようになった。ブランディング化や賞の受賞による知名度向上も後押しとなり、店舗販売に加えネットでの冷凍食品の売上も上昇、精肉の売上も1割ほど伸び、令和元年から経営は黒字転換。令和4年度の売上は3億円（惣菜2億円・精肉1億円）、経常利益は約500万円と、支援開始後5年間で経営状況は大きく改善した。今後も経営改善計画の進捗状況をチェックしつつ、飲食店事業展開に向け伴走を続けていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

新規事業展開を急ぐ当社に対し、同機関は「まず既存事業の足元を固めましょう」と着実な解決策を提示してくださいました。一方で、原材料価格や光熱費の高騰が続くなか、低価格の揚物をメインとした経営はこの先厳しいとも感じています。新たなFC店舗開拓や将来の飲食店オープンに向け、今後もお力を貸していただければと思っています。

# 社内の知的資源を掘り起こし、 新たな事業領域への進出を後押し



## 認定支援機関の概要

### 福田 秀幸

【機関種別】公認会計士  
【所在地】群馬県桐生市東  
1-13-39  
【設立】平成21年7月  
【従業員数】9名  
【認定日】平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 中央電子システム株式会社

【業種区分】製造業  
【所在地】東京都稲城市矢野口  
1385-1  
【設立】昭和53年4月  
【従業員数】10名  
【資本金】7,060万円



支援に至った経緯

税務顧問として  
経営改善をサポート



経営状況の把握・課題設定

予見された  
既存事業の縮小化



解決策の提案・実施

眠っていた特許を  
活用した新事業の開発



今後の取組・フォローアップ

大規模設備投資に備えた  
金融機関との連携支援



## 税務体質の改善に向け、経営改善計画策定支援事業を提案

1

当機関は、相談者の税務顧問として、記帳のみならず、資金繰りや返済計画など、経営管理の分野に至るまで長年にわたり支援してきた。同社の主要事業である防爆カメラは、国防予算の変動に大きく影響されることから受注の季節的変動が激しく、資金回収に至るまでの期間も長いと、安定的な事業運営が難しい状況にあった。加えて事業の性質上、設備投資の負担が大きいため、経営改善計画策定支援事業の活用を提案し、その計画策定を支援することとした。



2

## 既存事業の縮小を見越した新分野への進出

既存事業の防爆カメラについては、上記の状況に加え、コロナ禍による国防予算の縮小から、受注の将来的な減少が予想された。東京2020オリンピック・パラリンピック開催時には、テロ防止対策としてJR線路沿いへの防犯カメラの設置を手掛けたといった事業も受注したが、一時的なものにとどまった。採算管理を強化することで財務体質の一層の健全化を図る一方、継続的、安定的な運営を可能にする事業の開拓が必要であるとの認識を共有した。



3

## 冷凍食品の安定輸送に耐える車載発電機の開発

社内での資金繰り管理体制の内製化、金融機関への積極的な情報開示による金融支援の獲得など財務体質の強化に努めた。その傍ら、事業再構築補助金(以下、同補助金)を獲得するべく、活用できそうな技術の掘り起こしを行う中で、同社が10年前に取得した車載発電機に関する特許に着目。アイドリング中であっても電子制御により安定した冷凍状態を保てる同社の技術は、近年拡大傾向にある冷凍食品の市場において非常に有用であり、世界的な需要も高い。将来的には同社の基幹事業に育てていくよう提案を行った。



4

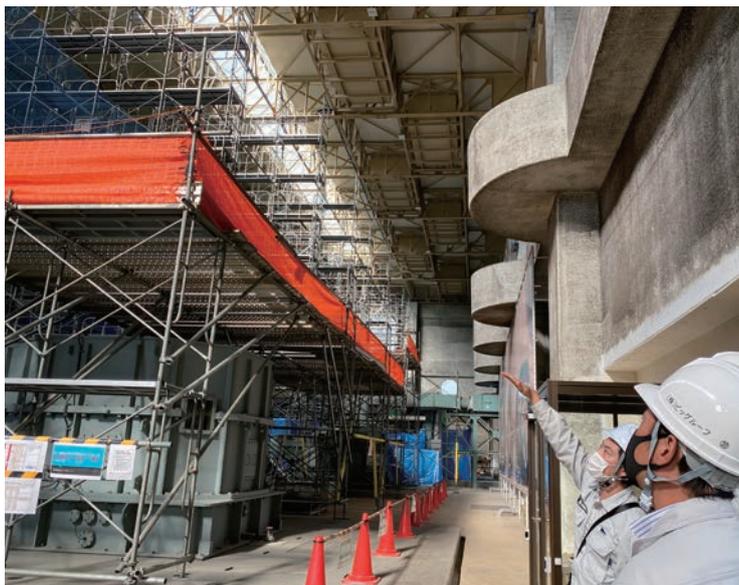
## 新事業を軌道に乗せるべく、金融機関とのさらなる連携強化を図る

従来とはまったく異なる事業分野へのチャレンジであり、来夏の製品化に向けて、かなり大規模な設備投資が必要となる。同補助金を得られたものの、自己負担分を捻出するためには金融機関の協力が欠かせない。この点、支払猶予から約定返済への移行など、かねてより進めてきた経営環境の改善化によって、手厚い支援が得られる手ごたえをつかんでいる。今後は、その他の税制優遇措置、国や地方自治体の支援策など、事業の円滑な遂行に向け、有用な情報の提供に努めていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

当社が持つ技術の中から、時流に沿った製品・サービスは何かという客観的な観点からアドバイスをいただいたことが、今回の同補助金獲得につながったと感じています。何よりも、当社の製品を深く理解し、環境問題や社会貢献につながると信じてくださったことが、新たなチャレンジへの心強い後押しとなりました。

# 業容の拡大にともない人材育成が急務。 ヒアリングを重ね人事評価制度の構築を目指す



## 認定支援機関の概要

### 高橋 扶明

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 埼玉県越谷市相模町  
5丁目232-3  
【設立】 令和元年8月  
【従業員数】 1名  
【認定日】 令和元年8月30日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ビッグルーフ

【業種区分】 建設業  
【所在地】 東京都文京区春日2丁目1-6  
春日ビューハイツ1階  
【設立】 平成5年2月  
【従業員数】 35名  
【資本金】 4,000万円



支援に至った経緯

拡大する業容のため  
人材育成が急務に



経営状況の把握・課題設定

顧客対応への高い  
意識を浸透させたい



解決策の提案・実施

課題を洗い出し、  
中間層の底上げへ



今後の取組・フォローアップ

育成計画・人事評価  
制度の構築に向けて



## 防水工事から総合建設業へ業容が拡大し、人材の育成が課題に

1

防水工事の下請け施工を主な事業として創業した相談者は、顧客の困難に寄り添うきめ細やかな対応で評価を得たことで、防水から内装工事、新築の直接受注等へと分野を広げ、現在では総合建設業へと成長を遂げている。元請け事業者として公共工事の実績も積み重ねるなかで、課題となってきたのが増加した従業員の人材育成。そこでメインバンクが薦める事業地域の信用保証協会による経営サポートを通じて中小企業診断士である当機関が紹介を受け、令和4年8月からサポートを開始した。



2

## 顧客の困難に寄り添うための高い意識をどう育てるか

人材面ではこれまでも国の働き方改革に先駆けて労働環境を整備し、従業員の資格取得も手厚く支援してきた。一方、顧客の「何とかならないか?」に応え、案件ごとにオーダーメイドの施工を行う事業形態において、自ら考え課題を解決できるよう人材の育成は生命線であり、企業の経営方針を従業員に浸透させることは不可欠である。しかし、ヒアリングの結果50代の管理職と社内のボリュームゾーンである30代前半の従業員の間に大きな世代間ギャップがあり従業員の挑戦意欲を高める環境が十分整備されていないという課題も見えた。



3

## 中間層の底上げに向け、ワークシート作成から課題の洗い出しへ

若手が育つ組織風土を醸成するためには、まずは企業が掲げる理念を従業員一人ひとりに伝え、意識の共有へと導く役割を果たす「中間管理層」の底上げが必要となる。そこで、上層部には経営戦略実現のための人材マネジメントの重要性、組織体制と組織運営の整理・分析について理解を深めてもらった。具体的には、従業員の育成プランを検討するためのワークシートを作成してもらい、課題を洗い出すことから始めている。これは人材育成計画を策定していくうえで1つの材料となる。



4

## 300年企業をめざし、育成計画・人事評価制度へ取り組む

人材育成の支援においてはヒアリングとアドバイスを中心に一度の訪問でサポートを終えることが少なくないが、このケースでは10ヶ月にわたり4度の面談を行っており、今後はワークシートで洗い出した課題に基づいて、人材育成計画と人事評価制度の構築へつなげていきたいと考えている。若手育成の一翼を担える中間管理層を育ててレベルアップを図り、現在外注している設備・電気等の工事を社内で行うことなども視野に入れながら10年後には年商3倍へ、そして300年続く企業をめざしている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

専門家の視点から客観的なアドバイスをいただいたこと、また他社の取組事例などを紹介いただいたことは大変参考になりました。現在は中間管理職の育成を第一の課題とし、人事評価制度などの整備をめざしています。部下との信頼関係を築くためにまず自分を知ることから始め、部下の長所を探し、それを自分自身の長所につなげてくれればと考えています。

# 衰退するひな人形業界の現状に対し、 伝統人形を守りながら、新たなビジネスモデルの再構築を実現



## 認定支援機関の概要

### 株式会社Plan Do Business Consulting

【機関種別】民間コンサルティング会社

【所在地】埼玉県狭山市新狭山  
2-3-54

【設立】平成29年4月

【従業員数】1名

【認定日】平成29年9月8日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社鈴木人形

【業種区分】製造業

【所在地】埼玉県さいたま市  
岩槻区本町3-5-16

【設立】昭和33年1月

【従業員数】18名

【資本金】1,000万円



支援に至った経緯

取引金融機関の紹介  
で経営改善策を支援



経営状況の把握・課題設定

財務と業務の分析・調査  
で事業状況を明確化



解決策の提案・実施

文化財等の修復の事業  
体制を構築



今後の取組・フォローアップ

新規事業実施のため  
リソース確保をフォロー



## 取引金融機関の紹介をきっかけに経営改善策を支援

1

当機関は財務・会計・金融を中心に経営上のさまざまな課題の解決、事業継承やM&Aなど、中小企業の総合的な支援を行っている。相談者は、伝統工芸士3名を中心に80年以上続く老舗ひな人形製造事業者である。しかし少子高齢化や、ひな人形を飾るといった伝統文化の衰退のなかで、地場産業としてのひな人形製造業の弱体化が加速。さらにコロナ禍による店頭売上減少や、資材高騰の影響から業績上の課題が重みを増してきたところ、取引先の金融機関の紹介で経営改善を支援するに至った。



## 内部環境と外部環境を分析し、不採算製品と取引先を明確化

2

令和3年から当機関で決算書や売上実績などの財務資料の分析や、ひな人形を中心とした人形文化の業界動向やトレンドを調査するとともに、設計・型起こしから一貫生産できる体制や、さまざまな伝統工芸品を制作した実績などの強みを把握した。これを踏まえると、同社の課題はひな人形市場が縮小する現状での事業の採算性にあった。この改善のためには、取引先ごとに受注製品の単価などを精査し、不採算製品・取引先の削減を図ることで利益率を上げる必要があるが、取引先削減は売上減少のリスクを高めてしまう。そこで売上維持のため、新規事業の開始が必要だと判断した。



## 文化財関係の修復事業の体制構築とブランディングを支援

3

判明した課題と強みを踏まえ、同社と新規事業について話し合いを重ねた結果、文化財関係の修復事業への進出を提案。ブランディング支援を含む事業改革プランを策定し、事業再構築補助金(以下、同補助金)を活用すべく応募した。令和3年9月の同補助金の採択後は事業計画書に基づき、広告・宣伝業界での経験をもつデザイナーを起用し、修復事業専用ホームページの制作を行った。また、文化財修復の内容・費用・時間などの全記録をデータベース化するとともに、木製品用のNC工作機器(数値制御装置付き工作機械)を導入し、省力化と効率化を実現した。



## 既存事業と新規事業のバランスをとりながら継続支援

4

文化財修復事業の運用はスタートしたばかりだが、すでに口コミで引き合いが数件きており、ブランディングを確立した後は、地元だけではなく日本全国、さらに世界の伝統工芸品の修復を手がけることも視野に入れている。今後は、新規事業の実行支援を行うとともに、従業員の増員を最小限に抑えて新規事業を遂行するため、不採算・非効率な既存業務を見直し、従業員の確保と新規事業にあてられる時間の確保を行い、事業が円滑に進むよう支援を行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

新規事業である文化財などの修復は非常に魅力的で、当社の最も得意とする伝統文化の継承にもつながり、成功まで進めていきたいと考えています。支援者は、専門家としての視点で当社の強み・弱みを掘り下げ、アドバイスしていただきました。業績低迷の打開策と一緒に考え、上向き流れを作ってください感謝しています。

# プロレス魂はコロナ禍にもくじけない！ 配信スキル、コンテンツの充実で業績アップ



## 認定支援機関の概要

### 内山 崇行

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 神奈川県厚木市愛甲  
1-21-3  
【設立】 平成28年4月  
【従業員数】 1名  
【認定日】 平成29年8月31日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### プロレスリング・ヒートアップ株式会社

【業種区分】 生活関連サービス業、娯楽業  
【所在地】 神奈川県川崎市多摩区登戸  
2692-1-102  
【設立】 平成25年1月  
【従業員数】 ー  
【資本金】 50万円



## 支援に至った経緯

いちプロレスファン  
から支援者へ



## 経営状況の把握・課題設定

興行を打てないこと  
による大幅な収入減



## 解決策の提案・実施

無観客試合の  
ライブ配信



## 今後の取組・フォローアップ

「プロレスで社会貢献」  
のさらなる拡充



## ラジオ番組への出演をきっかけに経営支援

1

「プロレスで社会貢献」がスローガンの同社では、興行を中心に、道場（プロレスを用いたエクササイズ指導）経営、小学校や特別養護老人ホーム訪問、障害者雇用（イベントスタッフ）といった活動を行っている。一方、当機関は大のプロレスファン。令和元年、相談者がMCをつとめる地元FM番組へのゲスト出演を皮切りに親交を深めてきた。インフルエンザの流行などを契機として経営面の相談に乗り始めたところコロナ禍となり、今後の運営について本格的に支援することとなった。



## 興行がまったく打てずメイン収入がゼロに

2

同社の収入源には、道場に通う生徒の月会費と興行に関連する収入（入場料、グッズ収入、スポンサー料）があり、後者が約6割を占めている。コロナ禍に伴う緊急事態宣言によって、道場は一時閉鎖し、一切の興行をストップせざるを得なくなった。再開の見通しが立たない中、入場料収入に代わる収益源を急ぎ創出する必要に迫られた。またファンとの接点を失うことのないよう、従来にも増して情報発信を強化する必要性を認識した。



## 道場での無観客試合、各プロレスラーによる持ち寄り企画を配信

3

収益を確保しつつプロレスラーの試合勘を保つための手段として、自前の道場を用いた無観客試合の開催を企画。その模様を週に1回配信（令和2年4～5月はツイキャス、以降はYouTubeを利用）し、視聴者に投げ銭を募る一方、放送内でスポンサーを募った。その結果、視聴者数は1回あたり50～60人、投げ銭は1ヶ月あたり約60～70万円が寄せられた。試合以外には、自宅でのトレーニング風景、料理づくりなど、それぞれのプロレスラーが考案した企画も配信。より親しみを持ってもらうことに成功した。



## コロナ禍で培ったノウハウを生かし、活動のさらなる充実を

4

動画配信の成果も手伝って、道場の会員数はコロナ禍前より約50%増え、スポンサー企業も10社ほど増加した。さらにコロナ禍中に学んだ配信スキルを生かし、現在でも興行の同時配信を実施することでPR活動に役立てている。令和3年度は、コロナ禍前の令和元年度と比べ約1.1倍の売上を計上しており、安定的な組織運営、営業活動が行える体制が整いつつある。今後も興行、障害者支援や青少年育成支援といった活動に関して、事業計画作成や経営面の支援を通じて、同社のスローガンである「プロレスで社会貢献」をサポートしていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

現役のプロレスラーとして活動しているため、経営面、運営面に力を割ききれないところがありました。コロナ禍の下で何ができるか、社会的にどの程度の企画を行うことが許されるかなど、客観的な視点、経営面の観点からアドバイスをいただいたことが、プロレス団体としては異例の、業績の伸長につながったと感じています。

# 遊休不動産の活用で多額の借金も返済。 コロナ禍による最大のピンチを理想的な形で乗り切る



## 認定支援機関の概要

### 加茂信用金庫

【機関種別】信用金庫  
【所在地】新潟県加茂市本町1番29号  
【設立】昭和29年4月  
【従業員数】86名  
【認定日】平成25年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社井浦

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
【所在地】新潟県新潟市秋葉区善道町2-9-11  
【設立】昭和49年9月  
【従業員数】12名  
【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

コロナ禍により  
経営に大打撃



## 経営状況の把握・課題設定

本業とは異なる  
新たな収益源に着目



## 解決策の提案・実施

好条件で賃貸契約を  
結び借金を完済



## 今後の取組・フォローアップ

本業回復へ、新たな  
課題と向き合う



## 長引くコロナ禍で、大打撃を受けた経営の立て直しを支援

1

相談者は、昭和49年創業以来、国産鰻を名物とした割烹を営んでいる。平成18年には家族葬に対応する葬儀場も地域ではじめて開業したが、ほどなくして競合他社が同じ商圏に次々とオープンし苦戦を強いられてきた。当機関は平成27年頃から同社の事業改善支援を行い、割烹部門において売上・収益を増加傾向へと導いてきたが、長引くコロナ禍によって大規模な宴会需要はゼロに。葬儀部門も依然厳しい状態が続いており、経営の立て直しを支援するに至った。



## 本業での支援は手詰まりの状況から、新たな収益源に着目

2

これまでは割烹部門で料理やプランなどサービスを充実させ、さらには葬儀と割烹を抱き合わせすることでの相乗効果で、事業改善支援を行ってきた。しかし、コロナ禍においては割烹の集客自体が困難な状況となったため、本業においては打つ手なしという状況であった。コロナ対応融資の返済も近づく中、同社から悩んだ末に葬儀場の隣にある広大な駐車場と倉庫スペースを活用したいという申し出があり、遊休地活用で収益を出すというコロナ禍を乗り切るための方策が決定した。



## 最良の条件で契約から融資までを支援し、多額の借金返済に目処

3

遊休地の借り手を探す中で、大手ドラッグストア2社より引き合いがあり、交渉がスタート。同社の代理として、仲介業者との条件面の交渉は当機関が介入した。条件の良い1社に絞り、家賃、建設協力金、契約年数などの交渉の末、折合いが付き、20年という長期契約を結ぶに至った。同社はコロナ対応融資、ドラッグストアの建設など準備にかかった金額を10年間の地代で返済、さらには葬儀場開業の際にかかった借入金にも残りの10年間充当でき、業況が回復すれば十分返済計画が立てられる試算である



## 本業回復へ、新たな課題と共に乗り越えていく支援を策定

4

コロナ禍を乗り切る見通しがつき、同社はようやく本業に打ち込む体制を整えることができた。ただ、原材料高騰が新たな課題として立ちのびており、早急に宴会プランの金額設定の見直しを行うことが必要。これに加えて、料理の工夫による顧客満足度の向上、少人数の接客サービスを強化することで客単価の向上を図るなど、本業回復に向けた方策を提案しているところである。また、葬儀部門はこれまで独自でDMなどでPRしていたが、割烹部門へのファンを増やすことで、より効率的に葬儀の認知を広げていきたいと考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

遊休地の活用について、手続き方法、契約内容の妥当性などの知識はまったくなく、相手との交渉、設備資金の支援などすべてを手厚くサポートいただき感謝しています。また、店舗建設、既存建物の解体などについても業者を紹介いただき、費用を抑えることができました。コロナ対応融資の返済の目処がつき、本業に集中して取り組めることを喜んでいます。

# 地域に密着した金融機関が、 観光不振で打撃を受けた商店の経営改善を支援



## 認定支援機関の概要

### 塩沢信用組合

【機関種別】信用組合  
【所在地】新潟県南魚沼市塩沢1198  
【設立】昭和28年3月  
【従業員数】51名  
【認定日】平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 大桃商店

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】新潟県魚沼市七日市703-1  
【設立】昭和39年12月  
【従業員数】3名  
【資本金】-



## 支援に至った経緯

コロナ禍の観光不振で  
売上大幅減



## 経営状況の把握・課題設定

利益向上を図り事業の  
継続を目標に据える



## 解決策の提案・実施

予実データ管理や先行  
予測で売上回復



## 今後の取組・フォローアップ

客観データを基に  
PDCAサイクルを構築



## 奥只見湖の観光不振から、売上が前年比30%減少

1

相談者は、昭和39年に開業し、地域住民や奥只見湖を訪れる観光客向けに食料品等を販売してきた。時代のニーズに合わせて今日まで事業を継続してきたが、近年、大型スーパーの進出や当地への観光客減少により、売上は減少傾向をたどるようになった。加えてコロナ禍により観光業が大打撃を被ったことから、令和2年の売上は前年比30%の減少を記録。経営の建て直しに向けた抜本的な施策を見出せない状況のなか、令和3年4月に従来からの取引先である当機関による支援プロジェクトがスタートした。



2

## 弁当・惣菜部門を柱とした事業継続を目指す

同社は、店舗内で惣菜や酒類の販売を行うほか、平成6年頃から企業向けの宅配弁当や観光バスへの積み込み弁当など、仕出しにも力を入れるようになった。特に、山菜など地元の食材を使い、同地をよく訪れていた作家の開高健にちなんだ「開高めし」は観光客にも人気で、弁当・惣菜部門は売上全体の約60%を占めるようになった。一方で、コロナ禍で売上の大幅減を受けての喫緊の経営課題は、「事業の継続」にあった。そのためには、売上の柱である弁当・惣菜部門の強みを生かし、いかに増益を図れるかが鍵であった。



3

## 売上拡大路線ではなく、増益による財務基盤確立へ

当組合主導のもと、毎月7のつく日に会議を開催。過去のデータ分析、売れ筋データ管理、部門別の採算管理等について共有。独自に作成したフォーマットによる月次の収支状況把握や3ヶ月先を見越した先行予測により、資金繰りなどに際してすぐに手を打てる戦略的な体制を提案。このことにより家族経営にありがちな馴れ合いから脱し、建設的な意見も生まれるようになった。人の流れが戻り始め、観光関連の受注も回復した令和3年度は、コロナ禍で大きく落ち込んだ前年度の粗利額の38倍を達成。



4

## PDCAサイクルを確立し持続可能な経営を支援

地域密着型の金融機関である信用組合としては、地元の事業者が活力を失うと自分たちの業務も成り立たなくなってしまう。同社のような地元の事業者を積極的に支援し、地域全体の底上げに寄与したい。同社に対しては、毎月1回の経営会議への出席や3ヶ月先を予測した営業戦略の提案、それに基づく販売計画やコスト削減といった戦術面での支援を継続し、それらに検証と改善策の実行を加えたPDCAサイクルを確立することで、今後も持続可能な経営をサポートしていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

経営改善のためのプロジェクトを立ち上げていただき、1年以上にわたり会議を重ねた結果、業績が少しずつ回復し手応えを感じています。これまでは決断のためらいが経営を悪化させる一因となっていましたが、会議では客観データを提示いただくことで改善策の具体化や将来の見通しが立ち、決断の際に迷うことがなくなりました。

# 新築住宅減と加工の高度化という二つの課題に対し、 機械導入による作業の平準化で新規市場へ進出



## 認定支援機関の概要

### 石川県商工会連合会

【機関種別】商工会  
【所在地】石川県河北郡津幡町  
清水チ326-3  
【設立】昭和35年8月  
【従業員数】8名  
【認定日】平成25年2月1日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社勝泉建築板金工業

【業種区分】建設業  
【所在地】石川県河北郡津幡町  
清水チ372-4  
【設立】昭和10年1月  
【従業員数】7名  
【資本金】1,000万円



## 支援に至った経緯

コロナ禍による新築住宅  
市場の縮小で減収に

## 経営状況の把握・課題設定

加工の高度化で熟練工  
の負担とコストが増加

## 解決策の提案・実施

新たな加工機械を導入し、  
非住宅部門へ進出

## 今後の取組・フォローアップ

外部環境変化に応じて  
継続支援で計画を見直し



## 住宅関連の売上が100%を占めるなかコロナ禍で新築市場が縮小

1

屋根や雨どい、外壁資材の製造・施工、雨漏り工事など、建築に関する板金加工を手掛ける相談者は、これまで住宅関連事業が全社売上の100%を占めており、住宅建築業者からの下請け受注が97%という売上構成になっていた。そんななか、コロナ禍で新築市場が縮小し、サプライチェーンの毀損に加えて従来からの人手不足も影響したことを受け、令和2年は前々年対比30%の減収にまで売上が落ち込んだ。当機関とは先代から支援関係があり、コロナ禍を受けて事業計画作成支援を行うこととなった。



## 板金加工が高度化し、熟練工の負担増によるコストの高止まりに

2

長年にわたり厚さのある金属板の加工を強みとしてきたが、近年、建築素材の長寿命化や軽量化、耐震化が進み、多様な建築素材が流通するなかで加工が高度化している。そのため熟練工への依存度が増し、業務の専任化による生産リードタイムの長期化や時間外勤務の増加が生産コストの高止まりを招いていた。また建築資材が長尺化していることで既存の曲板機では取引先の要求に応えることが困難になりつつあり、新型機械の導入でニーズへの対応と加工の平準化を図ることが喫緊の課題となっていた。



## 市場調査をもとに、防水技術を生かして非住宅部門へ進出

3

令和2年秋、新型曲板機の導入を視野に事業計画の作成支援をスタート。事業を見直すなかで、これまで同社が培ってきた雨漏りに対する防水技術について、防災・減災の視点から需要が高まっていることに着目し、非住宅部門への進出を軸に計画を策定。同時に「事業再構築補助金」と「ものづくり補助金」が採択となり、「事業再構築補助金」の補助事業として新設備を導入した。これにより、住宅だけではなく店舗や大型施設、工場などの防災施工にも対応できるようになり、また若手でも高度な加工作業が可能になることで熟練工のキャバオーバーも解消できた。



## これからも環境の変化に応じて計画を見直しつつ継続的に支援

4

現在、前年比48%増収となり、非住宅部門の売上は全体の49%になっている。一方、主軸の住宅部門ではリフォーム需要の開拓を進めている。また作業が平準化され生産性が向上したことで組織余力も生まれた。これまで熟練工の負担が大きかったために実現できていなかった技術継承も進み始めている。今回の支援で補助金の採択は単に資金を得るためだけでなく事業を評価されたという経営者の自信につながることを実感した。今後も環境の変化に応じて継続支援を行っていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

これまでは職人氣質の井筒定でしたが、市場調査から数値的な予測を立てていただいたことで、既存の住宅分野への固執を捨て非住宅分野に進出するという思い切った舵切りが決断できました。継続的な発展のためには支援施策頼みではなく積極的な事業展開のなかで支援を活用することが大切だと感じています。

# 携帯電話塗装の国内需要が大きく減少。 原価管理の改善に取り組み、海外展開を積極的にフォロー



## 認定支援機関の概要

### 株式会社表経営

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】石川県金沢市藤江北4-412  
【設立】平成21年3月  
【従業員数】3名  
【認定日】平成25年7月10日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社アスティホリエ

【業種区分】製造業  
【所在地】富山県氷見市北大町2-19  
【設立】昭和63年10月  
【従業員数】6人  
【資本金】1,000万円



## 国内事業の急速な事業縮小を受けてグループ全体を再編

1

相談者は日本とベトナムの工場で工業製品塗装業を行っていた。国内工場では携帯電話の塗装を売上の主軸にしていたが、従来型の携帯電話からスマートフォンへの切り替わりを背景に国産メーカーが相次いで撤退し、国内工場での受注が見込めなくなった。一方で主に車両部品を扱うベトナム子会社の売上は安定していたことから、グループ内の各事業の関係を整理する必要があると判断。そこで平成27年に金融機関から紹介を受けた当機関が経営改善支援を行うことになった。



## 生産管理の調査にもとづき原価管理の実施を提案

2

近年、ベトナムは東南アジア域の製造業のハブとして知られており、サプライチェーンが拡大しつつある。そこで日本に比べて低コストで製造できること、そしてベトナム子会社の取引先の増加を理由に、今後は生産基地をベトナムに集約する必要があると考えた。同時にベトナム子会社の原価管理を実施するために、製品ごとの塗料の使用量など生産管理の状況についても細かく調査。並行して日本本社のコスト削減も実施するなど、これまでやってこなかったコストの見える化を行い、従業員と共有する必要があると考えた。



## 責任者の育成により原価管理の意識を浸透

3

まずベトナム子会社において、不良率の改善・材料費の低減を踏まえた個別原価管理を実施した。あわせて責任者育成にも取り組み、責任者に不良率などの改善意識を持たせることで現場への意識の浸透を図った。その間、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、ベトナム子会社の稼働率の低下や、新事業であるタイの関連会社の操業停止などもあったが、当機関が間に入って銀行との調整を行い、一時的な返済のストップなど、金融支援を取り付けることでコロナ禍の苦境を乗り越えた。



## 子会社の事業計画達成によりグループ全体の資金繰りが好転

4

ベトナム子会社はコロナ禍の影響を受けながらも事業計画を達成。2021年度と比較し、2022年度は年間経常利益がおよそ2倍と右肩上がり業績を伸ばしており、グループ全体の資金繰りも好転してきた。ただ海外事業は変化が激しく、国内金融機関に対してはつねに明快な事業状況の説明が求められる。そこで同社ではベトナム子会社の会計システムを社内を導入。それによりグループ全体の財務情報を的確に金融機関に示すことが可能になった。こうした海外展開特有の課題も含めて、引き続き支援を行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

当初は従業員から「原価管理は難しい」という声も上がりましたが、同機関が作成したフォーマットをもとに毎月、原価管理について議論するなかで、商品の利益率について従業員同士が話し合う場面が増えてきました。ルールを作り、継続していくことで現場の意識が変わることを実感しています。

# SDGsを意識したサステナブルな製品開発で 新たな売上基盤を構築し、課題だった利益率もアップ



## 認定支援機関の概要

### 廣瀬 和広

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 福井県越前市府中1-2-3  
                  センチュリープラザ2F  
【設立】 平成29年4月  
【従業員数】 8名  
【認定日】 平成31年2月28日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### ボヌールヴィエント株式会社

【業種区分】 卸売業・小売業  
【所在地】 福井県福井市  
                  問屋町4-214  
【設立】 平成23年2月  
【従業員数】 2名  
【資本金】 100万円



## 支援に至った経緯

事業計画策定をきっかけ  
に経営改善を支援



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍と利益率の  
低さが経営を圧迫



## 解決策の提案・実施

「サステナブル祝花」開発、  
適正価格の見直し



## 今後の取組・フォローアップ

新製品開発と販路開拓で、  
さらに事業を拡大



## 金融機関からの紹介で、再構築事業の支援を実施

1

相談者は、アートフラワー（造花）・人工観葉植物の卸売業を主力事業とする会社。コロナ禍で飲食店向けのレンタルやブライダル事業が不振に陥り、事業再構築補助金（以下、同補助金）の申請支援をメインバンクである金融機関に相談したところ、事業計画策定に関する支援実績の豊富な当機関が紹介された。同補助金には無事に採択され、事業計画として策定した新事業の拡大に向けての取組をスタート。あわせて低利益率が慢性化している経営体質の改善についても支援を行うこととなった。



2

## コロナ禍での事業低迷と低い利益率に、売上基盤の構築が必要と分析

コロナ禍により飲食店向けレンタル契約の解約が増加するとともに、店舗装飾の施工業務もコロナ前に比べ50%以上減少。また、各種のイベント中止に伴い会場装飾の需要やレンタル依頼も激減した。さらに、主力であったブライダル市場でも結婚式の中止や延期が相次ぎ、非常に厳しい状況が続いていた。これを踏まえ、安定した売上基盤を構築し、利益率を改善する新事業が必要であると分析。既存の市場に頼る事業構成から脱却し、同社が提供するアートフラワーのデザイン性の高さという強みを最大限に活かした、高収益な革新事業に挑戦することを目標とした。



3

## 独自の経営資源と市場環境のトレンドを見極めた新事業の展開へ

SDGsの浸透、自然環境への関心の高まりから、環境にやさしいアート性の高いサービスの提供を提案。開店祝などの花の処分に関する既存顧客からの要望、環境への配慮やサステナビリティの視点に、アートフラワーの強みを融合させた事業を展開。豪華なアーティシャルフラワーで祝花を贈り、一定期間経過後に回収するという「サステナブル祝花」というビジネスモデルが好評を得ている。また、商品価値を高めることと平行して、製品の価格を見直し、あらためて適正な価格を設定した結果、原価率は40%から30%に改善された。



4

## 新事業で培ったノウハウで独自性の高い製品開発と販路開拓を

同社のアイデアを集約して形にするプロセスで培ったノウハウを生かし、今後は、流木や廃材などリサイクル建材を使った製品開発を計画している。具体的には、少子高齢化やコロナ禍でのペット市場の拡大を後押しに「リサイクル建材を使ったアート性の高いキャットタワー」を開発し、ハウスメーカーなど新規販路開拓に取り組んでいる。この事業は福井県の経営革新計画に承認された。このように、既存事業も継続しつつ、サステナブル祝花、ペット関連商材など、意欲的に新分野への事業拡大を推進している。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関には、的確な市場分析に加え、斬新な発想もいただき、常に新しい発見につながっています。自社を客観視するのは難しいことですが、第三者の視点で強みや弱みを見つけて一緒に方向性を検討していただくことで、経営に対する意識が変わりました。これからも成長していくために欠かすことのできない存在です。

# 「根本にある問題」を導き出し、「今、集中すべき課題」を明確化 事業者としての「自律」を促すための支援を実践



## 認定支援機関の概要

### 諏訪商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】長野県諏訪市小和田南14-7  
【設立】昭和21年11月  
【従業員数】11名  
【認定日】令和2年7月3日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### グロウイングアップスクール

【業種区分】教育、学習支援業  
【所在地】長野県茅野市豊平南大塩3228-7  
茅野北山キッズステーション教室  
【設立】平成27年4月  
【従業員数】—  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

個人塾経営者への  
転身に際しての相談



## 経営状況の把握・課題設定

学習塾の周知不足に  
よる生徒数の伸び悩み



## 解決策の提案・実施

タスクの整理と  
課題解決力の獲得



## 今後の取組・フォローアップ

「支援の常態化」から  
「相談者の自律」へ



## 地元企業の役員から、個人塾経営者への転身を支援

1

当機関では、事業者が自立し「経営改善」「経営発達」が推進するような支援を基本とした経営発達支援計画に基づいた小規模事業者の支援を行っている。諏訪市内の企業で長く役員を務めていた今回の相談者とは、古くから接点があった。相談者が前職退職後の平成27年、長野県では初となる「アクティブラーニング」の手法を導入した、小学生から高校生を対象とした新たな学習塾を独立開業。今後を見据えた助言と運転資金の融資に関する相談を持ち掛けられたことが契機となり、今回の伴走支援を開始することとなった。



## 体験授業後の高い入塾率を誇るも、周知不足で伸び悩む生徒数

2

アクティブラーニングの実践のみならず、有名大学・高校への高い合格率を誇り、定期的に開催される体験授業では、参加した生徒の大半が入塾するなど、同社の教育理念・手法に対する保護者からの評価は高い。しかし、評価とは相反して肝心の生徒数は伸び悩んでいた。ヒアリングを重ねた結果、原因は、元来、社会性の高い相談者がボランティア活動やコミュニティFMの番組出演などを掛け持ちしており、本来優先すべきである学習塾の周知活動に注力する時間・労力の圧倒的な不足によるものだった。さらに、コロナ禍も追い打ちとなった。



## 認知度向上に向けたタスクの整理と課題解決力の獲得を支援

3

新たな生徒の獲得に不可欠な周知活動に相談者を注力させるべく、優先すべき「タスクの整理」を行った。まず、フレームワークのPDS（計画、実行、評価・見直し）に基づいた循環を回しながら、成果に対する検証と課題を明確化。その後、相談者が自力で経営課題を解決するためのスキルを獲得すべく、当機関が主催するゼミナールへの参加、専門家からの個別支援実施により、経営改善の循環を創出した。その結果、現在では開業時の約1.5倍の生徒が在籍するまでに至っている。



## 目指すべきは、「支援の常態化」ではなく「相談者の自律」

4

受験シーズン終了後の生徒の増減、将来の生徒数増加を見据えた質の高い講師の確保など、学習塾固有の課題については、今後も動向を注視しながら支援を続ける予定だ。一方、営業利益については当面の事業存続への見通しが立ちつつあることに加え、一連の支援を通じ、相談者自身が経営者として、当機関に「依存」することなく「自律」できる段階にきている。その点において、商工会議所の支援における最終目標である、「事業者の“独り立ち”」は達成されつつあるといえるだろう。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

腹を割って、時にはぶつかり合いながら、周知活動について親身に相談に乗っていただきました。さらに、人的ネットワークの紹介、情報提供、塾の物件探しまで、本当にさまざまな場面で支援をしていただきました。まだ小規模ですが、今後も、子どもたちに“生きる力”を伝えられる学習塾の運営に尽力していきます。

# 人材育成でサービスと生産性を向上し、 ブランド価値を高めて24年間で売上500%アップを達成



## 認定支援機関の概要

### トラストブレインズ株式会社

【機関種別】民間コンサルティング会社

【所在地】長野県松本市筑摩  
1-6-13 アクシス21-302号

【設立】平成13年11月

【従業員数】17名

【認定日】平成26年11月13日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 合資会社親湯温泉

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業

【所在地】長野県茅野市北山  
4035番地

【設立】昭和24年10月

【従業員数】119名

【資本金】2,000万円



## 支援に至った経緯

先代が病に倒れ、経営難の旅館を急遽継承



## 経営状況の把握・課題設定

老朽化とサービスや利益率の低さが課題



## 解決策の提案・実施

ブランド価値を高めて単価とサービスを向上



## 今後の取組・フォローアップ

昇給制度と効率化でさらなる飛躍を目指す



## 先代が病に倒れ、経営難に苦しむ旅館を急遽引き継ぐ社長を支援

1

当機関は宿泊業を中心に、中小企業に対する経営改善支援や集客サポートを行っている。当機関の社長は独立前、会計事務所に勤務しており、当時担当していたのが、先代が経営する合資会社親湯温泉であった。先代が病に倒れたことで、今回の相談者である現社長（ご子息）が呼び戻され、経営難に苦しむ旅館を引き継ぐこととなった。相談者が入社した平成10年から財政面だけでなく、販売・組織戦略における支援を開始し、当機関が独立した平成13年以降も継続して支援を行っている。



## 売上欲しさに単価の低い団体客を集めて赤字になり、サービスも悪化

2

同社が運営する旅館「蓼科親湯温泉」は、高級リゾート地である蓼科で人気を博した大正15年創業の老舗高級旅館である。支援をスタートした平成10年は長野オリンピックが開催された年で、宿泊施設が乱立したことでその後の売上が低迷。施設が老朽化しても改装する資金がなく、また、従業員の定着率が低くサービスや組織力にも問題があった。当時の一番の課題は売上を伸ばすことだったが、単価の安い団体客が多く、売上があっても赤字になるなど、利益率の改善も急務であった。



## ブランド価値とサービスの質を高めて客単価をアップ

3

まずは単価の安い団体客への依存から個人客にシフトし、ブランド価値を高めて客単価を上げることに着手した。具体的には、プロカメラマンを起用してホームページの写真を刷新し、SEO対策やウェブ広告からホームページに誘導。平成15年頃からはオンライントラベルエージェント対応にも力を入れて集客力を高めた。それと同時に人材育成や組織改革を行い、1客あたりの労働時間、労働1時間あたりの売上高を現場の最重要業績指標として業務管理を徹底し、業務の効率化とサービスの向上に努めた。



## 厳しい宿泊業界へ成功事例として展開し、業界発展のために

4

平成10年に3億円だった売上が令和3年には15億になり、新卒採用や昇給制度で離職率も30%から8%に下げ、順調に成長している。今後は視点を広げて宿泊業界で課題となっている業績不振や、事業承継問題などの解決に、同社の成功事例を伝えていきたいと考えている。当機関はそのためのパイプ役として金融機関などとの連携も積極的に行い、宿泊業界の成長を促せるよう効果的な支援を行っていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

平成10年から24年間のお付き合いになりますが、ずっと右肩上がりに成長し、売上が5倍（15億円）にまで成長できたのは、同機関のサポートのおかげです。経営実態を細かく分析して、数字を示しながらアドバイスをいただいたことで、業務改善や生産性の向上など、経営者としてやるべきことが明確になりました。

# 地元食材を用いた洋食店の新規創業支援。 補助金を活用し、ペット同伴型店舗への改装で集客力もアップ



## 認定支援機関の概要

### 恵那商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】岐阜県恵那市長島町  
正家1-5-11  
【設立】昭和39年12月  
【従業員数】9名  
【認定日】平成25年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### cafe brown sugar

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
【所在地】岐阜県恵那市大井町  
2633-69  
【設立】令和4年1月  
【従業員数】1名  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

創業セミナー参加で  
支援を開始



## 経営状況の把握・課題設定

創業計画と資金調達の見直しと店舗の独自性



## 解決策の提案・実施

メニュー開発と店舗改装  
で他店と差別化



## 今後の取組・フォローアップ

数字的な検証を行い、  
安定経営を目指す



## 創業セミナー受講をきっかけに飲食店の創業計画策定を支援

1

当機関は市内商工業者のために金融・税務・労働など経営上の相談や、持続的な発展を促すための事業者支援を行っている。相談者は長年の目標であった飲食店を開業するため、さまざまな飲食店で修業を重ねていた。コロナ禍の影響が大きい飲食業界だったが、アフターコロナを見据えて令和3年、相談者の独立開業の意思が固まったタイミングで、創業に向けて当機関が主催する創業セミナーに参加。そこでの出会いをきっかけに資金調達、人材確保、経理などを含めた創業計画の策定を支援することとなった。



## コロナ禍での飲食店開業に向け、開業資金と創業計画を再検討

2

開業資金として多額の借入を想定していたが、資金調達に難航した。当初の計画では、自宅敷地内に店舗を新築する予定だったが、コロナ禍の影響で原材料などの高騰、部材不足による納期遅延により工事の遅れが見込まれた。そこで新築ではなく空き店舗を活用した創業計画に変更。立地の検証とターゲット顧客の明確化を図り、開業資金も最小限に抑えて創業・収支計画、資金繰り表なども見直した。課題は、財務基盤の強化と継続して集客できるオリジナリティのあるメニュー開発だった。



## 地元食材を使ったメニュー開発とペット同伴型へ店舗を改装

3

創業計画および収支計画の見直し・検証を行い、日本政策金融公庫より資金調達を実施。地域の特産品を活用したメニュー開発について専門家からアドバイスをいただき、周辺店舗と差別化したメニューを考案。地元の農家などから食材を調達するなどこだわった。開業後には小規模事業者持続化補助金(創業枠)(以下、同補助金)へ応募。採択後は、同補助金を活用してペット同伴で来店できるような店舗に改装したことで、店舗の独自性を持たせることに成功し、集客促進やリピート率アップにつながった。



## 信頼関係を構築し、安定した経営ができるよう伴走支援を継続

4

同社は地元の祭りなどイベントへの出店や屋外で販売できるテイクアウト用メニューの開発を視野に入れているので、新たな取組へのフォローをしながら、地域商工業者との連携を図っていきたい。また、開業から約半年まで順調に売上が伸びていたが新型コロナウイルス感染症の影響で、当初の見込みより売上が3分の1程度に落ち込んだ。現在は回復傾向にあるが、令和5年1月に開業から1年経ち初めての決算を行うので、数字的な検証を行い、安定した経営を維持できるよう継続して伴走支援する。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

資金調達面では同機関経由で取り次いでいただくことでスムーズに話を進めることができ大変助かりました。同機関の指導によりターゲット層を明確にでき、補助金を活用した店舗改装が集客につながっています。税務関連や雇用保険など店舗運営でわからないことはその都度相談し、アドバイスをもらっています。

# 採算管理手法の導入と結果の共有で、 社員の意識改革と利益率アップに成功！債務超過を解消へ



## 認定支援機関の概要

### 田宮 大輔

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 静岡県三島市安久659-7  
サンフローラA202  
【設立】 平成23年8月  
【従業員数】 一  
【認定日】 平成29年12月22日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社鈴木組

【業種区分】 建設業  
【所在地】 静岡県伊豆市青羽根  
268-1  
【設立】 昭和30年1月  
【従業員数】 16名  
【資本金】 2,000万円



## 支援に至った経緯

金融機関からの紹介で  
経営改善の支援を開始



## 経営状況の把握・課題設定

責任者が収益を把握  
していないことが判明



## 解決策の提案・実施

会議で結果を共有し、  
社員の意識改革に成功



## 今後の取組・フォローアップ

利益率アップを叶え、  
今後は事業承継を支援



## 取引金融機関からの紹介で、経営改善計画の策定支援に着手

1

相談者は静岡県で主に公共事業を請け負う土木工事業社の3代目社長である。同社の取引金融機関より当機関が「経営改善と損益の黒字化を支援してほしい」と依頼を受けたのが支援のきっかけ。面談したところ、直近は赤字決算で収益面は低迷、さらに、受注の際に多額の立替資金が必要となることから、日々の資金繰りにも苦労していた。現状を踏まえると、経営課題の分析と今後の事業計画を策定した上で、金融機関から融資を受ける必要があると判断。まずは、補助金を活用して令和元年9月より当機関による支援を開始した。



## 社員が数字に対して責任を持ち、情報共有や意見交換を行う場が必要

2

事業調査を行う中で、同社は実行予算管理を導入していないことが判明。工事責任者が担当工事の損益を把握しておらず、経費や損益は完成しないとわからない状態であり、利益率にバラつきが出て、赤字の案件も散見された。本来、工事責任者はより安全に、効率よく利益を出す努力を行い、結果に対して責任を持つべきである。そのためには、各案件の粗利益を案件ごとに設定するとともに、定期的に会議を開いて、進捗や結果、ノウハウを社内でも共有・意見交換する場が必要であると判断した。



## 実行予算管理と定例会議の導入で、社員の意識改革とモチベーションアップに成功

3

工事業は人材集約型の業態で、従業員の意識改革と成長が会社全体の収益に直結する。そこで、実行予算管理の導入や毎月の定例会議の設置、施工実績の共有化を提案。定例会議の場では、現場ごとの成績を開示することで、従業員が採算性を重視するよう改善した。その結果、従業員のモチベーションが上がるとともに、赤字案件がほとんどなくなり、利益率アップに成功。令和3年には会社全体の利益率目標を達成した。また、従業員からの提案で倉庫を占拠していた鉄くずや古い重機を売却し、1,000万円の収入を得た。



## 経営改善と財務内容の健全化を果たし、事業承継と人材育成の支援に移行

4

計画策定当時は7,000万円超の債務超過にあったが、3年間の支援の結果、計画を上回るスピードで改善し、債務超過の解消は目前である。相談者は現在64歳で、公共工事の受注業務をほぼ1人で遂行していることから、今後は、後継者である専務への事業承継を10年以内に行い、後継者を支える取締役会構成員の選定と育成に取り組む必要がある。また、現場を仕切る工事責任者の高齢化に備えて、若い人材の育成を継続的に行い、さらなる業務改善と時代の変化に対応する強い組織づくりを目指したい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

問題意識は持っていましたが、どうしていいかわからない状態だったので、このような支援制度を活用し、経営課題の分析から今後の事業計画の策定まで専門家の意見を取り入れることで、経営の改善ができ予想以上の成果も得られ、本当に感謝しています。今後も末永く支援をお願いします。

# 経験値で乗り切る経営から、本格的に学び実践する経営へ 早期経営改善計画の策定と実践により増収増益を実現



## 認定支援機関の概要

### 税理士法人ヤマダ会計

【機関種別】 税理士法人  
【所在地】 静岡県浜松市中区佐鳴台  
1-6-11  
【設立】 平成14年7月  
【従業員数】 18名  
【認定日】 平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### アクトサービス株式会社

【業種区分】 サービス業  
【所在地】 静岡県浜松市浜北区  
貴布祢157  
【設立】 平成6年6月  
【従業員数】 18名  
【資本金】 1,000万円



## 支援に至った経緯

自己流の経営から  
本格的な学びと実践へ



## 経営状況の把握・課題設定

全社と事業部の現状を  
把握し目標を明確化



## 解決策の提案・実施

行動計画を策定し目標  
を超える増収増益



## 今後の取組・フォローアップ

ボトムアップの取り組み  
からさらなる成長を



## ビジネス関連の催しで交流、セカンドオピニオンの支援を開始

1

建物の清掃や設備管理、環境衛生を事業とする相談者は、これまで経験値だけで企業経営してきた反省から、経営をより本格的に学び実践したいと考えていた。当機関は、コロナ禍以前からビジネス関連の展示会への出展や講座開催などの対面型の情報発信を行っており、これをきっかけに同社から各事業部責任者の管理体制について相談を受けた。同社には別の顧問税理士がいていたが、セカンドオピニオンの毎月経営会議や事業計画の支援やモニタリング支援を行うこととなった。



## 全社、事業部ごとに現状把握と取り組むべき課題の明確化

2

同社は、これまで3つの事業部の管理を各部の責任者に任せていたが、その管理にはばらつきがあり、現状を把握できている者は少なかった。また、事業部ごとはもちろん、会社全体としても5年後、10年後に何をどうしていくのかという先を見据えた事業計画が策定できていなかった。こういった現状を踏まえ、当機関は、国の早期経営改善計画策定支援の活用を提案。事業部ごとの経営状況の正確な把握と整理を行うとともに、今後取り組むべき課題の明確化を行った。



## 全員が目標を意識してPDCAサイクルを回した結果、目標を超える増収増益

3

早期経営改善計画策定支援は、会社の健康度を知る意味合いが大きい。まず会社の現状と課題を整理し、全社と各事業部の売上目標やアクションプランを策定。所属部署の目標に応じて従業員一人ひとりが毎月、毎日の行動をチェックシートに落とし込むように改善。毎月の会議で達成度の確認や意見交換をしながら、PDCAを回すことに尽力。計画初年度の令和元年度の目標から3~4年後に売上約1.3倍・営業利益約5倍に設定したところ、令和4年度に売上目標対比102.7%、利益目標86%令和元年対比3.1倍と大幅に増収増益となった。



## 適切な方向を見定め、ボトムアップでさらなる成長へ

4

今後も、税務関連業務と管理会計をベースにした経営支援を行っていく。まずは、将来的に売上増による事業規模拡大を目指すのか、それとも収益性を重視するのか、企業として適切な方向性を見定めるとともに、長年尽力している事業部の責任者の職務を若い世代へ引き継ぐことが残された課題である。今回の支援が大きな成果に繋がったのは、一方的なトップダウンではなくボトムアップを重視した上でモニタリング会議を積み重ねた結果であり、今後も従業員一人ひとりの長所を引き出し、さらなる成長につなげていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

「当たり前」の実現には意識変革が必要です。同機関の地道な働きかけで、やるべきことを当たり前に行うようになりました。言いにくいことを素直に言う、見せづらい部分もさらけ出すという、自己流ではなく客観的な視点を交えた経営へのシフトは大きな変化です。今後も従業員に寄り添い、取組を継続していきます。

# 経営数字の分析により、課題とアクションプランを設定。 問題改善を実現し、新事業を含む4本の柱で売上を倍増



## 認定支援機関の概要

### 木村 茂徳

【機関種別】 税理士  
【所在地】 名古屋市中川区高畑二丁目326番地  
【設立】 平成元年4月  
【従業員数】 8名  
【認定日】 平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ソフィー

【業種区分】 製造業  
【所在地】 名古屋市中川区大当郎三丁目1601番地  
【設立】 昭和62年4月  
【従業員数】 18名  
【資本金】 3,000万円



## 支援に至った経緯

巡回監査を続ける中での  
経営相談があった



## 経営状況の把握・課題設定

業績分析、解決プラン  
と数値目標を設定



## 解決策の提案・実施

業務体制改革、効率化  
による内製化推進



## 今後の取組・フォローアップ

継続性の高い事業と  
なるようサポート



## 毎月の巡回監査とアドバイスから経営計画の策定へ

1

当機関は、工業用プラスチック製造業を営む相談者を毎月訪問して巡回監査を行い、月次損益から得られる情報や経営のアドバイスを実施してきた。同社は、長年の実績と営業力で、売上は今後も確保できるはずと尽力してはいたものの、売上は伸び悩む時期が続き、収益性や資金繰りも徐々に悪化。景気に左右されない安定した経営のために何をすればよいのかを悩んでいた。そこで、当機関が会社の強みと弱みを洗い出し、構造的な問題を改善するため、経営計画の策定を行うこととなった。



2

## 業績を正確に分析し、具体的なアクションプランと数値目標を設定

当機関が、同社の経営上の数字をBS-RPAや変動損益計算書を使って分析すると、売上維持は可能だが、これ以上の成長は困難、現状の利益率では固定費が賄えなくなるという課題が浮き彫りになった。当時は複数の工程兼任のため人と設備の稼働効率が悪く、労働生産性を高める必要があった。また外注依存度が高く、利益率を上げるためにも内製化できる体制の整備も必要だった。これらを踏まえ、当機関は、課題解決に向けた具体的なアクションプランを作成。収益性を見るための指標である限界利益率を45%から常時50%に引き上げるという目標を設定した。



3

## 従業員の採用で分業体制を確立、効率化、内製化の推進にも

従業員を新規に1名採用し、機械の加工、CADデータ作成、検査、仕上げなどの各工程に専任者を配置。分業体制を確立し、設備の稼働口スを解消。作業時短、効率化による生産性向上で内製化も推進され、限界利益率50%を達成する月が増加。さらに、縫製機械の販売代理店、治具装置の機械設計、運送保管業の3つの新事業展開を開始。既存のプラスチック製造業を含む4本の事業を柱として、営業力を強化し、売上増加、安定経営を実現し、支援開始からの3年で、売上高は倍増となった。



4

## 社内体制の組織化と構築がさらなる成長への課題

経営課題解決のための取組、事業拡大に向けた営業など、この3年間、相談者はまさに多忙を極めた。経営改善を進めながら、4本の柱での事業展開の土台を築いたことで、売上、利益ともに急激に上昇。今後は経営者としての仕事に専念できるような社内体制の組織化と構築が必要であり、それがさらなる成長への課題でもある。現状の売上や経営の定着に向け、業務効率化のための環境整備、人材育成など、新たな問題が出てくることも想定されるが、継続性の高い事業となるように引き続き支援を行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

業績の状況を具体的な数字で示し、実際の目標値を立てて、それに向かって実行するというプロセスはわかりやすく、結果も数字として見えるので達成感があります。もともと数字は苦手という意識もあり心強いサポートになりました。厳しい指摘や忌憚のない意見もいただけたことで思い切った決断ができたことに感謝しています。

# 伴走型経営改善支援で資金繰りを大幅に改善。 ビジネスチャンスを見逃さず業績が大きく向上



## 認定支援機関の概要

### 株式会社中小企業経営支援センター

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】愛知県名古屋市中区丸の内2-2-15  
【設立】平成20年8月  
【従業員数】1名  
【認定日】平成26年11月15日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### サンコー技建株式会社

【業種区分】建設業  
【所在地】岐阜県揖斐郡大野町大字中之元87-1  
【設立】昭和52年10月  
【従業員数】21名  
【資本金】1,500万円



支援に至った経緯

商工会連合会を通じて  
経営相談



経営状況の把握・課題設定

経営の悪循環から  
計画経営へ転換



解決策の提案・実施

伴走型経営改善計画  
を策定し金融支援



今後の取組・フォローアップ

事業拡大に向けて  
社内改革推進もサポート



## 1 商工会連合会を通じて経営相談を受け、経営改善計画の策定を支援

当機関は認定支援機関として多くの経営改善計画策定支援や事業再生、事業承継の支援などを手がけている。その実績から岐阜県商工会連合会の専門家として登録され、金融機関からの信頼も厚い。相談者は平成11年頃、取引先の破綻により売掛金の回収が困難となり和議の申し立てを強いられた。以降、金融機関からの支援は受けられず、自己資金での対応が続き事業拡大の機会を逃していた。平成27年に同社から相談を受けた当機関は商工会と連携し、金融支援を受けられるよう経営改善計画策定支援をすることとなった。



## 2 場当たりの経営による悪循環から脱却し、計画経営へ転換

同社は、中古ホイスト式クレーンの改修による新設販売は国内トップレベルを誇り、その実績は評価されていた。しかし、金融機関からの支援が受けられないため、大きな引き合いがきた場合も自己資金で対応せざるを得ず、中古クレーンの仕入れや設備投資に資金を投入できず、結果的に場当たりの経営となり資金繰りも悪化、悪循環に陥っていた。課題は、金融機関からの支援が受けられないことほかに、財務内容の理解不足もあった。そこで将来を見据えた計画経営への転換を図った。



## 3 伴走型の経営改善計画で金融支援を実現し、経営状況も向上

当機関で財務・事業分析、外部および内部環境分析など同社についてのデューデリジェンスを実施。約15年分の決算書をデータ化して数字の見える化を図り、売掛金・買掛金のサイトの改善や半年先までの資金繰り表の作成など、未来に向けての行動計画を含めた経営改善計画書を策定した。あわせて計画遂行への伴走支援をすることも提案して実施。経営改善計画の策定と伴走支援により過去の負債が正常化されるとともに、金融支援が受けられる体制が整い、大規模受注も可能になり業績は大きく向上した。



## 4 事業拡大で業績アップと取引先が増加、社内改革推進もサポート

大規模な事業の受注が増え、支援前の平成26年時点の年商は3億円だったが、コロナ禍の影響も受ける中、7年後の令和3年には年商10億円にせまるまで事業を拡大できた。また定期的に入金が見込める取引先は20~30社と増加し、従業員の士気も上がった。今後はより一層の事業拡大に向けて、引き続き資金の流れなど財務面のアドバイスをしながら、内部留保の積み上げ、労働環境の改善や新規採用、事業継承についてなど、社内改革の支援も行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

今回、経営改善計画策定支援を受けたことで、金融機関からの支援も受けられるようになり、大規模受注にも対応できることから業績も向上。財務面の知識が不足している点は、丁寧に教えていただきながら進めることができました。経営陣をはじめ従業員の士気も上がり、前向きに仕事に取り組めるようになったことが大きな成果です。

# 堅調な事業への「選択」と「集中」により、慢性的な赤字体質を脱却



## 認定支援機関の概要

### 鷲尾 裕二

【機関種別】中小企業診断士  
 【所在地】三重県四日市市堀木1丁目4番15号  
 【設立】令和元年6月  
 【従業員数】1名  
 【認定日】令和元年8月30日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社縁屋

【業種区分】卸売業・小売業  
 【所在地】三重県津市本町20番8号  
 【設立】平成28年10月  
 【従業員数】17名  
 【資本金】6,000万円



## 支援に至った経緯

顧問税理士から  
経営相談を受ける



## 経営状況の把握・課題設定

事業の売上を把握し、  
固定費削減を提言



## 解決策の提案・実施

堅調だったFC事業に  
資源を集中



## 今後の取組・フォローアップ

仕組みづくりの  
強化を推進



## 顧問税理士事務所から、早期経営計画改善の相談を受ける

1

相談者は平成28年に創業、小売や飲食を中心に事業を行っている。同社はもともと個人事業主であり、法人化する前の業績は好調であったが、法人化した後の従業員教育がうまくいかず伸び悩んでいた。同社は事業の柱を見つけるべく、小売、飲食店舗の他に、キッチンカー事業、ニンニク栽培事業、FC事業などの多角経営を進めてきたが、どの事業も投下資本を回収できずにいたところ、コロナ禍による追い打ちもかかり、同社の顧問税理士事務所から早期経営改善計画の策定を前提とした当機関による支援を相談された。



## 収支分岐点を見極め、後手になっていた固定費の削減を提案

2

早期経営改善計画を策定するために、経営状況を理解することが先決と考え、部門別の売上を把握すると同時に、各銀行の返済明細一覧表を作成。不採算事業の撤退を検討するにも、テナントの違約金を返済する体力はなく、相談者が私財をつぎ込んで返済を回すという悪循環となっていた。まずはそのスパイラルを断ち切るために固定費を削減することを提案。実は相談者自身も固定費を削らなければならないことは理解していたが、決断できずにいたため、このままでは先がないことを金融のプロとしての目線であえて厳しく促した。



## 唯一堅調だったFC事業に資源を集中し、加盟店が倍増

3

各事業部門の収支を見たところ、全国のスーパーの屋台などで期間限定販売する「お伊勢たい焼き」のFC事業(催事部門)が、コロナ禍の真夏の8月でも売上が300万円以上あり、堅調なことに着目。早期経営改善計画では各部門の売上目標を立てていたが、もっとも数字が計算できるFC事業部門に資源を集中することが最善策と考え、本事業の整備・拡大に舵を切るよう提案した。「お伊勢たい焼き」のFC加盟店には当機関が信頼できる個人事業主をマッチングし、支援を始めてから4社から8社に倍増。累計で1,700万円の繰越損失があったが、1期でプラスに転ずる結果となった。



## バックヤードのIT化、たい焼きの商標登録などで地固めを

4

同社が理想としているのは、FC加盟店の売上を向上させ、材料を本部から仕入れてもらい共存共栄の道を探ること。「FC加盟料で本部だけが儲けるのはポリシーに反する」という同社の思いをサポートするために、FC加盟店に対するノウハウの共有を積極的に行うとともに、現在手作業で行っている材料の受発注もクラウドなどを活用し、グループとしての生産性向上を目指している。また、催事出店場所の繰り返しについても、消費者に飽きられないサイクルを分析していきたい。なお「お伊勢たい焼き」というネーミングは差別化を図る上での強みであり、すでに商標登録を申請している。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

支援をお願いする前は経営状態が苦しく、目先のお金を稼ぐしかない状況で経営的な判断をしている余裕がないのが正直なところでした。同機関に依頼し、頭では理解していたが、なかなか実行に移せなかった固定費削減という課題に向けて、背中を押していただけたことに感謝しています。

# 完全な巡回監査体制と事業計画作成支援により 老舗企業の業績回復と事業承継を推進



## 認定支援機関の概要

### 平井 基也

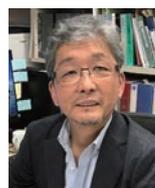
【機関種別】 税理士  
【所在地】 三重県津市三重町津興492  
【設立】 平成12年7月  
【従業員数】 6名  
【認定日】 平成24年10月1日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社岩田組

【業種区分】 建設業  
【所在地】 三重県津市丸之内15番10号  
【設立】 昭和24年1月  
【従業員数】 16名  
【資本金】 2,000万円



## 支援に至った経緯

金融機関からの依頼による老舗企業の経営改善



## 経営状況の把握・課題設定

巡回監査による経営課題の洗い出し



## 解決策の提案・実施

各種補助金を活用した経営課題の解決



## 今後の取組・フォローアップ

巡回監査の徹底と事業承継に向けた支援



## 地元金融機関から持ち掛けられた老舗企業の経営改善

1

平成24年、地元の金融機関から明治40年創業の歴史ある建設業を支援してほしいとの依頼がきっかけとなり、相談者の支援を開始。当機関は、経営者の専門的知見を最大限に引き出しながら経営理念に基づいてサポートを行うスタンスで中小企業を支援してきた。まずは、同社の状況を確認するところから始めることとなった。



2

## 「原価管理」、「IT化」、「事業承継」などの経営課題を確認

当機関では、経営状況を把握するために月次巡回を必須としている。その中で課題としてあがったのは、公共事業の実行予算の立て方、工事別の原価管理、アナログで非効率となっているボックスオフィスの仕組みに加え、事業承継も控えており、将来を見据えた具体的な行動計画の策定が急務であることも確認。そこで、事業計画作成支援と並行して、経営者が把握しておくべき実行予算の考え方や原価管理、業務のPDCAサイクルの回し方など、専門的なノウハウを伝えやすい経営塾方式で実施することにした。



3

## 経営課題の解決と各種補助金の活用により業績は回復

相談者は経営者としての地道な努力を重ねており、平成26年には、経営改善計画策定支援事業を使って金融調整を行った。日本政策金融公庫、信用保証協会、各金融機関、そして当機関と同社が一堂に会して開かれた1年目のモニタリング会議では、信用保証協会からの強い後押しを得られたことにより、プロパー融資を受けることにも成功。支援開始前は赤字であったが、支援開始後の平成26～28年には3年連続で黒字化するまでに業績は回復した。これに加えて、令和4年に申請したIT補助金も採択となり、最新のクラウドツールを導入することで、ボックスオフィスの業務効率化も実現している。



4

## 巡回監査の徹底と事業承継に向けた支援の継続

支援開始から8年が経過した現在も、黒字経営は続いている。当機関としては、今後も巡回監査体制による業績モニタリングを徹底していく。さらに、事業承継についても、令和7年に向けた5ヶ年計画を策定。同社が培った専門的知見の継承や金融機関と交渉できる後継者の育成、さらには社員教育など、計画で掲げた目標の達成に向け、着々と準備を進めている最中だ。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

相談を通じた的確なアドバイスやサポートのみならず、同機関からはビタミン剤のような、経営に向き合う活力をいただきました。おかげさまで、一時は経営危機にさしかかっていた当社が、こうして明るい方向へと再び進み、100年以上続いてきた歴史を絶やすことなく、無事に事業承継の目途が立つまでになりました。

# バックオフィス業務の自動化で経営負担を軽減。 質の高いトレーニングを地域に広める多店舗化へ



## 認定支援機関の概要

### 近江八幡商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】滋賀県近江八幡市桜宮町231-2  
【設立】昭和30年4月  
【従業員数】13名  
【認定日】平成25年6月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### HOTORI GYM (ホトリジム)

【業種区分】サービス業  
【所在地】滋賀県近江八幡市鷹飼町南3丁目3-8 ムラタビル4F-A  
【設立】令和2年7月  
【従業員数】—  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

テナント選定のサポートから創業支援へ



## 経営状況の把握・課題設定

初めての経営で会計関連業務は未経験



## 解決策の提案・実施

ソフト連動で自動化し、本業に集中を



## 今後の取組・フォローアップ

多店舗経営を進め、法人化を視野に支援



## 地元でのテナント探しの相談から経営全般にわたる創業支援へ

1

相談者は20代のころから東京を拠点に全国・海外で音楽活動に携わり、その後スポーツジムのトレーナーとして実績を重ねてきた。明解なトレーニング理論と個性的な人柄にファンも多く、地元近江八幡市で本格的なパーソナルトレーニングジムの開業を目指していた。令和元年12月、創業についてネット検索したことをきっかけに当機関が連絡を受け、当初はテナント選定に関する相談であったが、事業拠点の探し方、内覧の取次と併せてヒアリングを薦め、経営全般にわたる創業支援を行うこととなった。



2

## 初経営かつ一人体制の運営のため、バックオフィス業務が課題に

最初の相談の直後からコロナ禍が拡大。不特定多数が集まるスポーツクラブが大きな影響を受け始めるなか、「運動したい」、「免疫力を高めた」というニーズは高まっており、プライベートジムの開業は急務であると考えた。ただ、事業イメージはしっかりと確立されているものの、経営は初めてのため会計処理、記帳業務、売上管理などは未経験であり、基礎の習得が課題となった。また、当面は事業主一人の運営という状況を考慮し、バックオフィス業務を自動化できるシステムを構築することとした。



3

## 会計・財務ソフトの連動導入で、本業に集中できる環境づくりを

バックオフィス業務については、現在当機関で活用を推進している自動化ソフトを導入。ゼロからのスタートということもあり、クラウドを用いた財務ソフト、POSレジ、キャッシュレスシステムの3つを連動させることができ、ソフトの特性を発揮した好事例となった。事業用口座と財務ソフトを連携することで、日々の経費の支払、売上集計、クレジット売上の管理などのすべてを自動化。これによってバックオフィス業務を可能な限り削減し、本業に集中できる環境を構築することができた。



4

## 最新データによる分析・試算で多店舗化を支援。法人化も視野に

令和2年に開業後、多忙な相談者に対してオンラインでの記帳指導を行うなど支援の効率化も進め、売上高は1年目から1.5倍に伸びている。2年目に2店舗目を開業し、令和5年春には3店舗目を計画。多店舗展開に当たっては、状況の分析・試算、またスタッフ契約に関する支援を行ってきた。記帳業務の自動化で常に最新データが把握できていることは、スピード感のある経営判断につながっている。今後は補助金を活用した資金調達支援や法人化へのフォローなどを行っていきたく考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

トレーナーとしては自信がりましたが、経営は右も左もわからない状態でゼロから丁寧に指導していただきました。記帳関係も初めからシステムの連携を薦めてくださり、今では本当に助かっています。質の高い指導を広めることに力を注ぎ、地域の健康事業を底上げしていくことで、いただいた支援に応えたいと思っています。

# 「売上至上主義」から脱却し、 有機抹茶を軸に採算性を向上



## 認定支援機関の概要

### 岡村 勇毅

【機関種別】税理士

【所在地】京都府京都市右京区西院平町25  
ライフプラザ西大路四条8012

【設立】平成24年9月

【従業員数】7名

【認定日】平成24年12月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社カネ七畠山製茶

【業種区分】製造業

【所在地】京都府京都市伏見区  
向島橋詰町786

【設立】昭和25年2月

【従業員数】8名

【資本金】1,000万円



## 支援に至った経緯

日本茶ばなれ?で  
売上の減少

## 経営状況の把握・課題設定

不十分な原価意識による  
過剰な債務負担

## 解決策の提案・実施

製造原価管理体制の  
強化と新規販路の開拓

## 今後の取組・フォローアップ

抹茶ビジネスのさらなる  
進展へ向けた支援



## マーケット縮小に伴う売上高の減少に対応すべく経営改善を支援

1

当機関では、中小企業の経営者に「数字を体感してもらう」、「経営戦略を立てる“将軍”の視点を持ってもらう」をキーワードとしてコンサルティング業を営んでいる。相談者は宇治茶の製造卸問屋として270年以上の歴史をもつ一方で、主力商品であるリーフ茶のマーケット縮小により、経営改善計画書の作成を必要としていた。銀行の紹介により定期的なモニタリングを行う中で、より緻密な経営指導を行う必要性が生じたため、顧問税理士として伴走支援を行うこととなった。



2

## 長年の商慣習からくる原価管理の遅れと過剰な債務負担

従来、同社では記帳代行により月次決算を行っていないためタイムリーな業務管理ができておらず、商慣習上、製造原価の実態が曖昧なまま製造業者と取引を行っていた。加えて、原材料となる茶葉は、年間取引量に相当する金額を新茶が出回る4～6月にかけてまとめて支払う必要があったが、原価計算による値決めが適正になされておらず、必要以上の短期、長期借入を行っていた。また、これまでは売上高の成長を重視した経営方針をとっていたため、結果的に原価率が高く、利益が出にくい企業体質に陥っていた。



3

## 自計化により財務体質を見直し、内外からニーズ高まる抹茶に着目

まずは会計の自計化と製造原価管理に取り組むよう提案し、月に一度、巡回監査として同社を訪れ、経営支援を行ったところ、粗利益を確保するためには従来の1.5倍程度の値上げが必要だと分かった。これを踏まえ、同社と対話を重ねた結果、料理やスイーツの素材として国内外で人気が高まっている有機抹茶へと主力商品をシフトし、粗利益の確保を図った。従来は取扱い商材の8～9割をリーフ茶が占めていたが、現在の割合は逆転している。同時に、キャッシュフローを健全に保つため、新規取引先に対しては、支払の前受けを徹底するよう提言した。



4

## 抹茶の価値を伝える場の創設へ向け、新規事業展開

同社では、事業再構築補助金を活用し、「体験型カフェ」の建設を進めている。オリジナル商品制作(OEM)を推し進めていることもあり、これから抹茶ビジネスを始めたい人などを対象として会社の歴史や自社の製品の品質、茶の取扱いや知識を伝える場としての活用が期待される。今後は、新規事業の展開にあたって支出の増加が予想されるため、事業別に収支を管理するよう指導し、収益性の確保を図っていく。加えて、必要な人材の紹介など、事業全体の進め方についても必要に応じて支援していく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

リーフ茶から抹茶への主力商品の変更に伴い、主な取引先が異業種や海外の企業へと大きく様変わりしました。支援を受けた当初は「1.5倍の値段で売れるわけがない」と反発心を抱いたこともありましたが、しかし月次決算の数字などを根拠に、分かりやすく変革の必要性を説明していただいたことにより、これまでの「常識」を良い意味で壊してもらえたと感じています。

# 療育への理解を深め、理念に共感できる人材獲得に向け、 漫画を活用した独自の採用ツールを開発



## 認定支援機関の概要

### 株式会社そだてる

【機関種別】民間コンサルティング会社  
 【所在地】大阪府大阪市中央区大手通  
 2-3-14 ツムラ大手通ビル5階  
 【設立】平成20年2月29日  
 【従業員数】9名  
 【認定日】平成25年9月20日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 合同会社ファイブエス

【業種区分】医療福祉  
 【所在地】大阪府大阪市住吉区我孫子東  
 1-1-5 サンシャイン我孫子4階  
 【設立】平成29年6月  
 【従業員数】17名  
 【資本金】60万円



支援に至った経緯

採用課題を解決する  
ツール開発の依頼



経営状況の把握・課題設定

サービス・企業理念の  
可視化と理解促進



解決策の提案・実施

漫画ツール作成による  
応募者への訴求



今後の取組・フォローアップ

業務拡大を見据えた  
次世代リーダーの育成



## 採用課題を解決するツール開発への依頼から始まった支援

1

当機関では、中小企業診断士3名による人材育成を主としたコンサルティング事業と漫画制作スタッフ6名による広告制作事業（通称「まんが事業」）の両輪で中小企業の支援を行っている。コロナ禍以降、企業での対面による人材研修機会が減少する一方、まんが事業へのニーズが拡大していたところ、異業種交流会で相談者を紹介された。その後、相談者が代表を務める同社が抱える採用課題を解決するためのツール開発に関する相談を持ち掛けられたことがきっかけとなり、支援に至った。



## 漫画による「療育への理解促進」と「企業理念の可視化」を提案

2

同社が担う「発達障がい児の支援（療育）」という公益性の高い福祉サービスの性質上、業務適正の高い人材の質を担保するためには、従業員の「療育に対する理解」と「企業理念への共感」が不可欠となる。しかし、会社説明会など一般的な採用活動だけでは療育のすべての側面を伝えきれないと実感した同社は、応募者の心を掴む新たなツールを求めていた。そこで当機関では、療育と企業理念をストーリーに落とし込み、ビジュアルで可視化し、より深い理解を促すための漫画ツールを提案した。



## 採用課題の解決とともに、企業のブランディングへも貢献

3

漫画ツールの作成に際しては、同社と共同で作成した「取材シート」を活用し、従業員へのヒアリングを実施。吸い上げたさまざまなエピソードを基にした架空のキャラクターを設定し、ストーリーを展開することで、応募者が感情移入しやすい内容へ落とし込むことを目指した。完成した漫画を同社のウェブサイトへ掲載したことにより、応募者は8名増加。また、応募者のみならず、発達障がいの子どもの持つ保護者にも閲覧されることとなり、閲覧数は32%増加、同社のブランディングへも貢献することとなった。



## 業務拡大を見据え、次世代のリーダー育成にも着手

4

漫画ツール導入後は、採用時のマッチング向上と企業理念の浸透によって従業員同士の意思疎通が円滑となり、離職率は前年度より▲7%と低下傾向にある。当初の目的であった採用課題の解決に対し、一定の成果を上げることができたといえるだろう。現在は、当機関が人材育成のコンサルティング事業で培ったノウハウを駆使したリーダー研修を実施しているが、今後は将来の業務拡大に伴う施設数の増加を見据え、次世代のリーダーを育成すべく、入社2～3年目の従業員を対象とした対面研修の実施を予定している。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

当初、漠然と思い描いていた「漫画の採用ツール」でしたが、同機関のサポートによって具現化できたことで、従業員の定着率は向上し、採用工数の負担も軽減されました。採用における課題が解決したことで、療育を通じた社会貢献へ注力できる環境が整い、現在は応募者、保護者の双方から選ばれる施設へと成長を続けています。

# 経営革新計画で目標を数値化、 達成プロセスが明確になり経常利益の倍増を実現



## 認定支援機関の概要

### 佐崎 肇

【機関種別】 税理士  
【所在地】 岡山県和気郡和気町泉418-2  
【設立】 平成28年1月  
【従業員数】 6名  
【認定日】 平成31年3月22日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社徳永商店

【業種区分】 製造業  
【所在地】 岡山県備前市伊里中165  
【設立】 昭和37年9月  
【従業員数】 12名  
【資本金】 1,000万円



## 支援に至った経緯

税務顧問先から経営革新計画取得の相談

## 経営状況の把握・課題設定

新事業展開、経営体制の徹底を課題に

## 解決策の提案・実施

5ヶ年経営計画を作成し、認定取得

## 今後の取組・フォローアップ

予実管理のための部門別業績管理の支援



## 税務顧問先からの依頼で経営面での事業計画策定を支援

1

相談者は、建設機械、産業機械、食品、介護、輸転機、農業機械、空気清浄機などの精密板金加工や組み立てなどを手掛ける会社の代表。平成28年異業種交流や情報交換を行う経営者の会で、融資条件や補助金の活用にも有用である岡山県経営革新計画の取得を勧められ、税務顧問として毎月訪問している当機関に、申請に向けての相談があった。経営状況などを把握していることもあり、売上目標設定や資金繰りのシミュレーションなど経営面からの事業計画作成を支援することとなった。



## 強みと弱みを分析し、新規事業展開と経営体制の徹底を課題に

2

まずは同社へのヒアリングを重ねる中で、強みとしては、薄板の優れた加工技術が高い評価を得ていることが分かった。この技術を厚板に応用することで新規分野の開拓を目指すことが今後の事業計画の軸となると設定。一方、弱みとしては、日々依頼のある仕事を受注し経営している状況で、経営計画や生産計画が設定されていない。計画を作成し、数値化して管理する、PDCAサイクルを回す、そうした経営体制を徹底することが、厚板の新規事業展開の成功、そして経営革新の重要なポイントになると考えた。



## 5ヶ年経営計画の推進で新規事業に向けた設備導入を実現

3

厚板加工に必要な機械・設備導入について見積もりを取り、借入金と自己資金での資金計画、導入機械の稼働のための従業員数、受注目標数なども作成した。薄板の既存事業と厚板の新規事業の売上計画を積み上げ、5ヶ年の経営計画にまとめて平成28年10月に申請、認定を受けることができた。具体的な数字を示すことで、達成するための迅速な行動につながり、計画よりも大幅な前倒しで設備導入が実現。経営革新計画の効果で、計画前の平成27年8月に比較して、毎月の経常利益が5年後の令和2年8月には倍増した。



## 新工場建設という夢の実現に向けて、今後もサポートを継続

4

「得意な溶接や曲げ加工の技術を生かした厚板加工への進出」をテーマとした経営革新計画は着実に結果を出したことが評価され、令和3年度経営革新アワードにノミネートされた。地元新聞の取材を受けるなど注目度も高まり、ホームページからの問い合わせが増加。売上も順調に伸びており、社内の雰囲気も明るくなった。今後は相談者の夢として、新工場の建設という話も聞いており、夢の実現に向けて今後もサポートを継続する。予実管理をより的確にできるよう、部門別業績管理の支援なども行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

経営計画を具体的に数値化いただいたことで、経営者として取り組むべきプロセスが見えるようになり、従業員もそれに追随してくれるという体制が整いました。気持ちに余裕が生まれ、今まで気付かなかった細かい部分が見えるようになって、ちょっとしたことの積み重ねも功を奏し、社内でもさまざまな良い変化が起きています。

# チェーンストア経営改革からM&Aまで、 時代に即した支援を2代にわたって実践



## 認定支援機関の概要

### 株式会社ワタオカS&C

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】広島県広島市中区大手町  
1-6-14 Fビル201  
【設立】平成11年11月  
【従業員数】3名  
【認定日】平成22年5月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社スタジオアイ

【業種区分】学術研究, 専門・技術サービス業  
【所在地】広島県呉市朝日町14-7  
【設立】昭和57年7月  
【従業員数】290名  
【資本金】1,000万円



## 支援に至った経緯

先代社長からの多店舗  
展開に関する相談



## 経営状況の把握・課題設定

写真業特有の経営課題・  
人的課題の把握



## 解決策の提案・実施

効率的な店舗運営に  
向けた各種施策の実施



## 今後の取組・フォローアップ

将来を見据えた「新たな  
収益の柱」の構築



## 先代社長との出会いから始まった、2代にわたる経営改革

1

当機関は中小企業診断士としての豊富な知見を生かし、主にチェーンストアを中心としたサービス業全般への経営改革支援を行っている。相談者の経営支援を開始した経緯は約10年前まで遡る。経済同友会のセミナーに当機関が登壇した際、相談者の先代社長(現会長)、当時専務だった相談者である現社長から、写真館の多店舗展開に関する相談を受けたことが縁となり、今日に至っている。現在も引き続き、社長とともに2代にわたる経営改革に取り組んでいる。



## 業態転換で浮上した「管理の効率化」、「従業員の意識改革」の必要性

2

同社は呉市の写真館の営業と並行して、結婚式場からの受注撮影業務を行ってきたが、昨今の社会変化(非婚化・晩婚化)に伴うブライダル需要の低下を危惧し、業態転換を決断。新たな市場を広島市に定め、多店舗展開に舵を切った。しかし、5店舗目の開店以降、社長の管理の目が直接届かなくなったことに加え、写真業特有の“職人氣質”に由来する「業務の属人化」と「品質へのこだわり」が阻害要因となり、生産性やコスト意識が従業員に浸透しないといった問題が浮上。“現場力の低下”が課題となった。



## 「全社的品質管理」に基づいた階層別研修を実施

3

効率的な店舗運営に向け、当機関では「全社的品質管理(TQM: Total Quality Management)」に基づいた階層別研修を全従業員向けに実施。「業務改善ストーリー」の発表会開催、新入社員に向けた損益計算書の読み方の指導などにより、生産性、コスト、そして業務改善への意識の醸成・改革を行った。また、これまで定義が難しかった、「お客様にとっての良い写真」や「撮影技術」を基準値として明確化し、従業員へ共有した。これらが功を奏し、顧客満足度の向上と自社収益向上の因果関係が従業員に浸透することとなった。



## 目まぐるしいトレンドの変化を見据え、「新たな収益の柱」を構築

4

支援開始以前、平成23年の売上は5億円前後だったが、令和4年9月決算では、対前年度比10%アップのグループ全体で約21億円の売上を達成。支援当初の目標だった、“5~10億円の壁”を突破することにも成功した。多店舗展開についても、支援前は5店舗であったが、現在は広島市の他、岡山県、熊本県、福岡県を含め、計21店舗を展開している。さらに、目まぐるしいトレンドの変化を見据え、将来必要となる技術・サービスを保有する企業のM&Aも実施しながら、「新たな収益の柱」の構築に向けた支援を予定している。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

老舗の写真館からスタートした当社ですが、顧客ニーズに応じた店舗のブランド分けやM&Aによるトレンドの変化を見据えたりソースの獲得も、同機関の的確な情報提供なくして、実現はありえなかったと思います。何より、相談に対して的確な答えが返ってくる存在がいることで、悩みを一人で抱えずに済むのがありがたいです。

# 需要ゼロの危機的状況を短期・長期の支援を提案し乗り切る アフターコロナの需要回復後は、温泉街全体の活性化を目指す



## 認定支援機関の概要

### 山口県中小企業団体中央会

【機関種別】 中小企業団体中央会  
【所在地】 山口県山口市中央4-5-16  
山口県商工会館6階  
【設立】 昭和31年2月  
【従業員数】 14名  
【認定日】 平成24年12月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社伊乃正

【業種区分】 宿泊業, 飲食サービス業  
【所在地】 山口県長門市深川湯本  
2319  
【設立】 平成3年1月  
【従業員数】 31名  
【資本金】 3,500万円



## 支援に至った経緯

旅館組合の交流から  
コロナ禍を機に相談増



## 経営状況の把握・課題設定

旧知の間柄ならではの  
経営状況と課題の把握



## 解決策の提案・実施

短期・長期両面の  
支援策の提案



## 今後の取組・フォローアップ

さらなる支援で温泉街  
全体の活性化も期待



## 旅館組合青年部で旧知の間柄、コロナ禍による苦境を機に支援

1

相談者とは旅館組合の青年部で10年以上の交流があり、経営する旅館に宿泊したこともあるなど状況や課題を熟知。長門湯本温泉街の課題や活性化についても、よく意見交換をするという間柄だった。同社は開業から25年以上経つ施設の老朽化対策として、令和元年11月にリノベーション、令和2年2月にリニューアルを実施。しかしその直後、コロナ禍により温泉街の観光業も大打撃を受けたことから、当機関に相談が増え、旅館業の多様な課題について本格的に支援するようになった。



2

## 短期的な課題と長期的な課題の両面で状況を把握

コロナ禍により旅行・旅館関係は過去に例を見ないほど需要がぱったり止まり、緊急事態宣言による外出自粛で温泉街から人影が消えるという事態に。令和2年5月には、同社の経営する旅館は丸1ヶ月間、休館せざるを得なくなった。同旅館は小規模事業者で、内部留保も潤沢にある状態ではない。前代未聞の需要喪失という危機において、当機関は短期的には従業員の賃金など当面の運転資金の確保、長期的にはその後予定していた改修費用を補助金などで賄うことを提案。短期と長期の両面から課題を設定した。



3

## 事業計画を策定、助成金も活用しハード・ソフト両面から取り組む

まず雇用調整助成金を活用し、休館の間も従業員に遅滞なく賃金を払えるようにした。さらに山口県の高付加価値化等支援補助金を活用して駐車場を整備。また小規模事業者持続化補助金で予約受付のデジタル化を実施したことで、事務作業が減った分、接客の時間を確保し生産性が約30%向上。さらに和風から洋風のしつらえに顧客の好みを反映し、同じく県の補助金を活用し食事会場や客室を1,800万円かけて改装した。並行して、これら一連の施策を推進するにあたっての事業計画の作成などの支援も行った。



4

## 全国旅行支援で売上は回復基調、需要続けばさらに施設改修も

コロナ禍が落ち着き、全国旅行支援により需要は一時的に盛り上がっているため、売上は令和元年比でほぼ100%に回復している。ただし、これが一過性なのか継続するのかを見極めていく必要がある。このまま需要が増えるなら施設改修をさらに進めるなど、状況を見ながら支援を続けていく。もともと長門湯本温泉はインバウンドの対策が遅れていたが、令和2年3月に著名な高級温泉宿が進出したことで、海外からの旅行者や若者の注目を集め活気づいている。温泉街全体の今後の伸びしろにも期待したい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

旅館業なのでどうしても連絡が夜遅くになってしまいますが、翌朝すぐに対応していただけるなど、素早い対応でタイムリーに情報をいただけるので、一番やりたかったことを実現できました。中小企業を相手に幅広く対応する支援機関の特性を生かして、情報を迅速にキャッチされています。お陰様で「助かった」の一言です。

# 貫いてきた従業員第一の経営姿勢。 受注半減の危機にも一丸となってリスタート



## 認定支援機関の概要

### 平井 吉信

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 徳島県小松島市小松島町  
字中筋8-11  
【設立】 平成10年2月  
【従業員数】 1名  
【認定日】 平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社コスモエナジー

【業種区分】 製造業  
【所在地】 徳島県小松島市立江町  
字万代12番地  
【設立】 平成9年  
【従業員数】 43名  
【資本金】 300万円



## 支援に至った経緯

きっかけは  
市の巡回事業



## 経営状況の把握・課題設定

受注量が半減、売上も  
半減、どうすれば？



## 解決策の提案・実施

より精密で高精細な  
加工に特化する



## 今後の取組・フォローアップ

人事管理ほか  
事務作業の軽減へ



## 1 市の巡回事業をきっかけに相談者の苦境を知る

相談者は、設立時は充電電池製造下請けが主たる事業だったが、平成28年、ハーネス（電装部品）の受注加工に転換。経営を軌道に乗せていた。令和2年のコロナ禍で、電子機器、電子部品のサプライチェーンが国際的に停滞し、受注が半減。平成30年と比較し、売上高も半減するなど、厳しい経営状況に陥っていた。同社は商工会議所や県の相談窓口も活用していたが、市の中小企業巡回訪問で、市の職員とともに当機関が同社を訪問したことをきっかけに支援することになった。



2

## 2 コロナ禍で受注が半減、生産性向上、効率化へ知恵を絞る

機械化になじみにくく細かな作業が求められる製造ラインでは、従業員の9割を占める女性パートタイマーが技術力で応えてきた。同社が得意先には選ばれる理由に多品種少量対応があるが、段取り替えや作業手順の確認など従業員への負荷が高く生産性向上が困難だった。状況を改善するにはコロナ後を見据えた戦略が必要と判断し、将来性のある分野（自動化ロボットなど）で使われる細かな配線を要するハーネスの受託加工に特化する中長期戦略を立案。機械設備投資を行うべく、事業再構築補助金（以下、同補助金）を申請した。

3

## 3 思いきった設備投資で高精細配線加工の指名受注を増やす

生産品目を、より精密な電子部品、電子機器に使われる高精細ハーネスの受託加工に特化することで、専門性の高い技術領域をアピールでき、顧客からの指名受注を増やすことができる。そのための機械設備を導入できれば生産性は上がり利益率も向上する。申請した同補助金は令和4年11月に採択され、機械化の環境は整いつつあり、受注量が回復。売上高もコロナ禍前の水準にまで回復した。期末の令和5年9月には、売上高が14%増加の見込みである。

4

## 4 専用アプリによる勤怠管理の自動化など事務作業等も効率化へ

製造ラインの機械化を進めてはいるが、まだまだパート従業員の技術力頼みの部分は多い。同社は一貫して従業員第一の経営を心がけ、企業内子育て支援や手厚い福利厚生で働き手を守ってきた。業績悪化時にも一切解雇は行わず、従業員が労働意欲を維持できたことは苦境を乗り切れた一因である。今後も従業員第一の方針を貫き、福利厚生により一層の充実を図る。加えて、事務方の作業軽減のため勤怠管理アプリ等の導入を推奨。現在も試験的な運用の支援を続けている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

問題に直面するたび同機関の相談室に足を運びました。そのたびに地域の現状などを公開できる範囲で教えていただき、その中で見えてきたものを手がかりに行動してきました。さらに同補助金申請への支援もいただきました。未来に向けて希望をもって事業を継続することができています。

# アフターコロナを見据えた事業の再構築を伴走支援、SNS映えブームも後押し



## 認定支援機関の概要

### 観音寺信用金庫

【機関種別】信用金庫  
 【所在地】香川県観音寺市観音寺町甲3377-3  
 【設立】大正9年3月  
 【従業員数】155名  
 【認定日】平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社あまる

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
 【所在地】香川県三豊市仁尾町仁尾丁271-6  
 【設立】平成30年9月  
 【従業員数】5名  
 【資本金】800万円



## 支援に至った経緯

長年の信頼関係をもとに経営不振脱却へ



## 経営状況の把握・課題設定

閑散期の赤字を繁忙期で補う構図を改善



## 解決策の提案・実施

新商品開発へ設備投資。事業計画書作成支援



## 今後の取組・フォローアップ

販路開拓・拡大に加えビジネスマッチングも



## コロナ禍で不振に陥った相談者との間には先々代から続く信頼関係

1

平成29年にテレビで紹介されて以来、SNS映えする浜辺として一大観光スポットとなっている父母ヶ浜。大正創業の当機関は地域密着型の金融機関として地元の経済活動を支え続けており、この地でかき氷喫茶、土産物販売を営む相談者とも代々続くつきあいと、担当職員の日々の訪問により堅固な信頼関係を維持している。コロナ禍で観光客の足が遠ざかり、同社の店舗も売上は減少の一途。令和3年4月、現状を打開すべく同社は当機関に取るべき対策について相談に至った。



2

## 観光客減少が繁忙期に大打撃、閑散期対策の必要性も浮き彫りに

新型コロナウイルス感染拡大防止のため、300台収容できる市営駐車場は令和3年5月から9月まで断続的に閉鎖され、浜を訪れる観光客はほぼ皆無となった。本来繁忙期である8月の売上は、平成30年との比較で半減するまでに落ち込んだ。とはいえ、コロナ禍はいずれ収束する。観光客の再来を見越し、いかに店舗に客足を戻すかが課題となった。また、従来売上が落ちる閑散期である11月～2月の状況を改善し、年間を通じて安定した売上を確保する必要性が浮き彫りになった。



3

## 地元産品を利用した新商品開発へ向け、事業再構築補助金を申請

同社の商品開発はもともと地元産品活用をコンセプトにしており、地元養鶏業者生産の鶏卵を使ったプリン、地元産の緑茶や果物でつくるジェラートは創業時から構想があった。その商品化が実現すれば安定した売上につながると考え、思いきった機械設備の導入を提案した。設備投資金額の一部に充てるため、事業再構築補助金(以下、同補助金)についても提案し申請へ向けて事業計画書を同社とともに作成。令和3年5月に申請した同補助金は緊急事態宣言枠で9月に採択が決まり、新商品開発をスタートできた。



4

## 新商品の販路拡大、他業種とのビジネスマッチングも

令和3年10月に父母ヶ浜の駐車場が再開されると同時に、父母ヶ浜に観光客が戻り始め、同社の店舗経営は新商品開発が功を奏して復調した。今後はスーパーマーケットへの卸売など販路を拡大し、自社製品の認知度を高めるとともに売上のさらなる伸長を目指す。同社は地域企業11社の共同出資による観光事業にも参画しており、地元への貢献意欲が高い。引き続き香川県の補助金申請へ向けて支援を継続している。また、全国の信金でつくる「よい仕事おこしネットワーク」にも加入。他社とのビジネスマッチングも試みている。

支援を受けた  
 中小企業・  
 小規模事業者の声

同機関は、補助金などの情報をいち早くご提供くださり、とても心強い存在です。お客さんの様子や商品の動きなど、私との何気ない会話から店の状況を把握してくださっています。新商品開発と設備投資を相談した際もスムーズに話ができて、同補助金の申請を助けてもらいました。祖父の代から続く信頼関係に感謝しています。

# リーマンショック後の苦境を克服し、 金融機関との信頼関係を構築した経営改善計画



## 認定支援機関の概要

### 三好 豊

【機関種別】 税理士  
【所在地】 愛媛県松山市河原町  
140番地  
【設立】 平成7年9月  
【従業員数】 5名  
【認定日】 平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社テリフィック

【業種区分】 製造業  
【所在地】 愛媛県東温市南野田字天神  
705-3  
【設立】 平成11年6月  
【従業員数】 9名  
【資本金】 1,000万円



## 支援に至った経緯

リーマンショックで  
受注激減、売上半減



## 経営状況の把握・課題設定

資金繰りに奔走する  
ばかりの厳しい日々



## 解決策の提案・実施

経営改善計画作成  
支援事業の取組が奏功



## 今後の取組・フォローアップ

安定経営と企業存続  
のため支援を継続



## ものづくりの優良企業がリーマンショックの煽りで苦境に

1

当機関の相談者への支援は平成15年に始まった。同社は機械設計・組立において高い技術を誇り、経営状態は好調であったが、平成20年のリーマンショックの影響で受注が激減、売上が半減した。受注から納品、売掛金回収までの期間が6～8ヶ月と長いため、売上ゼロを融資で補う苦しい資金繰りが続いていた。金融機関による貸し渋りが目立ち始めるなか、平成24年に当機関は認定支援機関となり、同26年に始まった経営改善計画作成支援事業の一環として同社への伴走支援がスタートした。



## 運転資金の確保に奔走、主要取引先と金融機関に状況理解を求める

2

受注から売掛金回収までが長期間となり、その間に、部材調達費などの支払いが先行するなど、資金繰りに奔走する毎日で経営は安定しなかった。主要取引先には製造の進捗に応じた請求を容認してもらい、金融機関には借入金を取り立てるだけでなく支援者としての視点で企業を見てもらう必要があった。平成26年10月、経営改善計画作成支援事業に採択。同社と共に5ヶ年経営改善計画を策定し、金融機関と主要取引先に経営内容を詳らかにしたうえで理解と協力を求めた。



## 取引先から段階的な支払いに理解を得て経常利益率が向上

3

経営改善計画作成支援事業が周知されないうちはなかなか理解を得られなかったが、根気よく交渉に臨んだことで結果を得た。主要取引先には従来の完成品納品時でなく、設計終了段階で設計料、部材調達完了の時点で部材費を、という形での請求・支払に理解と協力を得ることができた。平成30年は売上も前年より159%も伸びるなど改善が明らかになり、金融機関においても、平成30年決算をもって「経営者保証に関するガイドライン」（金融機関団体共通自主的自律的な準則）を満たす企業と認定され、経営者保証を解除された。



## 金融機関の協力も維持し、安定した経営と企業存続のため支援を継続

4

現在の経営状況は安定している。金融機関には月次試算表や決算報告書を随時閲覧できる財務モニタリングシステムを提供して、情報を共有。また相談者は日々親族外の事業承継を考えているが、経営者保証を解除できたおかげで事業承継に関しては自由度が高まった。今後も安定した経営を続け、技術力の高いものづくり企業として存続するよう支援していく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関と経営改善計画策定に取り組んだことで、金融機関との交渉を一任できました。当社は資金繰りから解放されて本来のものづくりのための業務に集中することができました。ものづくりにおける技術力の高さを確実に後継者に継承していくため、これからも堅実な経営を続けていきます。

# バックオフィスの業務効率化と 持分なし医療法人への移行を支援



## 認定支援機関の概要

### 白川 浩平

【機関種別】 税理士  
【所在地】 高知県高知市堺町  
2-26  
【設立】 平成13年6月  
【従業員数】 8名  
【認定日】 平成27年5月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 医療法人翔和会岡岡歯科・矯正歯科クリニック

【業種区分】 医療、福祉  
【所在地】 高知県高知市鴨部  
1-10-33  
【設立】 平成2年8月  
【従業員数】 24名  
【資本金】 ー



## 支援に至った経緯

セミナーで  
経営理念に共感



## 経営状況の把握・課題設定

手作業中心の会計・  
属人的な労務作業



## 解決策の提案・実施

バックオフィスDXと持分  
なし医療法人への移行



## 今後の取組・フォローアップ

労働環境の改善、人材  
マネジメントをサポート



## 支援者が開催する医業経営者向けセミナーを受講

1

当機関は「共に学び、共に挑戦し、共に栄える」をモットーとして、中小企業経営者向けのセミナーを定期的に開催している。一方、平成21年にクリニックの3代目理事長に就任した相談者は、一般企業とは性格が異なるため、経営全般について悩みや疑問点を相談する適切な相手がおらず困っていた。平成27年に地元で開催された医業経営者向けセミナーに参加した相談者が、当機関の経営理念に共感。同年より、当機関による継続的な伴走支援のもとで経営改善へ取り組むこととなった。



2

## 非効率なバックオフィス業務、懸案の「持分なし医療法人への移行」

支援開始当初、法人の業績自体は順調に推移していたものの、会計・人事労務事務は手作業が中心であり、非効率かつ属人的な作業になっていた。まず、将来に担当者が変更した場合にも対応できるよう、効率的な内部管理体制を構築する必要があるとの認識を同社と共有した。加えて同社は、現状の「持分あり医療法人」から、厚生労働省が推進する「持分なし医療法人」への移行を希望していたため、スムーズかつ効果的なタイミングで移行できるよう準備を進めることとした。



3

## クラウド会計ソフトの導入による業務効率化、持分なし医療法人への移行提案

業務効率化に関しては、IT導入補助金を活用し、クラウド会計ソフトを導入。導入支援はもちろん、その後も定期的に訪問しサポートを行っている。会計ソフトによる自動化が進んだ結果、バックオフィスの業務に割く時間が従来の4分の1程度まで短縮できた。また、持分なし医療法人への移行に関しては、現状の持分あり医療法人のままだと自由診療の範囲が制限されるなどさまざまな不利益が生じるため、早期の着手が必要となっていたが、財務状況を見据えつつ、ベストなタイミングを提案することで、大きな税務負担なく移行手を完了できた。



4

## 採用力アップと人材マネジメント力の向上に向けた伴走支援を実施

DXによる業務の効率化を図ることで、従来は業者に委託していたSNSによる情報発信等も従業員が行うようになり、従業員全体の時間をより有効に活用できるようになった。現在、市内には100を超える歯科があり、その中で患者や従業員に選ばれるようになるためには、採用力アップと人材マネジメントが不可欠となる。当機関としては、労働環境の改善や業務効率化をさらに推し進め、自然と人が集まる仕組みづくりを継続的にサポートしていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

DX化による今後の人手不足への不安解消、長年の懸案だった持分なし医療法人への移行など、将来に向けた法人経営を安心して進められるようになりました。ただこれらの具体的な事柄もさることながら、最もありがたかったのは、お互いに話し合い、成長しながら次のステージへ進む、よきパートナーに巡り会えたことです。

# 理想のパン屋を追求する経営者に、 問題点を可視化し改善策を助言



## 認定支援機関の概要

### 小林 佳子

【機関種別】 税理士  
【所在地】 福岡県福岡市西区  
西の丘3-8-9  
【設立】 平成30年7月  
【従業員数】 1名  
【認定日】 平成30年8月31日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社NOAN(ノアン)

【業種区分】 卸売業・小売業  
【所在地】 福岡県糸島市篠原西  
1-9-10  
【設立】 平成30年7月  
【従業員数】 19名  
【資本金】 300万円



## 支援に至った経緯

急速な店舗展開による  
財政悪化



## 経営状況の把握・課題設定

粗利益率の低下と  
固定費増



## 解決策の提案・実施

ロスパンのネット販売  
および店舗間での競争



## 今後の取組・フォローアップ

会社の理念を全従業員  
で共有できる組織に



## 理想の実現に向けて猛進するも急速な店舗展開が財務を圧迫

1

当機関は、売上高や利益率をグラフや図で可視化した独自の月次決算書を用いて、補助金申請をはじめとする経営者への伴走支援を積極的に行っている。相談者は、地元素材にこだわり開業直後から評判となったパン屋。上質なパン作りに加え、人材育成を掲げる同社は、好調な売上を背景にスピーディな店舗展開を行ってきた(福岡県内に4店舗)が、その結果として資金繰りが圧迫。地元金融機関からの紹介を受け、令和元年10月から当機関がコンサルティング業務を行うことになった。



## 粗利益率の低下と固定費の増加

2

まず、同社は全店舗まとめたの経理を行っていたため、店舗ごとの経理体制を整備。また、従来の現金主義での経理を発生主義に改めた。さらに、各店舗の財務分析を行ったところ、製造数の2~3割に及ぶロスパン(=廃棄パン)発生による粗利益率の低下と、残業代などの固定費の増加が判明。そこで、ABC分析を通しての売れ筋商品把握を提案した。加えて、全従業員が当事者意識を持ち、効率的に利益を上げるため、各店舗の売上目標と達成率などが分かる月次決算書を共有し、良い意味での競争意識を喚起するよう促した。



## ロスパンのネット販売やPDCAサイクル実施で粗利益率を改善

3

同社では、かねてより誘いのあった冷凍パン販売サイトへの出品を決断。ロスパンを冷凍し、詰め合わせて定価の6割程度の価格で販売するもので、これにより材料費の回収が可能となった(令和3年度、冷凍パンの売上は全体の6%・950万円)。また、月次決算書を従業員に共有することによるPDCAサイクルの実施も奏功し、粗利益率は令和2年と比べ約7%上昇。一方、製パン機器は高額で1店舗につき約3千万円の設備投資を要するため、同社は新規出店ごとに金融機関から何本もの融資を受けていた。それらを1本化し、返済計画等を明示した早期経営改善計画を作成するとともに、金融機関に提出した。



## 「経営理念の見える化」に向けた支援を

4

コンサルティング業務を経て、令和2年4月からは当機関が同社の顧問税理士として契約。当機関は、認定支援機関の務めは、「会社の数字を経営に活かし、経営理念を形にするための支援を行うこと」と考えていることから、これまではキャッシュフローに重点を置いてきたが、今後は育てた人材が会社の財産となるべく、同社の「理念」にもスポットを当て、その思いを明文化し従業員と共有できるような支援も行っていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

従来のパン業界の常識を覆す「従業員が独立せずとも自己実現ができ、高い報酬を得られるパン屋」を目指し、そのための人材育成をしたいと開業4年で4店舗をオープンしました。理想に走る余り、会社の数字に無頓着だった私たちに対し、同機関は問題点と改善策を的確に助言してくれました。その成果が現れ始めた今、自らの理想とするパン屋に近づいたと感じています。

# 適正価格への値上げや販路の見直しを助言し、 経営計画を大幅に上回る売上を達成



## 認定支援機関の概要

### 見える化株式会社

【機関種別】民間コンサルティング会社

【所在地】宮崎県宮崎市大字田吉  
1025-3

【設立】平成28年4月

【従業員数】3名

【認定日】平成29年6月30日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社原口水産

【業種区分】製造業

【所在地】宮崎県都城市  
野々美谷町822-5

【設立】平成4年10月

【従業員数】40名

【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

経営改善計画の実行  
すらままならない状況



## 経営状況の把握・課題設定

原価管理体制や不採算  
事業の洗い出しと分析



## 解決策の提案・実施

商品を適正価格に  
値上げし、販路を見直し



## 今後の取組・フォローアップ

継続支援し、人が育つ  
環境づくりを整備



## 中小企業活性化協議会からの、経営改善計画の実行支援を要請される

1

相談者は水産物加工品を製造して宮崎県のスーパーなどに展開している。「いかの姿焼き」で売上の大半を占めていたが、昨今の原材料の高騰の影響で赤字決算が続き、一時期は経営破綻さえ危ぶまれる状況に。メインバンクの助言のもと経営改善計画を作成したものの、日々の業務に追われ、実行にまで至っていないという現状があった。そこで宮崎県中小企業再生支援協議会（現中小企業活性化協議会）から平成28年8月に要請を受けた当機関が、計画の達成に向けたハンズオン支援に乗り出すことになった。



2

## 適切な原価管理が行われておらず不採算事業があり、社内の連携も不足

まず会計事務所と連携し、可能な限り月次の収益把握ができるよう要請。主力商品であるいかをはじめ原材料が高騰しているにも関わらず、商品別や部門別の原価管理がなされていないことが分かった。またスーパーの依頼を受けて製造を開始したが、結果として不採算となっている商品が多数あることも把握。その他、会議を行う文化がなく、同社の経営ビジョンを社内でも共有できていないという現状もあったため、経営改善計画の浸透を通じた職場の活性化も課題だと考えた。



3

## スーパー中心だった販路を分散して売上を安定化

月次での進捗管理を毎月実施し、商品ごとの原価計算を実施。次に各商品を適正価格へと値上げした。同時に不採算商品の生産販売を中止し、生産ラインを整理することで生産性を向上させた。また販路の95%をスーパーが占めていたが、リスクヘッジのため販路を分散させることを提案。販路を「スーパー」、「生協」、「学校給食」の3本立てとすることで売上を安定させた。あわせて新型コロナウイルス感染症関連の補助金を活用して設備を導入し、生協向けの新商品「お茶漬け」を開発。この新商品の成長がコロナ禍で売上を大きく伸ばす要因となった。



4

## 支援開始後、経営計画を大幅に上回る実績を計上

10年近く赤字が続いていたが、令和3年に黒字化に成功。直近3年間で経営計画を大幅に上回る実績を計上した。これにより金融機関とのバンクミーティングにて、債務超過解消を目指す経営改善計画が認められ、企業格付けランクアップが承認された。今後もさらなる売上拡大に向けてサポートしていくが、そのためには設備だけでなく、社員教育など“人への投資”が重要だと考えている。こうした将来的なビジョンを定例会議の場で共有していく予定だ。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

コロナ禍で学校給食が停止しましたが、その分、生協向けの商品がヒットして結果的に売上を拡大させることができ、販路を分散することの重要性を実感しました。また支援者の助言のもと月に2回の会議を定例化。これにより社員の発言が増え、社内が活性化してきたと感じています。

# デジタル初心者の職員が、事務局の信頼回復と業務効率化を目指し奮闘！



## 認定支援機関の概要

### 新垣 厚

【機関種別】 中小企業診断士  
 【所在地】 沖縄県中頭郡中城村字当間953  
 【設立】 平成30年7月  
 【従業員数】 2名  
 【認定日】 平成30年6月29日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 那覇個人タクシー事業協同組合

【業種区分】 運輸業、郵便業  
 【所在地】 沖縄県那覇市田原4-4-16  
 【設立】 昭和47年4月  
 【従業員数】 3名  
 【資本金】 526万円



<p>支援に至った経緯</p> <p>デジタル化を進め信頼性の高い組織に</p>	<p>経営状況の把握・課題設定</p> <p>システム運用のノウハウが喪失</p>	<p>解決策の提案・実施</p> <p>公的事業も活用しながら新たな会計ソフトを導入</p>	<p>今後の取組・フォローアップ</p> <p>問題解決力のさらなる向上を目指して</p>
--	---	--	---

## 1 誤謬防止と効率化に向けた業務管理システム構築を

平成31年春頃、同組合において、職員による業務処理上の誤りが重大な経理処理の誤りに繋がってしまったことがあった。それを機に古参職員の退職が相次ぎ、組合員からも厳しい目が向けられる中、同年12月に入職した職員が事務局の信頼回復と業務効率化に取り組むことになった。しかし、デジタル関連知識が十分ではなかったため、令和2年12月、同組合は沖縄県中小企業団体中央会に業務管理システムの改修に関する診断を依頼。同会からの紹介により、当機関が支援に携わることとなった。

## 2 前職員の退職によってデータ管理に支障をきたす

現行業務管理システムを解析した結果、前職員の退職に伴ってシステム運用の属人的なノウハウが喪失し、データ間の整合性が崩れデータ管理に支障をきたしている状況を確認。有効な解決策を見い出せなかった職員は、Excelや別ソフトを活用して、二重入力や手動での再計算をするなど急場を凌いできたが、業務効率は低下し、残業時間が増えていった。そこで当機関が業務管理システムの再設定を行い、併せて業務フローや帳票類の見直し提案を行うことで、課題の解決に向けて動き始めた。

## 3 新たな会計ソフトの操作に慣れる

職員は、国の「中小企業デジタル応援隊事業」や那覇市商工会議所の「エキスパートバンク（経営・技術強化支援）事業」を活用して新たな会計ソフトを新規導入し、当機関が導入支援と定着支援を行った。その後、口座取引情報の自動取込みやタイムカードのデジタル化等を実現。当機関は、業務改善やスキルアップのアドバイスを継続しつつ、令和3年12月に情報セキュリティ規程の整備を行うとともに、同4年夏にはコロナ禍での組合員や組織の体制強化に向けて、BCP策定支援を行った。

## 4 最終目標は「自分たちでPDCAサイクルを回していく」

支援開始から2年。当機関は一方的な問題解決の最適解はあえて提示せず、遠回りでも、職員のペースに合わせて「共に考える」スタイルで伴走してきた。会計ソフトの導入は、正確性を担保することによって組合員に安心感と事務局に対する信頼回復をもたらした。タスクによっては、作業時間が従前の3分の1に短縮され、業務効率が向上した。これまでは部分最適化が中心であったが、今後は全体最適化が課題になっており、社会的なDX化の動きとも歩調を合わせながら、職員自身によるPDCAサイクル構築を目指し、引き続きサポートを行っていく。また職員がデジタル化に慣れてきたため、組合員が行うべき給付金のデジタル申請を支援できるようになったこと等が評価され、組合員数も増加傾向にある。

<p>支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声</p>	<p>十分な引継ぎができないまま業務を進めざるを得ずに立ちすくんでいたときに道筋を示し、また急速なデジタル化に音を上げそうになっても1つずつ丁寧に指導くださり感謝しかありません。デジタル化以外の分野でもさまざまなアドバイスをいただき、ようやく組織運営が軌道に乗つつある今、もう少しお力添えいただければと願っています。</p>
--------------------------------------	--

# 倒産企業の元従業員が新たな経営者として事業を承継し、 念願だったピッチングマシンの海外輸出に向け一歩前進



## 認定支援機関の概要

### フィネスコ株式会社

【機関種別】 民間コンサルティング会社  
 【所在地】 栃木県宇都宮市東宿郷三丁目2番3号カナメビル  
 【設立】 平成23年11月  
 【従業員数】 5名  
 【認定日】 平成28年8月30日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社スポーツギア

【業種区分】 製造業  
 【所在地】 栃木県足利市小俣町507番地4  
 【設立】 平成29年2月  
 【従業員数】 6名  
 【資本金】 200万円



<p><b>支援に至った経緯</b></p> <p>顧問先社長からの支援要請</p>	<p><b>経営状況の把握・課題設定</b></p> <p>エンployee・バイアウトによる事業承継</p>	<p><b>解決策の提案・実施</b></p> <p>創業期の運転資金調達および財務戦略の指導</p>	<p><b>今後の取組・フォローアップ</b></p> <p>国内市場の拡大と本格的な海外進出の後押し</p>
--	---	---	---

## 「残されたお客様」を思う元従業員の熱意に打たれて始まった支援

**1** 相談者の前身企業は、栃木県内でも名の知れた存在であったが、リーマン・ショックなど、度重なるテールリスクの煽りを受け続けた結果、企業体力が尽き倒産。当機関の顧問先の社長経由で支援要請を受けた際には、既に破産手続開始の申立がなされ、破産管財人が精算業務を担っている段階だった。その最中、会社経営は未経験だが、既存顧客からの信頼も厚く、事業の存続を強く希望する元従業員を顧問先の社長から紹介されたことがきっかけとなり、その熱意に応えるべく、今回の創業支援を開始することになった。

## 一刻を争う状況下で行われた「エンployee・バイアウト」

**2** 前身企業の破産申立に伴い、信用力は日々低下しており、事態は一刻を争う状況下にあった。さらに、前身企業の役員が競合企業を設立したことにより、MBO（マネジメント・バイアウト）も困難であるとの判断に至った結果、元従業員自身が経営陣となり、事業を引き継ぐEBO（エンployee・バイアウト）こそが最適と判断。当機関で速やかに支援計画を策定後、支援者からの共同出資を募り、「事業を引き受ける器」となる新会社、スポーツギアを設立。信用力低下を止めることに成功した。

## 知見・人脈を生かし、財務から知財戦略までを幅広く支援

**3** 財務面では、創業計画書による運転資金の調達のため、新たな経営者となった元従業員とともに金融機関へ同行し、創業期における財務戦略指導を実施した。また、共同出資者を役員として迎え入れることで、経営の知見・経験などを共有・承継できる体制を構築。さらに、前身企業が保有していたピッチングマシンの特許権が破産管財人の管理下にあり、業として発明を実施できない状態を解消すべく、弁護士、顧問弁理士とチームを立ち上げ、知財戦略を策定。商品開発の障壁となる要因の除去にも成功した。

## 海外進出を目標に掲げ、新たな成長戦略の策定に着手

**4** 新会社設立から6年が経過した現在、コロナ禍や半導体不足が業績に影を落とす一方で、国内需要としては、製造するピッチングマシン製品の品質が認められ、国や地方自治体への納入実績が増加しつつある。さらに令和4年には、MLBのサンフランシスコ・ジャイアンツからの依頼を受け、スプリングキャンプで使用するマシンを試験的に輸出し、海外進出へ一歩近づくなど、明るい兆しも見え始めた。現在は、アメリカに販売拠点を持つことを目標に掲げ、国際弁護士や顧問弁理士を交えた成長戦略の策定を行っている。

支援を受けた中小企業・小規模事業者の声

中小企業のスタートアップ段階では、「やる気はあっても経営ノウハウを持たない」経営者が、私も含め大多数だと思います。同機関からの手厚いサポートを受けられることで、より速く、着実に成長ラインを描くことが可能となります。以前は「夢」でしかなかった海外進出が一歩現実に近づいたことは、とても感慨深いです。

# 事業承継を契機に経営黒字化への改善を支援、さらなる経営革新もフォローアップ



## 認定支援機関の概要

### 竹中 栄一

【機関種別】中小企業診断士  
 【所在地】群馬県太田市宝町453  
 【設立】平成19年1月  
 【従業員数】一  
 【認定日】平成31年2月28日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社おざわ

【業種区分】卸売業・小売業  
 【所在地】群馬県みどり市笠懸町鹿2532-11  
 【設立】昭和60年2月  
 【従業員数】30名  
 【資本金】1,000万円



支援に至った経緯

金融機関の依頼から  
事業承継を支援



経営状況の把握・課題設定

最新の分析手法で  
課題を洗い出す



解決策の提案・実施

強みを生かし、  
弱みには徹底対策を



今後の取組・フォローアップ

年単位で顧問契約を  
結び、継続的な支援へ



## 金融機関の依頼で事業承継支援を実施、次いで経営革新の支援も

1

相談者は、宅配弁当や委託給食、餃子やおせち料理などの製造販売を主力事業とする会社。創業者である初代社長が高齢で病気がちなため、令和2年に事業承継について金融機関に相談、金融機関から当機関に依頼が寄せられた。当機関は中小企業庁の「プッシュ型事業承継高度化事業」を活用し、同社と話し合いながら事業承継計画書作成を支援した。この作成過程で経営が赤字基調であることが判明したため、同社から要請され引き続き経営の改善・革新についても支援を行うこととなった。



2

## 最新の手法で現状分析、課題の洗い出しを行う

SWOT分析、セグメント別利益、価値要素キャンパス分析などを行った結果、3つの課題が浮き彫りになった。①企業・団体から受注する宅配弁当や委託給食は売上高が大きいが大抵は赤字。一方、餃子やおせちなどの嗜好品は利益率が高い。②赤字を出している宅配弁当は同業他社との味の差別化に乏しく、宅配時の品質保持やクレーム対応力も弱い。③社内コミュニケーションは停滞がちで、組織力不足が明らかである。これらの課題解決を目指して3ヶ年事業計画書を作成、実施することとなった。



3

## 3ヶ年計画を設定。強みを最大に生かし、弱みには徹底した対策を

各課題については、①好調な餃子など嗜好品の販売促進のため「小規模事業者持続化補助金」を活用。ホームページの充実化を図り、決済方法を増やすなどEC機能を強化した。②宅配弁当などのメニューを増やすと同時に、新商品開発や味つけの工夫を行い、他社との差別化に注力した。③全社朝会、部門長面談を週1回、部門長ミーティングを月1回実施し、社内の意思疎通を円滑にしたことで、クレーム対応時などの顧客満足度が高まった。その結果、経常利益が-360万から+50万円の黒字に転換することができた。



4

## さらなる経営革新に向け、年単位での顧問契約を継続

黒字転換を実現したので、今後はより高い付加価値で既存顧客の要望に応えながら、新規顧客の獲得を目指す。宅配弁当や委託給食では独自の味つけ、独自の品目を開発してより一層、味の差別化を図っていく。そして主婦層の多いパート従業員による試食・採点システムで開発力を高めたい。また、顧客の利便性を図るため電子マネー決済を導入した。これにより販売傾向の分析も容易になる。今後は冷凍餃子や惣菜の自販機販売、夕食弁当の宅配も計画している。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

事業承継には戸惑いばかりがありましたが、経営理念の確認から事業計画書作成まで丁寧な支援に救われました。経常赤字が続いていたため道のりは険しく、社員への指導も大変でしたが、頑張り抜いた結果、黒字に転換できたことは大きな喜びでした。この経験を活かし、今後お客様に「食の笑顔」を提供していこうと思います。

# 事業承継を見据え、黒字を維持しながら 業績、財務、人事における磨き上げを実施



## 認定支援機関の概要

### 町田 浩一

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 埼玉県さいたま市北区  
宮原町3-902-2-413  
【設立】 平成26年2月  
【従業員数】 1名  
【認定日】 平成28年2月23日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社村田運輸

【業種区分】 運輸業、郵便業  
【所在地】 埼玉県秩父市寺尾  
1392  
【設立】 昭和35年5月  
【従業員数】 41名  
【資本金】 1,500万円



## 支援に至った経緯

同級生からの  
支援依頼



## 経営状況の把握・課題設定

黒字を維持しながら、  
磨き上げを目指す



## 解決策の提案・実施

チームを作り、  
多面的な支援を実施



## 今後の取組・フォローアップ

大手顧客の傘下へ、  
さらなる経営支援を



## 高校の友人から、事業承継に向けた支援依頼を受けて顧問契約

1

当機関の高校時代の友人でもある相談者は大手スーパーマーケットをメイン顧客としている運送会社である。相談者は、元々は損害保険営業として同社の経営サポートを行ってきたが、このことが縁となり取締役として同社の経営に参画。将来の事業承継を見据えた設備投資、資金計画、人事などの施策を実行してきたが、意思決定する上で迷いも多く、中小企業診断士である当機関にたびたび相談を持ち掛けており、追って正式に顧問契約を結ぶに至った。



## 期間損益の黒字を維持しながら、会社の体制をどのように強化できるかが課題

2

当機関が支援に入った時点での収益は、累計赤字はあったものの、顧客の業績アップに伴い平成27年からは黒字に転換していた。ただ、同社のトラックは1台2,000万円以上と高額で、しかも年間4~5台は買い換えニーズが発生する。同社は、その度にリースと買取りという二者択一を資金繰りに合わせて決定するという財務面での不安定さがあった。また、ドライバー不足にも悩まされていたが、有効な解決策は見出せずにいたため、これらの課題解消と黒字の継続を事業承継のミッションとした。



## 有能な人材によるチームを作り、着実に改革を断行

3

トラックに対する設備投資については、年間損益を推計して買取りリースの判断をアドバイスし、黒字化の維持を徹底。結果、売上は毎年10%アップで推移している。融資の借入先もメインバンク1行から、条件を選択できるよう3行まで増やすこととした。また、有能な社会保険労務士を紹介し、就業規則の見直し、精勤手当の新設、乗務手当をアップするなど労務面も整備した。その結果、若手のドライバーが入社し、高齢化が進むドライバーの新陳代謝も実現。事業承継にあたっては、「埼玉県よろず支援拠点」の専門家にも協力を仰ぎ、顧問税理士とともに事業承継計画を策定した。



## 大手顧客との資本・業務提携後、さらなる飛躍を支える

4

経営陣が自信をもって数々の施策を実施して経営改善が進んだこと、また長年の顧客への貢献や事業承継の進展などを評価され、メイン顧客である大手スーパーマーケットから「資本・業務提携」をしたいとの申し入れがあり、半年間の協議の上、無事に締結となった。このことにより経営基盤の強化・社会的信用の向上は、今後のドライバーの採用面でも有利になる。さらに、新営業所を稼働させて事業拡大に向けて動き出す計画もあり、従来以上の経営支援に取り組んでいく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

経営的な手を打とうとしたときに、「今までのやり方でいいのか？」という迷いが生じるものですが、同機関の伴走支援のおかげで、自信を持って実行できる安心感がありました。今後は、資本・業務提携後の経営、物流業界の2024年問題が迫っていますが、すぐに相談できる存在がいることを何よりも頼もしく感じています。

# 創業70年の看板屋を事業承継サポートしたもののコロナ禍でピンチに。新サービスの提案で状況打破を図る



## 認定支援機関の概要

### 西尾商工会議所

【機関種別】 商工会議所  
 【所在地】 愛知県西尾市寄住町若宮37番地  
 【設立】 昭和31年12月  
 【従業員数】 18名  
 【認定日】 平成27年8月7日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 中畑工芸

【業種区分】 製造業  
 【所在地】 愛知県西尾市中畑町向野7番4  
 【設立】 平成31年5月  
 【従業員数】 1名  
 【資本金】 ー



## 支援に至った経緯

設備の譲渡など  
第3者承継をサポート



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍の売上減をカバー  
する新サービスを検討



## 解決策の提案・実施

お客様の要望を叶える  
設備を新たに導入



## 今後の取組・フォローアップ

新サービス受注に向け  
PRをフォローアップ



## 事業承継コーディネーターとともに第3者承継を支援

1

相談者は西尾市で約70年にわたり営んできた看板店。当時70歳だった先代が、年齢を理由に、長年従業員として勤めてきた相談者への第3者承継を希望し、当機関に相談に訪れた。当機関はあいち事業承継ネットワークの専門家相談事業を活用し、事業承継コーディネーターにサポートを依頼。設備の譲渡や作業場の賃貸契約など円滑に事業承継が進み、平成31年5月に創業した。創業に関する資金調達は日本政策金融公庫の創業融資を活用。必要となる創業計画書の策定、売上目標の設定は当機関が直接支援した。



## 新規顧客獲得に向けて新商品・サービスを検討

2

先代からの既存顧客をそのまま引き継いだため、創業時はある程度の安定した売上を見込んでいた。しかし創業してすぐにコロナ禍となり、イベント関連の発注が大幅に減少。売上の確保が緊急の課題となった。まずは当機関の助言によりパンフレットを作成し、近隣地域に配布。そのなかで大手印刷会社とのネットワークが生まれ、印刷会社では扱えないサイズの印刷物の受注に至り、この取引は現在も継続している。あわせて新規顧客を獲得するために、新商品・サービスの提供の検討を始めた。



## 設備を強化し、お客様の要望を叶える新サービスを開始

3

以前よりお客様から問い合わせはあったものの、現在の設備では複雑な形状はカットができず、対応できない商品があった。そこで自由な形状にカットが可能で、付加価値が高い「カットプロッター」を導入し、新サービスとして打ち出すことを提案。購入資金は小規模事業者持続化補助金を申請し、令和4年9月に申請内容が採択された。現在は導入準備を進めるとともに、ホームページの改定など、新規受注に向けて整備を進めている段階だ。



## 第一線で活躍する専門家協力のもと新サービスのPRに尽力

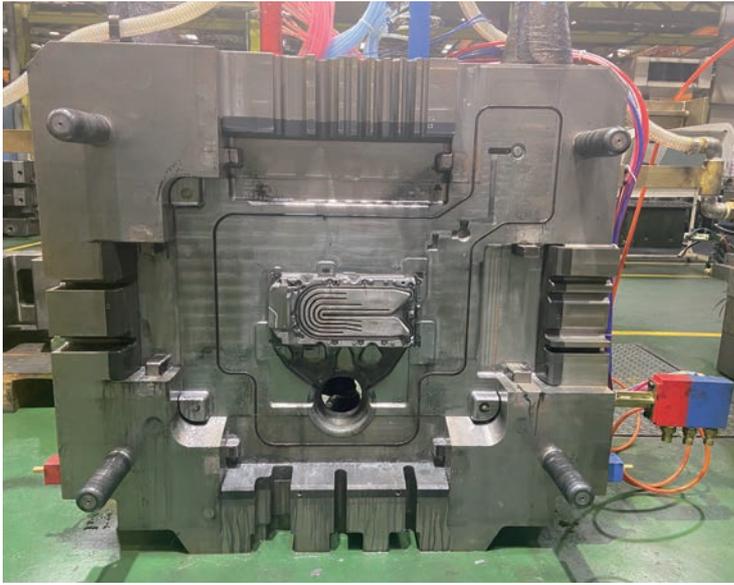
4

新サービスの受注が取れるよう、PRについてフォローアップしていく予定。当機関では専門家相談事業「エキスパートサポート」を実施しており、今後はPRの専門家のかみ借りながら営業活動の強化にあたる。パンフレットやホームページによる営業活動も徐々に実を結びつつあり、令和4年の売上は創業時と比較して10%ほど増加。従業員の募集を行うなど活気も増してきた。引き続き、経営環境の変化に対応できるよう、伴走支援を行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

パンフレットの制作などの細かなことから、新サービスの開発といった大きなことまで、具多的なアイデアを出しながら助言をくれる同機関に感謝しています。コロナ禍はどうなることかと思いましたが、おかげさまで売上も回復。今後も頼りになる存在であってほしいと思います。

# 40年来、伴走支援を行ってきたダイカスト金型業者の急を要する事業承継とコロナ禍の経営改善を支援



## 認定支援機関の概要

### 税理士法人だいち

【機関種別】 税理士法人  
 【所在地】 三重県四日市市  
大井手1-1-41  
 【設立】 平成29年6月  
 【従業員数】 10名  
 【認定日】 平成30年9月18日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社明和製作所

【業種区分】 製造業  
 【所在地】 三重県三重郡孤町  
小島2461-32  
 【設立】 昭和54年8月  
 【従業員数】 72名  
 【資本金】 6,000万円



## 支援に至った経緯

先代から40年にわたり  
経営をサポート

## 経営状況の把握・課題設定

予期せぬ事業承継と  
急がれる経営把握

## 解決策の提案・実施

コロナ禍では海外での  
営業活動を軸に

## 今後の取組・フォローアップ

各種制度を活用し、  
効果的な設備投資を



## 毎月ディスカッションの場をもち、40年にわたり継続的にサポート

1

自動車のアルミ部品を成形するためのダイカスト金型。その設計・製作を手掛ける相談者は、高度な解析に基づく確かな技術力で国内外から高い評価を得ている。当機関のサポートは、それぞれの前代表者の代から40年以上にわたっており、当機関の前身である経営コンサルティング会社、個人税理士事務所を経て継続的に顧問として支援してきた。事業計画の作成支援はもちろんのこと、経営幹部と毎月ディスカッションの場をもち、月次決算の検証や計画について財務の視点で改善提案などを行っている。



## 予期せぬ事業承継の発生と、急がれるグループ全体の現況把握

2

早くから海外へ進出した同社は、現地法人の人材を育成し、国内と同水準の製品提供を実現してきた。タイ、インドネシア、中国、メキシコに独立採算制の海外子会社をもち、グループ全体を見わたす経営視点が極めて重要となっている。ところが、長年にわたって成長を牽引してきた専務取締役と代表取締役が令和元年、同2年に相次いで逝去。タイ現地法人の社長を務めていた現社長が急遽代表取締役就任することとなり、帰国後の短期間でグループ全体の現況と課題を把握しなければならなくなった。



## 重要度に応じ解決策を提示。海外を軸にコロナ禍の売上減を回復

3

折しもコロナ禍に見舞われ、令和2年、売上が前年比70～75%に落ち込む月が出るなか、国内生産や既存取引だけでは業績の回復は難しく、海外での営業活動が経営改善の鍵になると判断。当機関は海外進出の初期段階から同社の事業計画策定をサポートしており、その経験と蓄積したデータをもとに同社が直面する課題について重要度に応じて一つずつ具体的な解決策を提案。現社長の情報整理・経営判断が容易になるよう支援を行った。課題解決の具体策として令和4年にはアメリカに営業事務所設立を果たしている。



## 制度の活用でより効果的な設備投資を。成長に向けて伴走支援

4

業績は回復を見せ、令和4年度は前年比売上成長率9%を達成する見込みであるほか、3年後には令和3年比15.8%の伸び率を目標に掲げている。また同社の業態では最新技術を用いた機械などに多額の設備投資が必要となることから、当機関では採算性や資金繰りに与える影響を把握するとともに、補助金制度の活用や即時償却などの税制上の優遇措置についても提案。将来的な収益性の確保や同業他社との優位性を維持できるよう注力している。今後も継続的な支援で企業の着実な成長に寄与していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

先代から続くお付き合いで、現在に至るまで経営を側面から支援いただいています。とくに代表取締役就任時には、十分な事前準備もなく急遽、事業を承継せねばならない状況のなか、グループ全体の経営を把握する専門家こそばについてくださったことは本当に心強く、的確な提案でコロナ禍も乗り越えることができました。

# 事業承継と営業効率化で安定経営を支援。 冷めても美味しいごはんの開発や冷凍食品分野への進出も



## 認定支援機関の概要

### 税理士法人京都経営

【機関種別】 税理士法人  
【所在地】 京都府京都市伏見区  
西大手町307エイトビル5階  
【設立】 平成19年7月  
【従業員数】 38名  
【認定日】 平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 三彩食品株式会社

【業種区分】 卸売業・小売業  
【所在地】 京都府京都市南区鳥羽  
羽塔ノ森東向町25-3  
【設立】 昭和63年5月  
【従業員数】 17名  
【資本金】 300万円



支援に至った経緯

事業承継問題と  
主軸事業の売上減



経営状況の把握・課題設定

営業の非効率と  
広報の弱さが露呈



解決策の提案・実施

広報ツール改訂や新商品  
開発により月間売上増



今後の取組・フォローアップ

冷凍商品の技術確立  
により黒字化を目指す



## 事業承継問題と主軸事業の売上激減を受けて支援を開始

1

相談者は老舗がひしめく京都で平成10年に炊飯事業を開始し、百貨店やホテル、飲食店向けに炊き立てのご飯を提供している。顧客の細かな要望にも丁寧に対応し、信頼関係を築いてきた。当機関は同社の税務顧問を務める傍ら経営改善も提案してきたところ、平成29年、代表者交代を機に、先代社長の知識や構想を新社長に引き継ぎたいと事業承継の相談を受けた。また、事業の主軸の1つである百貨店向けの注文がコロナ禍で激減。加えて営業強化についても支援することになった。



2

## 営業の負荷を軽減し、安定的な運営をもたらす営業力や広報が課題

新社長は製造現場出身であり、営業は先代社長が1人で行ってきた。そこで、まずは新社長が先代社長の営業に同行し、顧客の関係性や発注状況の把握を行った。当然ながら1回の訪問だけでは注文には至らないことが多く、営業効率が悪いことをあらためて認識。また、顧客の都合によって売上の増減の幅も大きかったことから、これを平準化し、安定的な運営を図ることが課題であるという認識のもと、①売上の安定を図る対応策、②顧客との関係を深める営業力や広報宣伝力の強化を主な課題として設定した。



3

## パンフレット改訂や顧客と一体の商品開発で月間売上20%増

当機関は早期経営改善計画を策定し、製造工程をわかりやすく説明するパンフレットを制作。客先には検食用見本を持参し、商品開発を進めた。ここでは新社長の製造現場経験が活かされ、顧客の提供時間に応じて冷めても美味しいごはんを開発。営業に通わなくても顧客の問い合わせや口コミが増えたほか、顧客の要望に合わせた容器にご飯を詰めるなど販売に付随する作業と加工賃による売上も増加。これらの結果、令和4年の月間売上はコロナ禍前と比べると20%増加した。



4

## 冷凍ブームとフードロス対応で新商品開発、3年後の黒字化目指す

近年のフードロス減少に対応すべく、同社は冷凍向け商品の開発にも着手。他社にない独自技術を確立することで、3年後の黒字化と5年以内の投資額回収を計画。また、設備投資とECサイトの立ち上げには、事業再構築補助金を活用して、京都市内だけでなく滋賀県内のホテルも網羅することを目指している。また、一般消費者も含めた販売先の拡大を視野に入れて、オリジナル商品の開発も計画するなど、挑戦する企業体質へと変わり、支援する側としてもやりがいを感じている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

現場中心で働いてきたので、社員時代は経営的な数字をまったく理解していませんでした。そうした状態で事業承継をして従業員やその家族の生活を守るか、またその責任について自問自答していましたが、数字の厳しさを求める姿勢などを同機関のお陰で気付くことができました。今後ご支援を頼りにしています。

# 老舗繊維メーカーの後継者による地道な取組を支援。 家内工業から脱し海外進出を見据えた挑戦も



## 認定支援機関の概要

### 富松 誠

【機関種別】中小企業診断士  
【所在地】兵庫県神戸市西区  
竹の台1-11-14  
【設立】平成25年1月  
【従業員数】一  
【認定日】平成30年10月31日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 千代田繊維工業株式会社

【業種区分】製造業  
【所在地】兵庫県加古川市  
志方町永室219-1  
【設立】昭和26年4月  
【従業員数】19名  
【資本金】1,000万円



## 支援に至った経緯

県の認定審査終了後も  
支援を継続



## 経営状況の把握・課題設定

家内工業の見直しと  
新規事業の創出



## 解決策の提案・実施

整頓や意思疎通の  
取組で生産性向上



## 今後の取組・フォローアップ

新工場建設や  
海外展開へ向けて始動



## 兵庫県の認定事業終了後も、経営支援を継続

1

相談者は、糸の仕入れから縫製等の工程を経て検品・包装までを一貫して自社工場で行う靴下メーカー。当機関がひょうご産業活性化センターにおける認定事業の担当マネージャーとして定期的に訪問していた経緯があり、平成30年10月の同センターの認定事業終了後も、当機関が継続して経営支援を行うこととなった。当時、同社の事業承継を見据えて経営者夫妻から幅広い業務の引き継ぎを進めていたが、日々生じる経営課題や疑問を毎月の訪問の中で話し合い、対応策を講じていった。



2

## 家族経営とベテラン職人による家内工業を見直し新事業創出へ

支援開始当初は、相談者の父である3代目が社長、母が販売責任者を務めていた。長く家内工業での生産によりベテラン職人が製造を担ってきた工場では、経営的な視点で数字を見る習慣があまりなかった。また、折からの原料高や人件費の高騰、安価な海外製品との競争などに晒されやすい板挟みのビジネス環境も経営の逆風となっていた。今後は、長年培ってきた技術や製品の良さを保ちながら、円滑に事業承継を行うとともに、いかにして販路拡大を見込んだ新事業を創出できるかが課題だった。



3

## 整理・整頓、ひと言ノートなどの地道な取り組みを重ね生産性向上

他社に勤めていた相談者は同社の経営的な課題を多く感じており、その課題一つひとつについて、当機関の伴走支援を受け解決策を模索した。具体的には、販売面において、販売計画の作成や検証活動を実施。検証活動に必要な内部データの管理方法も検討した。また、製造現場は整理・整頓などの5Sが不十分な状態だったため、その改善に着手。直営店では従業員の気付きをひと言、ノートに残す取組も始めた。こういった取組は、お客様の求める傾向の把握に役立ち、従業員間で情報共有を図るための貴重な資料となった。こうした地道な活動の積み重ねにより、さまざまな課題に素早く対応できる体制ができ、生産性の向上と売上伸長を実現した。



4

## 5年後の新工場稼働や海外向け事業を視野に支援を続行

令和4年5月に相談者が代表取締役就任し、事業承継は完了。現工場は老朽化が進むため、5年後の新工場建設・稼働を計画している。現工場は、戦前に建てられた小学校の校舎を移築したもので、老朽化しているが、旧式機械とともに今後も活用予定。直営店では工場内のリノベーションした建屋を活用したカフェをオープンするなど、地域の場づくりにも取り組んでいる。さらに、海外向け新製品の開発を踏まえ、在庫や生産量の調整をしつつ、JETRO(日本貿易振興機構)の案内で令和5年1月に出席するパリでの展示会に向けて準備を進めている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

入社当時は私が最も若手で、社内にはベテランばかりでした。しかし、同機関の助言を受け、5年後の従業員名簿を作るなどして、世代交代を進めることができました。同機関に定期訪問していただき相談することで、経営課題を整理しながら中長期的なイメージを持てるようになったことが支援を受けた最大の成果だと感じています。

# 事業承継を見据えた総合的な経営改善を支援。 新工場取得とともにブランド継承も行い、商機を拡大



## 認定支援機関の概要

### 大田商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】島根県大田市大田町大田イ  
309番地2  
【設立】昭和30年6月  
【従業員数】13名  
【認定日】昭和30年6月



## 中小企業・小規模事業者の概要

### さんべ食品工業株式会社

【業種区分】製造業  
【所在地】島根県大田市大田町大田イ  
403番地5  
【設立】昭和7年5月  
【従業員数】15名  
【資本金】1,955万円



## 支援に至った経緯

社長の長男が帰郷し、  
事業承継への支援を依頼



## 経営状況の把握・課題設定

老朽化した建物と製造  
設備、厳しい資金繰り



## 解決策の提案・実施

補助金申請、資金調達  
支援、物件情報提供



## 今後の取組・フォローアップ

課題解決や設定目標達成  
に向けた伴走型支援



## 事業承継と販路拡大に向けた設備導入などへの支援依頼がきっかけ

1

当機関は、関係機関などと連携しながら、地域の中小・小規模事業者に対して、経営課題の解決や経営改善に関する取組の支援を行っている。支援のきっかけは、当機関の会員である相談者より事業承継および販路拡大を目的とした設備導入などの支援依頼を受けたこと。県外で働いていた社長の長男が帰郷し、次期後継者として勤務を開始したことを受け、将来の事業承継に向けた経営基盤の確立・販路拡大のための設備導入などに向けて、当機関と金融機関などが連携して支援を行うこととなった。



2

## 建物と製造設備の老朽化を起因とする機会損失の増加

同社は昭和7年の創業以来、修繕や改造をくり返してきた工場と製造設備で営業している。現状でも商品品質や衛生管理上の問題はないが、OEM製造が多い同社では、企業からの工場視察を受ける機会も多く、建物等の老朽化がネックとなり商談に結びつかないケースがあった。また、平成31年に発生した島根県西部地震で被害を受けた建物は県の補助金で修繕したものの、今後の自然災害に向けたBCP対策という意味でも、新工場取得や設備導入は急務であった。しかし、借入が多い厳しい資金繰り状況で、新規の設備投資に踏み切れない状況にあった。



3

## 社長、後継予定者、各種専門家と連携し建物取得と設備導入へ

設備投資の財務への影響を最小限にするため、島根県や国のものづくり補助金など活用可能な補助金申請を提案。申請に必要な事業計画策定は、当機関の支援のもと、各種専門家派遣事業を活用し、社長・次期後継者とヒアリングを重ねて作成。資金調達にあたっては、当機関がバンクミーティングの調整を行うとともに、収支計画の作成に際しては、過年度の財務諸表などを基にした現状分析に売上予測を加味したアドバイスを実施。新工場取得についても、当機関から市内の老舗菓子店の工場売却情報を提供することで、場所・設備だけでなくブランドや従業員を含めて承継・取得することができた。



4

## 生産性の向上、利益率の増加、新規取引先の開拓をめざして

新工場移転、新設備導入で、令和2年より売上は20%増加、生産量は2倍に向上した。現在は、さらなる生産性の向上、利益率増加へ向けた財務管理、新規取引先開拓、継承した菓子の製造ノウハウを生かした新商品開発などを進めているところ。今後も、必要に応じた提案、財務面などの支援を継続し、定期的な訪問で対話を重ね、同社の課題認識能力を高めたいと考えている。その対話の中で経営者の気付きや行動のきっかけを与えながら、課題の自立的解決や目標達成に向け、伴走型支援を行っている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関、金融機関、各種専門家の方々が当社の取組に対し、しっかりと話を聞き、的確で誠実な支援をいただいたことに感謝しています。清涼飲料水で創業後、こんにやく、ジャムと商品を拡大し、今回、菓子という新しい柱ができました。今後は新商品開発や菓子の店舗展開による直販ビジネスなどの事業展開を考えています。

# 顧客のニーズを明確化し、畳とふすまを同時に張り替える新サービスを提案



## 認定支援機関の概要

### 佐伯商工会議所

【機関種別】商工会議所  
 【所在地】大分県佐伯市向島1-10-1  
 【設立】昭和17年3月  
 【従業員数】13名  
 【認定日】平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 穴見畳店

【業種区分】製造業  
 【所在地】大分県佐伯市城南町18-1  
 【設立】大正8年5月  
 【従業員数】3名  
 【資本金】—



## 支援に至った経緯

長男へ事業を承継したい



## 経営状況の把握・課題設定

事業承継後の課題は畳の需要低迷



## 解決策の提案・実施

新サービス展開と商圏拡大を支援



## 今後の取組・フォローアップ

新商品の知名度を高めるため支援を強化する



## 家業を継ぐ息子たちへの事業承継手続きと併せて経営改善も支援

1

相談者は大分県佐伯市を中心に近隣の住民向けに畳の製造販売を行っている。当機関が行った事業承継アンケート調査をきっかけに、相談者の父である3代目から「高齢となったためそろそろ長男、次男に事業を譲りたいがどうすれば良いかわからない」との相談を受け、事業承継推進員同行のもとヒアリングをスタート。事業承継に関連する手続きと併せて、承継後も継続して安定した売上を作るために、経営状況の改善に向けた一連の支援も実施することになった。



2

## 畳の需要低迷による業績悪化を食い止めるための手段を模索

まずは、事業承継をスムーズに進めるべく税理士を紹介。税務的な問題や承継時期など専門家の意見をもとに手続きを進め、令和元年8月1日に事業承継した。平行して、同時に大分県事業引継ぎ支援センターの専門家派遣制度を活用し、中小企業診断士も派遣。経営改善の支援を開始。和室の減少に伴う畳の需要低迷という現状を踏まえ、売上増加の手段を検討したところ、設備投資による競争力の向上が課題と判断。そこで事業承継補助金を活用した設備の導入、古くなった工場看板の刷新、ホームページの作成などを提案した。



3

## 新サービスの展開で他社との差別化を図り、商圏も拡大

同社は、中小企業診断士のアドバイスを受けてふすま張替え機の設備を導入し、新たにふすま張替え事業に着手した。畳の表変えと同時にふすま張替えを希望する声に応じて、和室の「建具・表装具ワンストップ張替えサービス」を実現することで、他社との差別化を図った。また、これまでは地元である佐伯市を商圏としていたが、人口減少もあり今後も見据えて商圏拡大を図るべく近接する市に新聞折り込みチラシ配布を実施。その効果により、令和2年10月には、前年度同月比で約2倍の売上を達成できた。



4

## 顧客のニーズに応える新サービスで受注数が増加

新たに開始したふすま張替え事業では、畳と一緒にふすまの張替えも注文してくれるケースが増え、年々受注数が増加。事業を開始して3年目となる令和3年は総売上上の2割近くを占めるほどに成長した。また同社はさらなる売上増加を図るべく、新たに設備を導入し、新商品として軽くてサイズの小さい「軽量半畳」と、需要が増えている「琉球風畳」の生産を開始したところである。支援機関としては、今後も定期的なヒアリングを継続し、販路拡大に向けた支援活動を強化していきたい。

支援を受けた  
 中小企業・  
 小規模事業者の声

ご自宅への訪問が必須の業種のためコロナ禍の売上は非常に厳しいものでしたが、同機関の助言のもと始めていた「建具・表装具ワンストップ張替えサービス」の売上増加分が助けとなりました。今後も同機関からの継続的な支援を活用しながら、新商品の告知を強化していく方針です。

# 30代夫婦が赤字の続く精米店を事業承継。 先端の設備導入と新たな販路開拓でV字回復！



## 認定支援機関の概要

### 出水商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】鹿児島県出水市本町7-16  
【設立】昭和39年10月  
【従業員数】11名  
【認定日】平成26年5月9日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 田上商店

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】鹿児島県出水市西出水町1627  
【設立】昭和24年4月  
【従業員数】1名  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

先細り一途の精米店を復活させたい

## 経営状況の把握・課題設定

設備の老朽化が生産性低下を招く

## 解決策の提案・実施

最新設備導入と売上分析による販路拡大

## 今後の取組・フォローアップ

さらなる知名度向上に向けた動きを支援



## 年ごとに売上1割減の精米店を承継するにあたり、事業計画の見直しを

1

相談者の妻は、昭和24年創業の精米店を祖母に代わり営んでいたが、売上は年々減少。他事業を手がける相談者が精米店も承継し、妻と二人三脚で経営に携わることとなった。事業を引き継いだのは令和2年1月からであるが、相談者はそれ以前から承継を見据え当機関の創業セミナーなどを積極的に受講。「リスタートに向け事業計画を作りたい」との話があったことを機に、令和元年から支援を開始した。



2

## 設備の老朽化が販路拡大を阻む要因に

玄米の異物を取り除く「色彩選別機」をはじめ、同社の店舗設備はいずれも1990年代の製品。1日の供給能力は、わずか30kgが限界であった。これは最新の設備であれば10分で処理できる量に相当する。そのため学校や高齢者施設、弁当屋など選別米の卸売ニーズがあるにも関わらず、販路を拡大できない状況に置かれていた。小売については、米を自給する農家が多い地元のみでは厳しいことから、全国を視野に入れた販促の必要性も課題として挙がった。



3

## 補助金活用で最新機器導入&売上分析を基に販路を模索

令和元年、小規模事業者持続化補助金を活用し色彩選別機を、令和2年には事業承継・引継ぎ補助金による粳摺機および精米機の導入を支援。その結果生産性が格段に向上、卸売の取引量は大幅に増加した。一方で、同社が卸売と小売それぞれのABC分析を行ったところ、卸売は安定した売上が見込めるものの利益率が低く、一方小売は無農薬米の小ロット（2合）販売が高利益を生むと分析。そこでまずは地域イベントに参加し、少量の米を販売することから販路拡大を目指した。あわせてネットモールでの販売を開始。さらには行政へのPRを積極的に行い、ふるさと納税返礼品採用や、新幹線が停車する出水駅での販売へとつなげることができた。



4

## さまざまな機会を捉え、さらなる認知度アップを支援

事業承継以前と比べ、令和3年度の決算において同店の売上は165%増、利益率は粗利ベースで50%上昇した。ふるさと納税での売上も、令和3年度は前年度比8倍増と全国的にも知名度が高まりつつある。また、日本政策金融公庫運営のマッチング事業に登録を行ったところ、東京の中華料理店から提携依頼があり、同店の精米が使われ始めた。今後も折に触れこのような機会を捉えて知名度アップを図り、若い世代のチャレンジを応援していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

支援者は補助金申請にあたって事業の強み・弱み、売れ筋商品の具体的な数字、設備投資後の取組方など、経営の現状を明確に把握・分析し、将来へのビジョンを描くための指導に尽力くださいました。小規模事業者にとって補助金は確かに大きな力となりますが、たとえ採択されなくとも、申請に至るまでの過程にこそ収穫があったと感じています。

# 独自開発の新技术「ポーラス超硬製金型」の実用化と市場開拓で、年間1億円の売上アップを目指す



## 認定支援機関の概要

### 公益財団法人山形県企業振興公社

【機関種別】公益財団法人  
 【所在地】山形県山形市城南町1-1-1  
 霞城セントラル13階  
 【設立】昭和36年6月  
 【従業員数】96名  
 【認定日】平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社カナック

【業種区分】製造業  
 【所在地】山形県米沢市窪田町  
 窪田2464-6  
 【設立】平成7年1月  
 【従業員数】10名  
 【資本金】1,000万円



支援に至った経緯

サポイン事業\*の成果物  
による事業化を支援



経営状況の把握・課題設定

量産体制の整備と新分野  
への市場開拓が課題



解決策の提案・実施

量産化に向けて機械を  
導入し、展示会で広報活動



今後の取組・フォローアップ

3年後に売上1億円を  
目指して支援を継続

\*サポイン事業／戦略的基盤技術高度化支援事業



## サポイン事業の成果物を活かした新事業の確立を目指す

1

相談者は山形県米沢市で半導体製造用治工具を製造するメーカーで、当機関とは平成23年頃から約10年間の付き合いがあった。超硬合金の精密加工を得意としており、その技術を活かし、より高品質で高効率な製品供給を目的とした「ポーラス超硬による機能性金型」を開発。平成30年にサポイン事業に採択され、3年間、国からの支援を受けて完成した「ポリイミド成形用金型」を効果的に事業化・展開していきたいと相談を受けたのをきっかけに、令和3年から本格的な支援をすることとなった。



## 経営課題のSWOT分析で量産体制の整備や新分野への事業展開を提案

2

まずSWOT分析を用いて、経営課題を整理した。ポリイミドはスーパーエンジニアリングプラスチックの一種で、最も高い耐熱性、機械的強度、撓動性、耐薬品性に優れ、金属よりもはるかに軽く、自動車や航空宇宙分野での活用が期待されるが、製造工程が煩雑で高価なことが難点である。これを踏まえ、同社の新技术があれば、これまでより安価・短時間で製造できることが最大の強みだと判断し、それを実用化するための量産体制と新分野への事業展開を提案した。



## 加工機を導入して量産体制を整え、展示会展で新たな市場を開拓

3

新技术の実用化に向けて、サポイン事業で支援・協力関係にあった研究機関や企業と引き続き連携し、試作や生産技術開発を推進する事業計画を策定した。また、量産化を実現するためには機械設備への投資が必要なことから、事業再構築補助金等の制度を活用して、4台の機械を導入した。さらに、4件の特許出願を行った後に、展示会に出展して、軽量化を必要とするあらゆる分野に向けての広報活動を行い、現在大手4社が導入に向けて検討中である。



## 3年後に年間1億円の売上を目指し、あらゆる面から支援を継続

4

現在、実用化と量産に向けての準備を当初の計画通りに進めており、令和6年に本格的に生産を開始し、令和8年には新規事業のみで年間1億円の売上を目指している。ポリイミドの市場は令和9年に世界で26億ドルに達すると言われ、今後さらなる成長が期待できる素材である。今後は国際特許の出願と海外進出も視野に入れ、同社にしか作れないオリジナル製品の開発も行っていく。また、高い技術力を持つ優秀な人材の確保や事業承継など、今後もあらゆる面からの支援を続けていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

創業者である父が取り組んだ高度な技術を形にしたいという想いで、特別推進事業担当として営業部門を担っていますが、思い通りにならないことも多く、そのたびに同機関が親身になって対処してくださり、本当に感謝しています。実用化に向けての事業計画を立て、その通りに成長できているのは手厚い支援のおかげです。

# 処理しきれなかった大量の家畜排せつ物を 高品質な堆肥の原料に生まれ変わらせ業績アップへ



## 認定支援機関の概要

### 公益財団法人本庄早稲田国際リサーチパーク

【機関種別】公益財団法人  
【所在地】埼玉県本庄市西富田  
1011番地  
【設立】平成14年5月  
【従業員数】6名  
【認定日】平成31年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社イー・アイ

【業種区分】製造業  
【所在地】埼玉県深谷市檜挽  
43番地3  
【設立】平成5年9月  
【従業員数】4名  
【資本金】500万円



## 支援に至った経緯

信用金庫の仲介で  
相談者と意見交換



## 経営状況の把握・課題設定

堆肥製造のボトルネック  
となる工程の調査



## 解決策の提案・実施

「ものづくり補助金」を  
活用した装置の導入



## 今後の取組・フォローアップ

生産展開、生産性向上  
の実効性の検証の継続



## 信用金庫の仲介により始まった、事業計画策定支援

1

当機関は、埼玉県北部地域を中心とした起業・創業支援、環境保全活動などを展開。地域企業支援においては、近隣地域の商工団体、金融機関、県、大学とのネットワークを強みとした支援活動を行っている。同社のメインバンクである群馬県の信用金庫とは、当機関でも個別相談などを通じたつながりがあったため、メインバンクの仲介を経て、相談者との意見交換の場を持つ機会を得た。その後、相談者が抱える「家畜排せつ物の処理問題」と「堆肥の生産性向上」を踏まえた事業計画策定支援に至った。



2

## ボトルネックの調査で浮かび上がった、攪拌装置の処理能力の限界

「武州牛」「深谷牛」で知られ畜産が盛んな深谷市だが、畜産農家から排出される家畜排せつ物の適切な処理は長年の地域課題だった。そこで、堆肥の原料として家畜排せつ物を受け入れる立場にある当社が保有する設備・施設を検証しながら、ボトルネックとなっている工程を調査。発酵ヤードへの原料投入量に関しては増量に耐え得るものであったが、攪拌工程では、創業時から使用し続けている老朽化した装置の処理能力の低さもあり、堆肥の品質維持のためには投入量を抑えざるを得ない状態だった。



3

## 生産性向上に向けた「ものづくり補助金」の活用を提案

一連の検証・調査を踏まえた結果、攪拌工程で新たな装置を導入すべく、「ものづくり補助金(以下、同補助金)」の活用を同社に提案。相談者と「課題の整理」、「導入する設備とその効果」、「生産性向上による販売戦略」などについて議論を重ね、事業計画に落とし込んだ。経営面と資金面では、金融機関からの支援、堆肥の発酵温度のデータ管理など、ITに関連する事業・技術面については当機関が全面的にサポートした結果、無事に同補助金採択に至り、令和4年5～6月には新たな装置の導入を実現した。



4

## 伴走支援により、同補助金採択後のフォローを継続

新装置導入後、家畜排せつ物の投入量の増加に伴い、事業計画策定時に掲げていた「堆肥の生産量を従来比の1.5倍に増やす」という当初の目標を達成した。現在は円安の影響により化成肥料の価格が高騰する中、同社が製造する質の高い有機肥料の需要は増え、農協以外にも、ホームセンターを中心とした園芸を趣味とする個人への販路も拡大しつつある。今後も支援機関として、事業計画で定めた生産展開、生産性向上の実効性の検証など、同補助金採択後のフォローを継続していく予定である。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

平成28年にも一度、同補助金を申請した経験がありますが、その時は不採択でした。事業戦略を踏まえた申請書類の作成には大変な時間と労力が伴います。今回、こうして新たな装置を導入できたのも、支援機関が当社の事業戦略の意図をくみ取ったうえで、書類の入念なチェックと適切なアドバイスをいただけたおかげです。

# 「高度な加工技術」の維持と「新規事業の拡大」に 不可欠な新設備の導入に向けた事業計画の作成を支援



## 認定支援機関の概要

### 小原 恭子

【機関種別】 行政書士  
【所在地】 東京都新宿区四谷三栄町  
2-14-314  
【設立】 平成24年4月  
【従業員数】 一  
【認定日】 平成27年4月16日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ナンエツ工業

【業種区分】 製造業  
【所在地】 神奈川県相模原市緑区  
橋本台3-18-12  
【設立】 平成元年10月  
【従業員数】 100名  
【資本金】 1,000万円



## 支援に至った経緯

最適な設備投資判断を  
したいと相談



## 経営状況の把握・課題設定

ロカベン\*と各種分析で  
改善すべき工程を特定

\*ローカルベンチマーク



## 解決策の提案・実施

ロボットと技術者の  
棲み分けで生産性を向上



## 今後の取組・フォローアップ

コロナ禍以降を見据えた  
継続的な伴走支援



## 生産能力増強のために、専門家の知見から投資判断をしたいと相談される

1

当機関では、行政書士としての許認可申請とともに、前職のマーケティング分野での経験を生かした経営コンサルティング業務を提供しており、連携する他土業、商社、メーカーなど、幅広いネットワークを構築してきた。平成30年、金属加工業の会社を経営する相談者から、生産性向上を目的とした新規設備投資に際し、専門家ネットワークを通じて補助金を利用したいとの相談が当機関に持ち掛けられ、投資判断のための現状分析から事業計画立案まで支援を行うこととなった。



## ローカルベンチマークと各種分析により、改善すべき工程を特定

2

事業計画策定にあたり、ローカルベンチマークを活用した後、詳細な財務分析、SWOT分析、商流・市場についての調査を行った。調査の結果、同社の場合、上場企業から求められる高い品質要求基準を満たす優れた加工技術を保有している一方で、納期までに時間がかかるという課題があった。従来どおり、高品質の製品を納期厳守で生産し続けるためには、工程のボトルネックを解消する必要があり、そこで、短納期で高精度の加工が要求される半導体機械装置用の溶接作業工程の改善に着手した。



## ロボットと技術者の適切な棲み分けで、生産性を向上

3

先端設備導入計画および経営力向上計画の提案により、令和元年ものづくり補助金の採択に至り、最先端のロボット溶接機の導入を実現。プログラムで熟練技術者の手作業をトレースすることで、加工スピード・精度は大幅に向上。導入前後と比較して、作業時間は約10分の1、納期は10日から6日、仕損率は10%から1%未満までに改善。熟練技術者はロボットでは代替不可能な、より難易度の高い製品加工に注力できることとなり、全社の生産性も向上。結果、支援開始前と比較して売上高は35%増となった。



## 「ポストコロナ」を見据え、継続的な成長を目標とした伴走支援

4

製造業には「設備投資への積極性」で取引先を決定する商習慣が存在するが、新設備導入により、メーカーへの信用の体化にも成功。受注量も支援開始前と比べて10倍となり、従業員数も特定技能の外国人を含め30名が新たに入社するなど、設備投資による好循環のサイクルが確立されつつある。コロナ禍で半導体業界は苦しい状況は続くが、競合他社が参入できないポジションへの変革を目指し、財務、技術、人員をバランス良く成長させるべく、経営者や従業員に寄り添った伴走型支援を継続する。

## 支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声

当社では気付きにくい強みを第三者視点から評価いただくことで課題が明確となり、経営方針が立てやすくなりました。事業計画策定や金融機関との取引のみならず、外国人従業員の就労資格についても、法務省の「登録支援機関」としての立場からも助言をいただくなど、多様な問題をワンストップで相談できることが助かります。

# 地元で評判の味を守るために、作業を機械化して生産性を高め、 販路拡大と売上140%増を実現



## 認定支援機関の概要

### 延岡商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】宮崎県延岡市幸町3丁目101  
延岡駅西口街区ビル3階  
【設立】昭和9年9月  
【従業員数】16名  
【認定日】平成25年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社やよい食品

【業種区分】製造業  
【所在地】宮崎県延岡市桜ヶ丘  
3-7139  
【設立】昭和58年6月  
【従業員数】7名  
【資本金】500万円



## 支援に至った経緯

祖父が体調不良で事業縮小した会社を承継



## 経営状況の把握・課題設定

手間のかかる手作業の効率化が最重要課題



## 解決策の提案・実施

機械の導入で大量生産、販路拡大を実現



## 今後の取組・フォローアップ

設備投資とHACCP取得でさらなる成長を支援



## 先代の体調不良で事業を縮小した会社の立て直しを支援

1

相談者は宮崎県北部地域を中心に約60年間、惣菜製造と食肉加工を行う食品メーカーである。創業者の体調不良により、この数年間は事業を縮小せざるを得ない状況が続いており、さらなる体調の悪化で限界を感じたため、今回の相談者である現社長（創業者の孫）が事業を承継することとなった。現社長は20代前半で社会経験が浅く、先代からの引継ぎ期間も1ヶ月ほどしかなかったため、社長就任後すぐに、先代からの支援実績のあった当機関に相談が持ち掛けられた。



## こだわりの味と品質を継承するためには、生産性の向上が急務

2

まず、同社に勤務している現社長の家族や従業員から現状をヒアリングするとともに、直近10年間の経営状況を把握し、相談者と今後どうしたいのかを話し合った。同社が作る惣菜は冷凍食品を一切使わず、タレやドレッシングもすべて手作りで、「おいしいものを作る」という強いこだわりが地元で長年愛される理由であった。その味を守ることが先代の願いだったが、手作業による惣菜作りには膨大な時間と人手を要し、大量生産ができなかったため、将来に向けて生産性を向上することが最重要課題であった。



## 機械を6台導入して生産性を上げ、前年度より売上140%アップに成功

3

生産工程の中で特に手間と時間を要したのが野菜を切る、揚げる、真空パックに詰めるなどの手作業で、これらを機械化することでかなりの時間短縮になることが分かった。しかしながら、業務用の機械は高額で、新たな資金調達や借入も難しかったため、小規模持続化補助金や宮崎県内の補助金制度等の申請を提案。当機関の支援のもと、綿密な事業計画を練り、同補助金に無事採択されたことで、機械を6台導入。これにより、惣菜の大量生産が可能になった。また、空いた時間で食肉加工品などの新商品の開発や営業活動を行い、取引先を20店舗以上増やすことで販路拡大に成功。令和4年には前年比で売上140%アップを実現した。



## さらなる設備投資でHACCPを取得し、もっと販路を広げたい

4

同社の惣菜や食肉加工品は味に定評があり、営業しなくても注文が入るようになったことから、今後は生産性のさらなる向上や新商品の開発に力を入れ、宮崎県で一番の食品メーカーを目指し、九州や全国へと販路を広げたい。そのためには「HACCP（ハサップ）に基づく衛生管理」を導入し、大手スーパーとの取引やOEMを可能にするとともに、今期3,000万円にまで回復した売上を、先代が事業縮小する10年前の1億円で戻すことが数年後の目標であり、さらに成長するための支援を継続していく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

大学卒業後、大手食品メーカーに勤務して1年目に祖父から会社を継いでほしいと言われ、何から手をつければいいのか分からない状態でしたが、支援のおかげで課題が明確になりました。さらに新しい機械を導入し、生産性の向上や売上・販路拡大を実現することができており、支援を依頼して本当に良かったと感じています。

# 8年後の新幹線延伸を視野に、市場を徹底調査。 コロナ禍を経て、新たな事業へ踏み出すために



## 認定支援機関の概要

### 株式会社MBコンサル

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】北海道札幌市豊平区  
月寒東1条2丁目4-12  
【設立】平成18年4月  
【従業員数】—  
【認定日】平成25年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### SOUTH WAVE

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】北海道函館市堀川町8-7  
SOUTH WAVE F号室  
【設立】平成31年8月  
【従業員数】—  
【資本金】—



## 支援に至った経緯

起業直後にコロナ禍で  
観光客が激減



## 経営状況の把握・課題設定

新たな市場での事業  
展開が必要となる



## 解決策の提案・実施

新事業の市場調査から  
実現可能性を提示



## 今後の取組・フォローアップ

補助金活用を視野に  
計画実現まで継続支援



## コロナ禍の観光客激減をきっかけに現地視察・ヒアリングを実施

1

当機関は中小企業に対し新商品の開発や新分野への事業展開など多くの支援実績がある経営コンサルティング企業。相談者は令和元年8月に起業した個人事業主で、同年12月、JR函館駅前に開業した商業施設内にミニたい焼き専門店を出店している。当初は、地元名物イカ墨を使ったたい焼きなど独自性の高い商品で好調な滑り出しを見せていたが、直後のコロナ禍の影響でインバウンドを含めた観光客が激減し、今後の集客が大きな課題であった。同4年3月に相談者の知人を介して支援要請を受け、現地視察とヒアリングを行った。



## 集客が見込めないなか、新たな市場での新たな事業を提案

2

函館は観光の街であり、同社が出店する商業施設も地元向けではなく観光客をメインターゲットとしている。支援要請を受ける以前にも、令和3年にテナントスペースの半分を占むの館としてリニューアルしたほか、たい焼きのネット通販やふるさと納税の返礼品への参加などに取り組み、懸命な営業努力は続けられていたが、抜本的な解決にはつなげていなかった。こういった現状分析から、当機関は、コロナ禍で集客が見込めない中、現状の業態による自助努力だけでの売上増は難しいと判断。新たな市場での新事業の展開を課題に据え、方向性を模索することとした。



## 新幹線駅前のレストラン出店を視野に、市場調査を実施

3

最初の相談から数ヶ月後、函館市に隣接する北斗市の経済部観光課・同市観光協会より、北海道新幹線・新函館北斗駅前の複合施設へのレストラン出店要請があった。新業態を模索する同社にとって検討する価値の高い案件であり、また新幹線の札幌延伸を8年後に控え、当該施設の市場としての魅力は大きく、集客イベントも多数実施されている。そこで、当機関は、駅開業以降の乗降客数の推移や他店の売上状況、入店客数、賃料等の固定費から損益分岐点を算出。徹底した市場調査の上、出店のメリット・デメリットを同社に提示した。



## 事業計画の作成、補助金申請、計画の具現化へ向け継続的に支援

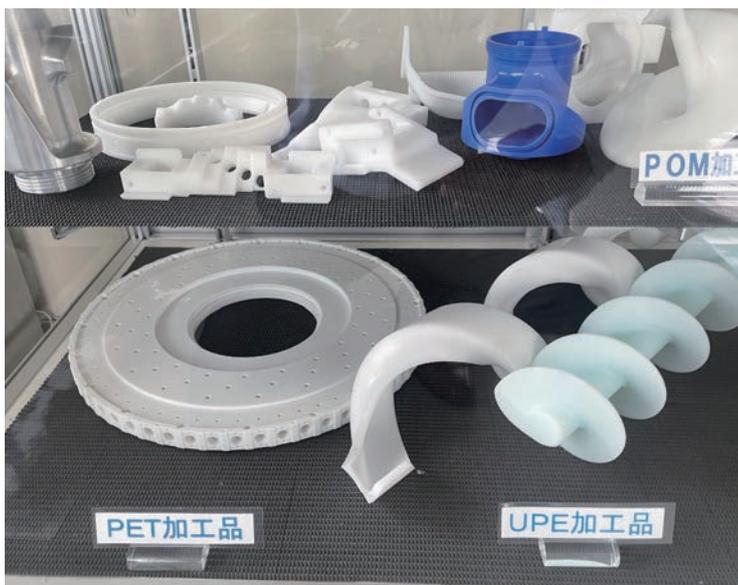
4

今後は公的な補助金の活用も視野に入れつつ、新事業の具現化に向けた計画の立案が必要となる。札幌延伸後は損益分岐点から1.6倍の売上が見込めると試算しているが、それまで毎月の黒字化継続のためには調査データをもとに実現の可能性をしっかりと見極めなければならない。また赤字となった場合の解決策と、その際は撤退を視野に入れた検討が必要になることも助言した。既存商品であるたい焼きについても北斗市職員へのPRなど市の協力体制があり、地域との関係づくりも含めて継続的な支援を行っていきたいと考える。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

新函館北斗駅前に飲食の競合店がないことはブルーオーシャンともいうべき好条件と思ってはいましたが、館内の入込数や他店の売上といった数値を最も信頼できる判断材料として認識すべきことを、同機関の助言によって理解できました。地元を含めより多くの方に利用いただける事業を今後も同機関の支援を受けながら模索していきたいと思います。

## 医療分野への参入を目指し、 財務面から業務転換を徹底サポート



### 認定支援機関の概要

#### 税理士法人報徳事務所

【機関種別】税理士法人  
【所在地】茨城県古河市上辺見  
2120-2  
【設立】平成14年9月  
【従業員数】35名  
【認定日】平成24年11月5日



### 中小企業・小規模事業者の概要

#### 東へ精巧株式会社

【業種区分】製造業  
【所在地】茨城県結城市結城  
12228番地  
【設立】平成2年4月  
【従業員数】74名  
【資本金】4,500万円



支援に至った経緯

事業再構築に  
踏み切りたい



経営状況の把握・課題設定

IoTを活用した温度  
予測加工方式へと転換



解決策の提案・実施

実行可能な  
中期経営計画を策定



今後の取組・フォローアップ

月次で予実対比が  
行えるように指導



### 中期経営計画策定のサポートの一環として支援

1

当機関はかねてより顧客の経営計画の策定、業績管理体制の構築に意欲的に取り組んでおり、相談者については10年以上にわたり、決算時のみならず毎月同社を訪問し、月次のチェックや経営計画策定を支援する関係を築いてきた。そのため経営状況はつねに月次で把握しており、あわせて関連システムとのデータ連携、銀行データ等の連携による自動化を推進してきた。その結果、同社は現状、月次の仕訳の70%以上で全自動を実現。それに加えて、次年度からの消費税インボイス制度の導入も見据え、証憑等の電子化にも取り組んでいる。今回は、事業再構築補助金（以下、同補助金）申請を機に中期経営計画策定の支援を開始した。



### コロナ禍が温度予測加工方式へと転換する契機に

2

一般的に、プラスチックは熱による膨張と収縮が大きい材質であり、気温の変化によりできあがった製品の寸法が変わることが頻繁に起こる。同社では長年、技術者の経験と勘による加工方式を取っていたが、医療機器等、寸法がよりシビアな製品の分野にも新規参入できるよう、数年前よりIoTを活用した温度予測加工方式への転換を考えていた。そのための資金調達を試みようとしていたところにコロナ禍に突入し、同社の売上が低下。同時期に同補助金の公募が開始したため、これを契機に業態転換による事業再構築に踏み切った。



### 「絵に描いた餅」にならぬよう中期経営計画の整合性を確認

3

まずは、外部のコンサルタントが作成した事業再構築補助金申請書を閲覧し、利益計画・資金計画の全体の計画との整合性を確認した。次に作成した中期経営計画を会計システムに落とし込み、計画と実績の比較を月次でできるようにした。大きな差が出ている月の問題を追及するとPDCAサイクルとして、課題が「見える化」される効果がある。同社が会計システムによる管理体制を構築できていたからこそ可能なサポートだった。



### 自動化した会計情報を経営に資するよう活用していく

4

引き続き、月次決算時に計画と実績の差異を詳細に分析することで、進捗管理の徹底を実施。それに加えて、会計システムと連携させることで月次での予実対比が行えるよう指導するなど、随時フォローしていく。また、同社の事業は現在でも十分な事業生を備えているが、さらに金融機関からの信頼性や資金調達力を高められるよう、年次でローカルベンチマークを活用し、財務データだけでなく経営理念や組織体制などの非財務データも金融機関と共有することで、事業性評価の一助とするよう助言した。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

今回の業態転換を契機に、当社が想定していた分野以外からも注文が入るようになり、受注量が増加しました。さらに対応範囲の拡大に伴い、製造担当の技術力も高まったように感じています。営業担当に関しても、「受注量が増加してもこれまで以上に良い製品を提供できる」という自信が芽生え、従業員の士気の向上が売上にもいい影響を与えています。

# グルテンフリーシュークリームの開発で コロナ禍による壊滅的な打撃から起死回生へ



## 認定支援機関の概要

### 飯田 保夫

【機関種別】 社会保険労務士  
【所在地】 埼玉県比企郡滑川町  
月の輪3丁目18-9-B102  
【設立】 平成23年12月  
【従業員数】 9名  
【認定日】 平成28年3月31日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ジー・エー・シード

【業種区分】 卸売業・小売業  
【所在地】 東京都渋谷区恵比寿  
2丁目37-8-201  
【設立】 平成15年3月  
【従業員数】 10名  
【資本金】 2,200万円



## 支援に至った経緯

コロナ禍で企業・団体  
向け事業の売上低迷



## 経営状況の把握・課題設定

経費と既存事業を見直し、  
新事業に注力



## 解決策の提案・実施

ヘルシー&リッチな  
個人向け洋菓子を開発



## 今後の取組・フォローアップ

基幹事業の復活と  
生産工程見直しを支援



## 事業再構築補助金の申請をきっかけに新規事業のサポートへ

1

相談者はオーダーメイドケーキ専門店などスイーツ業界で話題となる新事業をいくつも手掛けてきた卸売・小売業。相談者の過去の勤務先から「相談者に対して事業再構築補助金(以下、同補助金)の申請支援ができないか」と相談を受けたことがサポートのきっかけとなった。同社はコロナ禍で大打撃を受けており、なかでも大口顧客である外資系法人へのケータリング事業は売上ゼロという状況で、このままでは企業としての存続も危ういという緊迫感のなかでの支援スタートだった。



## 基幹事業を休業し、新規事業への注力を提案

2

企業・団体へのケータリングやウエディング事業に代わるものとして、同社が計画していたのは菓ごもり需要や土産という販路を視野に入れたグルテンフリーシュークリームの店頭販売だった。この新規事業を立ち上げるにあたって財務状況の洗い出しとリスクの検証を重ねた。特に基幹事業であったオーダーメイドケーキ販売は、これまでの大口販売から個人販売へ切り替えることでかるうじて売上を計上していたが、手間は同じながら単価は三分の一である状況を踏まえて、当該事業の休業と新事業への注力を提案した。



## 身を切る改革と高級志向の強みを生かし、計画の約7倍の売上へ

3

まずSWOT分析を行った結果、同社の強みである技術力と高級志向を付加価値として生かす方向で、ヘルシーさだけにとどまらない洗練された華やかさのあるグルテンフリーシュークリームのブランディングを行った。このため、新事業では原材料費や技術者の人件費の削減が難しく、相談者に報酬面など身を切る財務改革を受け入れてもらった。同補助金は主に店舗内外装やPRに充て、あわせて百貨店催事に積極的に出店して認知度を高めたことが功を奏し、新事業は好調。令和4年2月時点で、売上高は当初計画した月間予想の約7倍にまで上振れしている。



## オーダーメイドケーキを再開。復調から成長へとつなげる伴走を

4

もともとの事業計画では想定していなかった2号、3号店が開店し、順調に業績を伸ばすなか、シュークリーム事業と入れ替えて令和3年末から休業していたオーダーメイドケーキ事業も翌年4月12月から再開できる運びとなった。このため、事業のオーバーフローを防ぐべく生産工程の見直しなどの取組も急務となっている。今後は、月次予算の管理などの支援も行いながら、数少ない社労士の認定支援機関として、人材の生かし方、組織構成といった得意とする視点からも経営をサポートし、復調に伴走しながら再成長へとつなげていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関の支援を受けることで自社を客観的に見つめ直し、取り組むべきことへの思考を整理できました。新規事業の稼働後、資金繰りに窮した際には年金事務所での保険料納付相談にも同席して親身に対応いただきました。現在は大手企業とのコラボ企画も進み、あのときに諦めていたら今のような希望はなかったと痛感しています。

# エンタメ業界が大打撃を受けるコロナ禍で 新技術を駆使したライブハウスをオープン



## 認定支援機関の概要

### 小櫃 義徳

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 埼玉県吉川市美南  
4-19-8-A202  
【設立】 平成29年3月  
【従業員数】 一  
【認定日】 平成30年2月28日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社アットサウンドカンパニー

【業種区分】 学術研究, 専門・技術サービス業  
【所在地】 埼玉県越谷市蒲生西町  
2-1-23  
【設立】 平成23年  
【従業員数】 25名  
【資本金】 300万円



## 支援に至った経緯

新規事業を商工会議所に  
相談、専門家派遣へ



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍のイベント  
制限で大幅売上減に



## 解決策の提案・実施

映像と配信を駆使した  
ライブハウス経営へ



## 今後の取組・フォローアップ

市場を見極め、事業の  
新展開を継続支援



## 新規事業を検討するなかで商工会議所の専門家派遣制度を活用

1

コンサートやイベントでの仮設PA(音響設備)の計画や設置、操作業務を主事業として平成23年に創業した相談者は、ホール管理や施設建設時の音響コンサルタント、音響・照明設備の施工・販売などへ事業を拡げ業績を伸ばしてきた。東京オリンピックの開催でさらなる需要増加が期待されていたところ、コロナ禍でイベントの実施が制限され大幅な需要減に直面。売上を創出すべく新規事業を検討するなか、金融機関から事業計画策定を求められたことをきっかけに、地元商工会議所の専門家派遣制度を通して当機関が支援要請を受けた。



## 緊急事態宣言で売上激減。従業員のモチベーション低下も懸念

2

第1回目の緊急事態宣言時には売上対前年比-99.3%と、ほぼ売上消失という月もあり、危機的な状況下で従業員のモチベーション低下も懸念されていた。まずは、社内で話し合いを重ね、打開策として浮上したのがライブハウス経営という新規事業だった。エンタメ市場は苦境にあるが、オンライン配信などライブへの参加スタイルが多様化していること、またリアルライブへの枯渇感が高まっていることを機会と捉え、これまでの受託業務ではなく主体的に展開できる事業として新たに施設経営に乗り出すこととなった。



## 資金調達をはじめ、補助金事業遂行や人員マネジメントも支援

3

課題となる資金調達に関して、まずは事業計画のブラッシュアップを行った。計画では大型LEDビジョンを用いた映像演出やオンライン配信設備などで差別化を図っており、新技術導入による市場価値を明確化した。収支を試算のうえ費用対効果のある取組であることを示し、事業再構築補助金の申請を行った。当機関は、金融機関とのマッチングや事業説明にも同席したほか、新規事業に関する社内意識の変化への対応やスタッフ間の衝突を防ぐため、代表者からヒアリングのうえセミナー方式のミーティングも実施した。



## 新たな挑戦と新規ターゲットの獲得をめざして継続サポート

4

ライブハウスのオープン後は、初年度11ヶ月間の稼働率目標を48.9%で計画していたところ、8ヶ月稼働実績で60.8%を達成。現在の売上比は仮設PA・ホール管理・ライブハウスが4:4:2となっており、新事業の立ち上げは成功。今後は、遠隔地を結んだオンラインセッションへの挑戦や5年後の2店舗目開設を目的としたオンライン配信者などの新規ターゲットの掘り起こしを進めている。また、地域経済分析システム等を活用しコロナ禍の影響を可視化するなど、引き続き経営戦略の提示を行うほか、強みを生かしたPRの提案、月次管理など継続して支援を行っている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

コロナ禍で売上がほぼゼロという月が続くなか、補助金申請のサポートや金融機関への融資交渉など専門家の支援がなければここまでの資金調達は難しかったと思います。また感染防止のため飲み会でもできずスタッフのコミュニケーション不足を感じていたときにセミナー形式のミーティングをご提案いただけたのも助かりました。

# 宿泊客減少を受け、Withコロナ時代を見据えた「森の中の貸切施設」をオープン



## 認定支援機関の概要

### 房総信用組合

【機関種別】信用組合  
 【所在地】千葉県茂原市高師町1-10-5  
 【設立】昭和26年6月  
 【従業員数】155名  
 【認定日】平成25年2月1日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ジバング・エンタテインメント

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
 【所在地】千葉県いすみ市岬町谷上2572番7  
 【設立】平成27年8月  
 【従業員数】4名  
 【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

コロナ禍で激減した宿泊客を呼び戻したい



## 経営状況の把握・課題設定

住宅街リゾートならではの課題点



## 解決策の提案・実施

無理のない収益計画提案と資金援助



## 今後の取組・フォローアップ

組合の強み「面談」をフル活用



## コロナ禍による売上減少の打開策を図りたい

1

相談者は平成30年、いすみ市内に一棟貸ホテル「季楽～KIRA～」をオープン。しかしコロナ禍の拡大により、令和2年4月頃から利用客が激減した。同社は、既存施設の運営を継続しつつ、事業再構築補助金(以下、同補助金)を活用した新規事業を計画。当機関は、定期的に情報交換を行っている市商工会から「相談に乗って欲しい」と同社を紹介され、支援に向けて動きはじめた。



2

## 利用客・地域住民双方に配慮した新規施設を

当機関は代表者に対し決算書3期分および残高試算表の提出を求め、併せて現地視察を実施。コロナ禍の拡大以来、感染対策を徹底し1日1組限定での集客を行うなど、懸命の経営努力を続けていたが、コロナ禍前と比較し最大で90%以上の売上減少月もあるなど苦戦していた。さらに、施設が住宅街にあるため、一部の近隣住民からは「県外からの来訪者が不安」との声も上がっていた。こういった状況を踏まえ、同社は現状の打開策として、自然豊かな森の中に一棟貸グランピング(※)施設の建設を計画。当機関は現状把握を通じ、その妥当性を認識し、事業計画を支援することとなった。

※キャンプに要する設備や食材があらかじめ用意された施設。グラマラスとキャンピングを組み合わせた造語。



3

## 事業計画作成への助言と金融支援

新規施設の収益計画については、5～8月にかけての繁忙期以外は変動が大きいこと、完全貸切であることを考慮し、月間宿泊人数10名・平均客単価21,000円・年間稼働率55%と低めに設定、初年度の年間売上計画を4,000万円とした。また、同社から建設費約1億円に関する相談を受け、同補助金相当額(6割)は千葉県信用保証協会の補助金対応型融資「セットアップ」を提案し、残りを当組合の一般貸付にて対応することとした。完成までには資材高騰や半導体不足による設備納入の遅れといった問題も発生したが、事業実績報告に間に合うようスケジュール管理を徹底した。



4

## 開業後も予実管理等を通じて事業拡大をサポート

新規施設のオープンは令和4年11月。集客については、過去に長く広報職を経験し、独自の幅広い人脈を持つ相談者が有するノウハウを活用し、積極的な情報発信を行った。その結果、開業前から多数の問合せが来ており、今後の業績見通しは明るい。新規事業開始後も月次での残高試算表をチェックし計画との比較分析を実施するとともに、「面談」という当機関の強みを活かし、折に触れ相談に応じることで、「市を代表するグランピング施設」に向けたバックアップを続けていきたい。

支援を受けた  
 中小企業・  
 小規模事業者の声

同機関とは毎週お会いし、従業員募集や集客スタートのタイミングまで、細部にわたりアドバイスをいただきました。よらず支援拠点や専門家の方々、市や商工会、地元の各種業者さんを含め、地域の繋がりが無ければ新規事業の実現は不可能でした。東京から移住した当社を盛り立ててほしいいすみ市の魅力を世界に向けて発信し、地域に貢献したいです。

# 非接触による学習塾運営を目指し、事業計画策定を支援。 資金繰り策や採択後の実績報告など多様にサポート



## 認定支援機関の概要

### 山田 盛史

【機関種別】 中小企業診断士  
【所在地】 東京都千代田区二番町5番地2  
麹町駅プラザ901  
【設立】 平成30年1月  
【従業員数】 一  
【認定日】 平成30年9月



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社秋山塾

【業種区分】 教育、学習支援業  
【所在地】 新潟県糸魚川市横町  
5丁目12番1号  
【設立】 平成30年7月  
【従業員数】 23名  
【資本金】 100万円



## 支援に至った経緯

事業再構築における事業  
計画策定について相談



## 経営状況の把握・課題設定

SWOT分析を行い  
事業計画の骨子を整理



## 解決策の提案・実施

事業計画策定から資金  
繰り策まで多様な支援



## 今後の取組・フォローアップ

補助金採択後も実績  
報告など継続支援



## ホームページへの問い合わせをきっかけに事業計画策定を支援

1

当機関では中小企業に対して事業計画策定や補助金活用支援を行っている。相談者から事業再構築にかかる相談を受けたのが支援のきっかけとなった。同社では対面型学習塾を運営していたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で売上が減少。この状況を踏まえ、非接触で学習できるAIを搭載したアプリ開発と、非接触で生徒が学べる学習塾のフランチャイズ展開という事業計画をもっていった。そこで、事業再構築補助金(以下、同補助金)を有効活用するためのアドバイスをしながら、事業計画策定を支援することとなった。



## 対面型のサービス提供からIT技術を取り入れた事業展開へ

2

事業計画策定に向け、まず同社の財務資料を分析し、これまでの事業内容など月2~3回のペースでヒアリングを実施。その結果、中小企業の同業他社と比べてホームページやYouTubeを用いた情報発信力はあるが、学習塾という対面型でしかサービスが提供できない点に課題があることが分かった。同社では、以前から、教育にITなど先端的なデジタル技術を取り入れた経営への可能性を感じており、非接触型ビジネスの展開も視野に入れており、それがアフターコロナのニーズとも方向性が合致していることを確認した。



## 事業計画の策定に加え、資金繰り計画についてもサポート

3

同社では、すでにオンライン学習についてのテストマーケティングを実施していたので、その結果も事業計画書に落とし込むなど詳細な計画書を練り上げることができた。ただし、事業再構築に必要な資金は9,000万円と高額だったため、同補助金に採択されるまでの資金需要とそもそもの不足する3,000万円について、つなぎ融資の活用など資金繰り策も同時にアドバイス。支援開始から約3ヶ月で同補助金が採択された。その後は交付申請の手続きはもちろん、実績報告用の資料の確認など、継続してサポートしている。



## 売上高の拡大や校舎数の増加を図り、事業再構築を実現

4

令和3年6月に、同補助金の採択を得たことで、事業の成果として売上高の拡大や校舎数の増加を実現させることができ事業の拡大を図ることができた。令和3年4月の同補助金の申請時点と比べると事業遂行後は売上高が約3倍近くに増加。また校舎数も3校舎から22校舎へと増やすことができた。校舎数の増加が売上アップにつながっているが、その分、設備投資も多いので、今後はどのように利益を上げていくかという段階に入っていく。現在も実績報告は継続中なので、引き続き補助金関連の支援を行っていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同補助金の申請にあたり、非接触型の店舗デザインでのフランチャイズ展開、AI搭載の非接触型アプリの開発・展開という事業計画の中、同機関との対話を通じて、自分の考えをうまく整理することができました。事業計画作成まで伴走して支援いただいたおかげです。非接触型の店舗展開が市場のニーズを捉えて拡大した結果、従業員も6名から23名に増え、会社の成長につながっています。

# 女性の活躍と地位向上を目指して飲食店を開業し、従業員の意識改革と売上アップに成功



## 認定支援機関の概要

### 川崎信用金庫

【機関種別】信用金庫  
 【所在地】神奈川県川崎市川崎区砂子2-11-1  
 【設立】大正12年7月  
 【従業員数】1,256名  
 【認定日】平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社エヌティエス

【業種区分】宿泊業、飲食サービス業  
 【所在地】神奈川県川崎市川崎区渡田山王町17-11  
 【設立】平成2年6月  
 【従業員数】22名  
 【資本金】1,000万円



## 支援に至った経緯

女性活躍を目指して飲食店の開業を決意



## 経営状況の把握・課題設定

事業計画や資金調達を支援し開業をサポート



## 解決策の提案・実施

地元メディアやSNSの活用で集客を支援



## 今後の取組・フォローアップ

ランチ営業をするためには人材育成が課題



## 女性従業員たちが自ら活躍の機会を創出するために、飲食店の開業を決意

1

鉄道架線工事を行う相談者は、深夜から早朝にかけての作業となるため、独身寮と社員食堂を完備し、従業員への食事の提供を行っていた。しかし、近年は既婚者が増えて社員食堂を利用する従業員が減りつつあった。この状況に女性たちが奮起。同社の先代社長の「女性は1円も稼いでいない」という言葉に触発され、自ら活躍の機会創出を目指して、飲食店の開業を立案。しかし、飲食店経営の経験やノウハウがなかったため、先代から引き継いだ現社長が、創業時から50年以上のメインバンクを務める当機関に支援を要請した。



2

## ゼロからのスタートで、綿密な事業計画を立てて3年がかりで開業

まず、従業員を含めどんな店にしたいかを話し合い、現状の分析と事業計画を立てるところから支援した。費用面を考慮して、場所は事務所1階の駐車場を改装。また、近隣にイタリアンレストランがない状況を踏まえ、これまで和食中心の食事を提供してきた従業員たちが、料理教室に通って2年かけて本格イタリア料理を学び、メニュー開発に取り組んだ。開業資金は事業再構築補助金（以下、同補助金）を活用し、約60%を賄うことに成功。準備期間中にコロナ禍となったため、約1年のテイクアウト提供期間を挟んだが、3年がかりでイタリアンレストランの開業にこぎつけた。



3

## 管理栄養士の派遣や地元メディアでの紹介などでブランディングと集客を支援

オープン後も同社を定期的に訪問し、ブランディングや集客の支援を継続。近隣にトレーニングジムがあることに着目し、専門家派遣制度を活用して管理栄養士を派遣。たんぱく質中心のメニューを開発するとともに、地元の情報誌やウェブ、新聞などに依頼して、メディアでの宣伝も行った。さらにInstagramなどのSNSの活用や口コミで順調に客数が増え、開業1年で月間売上目標の123%を達成。週末は予約なしでは入れない人気店に成長した。また、仕入れのペースをつかんでロスを減らし、利益率を上げることに成功した。



4

## 料理ができる人を増やして勤務体制を整え、ランチ営業に挑戦したい

メニュー開発から店舗経営や課題解決に至るまで、女性従業員たちの自主性に任せ、結果を出せたことで、女性が生き生きと働ける職場となっている。女性がよりよい店にしたいと思い働く姿勢で男性の意識も変わり、会社全体の士気が上がったのは大きな成果であった。現在の課題は、主力メンバーが欠勤すると料理の提供ができず、店をオープンできないことである。今後は同じくオリティで料理を作れる人を育ててカバーし合える体制を作り、急な欠勤に備えるとともに、ランチ営業を開始して、さらなる売上アップを目指したい。

支援を受けた  
 中小企業・  
 小規模事業者の声

飲食店開業は初めての経験で、すべてが手探りでしたが、事業計画やブランディングと一緒に考えてくださったおかげで、ビジョンが明確になりました。加えて、補助金も活用できたことで、資金面でも大変助かりました。開業後も地元メディアで紹介するなどの支援を継続いただき、女性が活躍できる場所を実現できて本当に良かったです。

# 町内事業者と連携して古民家を再生したゲストハウスの創業を支援。観光PRの弱点を克服して地域活性化へ



## 認定支援機関の概要

### 富山県商工会連合会

【機関種別】商工会  
 【所在地】富山県中新川郡上市町南町19  
 【設立】昭和35年8月  
 【従業員数】6名  
 【認定日】昭和35年8月27日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 合同会社ファンファンかみいち

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
 【所在地】富山県中新川郡上市町石浦町31  
 【設立】平成30年7月  
 【従業員数】—  
 【資本金】10万円



## 支援に至った経緯

ゲストハウスの立ち上げを相談される



## 経営状況の把握・課題設定

立ち上げまでにやるべきことを整理



## 解決策の提案・実施

補助金活用と開業後のスムーズな運営支援



## 今後の取組・フォローアップ

インバウンド観光やふるさと納税を推進



## 観光PRの一環として古民家ゲストハウスを立ち上げたい

1

上市町は富山市に隣接し、立山連峰などの山々、寺社仏閣、映画の舞台になるなど観光資源は豊富な町であるが、効果的な観光PRの方法がわからず悩んでいた。内閣府の地方創生人材支援制度で東京都からまちづくりアドバイザーが訪れたことがきっかけで機運が上昇。相談者が所有する古民家をゲストハウスに改装するアイデアが生まれ、その創業に向けて合同会社を設立。計画の実現に向けて当機関に相談が持ち込まれた。



2

## 立ち上げまでにやるべきことを整理し、相談者と共有

改装する古民家は旧料亭で築100年以上と観光資源としては非常に魅力的な物件である。しかし上市町で自分の事業を営んできた合同会社のメンバーにとって共同経営は初めてであり、ゲストハウスを立ち上げるまでのノウハウは皆無だった。また主な利用者として想定した若い観光客の受け入れには、古くなった施設の設備改修も必須だった。これらを踏まえ、当機関は①ゲストハウスのコンセプト設計、②改修工事の資金調達、③運営の仕組みづくりを一つひとつクリアしながら、創業支援も含めた課題の解決にあたった。



3

## 町内事業者と連携したゲストハウスは稼働率6割以上を実現

ゲストハウスは料亭時代の屋号である「松月」と命名。相談者である合同会社のメンバー、行政、商工会が集まり、昔ながらの急な階段など「不便さも含めた売り」と、町内事業者の連携で「上市町全体を1つのホテルにする」ことをコンセプトに設定。町の空き店舗補助金で全体の改修費のうち1/3を調達し、2年分の家賃の2/3を賄った。加えてスマホアプリを活用し、入退室のフロント業務は民泊の先駆けSNS「Airbnb(エアビーアンドビー)」で効率化した結果、令和2年1月の稼働率は平均で6割を超えた。



4

## 着付け観光プランやふるさと納税の返礼品で地元貢献策を検討中

今後は町内の呉服店や美容室の協力で、インバウンドも意識した着物の着付けとセットにした観光プランを検討する。また、ふるさと納税の返礼品として当館の宿泊割引券を発行する案もある。これまで同様、相談者との対話を重視して共感しながら経営者に課題を気付かせ、さらなる発展を目指すことを目的に、事業計画を共有し、売上持続性、収益性などの財務分析、そして非財務の両面から企業を診断し、売上目標を達成できるように伴走支援したい。

支援を受けた  
 中小企業・  
 小規模事業者の声

当館を円滑に運営するためにスマートフォンを導入しました。高齢なので最初は操作に戸惑ったものの、同機関に親身にサポートしていただき助かりました。今では翻訳機能のほか、音声入力、清掃スタッフへの業務連絡などに活用できています。地域をよく知る同機関だからこそ、気軽に相談できました。

# コロナ禍で出荷量が減る中、ワインで育てた独自のブランド豚を広めるため、直営レストランを開業



## 認定支援機関の概要

### 藤原 範夫

【機関種別】 中小企業診断士  
 【所在地】 山梨県甲州市勝沼町上岩崎318  
 【設立】 平成22年8月  
 【従業員数】 一  
 【認定日】 平成30年12月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ミソカワイントン

【業種区分】 農業・林業  
 【所在地】 山梨県甲州市塩山上萩原1601  
 【設立】 平成28年4月  
 【従業員数】 16名  
 【資本金】 1,000万円



## 支援に至った経緯

地元商工会を通じ新規事業立ち上げを支援



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍で出荷減。直営レストラン開店へ



## 解決策の提案・実施

認知度を高め魅力を発信



## 今後の取組・フォローアップ

地域と連携し地産地消の取組を



## コロナ禍で飲食店への出荷が激減。新規事業のための計画作成へ

1

相談者の父親が養豚業を始めたのは30数年前。肉質が良く病気にかかりにくい豚にするために試行錯誤の末、地場産業である甲州勝沼のワイン（肥育専用）を豚に飲ませて育てる独自のブランド豚を確立。繁殖から肥育、卸売まで一貫して行い、県内だけでなく全国のホテル、レストランなどを取引先に持つ。一方、商品の魅力を十分にPRできていないとも感じていたところ、コロナ禍で出荷量が激減。売上が前年の半分以下になる中、令和2年に新規事業の立ち上げに向けて商工会を通じて支援することとなった。



## ブランド豚をPRする場としてレストラン併設の直営店開設を検討

2

同社の新規事業は、自社のブランド豚の魅力を一貫客に直接伝える場として、レストラン併設の直営店が必要だと考えていた。そこで、直営店の開設をするにあたり、事業再構築補助金（以下、同補助金）の活用を提案。飲食事業に取り組む上での課題整理や市場動向の分析、同社ならではの強みであるワインを豚に飲ませる飼育方法、独自配合をしたエサで豚の品質を高く保っている点、家畜ではなく大切な商品として豚と向き合い飼育する姿勢なども含め、事業計画書にまとめ申請を行った。



## 補助金の採択で開店を実現。認知度を高め、リピーターを増やす

3

令和3年9月、同補助金の採択を受けて店舗の内装と設備に関する費用の60%に充てることができ、翌年5月に開店を果たした。同8月には家畜の快適性に配慮した飼養管理を行っている事業者として県の認証制度に選定されたことで、地元の新聞やTV局、SNSにも取り上げられ、認知度を高めることもできた。一貫管理で生育にばらつきがなく通年高い品質を保っていることや直営店ならではの鮮度も接客を通してアピールできている。観光農園と提携したことで、県外からの来店者が多いとの予想に反し、地元利用が8割に上り、リピーターも増えている。



## 地元ワイナリーや農家、学校と連携し、地産地消の取組を広める

4

初年度の売上目標を1,500万円に設定、開店から半年で目標の6割強を達成。3年後には初年度の2倍の売上を目指している。メニューも増やす予定であるが、オペレーションやコストなどのバランス調整について引き続きサポートを行っていく。またブランド豚の美味しい食べ方提案や、地元の人脈を生かしてワイナリーや酒店、野菜農家との提携を進めるほか、学校との連携による地産地消の取組も検討中である。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

事業計画を一人で作成するのは荷が重く、専門家に伴走支援いただけて本当に感謝しています。補助金の申請だけでなく、私どものブランド豚や事業についても深く理解してくださっており、上ばかり見てしまいがちな私に対して、まずは足元を固めるよう絶えず忠告いただける心強いパートナーとして信頼しています。

# 「ハンコ=アイデンティティ」を掲げ 北米での印章文化開拓にチャレンジ!



## 認定支援機関の概要

### 株式会社山梨中央銀行

【機関種別】地銀  
【所在地】山梨県甲府市丸の内1-20-8  
【設立】昭和16年12月  
【従業員数】1,683名  
【認定日】平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社原田晶光堂

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】山梨県西八代郡市川三郷町岩間2089  
【設立】昭和30年4月  
【従業員数】7名  
【資本金】1,000万円



## 支援に至った経緯

コロナ禍で米国催事出展が止まり内需も低迷



## 経営状況の把握・課題設定

海外向けブランディング戦略の見直し



## 解決策の提案・実施

サイトのリニューアルを重ね売上につなげる



## 今後の取組・フォローアップ

欧州への展開も視野に今後も二人三脚で



## コロナ禍で米国展示会出展ストップ、国内にも脱ハンコ化の波が

1

当機関は海外駐在経験行員を「海外ビジネスサポートデスク」へ配置し、企業の海外進出支援を行っている。相談者は、創業から当機関と取引のある印章卸売業の3代目。平成28年から都内量販店のイベントでハンコを販売し、インバウンド人気が高いことに着目、海外進出を考へ始めた。平成30年～令和元年にかけ米国展示会に4回出展したところ、予想を上回る大きな反響を得たが、コロナ禍で渡米が困難に。一方、国内ではDX化に伴う脱ハンコの動きが加速し、売上が急落した。当機関は、海外での印章市場開拓を目指す同社の熱意を形にすべく、令和元年より本格支援に乗り出した。



2

## 海外向けECサイト構築を決意するもブランディング戦略が課題に

催事での実演販売だけでは販売機会が限定的であったことから同社は越境ECサイトの構築も視野に入れて動き始めたが、海外向けに販売するための商品ブランディング戦略が立てられていなかった。そのため当機関が山梨県中小企業経営革新サポート事業のブランディング専門家を紹介した。あわせて、相談者がアメリカ出展時にパイプを得た在米SNSプロモーション会社に相談したところ、SNS広告発信でPRし認知度を上げる必要があるとアドバイスを受けた。



3

## ECサイト改善と時期限定の広告投下で売上上昇

令和2年2月にサイトをオープンし、令和3年にサイトをリニューアル。ブランドイメージを表現した動画を制作し、サイトのトップ画面に打ち出した。商品ラインナップも超合金・原木・クリスタルなどインパクトのある素材に一新した。さらに令和4年度はデジタルツール等を活用した海外需要拡大事業を活用し、ハンコの利用法や楽しみ方が具体的に伝わる動画を作成。また、クリスマス商戦に向け、11月14日からSNS広告を実施。以来12月まで1日も途切れず海外からの注文が続いている。サイトオープンの令和2年から令和4年には海外売上げが10倍超となった。



4

## 海外売上高比率向上を目指し引き続きサポートを

令和4年9月、同社はオランダでのジャパンフェアに出展。欧州における日本の陶芸ブームを背景に篆刻などが人気を集め、アメリカ以上の好感を得ることができた。同社にはメインバンクとして金融面での支援はもちろん、海外事業拡大に向けた後押しを今後も継続していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同機関は文字通り伴走者。日頃から、愚痴や悩みもたくさん聞いてくださいます。各事業計画書の作成に当たっては全面的にご支援いただきました。市川三郷町の地場産業である印章は、業界全体が縮小を余儀なくされている状況ですが、今後も同機関と二人三脚でイノベーションを起こしていきたいと思っています。

# 廃棄処分となる地場産の果物・野菜を 個性豊かな加工食品として再生



## 認定支援機関の概要

### 美濃加茂商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】岐阜県美濃加茂市太田本町  
1-1-20  
【設立】平成4年4月  
【従業員数】14名  
【認定日】平成26年5月9日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社川登屋

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】岐阜県美濃加茂市  
蜂屋町中蜂屋2499番地2  
【設立】昭和43年8月  
【従業員数】5名  
【資本金】300万円



支援に至った経緯

コロナ禍で葬儀用の  
果物籠盛需要が激減



経営状況の把握・課題設定

急な発注に備えた  
ストックでフードロス発生



解決策の提案・実施

余った果物・野菜の  
加工工場立ち上げを支援



今後の取組・フォローアップ

加工食品の販路開拓  
を全面サポート



## 事業の要である葬儀用の果物籠盛需要がコロナ禍により大幅減少

1

相談者は、令和元年より父親が代表を務める青果店経営に携わり、果物や野菜の卸・小売、近隣の大規模園芸センター内での果物小売店および生絞りジュースなどのテイクアウト専門店運営などを行ってきた。しかし、コロナ禍で青果店全体の売上は令和元年より約30%減少。なかでも事業の要である葬儀用の果物籠盛需要が落ち込み、果物卸の売上は令和元年と比較して約33%減少した。状況打開のため新規事業を模索する同社は、令和2年に当機関に相談。小規模事業者持続化補助金でジェラートマシンなどの設備を揃え、果物の加工食品販売に乗り出した。その後「より本格的な加工食品製造・販売に注力したい」との意向が寄せられ、令和3年夏、支援をスタートした。



## 強みを活かした加工食品を開発しフードロス削減を

2

果物籠盛の需要が減少したとはいえ、急な注文に備え常に一定量の果物をストックする必要があることから、同社にとってフードロスが経営圧迫の大きな課題となっていた。当機関は、フードロスをなくすためにより多彩な加工食品製造が可能な工場新設が必要と考え、設備投資に見合う収益性を確保すべく、同社の強みを見極め、競合他社との差別化を検討するよう助言を行った。



## 消費者、生産者、同社「三方良し」の経営目指し加工工場設立

3

同社の強みのひとつは地元農家を中心とした取引。生産者の顔が見える農作物は、消費者の安心につながる。また、形が不揃いのB級品や、まだ新鮮な売れ残り商品を加工し蘇らせることができれば「三方良し」の経営が可能となる。さらに相談者は以前、コーヒー会社の営業マンとしてカフェメニュー開発に従事した経験があり、商品開発のアイデアも豊富に持っている。これらを背景として当機関は令和3年秋に事業再構築補助金（以下、同補助金）申請に当たり事業計画作成を支援。同補助金を活用し、令和4年9月に工場が完成した。



## 令和5年3月の販売開始に向け販路拡大を積極的にサポート

4

地元名産である堂上（どうじょう）蜂屋柿をはじめ、梨やキウイフルーツ、レンコンなどのドライフルーツと野菜、ジャムやソースなど、同社は意欲的に試作品を開発中である。黒胡椒やバジルを振りかけたドライトマトは試食してもらったバーなどででも評価は上々。既に20種類以上の製品が完成し、今後はネット販売を含め道の駅やアンテナショップへの販路開拓も併せて行っていく。加工商品の年間販売額1,400万円の目標達成に向け、同所も最大限に支援していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

あれもこれもやりたい!と先走りがちでしたが、同機関は常にも的確なアドバイスを通じ、立ち止まって考える時間を与えてくださいました。その結果、自身が描いていたイメージを具現化することができ、本当に感謝しています。とはいえ今はまだスタート地点。今後もセミナー受講などでさまざまなスキルを身に付け、前進していきたいと思っています。

# 代々続く林業を事業承継。半製品の卸から完成品の製造販売へと舵を切り新分野展開への挑戦で飛躍を目指す



## 認定支援機関の概要

### 尾鷲商工会議所

【機関種別】 商工会議所  
 【所在地】 三重県尾鷲市朝日町14-45  
 【設立】 昭和26年7月  
 【従業員数】 13名  
 【認定日】 平成25年9月20日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 楠丑材木店

【業種区分】 農業、林業  
 【所在地】 三重県尾鷲市中川18-3  
 【設立】 平成31年4月  
 【従業員数】 3名  
 【資本金】 ー



支援に至った経緯

事業承継を機に、  
税務支援



経営状況の把握・課題設定

半製品の需要減を  
受け完成品へとシフト



解決策の提案・実施

事業計画と補助金の  
活用で新規設備導入



今後の取組・フォローアップ

販路開拓へ向けて  
伴走型支援へ



## 事業承継を機に税務支援。コロナ禍の苦境では事業計画策定を支援

1

当機関は、三重県尾鷲市に拠点を置く中小企業・小規模事業者に対して、金融、税務、労務相談や経営改善、販路拡大の指導を行うと共に、地域活性化に向けたイベントなどの活動を行っている。相談者は地場特産品である尾鷲ヒノキを活用した製造業であり、平成31年に事業承継によって創業した当初から税務支援を行っていた。コロナ禍により受注が低迷した際、打開策として新分野展開に挑戦したいとの相談を受け、事業計画の策定と事業再構築補助金(以下、同補助金)申請へ向けた支援を行うこととなった。



2

## 半製品だけでは限界に。完成品の製造販売へと舵を切る

同社は、製材品等の「半製品」の卸が主体であったが、コロナ禍により取引先である卸売市場、加工販売業者は自社での加工を縮小し、内装材(フローリング、窓枠、敷居、鴨居、室内外壁、天井材、柱等)の「完成品」の仕入れへと転換し始めた。このため、自社で完成品を製造できない同社は厳しい経営状況となった。これを踏まえて、自社で完成品の製造が可能な生産体制を構築し、新分野展開を図ることで既存の取引先とともに、新規取引先を開拓することを課題として、状況の打開を目指すこととなった。



3

## 新分野展開の事業計画をブラッシュアップし、コロナ融資も斡旋

同社は、完成品の製造が可能な生産体制を構築するために必要な新規設備などについての明確なイメージを持っていたため、当機関はヒアリングや話し合いを通じて事業計画のブラッシュアップを行った。新規設備の導入にあたっては、同補助金の申請のための事業計画の策定を支援。また、設備導入資金の調達では、日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付制度も斡旋。事業計画の数値目標に関しては、設備投資費用を回収するために必要な費用も考慮した数値目標の策定を支援した。



4

## 完成品の販路拡大に向け、当機関ならではの支援を

新規設備の導入による完成品の製造・販売を開始して以降、販売価格の単価が上がったことにより利益率が8%改善した。売上もコロナ禍前と比較して115%程度まで伸びてきた。今後も売上拡大が見込めるようであれば人員増による生産拡大も視野に入れる。完成品の販路については、既存の取引先はもちろん、eコマースによる新たなエンドユーザー開拓や海外への販売も視野に入れている。当機関としては、展示商談会への出展などを通じた伴走型支援により、今後も関わりを持ちたいと考えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

コロナ禍で経営的に厳しい立場に立たされましたが、半製品ではなく完成品に活路を見出そうという当方の青写真を実現に結びつけてくださいました。今回の事業計画策定支援だけでなく、経営上のさまざまな相談ごとにも、遅い時間や休日であっても親身に対応してくださっており、非常にありがたく思っております。

# 新たな墓じまい事業の立ち上げを目指して、事業計画策定を支援。 設備導入など新事業の体制を整え、資金繰りもサポート



## 認定支援機関の概要

### 税理士法人ランドマーク

【機関種別】 税理士法人  
【所在地】 滋賀県東近江市佐野町718-5  
【設立】 平成14年5月  
【従業員数】 8名  
【認定日】 平成24年11月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社清水石材店

【業種区分】 製造業  
【所在地】 滋賀県東近江市大塚町987-7  
【設立】 平成30年7月  
【従業員数】 6名  
【資本金】 200万円



支援に至った経緯

新事業立ち上げの  
タイミングで相談



経営状況の把握・課題設定

新事業計画を深掘りし、  
既存事業の効率化



解決策の提案・実施

新事業の体制を構築し、  
計画の制度を強化



今後の取組・フォローアップ

他組織と連携して  
資金繰りをサポート



## 墓石業界における新事業立ち上げを機に事業計画策定を支援

1

当機関が顧問を務める相談者は、顧問契約した令和元年から相談をいただいております。今回もその支援の一環となる。同社は墓石の製造販売を行っており、コロナ禍の影響による既存事業の現状と将来の墓石業界を改めて考え、近年の墓じまいのニーズに沿ったサービスが求められていると感じていた。そこで樹木墓というコンパクトな形の墓を製造し、希望すれば再び墓石に組み込めるという「想いを継承する墓じまい事業」の構想を描き、成功させたいという思いのもと、事業計画策定の相談をいただいた。



## 内部と外部の状況を分析し、新事業計画の深掘りと見える化

2

事業計画策定のため、「ニーズや具体的なターゲットの設定」、「類似サービスとの差別化、優位性の明確化」、「新事業の従事時間捻出のための既存事業の効率化」、「損益計画と資金繰り計画」、の4点について重点的にサポート。同社は当機関からの質問に回答し、当機関が助言を行うという作業を繰り返し行い、新事業の深掘りを図った。一方で、新事業を遂行するにはその作業にあてる時間を確保しなければならない。そこで既存事業においては、作業時間の効率化を図る必要があった。



## 事業計画に基づき新事業の生産体制を構築、既存事業を見直し

3

事業計画策定作業により市場が何を求めているか、今後の墓石業界の動向をより鮮明にできた。ターゲットや類似サービスとの優位性など具体性を示した事業計画書を策定できたことは、事業再構築補助金(以下、同補助金)の採択にもつながった。現在は、令和5年夏ごろの新事業立ち上げを目指し、新事業用の工場建設、新しい機械の導入などの準備が進行中で、今後は顧客調査や広報活動についても検討していく。また各現場で従業員の作業時間を年収から時間単位を算出し、現場ごとの時間を乗じて、一現場あたりの効率化を図ることで既存事業の効率化も順調に進んでおり、新事業の下地は整っている。



## 他組織と連携した資金繰りサポートで新事業の立ち上げをフォロー

4

既存事業もコロナ禍で一時は売上が40%減となったが徐々に上向き、SNSやホームページなどによる宣伝効果もあり令和4年は110%程度に回復。今後も広告宣伝の費用対効果を検証し、毎月の監査で確認した月次会計データをもとに堅調に支援を続けていく。現在、「想いを継承する墓じまい事業」は進行中で、必要な資金が数千円と高額であるため、資金繰りに関する数字は特に注視し、地域の金融機関と連携して伴走支援していきたい。また同補助金の実績報告もフォローし、円滑な新事業の立ち上げを支えていく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

月次監査の際に経営や財務の面だけでなく、当社の現状や今後の売上向上の方法など、さまざまな相談に対応していただき、有益なアドバイスをいただいております。また石材業界について客観的な意見がもらえるので、既存事業の見直しも含め、新事業についても第三者の視点で助言いただき、スムーズに進行できています。

# コロナ禍で行き詰まった人材紹介業を財務・事業・人材面で支援。 既存事業との相乗効果をねらった新規事業もフォロー



## 認定支援機関の概要

### 花山 和士

【機関種別】 税理士

【所在地】 京都府京都市下京区東洞院通四条下ル  
元悪王子町37 豊元四条烏丸ビル6F

【設立】 平成29年10月

【従業員数】 5名

【認定日】 平成29年12月22日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社KHSメディカルサポート

【業種区分】 サービス業

【所在地】 大阪府大阪市福島区福島  
1丁目6-7 3階

【設立】 平成29年5月

【従業員数】 4名

【資本金】 540万円



## コロナ禍で売上大幅減から、多方面にわたる相談を受けるように

1

医療・介護・福祉の3領域で人材紹介業等を展開する相談者は、当機関と得意先が同じで、ほぼ同時期に創業したこともあり、互いに成長に向け切磋琢磨する関係にある。当初、相談者は財務面が社内で完結していることから、当機関と接触する頻度は年に一度程度であったが、コロナ禍による売上的大幅減を機に、月に複数回、定期的に相談を受けるようになった。相談内容は、金融機関との折衝や資金繰りなどの財務面、事業再構築補助金やものづくり補助金の申請のほか、人事面など多方面にわたっている。



## 既存事業の行き詰まりを受け、新規事業に活路を見出す

2

これまでの社は借入なしに事業展開していたが、令和2年にはコロナ禍で財政が厳しくなり融資が必要な状況となった。しかし、試算表などが未整備だったため、銀行との信頼関係の構築に行き詰まっていた。また、従業員の能力に依存する事業のため離職も多く人事面でも課題があった。こういった現状打破のためには、既存事業を生かしつつ属人的にならない新規事業の開発が理想であったが、その実現にはシステム開発を必要とし、多額の設備投資資金を要した。そこで、事業再構築補助金やものづくり補助金の活用を検討することになった。



## 安定した資金調達と補助金活用により、新規事業をフォロー

3

新規事業の開発資金を得るため、毎月の経理業務を通じて銀行に対してさまざまな形で提案できる体制づくりに取り組んだ。結果、厳しいと思われていた融資を取り付けることができ、加えて2つの補助金も採択に至った。相談者による人材マッチングのウェブサイトとアプリのアイデアをもとに入念に事業計画を準備し、補助金約1,000万円を開発費に充当。コロナ禍で対面営業ができない反面、リモートによる商談機会を生かし令和2年に2,000万円台に落ち込んだ売上も、令和4年には4,900万円に回復した。



## 経理業務の効率化や単年度計画策定を支援、アプリで市場開拓も

4

同社は、ものづくり補助金でドクターと病院のマッチングアプリを開発。このときのノウハウを生かし看護師向けアプリや保育士向け連絡帳アプリの開発も検討中である。今後は、こういった新規事業を推進するために毎月の数字が固まる時期を前倒しすることで、翌月以降の活動計画を立てやすい体制を整えるほか、活用できそうな補助金の紹介などの情報の提供を行う予定。また、新規事業計画に応じた予算と実績の対比を毎月行い、決算時には単年度計画の策定と補助金の実績計画の作成をフォローしたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

当初は財務面の相談だけでしたが、コロナ禍を境に事業面や人事面もサポートしていただくようになりました。申請をお願いし採択された事業再構築補助金やものづくり補助金がシステム開発の資金として活用でき、また実績報告など実務的なフォローアップもしていただいているため、新規事業に集中できる環境になりました。

# 新会社設立、経営の発想転換で財務体質を改善。 自社製品の大ヒットもあり利益率も大幅アップ



## 認定支援機関の概要

### 株式会社ヒース

【機関種別】民間コンサルティング会社  
【所在地】兵庫県神戸市北区上津台6丁目22-1  
【設立】平成21年4月  
【従業員数】一  
【認定日】平成29年4月19日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社モールドサポート

【業種区分】製造業  
【所在地】大阪府東大阪市高井田中2-4-15  
【設立】平成28年7月  
【従業員数】20名  
【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

資金繰り改善セミナーへの参加がきっかけに



## 経営状況の把握・課題設定

承継会社の見直し、設備と決済方法を大きく転換



## 解決策の提案・実施

第二会社方式で新会社を設立、財務体質を改善



## 今後の取組・フォローアップ

後継者育成、社会貢献で恩返し



## 資金繰り改善セミナー受講後に個別面談を実施

1

財務や事業再生などのコンサルティングを行う当機関主催の資金繰り改善セミナーが相談者からの支援のきっかけ。受講後の個別面談で、プラスチック製品の製造業を営む同社から、債務超過で悪化した資金繰りを改善したいとの相談を受けた。受注から試作を重ねた後に、量産・納品を行うという工程のため、材料仕入れの支払いが先行することが原因の1つであり、手形での取引先が多く現金化が遅れるという側面もあった。債務返済の目途も立たず、倒産寸前の危機的状況にある同社に対して、当機関が事業再生の支援を行うこととなった。



## 承継会社の見直し、設備刷新、手形決済廃止へ

2

同社は先代から好調の成形部門と債務超過の金型部門の2つの会社を承継していたが、金融機関からは同一の会社とみなされており、借入不可などのデメリットが大きかった。老朽化した設備刷新のためにも借入は必要と判断し、経営の重荷となっていた金型部門の見直しを検討。設備は幅広い受注に対応できるのが理想だが、受注内容に合わせて最新機械のある会社や精度の高い会社への外注をすればよいという発想の転換で、核となる設備のみに集中的に投資することとした。また資金繰りの改善に向けて、手形決済の廃止に取り組むこととした。



## 新会社設立で財務体質が改善、利益率も大幅アップ

3

借入不可のデメリットを解消するため、第二会社方式で新会社の設立を提案。並行して、既存会社の債権者と交渉しながら事業を立て直した。また、会社移転の際に老朽化した設備の入れ替えも実施。手形決済の廃止については、相談者が取引先に粘り強く依頼を続け、ほぼ現金化を実現。着実に財務体質が改善された。加えて近畿大学との産学連携で商品開発した初の自社製品である、透明マウスシールド「近大マスク」が30万個以上の大ヒットとなったことも起因し、年間決算での利益率が2.8%から10%超と大きく向上した。



## 事業継承のための後継者の育成、社会貢献となる恩返しを

4

取組の結果、財務体質が十分に強固になったことを踏まえ、現在は10年後に向けた後継者育成を視野に入れた活動に取り組んでいる。産学連携企画で大学生対象の研修を実施するとともに、大学生や転職希望者に同社のことを知ってもらうためのインターネットラジオを週1回配信している。また、事業再生での経験を、悩みを抱える経営者や地域社会に役立ててほしい、社会貢献となる恩返しをしたいという相談者の思いをくみ、当機関が運営する資金繰りに窮している経営者のコミュニティで経験談の共有や、アドバイスなどの協力を得ている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

セミナーに行くまでは気持ちに余裕がありませんでした。しかしセミナーで「こういった方法がある」と気付いてからは前向きになり、積極性もでてきました。経営者は孤独ですが、二人三脚の心強いサポートでしっかり改善とトライを重ねながら事業再生、財務体質の強化に取り組みました。今では多数の金融機関の訪問を受けるようになりました。

# 老舗米穀店がブランド米を立ち上げ、農業と飲食店経営参入で収益改善し黒字化を達成！



## 認定支援機関の概要

### 田辺商工会議所

【機関種別】商工会議所  
 【所在地】和歌山県田辺市新屋敷町1番地  
 【設立】昭和25年11月  
 【従業員数】14名  
 【認定日】平成25年2月1日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社たがみ

【業種区分】卸売業・小売業  
 【所在地】和歌山県田辺市湊5-9  
 【設立】平成25年5月  
 【従業員数】5名  
 【資本金】300万円



支援に至った経緯

経営悪化の老舗米穀店の新規事業を支援



経営状況の把握・課題設定

農商工連携認定で熊野米プロジェクト開始



解決策の提案・実施

農業と飲食店経営参入で6次産業化に成功



今後の取組・フォローアップ

収益改善し黒字化、さらなる成長を支援



## 約80年続く老舗米穀店の生き残りをかけた経営改革を支援

1

相談者は和歌山県田辺市で昭和19年から精米販売業を営む老舗米穀店の社長(当時後継者)である。もともとは精米の小売りや、学校給食、病院などへの卸しを中心に、平成元年よりおにぎり・炊飯業にも進出し、隣接地を購入して店舗・倉庫・加工場を拡張。地域に密着した米穀店として親しまれていたが、スーパーの精米販売やコンビニおにぎりの台頭などで経営環境が悪化していた。相談者が先代(父)を支えていた平成20年、当機関のイベントに参加したのがきっかけで、経営支援を開始することとなった。



## 農商工連携の認定を受け、「熊野米プロジェクト」を本格スタート

2

同社は、地域課題の解決を事業にしたいと考えており、今回の支援となったのが地域米の魅力を活かしたブランド米を作ることだった。それを実現するための事業計画の策定や、農林水産省・経済産業省が推進する「農商工連携」の認定を受けるためのサポートを開始。平成22年に国からの認定を受け、「熊野米プロジェクト」が発足した。しかし、地元の米農家に熊野米の栽培を依頼するも、新しい栽培法への挑戦は農家にとってハードルが高く、協力者が少ない上に、期待する品質に達しない米も多くブランド化に向けては厳しい状況であった。



## 農業と飲食店経営に参入し、熊野米の付加価値アップ

3

熊野米は、台風被害が多い熊野エリアに合ったコシヒカリの茎が20cmほど短い新品種を、地元名産の梅の調味液で雑草を抑制するなどの工夫をした地域循環型農業で栽培。農家の生産協力者だけでは足りなかったため、平成25年に農業法人を設立して米作りに参入することを支援。加えて、令和2年から和歌山県の実験的産業技術研究開発支援補助金を活用し、農業のIoT化を進め、栽培データに基づく正確な管理で、より質の高い米を安定的に収穫できるシステムを構築中。他にも廃業となったカレー店を事業継承し、多角的に展開。



## コロナ禍で飲食業が低迷する中、熊野米の売上は3年で140%に増加！

4

コロナ禍で本業である精米の小売りや飲食店への卸しが低迷する中、熊野米の売上は令和元年度と比較して、令和2年に115%、令和3年に130%、令和4年に140%の見込みとなり右肩上がりに増加している。令和3年に相談者が社長に就任し、持ち前のアイデアと行動力でさらなる改革を推進。今後はネット通販の改良や地元の食材と組み合わせたギフトセットの販売。さらなる農業のIoT化による生産性向上など、熊野米を通じて地域の活性化に貢献できるよう、ブランド力強化に向けて支援を継続する。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

農商工連携の認定を受けるための事業計画書作りは本当に大変でしたが、親身になって考え、支援して下さったおかげで審査に合格することができました。28年前から考えていたブランド米を作るという夢を叶えることができ、本当に感謝しています。熊野米のさらなる成長のために、今後も伴走支援をお願い致します。

# 特許技術を活かしたメタボローム分析の自動化による 新分野への事業展開を支援



## 認定支援機関の概要

### 公益財団法人わかやま産業振興財団

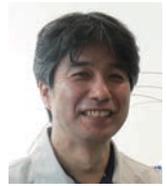
【機関種別】公益財団法人  
【所在地】和歌山県和歌山市  
本町2-1  
【設立】平成3年3月  
【従業員数】77名  
【認定日】平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社アイスティサイエンス

【業種区分】製造業  
【所在地】和歌山県和歌山市  
有本18-3  
【設立】平成18年4月  
【従業員数】18名  
【資本金】3,000万円



支援に至った経緯

新分野進出に向けての  
研究開発支援を依頼



経営状況の把握・課題設定

研究体制の構築、  
研究開発資金が課題



解決策の提案・実施

専門機関紹介、サポイン  
事業への申請支援



今後の取組・フォローアップ

適応範囲を拡大する  
研究など支援を継続



## 新たな分野へ技術展開のための研究開発を支援

1

県内の中小企業に対し、経営改善や創業、販路開拓、人材育成など多様な支援を行う当機関では、技術開発、研究開発についても支援を行っている。相談者は分析機器・機械の製造販売の会社を経営しており、創業以来、補助金活用、海外特許申請、海外安全規格についての専門家派遣などの支援を実施。同社の分析技術で国内外の特許を取得している「固相誘導体化法」を活用し、医療などの新分野への進出という事業展開に向けて、平成26年から研究開発計画・産学官連携支援など多岐にわたる支援を行うこととなった。



2

## 研究開発プロジェクトに必要な体制構築とマネジメントを

同社は質量分析において必要な「前処理」技術の効率化、迅速化に取り組み、食品中の残留農薬分析や河川水質分析に活用されてきた。この技術をメタボローム（代謝物）分析に応用できないかという提案が大学工学部教授からあり、「固相誘導体化法」を完全自動化する研究を開始することとなった。しかし医療分野に関しては初の取組で、専門家からの知見を得る必要があり、研究体制の構築が課題であった。さらに研究開発のための資金についても同社のみでは厳しく補助金の活用を検討するよう提案した。



3

## 専門機関による研究体制、サポイン事業活用で開発に成功

当機関から専門的な知見を有する機関を提案、大学からの紹介、同社の取引先などで研究体制を構築。研究開発資金には戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）の活用を提案し、事業計画の作成を支援。技術的に難解ということもあり、わかりやすくリメイクした。平成26年に採択後は、当機関が事業管理機関となり進捗等を管理。研究成果として、2日間を要した分析を15分で自動化する装置の開発に成功。この結果、分析時間の短縮、精度の高さで予防医学や疾病治療への活用のほか、対象顧客分野の大幅な拡大に至った。



4

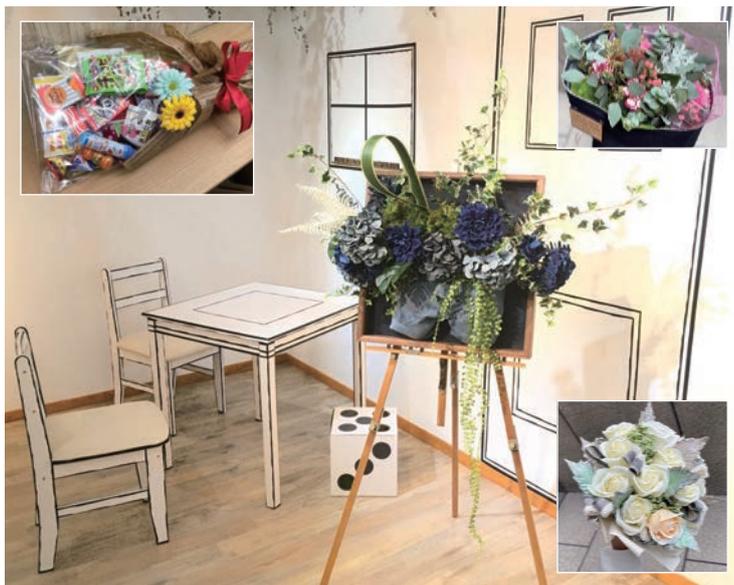
## 多様な分野への応用、適用範囲の拡大でデファクトスタンダードへ

令和3年にはこの技術を活かし産学連携で新型コロナウイルス感染症の重症化予測システムを開発し注目を浴びた。今後は医療分野のみならず、食品のおいしさのコントロールや作物の疾病予防など、幅広い分野への応用が期待されている。現在は、Go-Tech事業にて、適応範囲をさらに拡大する研究を進めている。現状30成分の適応範囲を令和6年までに200成分、同7年までに500成分まで拡大。メタボローム分析におけるデファクトスタンダードを目指し、今後も支援を継続していく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

数名の技術者が集まりスタートした当社は、同機関のサポートなしには事業の継続や拡大は成しえませんでした。研究開発や設備投資への補助金などのご提案のみならず、経営・事業戦略の面でも、多大なるご支援を賜り今日に至ります。今後も支援を活用し、引き続き二人三脚で海外進出や新規事業へのご支援をいただければ幸いです。

# 「ブーケの達人」ならではのアイデアと技術で 花束製作キット開発、スペース有効活用の収益モデルを構築



## 認定支援機関の概要

### 笠岡商工会議所

【機関種別】 商工会議所  
【所在地】 岡山県笠岡市十一番町  
3-3  
【設立】 昭和26年2月  
【従業員数】 12名  
【認定日】 平成25年8月15日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### フローリスト萬

【業種区分】 卸売業・小売業  
【所在地】 岡山県笠岡市五番町  
5-96  
【設立】 昭和50年3月  
【従業員数】 4名  
【資本金】 ー



支援に至った経緯

コロナ禍対策の事業  
計画作成支援を依頼



経営状況の把握・課題設定

冠婚葬祭の売上減、  
大型冷蔵庫が負担に



解決策の提案・実施

花束製作キット販売、  
貸スタジオの開設



今後の取組・フォローアップ

豊富なアイデアで  
商品開発・企画を推進



## 新しいアイデアを具現化する事業計画作成を支援

1

生花業を主として事業展開する相談者は、日本スケート連盟主催の国内大会でメダリストブーケを提供するなどデザイン力、創作性に優れた高い技術をもち、スポーツ、芸能、大企業など各界との人脈が豊富である。その独自性を生かした商品開発やセルフブランディングに向けた岡山県経営革新計画への申請を当機関が支援し、平成25年、同27年に承認。その後も経営に関するサポートを継続している。そして今回はコロナ禍対策として、新しいアイデアを具現化する事業計画作成の依頼があり支援することとなった。



## 稼働率低下の大型冷蔵庫を廃棄処分してスペースを有効活用

2

令和2年5月よりコロナ禍の影響が大きくなり、前年度対比53%の売上減、来店数も激減した。売上の4割を占める冠婚葬祭の中止・縮小で生花の販売量が半減し、保管用の2台の大型冷蔵庫の稼働率は5%に低下。冷蔵庫固定費の年間約100万円は経営の負担であり、葬儀は家族葬、結婚式はフォトウエディングが普及する中、売上回復は見込めないと判断し、大型冷蔵庫は廃棄処分。スペースの有効活用を検討するとともに、付加価値の高い創作商品の開発と併せ新たな収益モデルの構築を課題とした。



## ブーケ販売強化と貸スタジオ開設で、売上と来店を増加を促進

3

「ブーケの達人」として、どんなものでも花束にできるという相談者の強みを活かし、お菓子などを詰め合わせて花束にするブーケ成形のための土台となるキットを開発。キット販売のほか、お菓子のブーケ製作受注、笠岡の特産品ブーケなどの商品化も企画している。大型冷蔵庫のスペースは貸スタジオに改装し、相談者の作品展などを定期的開催。来店・売上の促進、展示内容がカタログとなり商機創出にもつながる。これらを事業計画として作成し、事業再構築補助金(以下、同補助金)を申請、採択が決定した。



## 豊富なアイデアを形にして創作商品開発、企画を

4

コロナ禍の影響のほか、原材料価格の高騰など経営を取り巻く外部環境は変化を続けていくが、同補助金の事業終了年度の新規事業売上目標として設定した300万円達成に向けて伴走した支援を継続する。貸スタジオは、魅力ある作品展を開催することで来場者によるSNS発信、メディア取材などの展開も期待できるため、集客コンテンツとしての活用を進めていく。さらに相談者の豊富なアイデアを形にして、他店には真似のできない唯一無二の創作商品開発・企画などにも積極的に取り組んでいく。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

自分の中で湧き出てくるひらめきや発想、時には悩みを聞いてもらい、客観的な視点での意見やアドバイスいただくことが、新しい気付きや実行への後押しになっています。状況を分析し、優先順位をつけ、何から進めればよいか、そのために活用可能な補助金などもご提案いただき希望を持たせてもらいながらアイデアを形にできました。

## 地域の課題解決を 目指す新事業立上げを支援



### 認定支援機関の概要

#### 竹原商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】広島県竹原市中央  
5丁目6-28  
【設立】昭和28年9月  
【従業員数】12名  
【認定日】令和2年7月3日



### 中小企業・小規模事業者の概要

#### せとうちクルーザー&グランピングCoCoChi

【業種区分】宿泊業, 飲食サービス業  
【所在地】広島県竹原市吉名町  
10793-11  
【設立】平成29年6月  
【従業員数】1名  
【資本金】—



#### 支援に至った経緯

開業にあたって  
需要開拓をサポート



#### 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍のピンチを  
乗り切る新規事業を検討



#### 解決策の提案・実施

事業再構築補助金を活用して  
成長市場への参入を支援



#### 今後の取組・フォローアップ

観光に関わる企業との  
ネットワークを構築



### 瀬戸内海を活用した内航不定期航路事業を提案

1

竹原市は以前より瀬戸内海の目の前にありながら、海を活かした観光事業が展開できていないという課題を抱えていた。相談者のクルージング業務を「市の観光の目玉の1つにしたい」という想いをくみ、当機関は積極的にその需要開拓を支援してきた。具体的には市内ホテルや大手企業を招待する試乗会の実施、試乗会で得た評価をもとにしたパッケージプランの商品化などを支援。また、インバウンド向けキャッシュレス決済、AI通訳機の導入、英語通訳ボランティアとマッチングの場を設けるなど、周辺整備の支援も行ってきた。



### 既存事業の利用者の声をもとに新規事業の立上げを提案

2

開業から数年間は、観光客の需要も高く船の稼働率は高かった。しかし、平成30年7月に発生した豪雨災害と、その後のコロナ禍の影響により、観光客が大幅に減少。期待していた外国人観光客もキャンセルが相次ぎ、売上が激減した。こうした事態を鑑み、クルージング事業のみでは売上が回復する見通しは暗いと判断。同社と話し合いを重ね、既存事業とのシナジー効果を生かした新規事業を検討すべく、顧客との会話からニーズが高いと推測される宿泊業に狙いを絞った。



### 近年成長しているアウトドア市場への参入を後押し

3

アウトドア市場はここ5年以上、年平均で6%伸びている。その成長を牽引するのはグランピング施設だと言われており、広島県内でも各地にグランピング施設がオープンしている。同社も事業再構築補助金を活用しグランピング事業に参入すべく、まずは詳しく調査を行ったところ、施設内のテントが密集し、混雑や騒音で苦情につながっているケースが多いことが分かった。そこで、瀬戸内海の島々が一望できる約800坪の土地を取得し、県内では他にない1日1組限定のグランピング施設とすることで、周囲の目を気にせずゆっくり過ごしてもらえよう、他社との差別化を図った。



### 地域の企業をつなぐことで観光事業を活性化

4

今後も定期的に同社と話し合いの場を持ち、事業計画のフォローアップを行っていく。同時に飲食店やタクシー会社、ゴルフ場など当機関が持つ地域のネットワークを活用しながら、販路拡大、顧客開拓を支援することで、同社の成長を引き続き後押ししていく予定。瀬戸内海の観光地を巡るクルージングと絶景の地で一味違った宿泊ができる同社のサービスを軸に、竹原市全体を一大リゾート地として盛り上げていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

飲食の企業を紹介されたことで食事内容が充実するなど、同機関の助言によってサービスがより顧客のニーズに沿ったものになりました。安定した経営に向けて二人三脚で取り組んでいることを心強く感じています。今後の目標として、現在準備中のグランピング事業を軌道に乗せ、地域の観光業の活性化に寄与したいと考えています。

# 創業時から6年にわたる継続支援で事業拡大へ。 高度な溶接技術を生かした新事業への挑戦をサポート



## 認定支援機関の概要

### 小松島商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】徳島県小松島市  
小松島町字新港36  
【設立】昭和22年3月  
【従業員数】6名  
【認定日】平成27年3月12日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社フリーファクトリー

【業種区分】製造業  
【所在地】徳島県小松島市和田島町  
字遠見69-4  
【設立】平成30年4月  
【従業員数】6名  
【資本金】100万円



## 支援に至った経緯

創業時の経営支援から  
ものづくり支援へ



## 経営状況の把握・課題設定

コロナ禍で主軸の食品  
製造機械が売上減



## 解決策の提案・実施

技術を生かし蓄電池  
プロジェクトに参画



## 今後の取組・フォローアップ

従業員の技術向上と  
事業承継に向けて



## 青色申告などの支援から中小企業診断士と連携した伴走支援へ

1

溶接技術のなかでも、厚さの異なるものや鉄以外の素材の溶接といった特殊な加工を得意とする相談者が、個人事業主として平成28年3月に独立創業。その際、融資や経理の記帳、確定申告、労働保険等の経営全般について支援をスタートした。同年10月には専門的なものづくりに対応した支援が行えるよう中小企業診断士と連携したサポートを開始するに至った。



## コロナ禍をきっかけに食品製造機械に偏ったビジネスモデルの改善へ

2

これまでの支援では中小企業診断士のアドバイスのもと、外注や代表者一人の技術に頼っていた作業を自動化できるよう機器を導入したことで生産性37.9%向上に成功したほか、ものづくり補助金の採択を受けて県内初の最新溶接制御装置の導入を果たした。加えて溶接システムの構築により加工精度と生産性が向上し、従業員不足の解消や技術の継承、働き方改革へも取り組んできた。ところが食品製造設備に特化した売上構成であったため、コロナ禍で売上が前年の三分の一にまで落ち込むこととなった。収益構造について改善が必要と判断し、経営の長期安定を目指すために新たな事業展開を課題に設定した。



## 高度な溶接技術を生かし、蓄電池製造プロジェクトに挑戦

3

同社の高度な溶接技術を見込んで大規模な蓄電池製造プロジェクトから声が掛かった。これは洋上風力で発電した電気を電気運搬船で輸送し、蓄電池として陸上で使用するという構想。大きなチャンスであるため参画を決めたが、実施のためには新たな溶接機の導入とそれを設置する新工場が必要となる。そこで設備投資の負担軽減のため事業再構築補助金申請をサポート。新工場設置後の経営計画を具体化した。



## 脱炭素に貢献し次世代の希望に。事業承継を踏まえて継続支援

4

地域産業だけでなく地球規模の脱炭素に貢献できる蓄電池製造プロジェクトは、これから事業を担う若い世代の大きな希望となる。同社代表のご子息が新事業の担当となっており、今後は事業承継がスムーズに行えるよう、引き続き各支援機関の専門家と連携してサポートする予定である。また、将来的には溶接のリモートコントロールへの体制転換も視野に入れており、従業員の技術訓練も必至となる。事業計画では4年後に売上8倍を目標としており、さらなる事業の拡大のために継続支援を行っていく。

## 支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声

長年職人として働き、経営については右も左もわからないなかで独立当初から相談ののってくださり、法人立ち上げから今回の事業再構築補助金の申請まで多くの支援をいただいたことは大きな助けになりました。蓄電池事業に加えて、息子は水素エネルギーについても視野に入れており、引き続きの支援をお願いしたいと考えています。

# 深刻な処理問題となっている廃タイヤを良質な重油に変換し、事業再構築と循環型社会貢献に挑戦



## 認定支援機関の概要

### 香川県信用組合

【機関種別】信用組合  
【所在地】香川県高松市亀井町9番地10  
【設立】昭和27年10月  
【従業員数】160名  
【認定日】平成24年12月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社エスケイティ

【業種区分】サービス業  
【所在地】香川県小豆郡小豆島町池田5419番地32  
【設立】平成20年12月  
【従業員数】2名  
【資本金】100万円



## 支援に至った経緯

廃タイヤ油化事業のための設備投資がしたい



## 経営状況の把握・課題設定

将来を見据え、事業モデルを変革する必要性



## 解決策の提案・実施

高額な装置への融資を実施



## 今後の取組・フォローアップ

いよいよ稼働へ、2号機3号機も視野に



## 処理の行き場を失った廃タイヤを油化するための装置を導入したい

1

相談者は香川県小豆島で唯一の産業廃棄物処理業者。自動車リサイクル、鉄処分、食品汚泥など多岐にわたって取り扱っている。そのうちの1つである、製紙会社、火力発電所などのボイラー燃料として引き取られていた廃タイヤが、燃料変更などによって使われなくなった。大口の取引先がなくなった危機感から、相談者は以前から考えていた廃タイヤを油化する事業に本格的に取り組みたいと考え、令和3年3月、創業時からの付き合いのあった当機関に、廃タイヤ油化装置を導入するための融資の相談があった。



## 社会に貢献できる事業モデルへの変換を

2

廃棄物を処分する埋立地のキャパシティに限りがあり、小豆島の人口減少が著しいことなどから、同社は事業の柱を循環型社会に適應するモデルへと変換する必要性も感じていた。当機関から融資を行うにあたり事業性についての検討が行われたが、相談を受けた段階で、相談者自身が廃タイヤの油化について精通しており、原料となる廃タイヤの確保、抽出精油した重油の販売先が確保されているなどの準備が周到であったことから、事業モデルの変換に向けて令和3年11月に本格的に動き始めた。



## 補助金と融資で、大型油化装置を導入

3

導入した大型装置はおよそ1億円。相談者自身が申請、採択を受けた事業再構築補助金と、当機関と国民金融公庫からの融資を導入資金に充てた。装置については小型のものもあったが、1回でより多くの重油を抽出し、販売量を増やせるよう大型を選択した。廃タイヤは重油だけでなく、炭化物や鉄へのリサイクルも行えることから、廃棄するものが限りなくゼロに近づき、利益も上げられる。これに加え、埋立地の延命化にもつながるなど、循環型社会にフィットするビジネスモデルとして期待される導入となった。



## 順調に稼働すれば、2号機、3号機の増設も視野に

4

装置の稼働は令和4年夏を予定していたが、コロナ禍で装置の電気関係の部品が揃わず令和5年1月までずれ込んだ。試算では、重油量を想定通り抽出できれば毎月1,100万円の売上が見込めるため、早期の投資回収も実現する。同社は軌道に乗った暁には2号機、3号機の稼働も視野に入れている。また、この事業の成功は、廃プラスチックの油化などにも展開できるなどの可能性を秘めており、今後も、循環型社会の構築に寄与できるようバックアップしていきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

同事業の導入が創業時からの目標であったが、当社のような中小企業には非常に大きな投資であり、支援がなければ廃タイヤ油化装置の導入は難しかったと思います。急な相談にも細かく柔軟に対応いただき感謝しています。今後は同機関の期待に応えられるように、事業の結果を出し、島の雇用創出などにも貢献したいと考えています。

# 老舗寿司店が冷凍蒸し寿司を開発し、外販を強化。 アフターコロナに向けて新事業体制の構築へ



## 認定支援機関の概要

### 高知県中小企業団体中央会

【機関種別】 中小企業団体中央会  
【所在地】 高知県高知市布師田  
3992-2  
【設立】 昭和31年1月  
【従業員数】 15名  
【認定日】 平成24年12月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社菊寿司

【業種区分】 宿泊業, 飲食サービス業  
【所在地】 高知県高知市本町1丁目  
1-10  
【設立】 昭和26年12月  
【従業員数】 32名  
【資本金】 1,000万円



## 支援に至った経緯

商店街の会合を通じて  
支援をスタート



## 経営状況の把握・課題設定

内食ニーズに応える  
販売体制づくりが課題に



## 解決策の提案・実施

量産のための体制整備  
と外販部門の設置



## 今後の取組・フォローアップ

苦境を乗り越える事業  
づくりを継続支援



## 商店街会合での補助金情報周知をきっかけに、新たな挑戦を支援

1

戦後まもなく寿司店を創業し、高知市内に4店舗を構える相談者。コロナ禍による度重なる休業要請や営業自粛によって、令和2年4～6月の売上は前年比40%にまで減少、翌月以後、宅配に力を入れたことで70～80%まで盛り返したものの非常に厳しい経営状況が続いていた。相談者は市中心部にある商店街組合に長年所属しており、2021年秋、その会合にて当機関が事業再構築補助金(以下、同補助金)のスタートを案内したことをきっかけに、新規事業へのチャレンジに向けた事業計画の作成を支援することとなった。



2

## 自社の伝統的な味を守りつつ、外販体制をどう構築するかが課題に

コロナ禍での内食のニーズの高まりに着目し、高知名物として知られる蒸し寿司を冷凍化し外販することを検討。まずはヒアリングと売上データの分析、外部環境を把握してSWOT分析を実施した。同社の県内でのネームバリューと、他社にない伝統的な技術と味付けは生かすべき強みであるが、店舗で提供している味の再現や量産・在庫確保の体制をどう構築するか、また百貨店やスーパーの基準に応えるHACCPに沿った衛生管理体制の整備、外販体制の脆弱性など多くの課題があることも分かった。



3

## 冷凍寿司の量産・販売に向け、生産体制を整備し外販部門を設立

分析やマーケティング、県内外の量販店バイヤーへのヒアリングを行うなかで進めるべき取組も見えた。具体的には、商品ラインナップの選定をはじめとし、加工工場の改修、新設備の導入、外販部門の立ち上げ、ネット販売の強化、顧客へのアプローチを見える化するための管理システムの導入などが挙げられた。これを踏まえ、長年研究を積み重ねてきた味と、無添加無着色の安心安全な冷凍寿司を優位性として具体的に示し、今後の顧客開拓の戦略および5年先までの販売・収支計画を策定。令和4年7月、同補助金の採択を得た。



4

## 計画の修正を行いながら、苦境を乗り越えられる事業体制づくりへ

新規事業の資金について75%の補助を受けることができ、令和4年秋には生産体制が整った。商談会にも積極的に参加し、県外の年間売上を3年後に1,200万円、5年後にはその5倍を目標に掲げている。今後、冷凍寿司の量産は実行段階に移っていくが、依然、全社売上は令和元年比の80～85%で、原材料の高騰など事業が軌道に乗るまでにはまだいくつものハードルがある。計画通りに進まないことも予想され、修正を行いながら外販がもう一つの経営の柱となるまで伴走支援していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

事業計画の作成にあたっては、当社のデータや話したことを上手く文章や図表にまとめてくださり、手厚い支援に感謝しています。一緒にがんばってくださる同機関とタッグを組めたおかげで体制が整い、積極的に外販営業もできるようになりました。店舗販売も強化し、外販との相乗効果を狙っていきたいと思っています。

# ケアと予防をパッケージ。 体をトータルでメンテナンスするスポーツジム構想を支援



## 認定支援機関の概要

### 筑後商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】福岡県筑後市大字和泉118-1  
【設立】昭和31年1月  
【従業員数】14名  
【認定日】平成25年7月10日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### きたがわ整骨院

【業種区分】医療、福祉  
【所在地】福岡県筑後市大字羽犬塚558-2  
【設立】平成18年6月  
【従業員数】2名  
【資本金】一



<b>支援に至った経緯</b> <b>コロナ禍で 来院者数が減少</b>	<b>経営状況の把握・課題設定</b> <b>コロナ禍だけでなく、 外的要因も明らかに</b>	<b>解決策の提案・実施</b> <b>トレーナー事業を 興して相乗効果を期待</b>	<b>今後の取組・フォローアップ</b> <b>広報とキャッシュフロー 両面から新事業をサポート</b>
---	--	--	---

## 1 売上減少による新たな挑戦

当機関は筑後市において、地域総合経済団体として中小企業・小規模事業者に対し、金融・税務・労務等の相談や経営改善・販路拡大・各種計画書作成などの支援を行っている。当機関会員で青年部会にも所属している相談者から、「新型コロナウイルス感染症の影響により、来院数が大きく減少し、売上が下がっているため、何か新しいことができないか」との相談を受けた。当機関の経営指導員がヒアリングを行う中で、事業再構築の必要性を感じ、支援に至った。

## 2 コロナ禍のほかにも課題・脅威があることを確認・明確化

同院では、コロナ禍対策として予約制を導入し1日あたりの来院者数を制限。これによる売上減少を食い止めるため、営業時間の延長や日曜・祝祭日の応診といった工夫を凝らしてきたが、相談者の労働時間や負担が増え、体調を崩す結果となった。これを踏まえ、SWOT分析を行い、同院を取り巻く環境を整理したところ、コロナ禍による来店者の鈍化のほかにも、市内の整骨院・整体院の増加による患者の分散化、医療費のひっ迫による保険請求審査の厳格化といった変化などの課題が明確となった。

## 3 親子協力のもと新事業へ進出し、既存事業との相乗効果を期待

単価の高い保険外診療の拡充など、課題解決の可能性を模索しているさなか、独立リーグでプロ野球選手として活動していた相談者の長男が福岡に戻り、一緒に事業を行うことになった。折よくトレーニング資格(NSCA-CPT※)を有していたことから、整骨院事業とトレーナー事業の相乗効果が見込める「スポーツジム事業」を相談者が企画。当機関では、事業再構築補助金(以下、同補助金)の活用に向けた事業計画書の作成を支援し、無事採択に至った。  
※1978年にアメリカで設立されたストレングス&コンディショニングの教育団体NSCA(National Strength and Conditioning Association)が発行するトレーナーの認定資格

## 4 各機関との連携体制構築により包括的支援を実施

既存の事業所はスペースが限られているため、来春開業予定の新事業は、新たな物件を借りて営業を行う予定となっている。トレーナー事業に関しては、知己を通じて地元の学校部活動などへの出張サービスも視野に入れており、初年度は320万円の売上を目標としている。なお、総事業費1,800万円のうち、同補助金の活用を除く自己負担分600万円については、当機関の青年部を通じて面識のあった金融機関を通じて融資のめどが立った。当機関では今後、広報とキャッシュフローの側面から伴走支援を行い、必要に応じて各機関との連携した支援を図っていききたい。

**支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声**

同補助金の申請にあたっては、数値計画の妥当性はもちろんのこと、自身の思いがきちんと記されているかなど、きめ細やかなアドバイスをいただきました。コロナ禍の中で、売上が落ちないよう頑張ったことで体調を崩し、「何とかならないか」という思いで相談した私たちに寄り添い、サポートしていただいたことが新事業に向けた大きな後押しになりました。

# 四代続く卸売業から製造・小売の新規創業へ 地元米を使った商品を開発し、ブランド化



## 認定支援機関の概要

### 直方商工会議所

【機関種別】商工会議所  
【所在地】福岡県直方市殿町7-50  
【設立】昭和29年7月  
【従業員数】13名  
【認定日】平成25年4月26日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社明光商事

【業種区分】卸売業・小売業  
【所在地】福岡県直方市古町6-4  
【設立】令和3年3月  
【従業員数】—  
【資本金】300万円



## 支援に至った経緯

卸売とは別に製造・小売での新規創業を模索



## 経営状況の把握・課題設定

専門家派遣を活用し、製造・小売を目指す



## 解決策の提案・実施

検証を重ねて商品を開発し、創業を実現



## 今後の取組・フォローアップ

販路拡大を支援。好例として地域へPRも



## 創業スクールへの応募をきっかけに新規創業を支援

1

地元駅前商店街を拠点に業務用食品資材の卸売会社を運営してきた相談者は、既製品を仕入れて卸売する従来のビジネスではなく、経営資源や地域の強みを生かした独自性のある商品の開発と小売での展開を模索していた。折からのコロナ禍で売上が減少するなか、新規事業の具体化が急がれることから当機関が主催する創業スクールに応募。事業を既に営んでいたため募集要項に適合せず入塾には至らなかったものの、卸売業とは別に製造・小売での創業・事業化を当機関が支援することとなった。



2

## 専門家派遣制度を活用し、自社製造加工・販売へ

当機関の専門家派遣制度を活用し、中小企業診断士が創業計画および事業計画作成支援を行い、融資や補助金の活用についても検討、計画の検証を重ねた。同社は新規事業として直方市が生産量日本一を誇る特産米「ふくのこ」の米粉に着目し、健康食品市場に特化した商品の販売をめざしていた。当初はOEMを想定していたが新規性が薄いという点で事業再構築補助金申請が却下されたことを契機に、中小企業診断士の支援のもと自社製造加工を視野に事業計画の見直しを行った。



3

## 複数の専門家と連携し、特徴ある自社製品を開発。クラウドファンディングも実施

自社での商品開発・製造を計画の軸に据え、売上や利益など数値面での実現性の検証を経て、今後の事業展開を明確化。新たな事業計画で応募し、補助金に採択され、念願の創業が実現した。卸売会社で事業再構築補助金、同じく相談者が代表を務める新しく創業した製造・小売会社で持続化補助金の採択がされた。その後、HACCPリードインストラクターと連携して支援し、特産米を使った「ライスエナジーバー」と「米粉パンケーキミックス」が完成。2ヶ月間のクラウドファンディングで10万円を目標に店舗運営資金を募ったところ、初日で達成。最終的に目標の1213%を集め、メディアでも紹介されて認知度も高まった。



4

## 販促のコンサルタントを派遣で販路拡大へ。支援事例として情報を地域に

令和4年10月には商品ブランドの世界観を表現する拠点として、製造設備を備えた実店舗「upsuns」を開店。また、九州地方で行われた大規模商談会への出展に際しては当機関から販売促進のコンサルタントを派遣しサポートした。また、地元のIT事業者と連携したネット販売や、さらなる新商品の開発なども進んでおり、10年後の年商1億円をめざして継続した支援を行っていきたくと考えている。今回の取組では事業の立ち上げから深く支援に関わることができ、これを好例として多様な支援施策をより広く情報発信していきたい。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

長年地域に密着して卸売業を営んでいることもあり、小売展開をするにあたっては既存顧客と競合しない商品の開発が第一の課題でした。創業はもちろん製造加工も初めてで、やることが山積するなか、先回りして課題を提示し、事業進行のタイミングを見計らって適所でアドバイスいただけたことは大きな助けになりました。

# 経営課題の明確化で事業承継と再構築を支援。 コーチングも活用し組織風土改革にも着手



## 認定支援機関の概要

### 税理士法人ウィズラン

【機関種別】 税理士法人  
【所在地】 長崎県佐世保市木場田町8-6  
【設立】 平成27年7月  
【従業員数】 47名  
【認定日】 令和2年7月3日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社蜂の家

【業種区分】 製造業  
【所在地】 長崎県佐世保市日野町1123-2  
【設立】 昭和48年10月  
【従業員数】 38名  
【資本金】 300万円



支援に至った経緯

事業承継と再構築の検討



経営状況の把握・課題設定

組織風土改革と現場の生産力向上を目指す



解決策の提案・実施

コーチング導入と設備刷新による改善提案



今後の取組・フォローアップ

人事評価制度改革やFC展開でブランド力強化



## 経営統合と事業承継を契機に事業の見直し

1

昭和23年、長崎県佐世保市でコーヒー店として創業した相談者は、人気のカレーやシュークリームの店舗販売をベースに、今日まで独自のノウハウで経営を続けてきた。昨今のコロナ禍で消費マインドが縮小している現状を打破するため、平成30年に別会社として運営していた飲食部門と製造部門を統合し、同時に2代目から3代目へと事業承継に向けた体制整備を目指すものの、課題や経営方針を明確化できなかったため、翌年3月に地元の金融機関からの紹介で当機関への相談があった。



## 6つの課題を設定し、組織風土改革や生産・販売力向上を目指す

2

現状分析の結果、国の制度活用が不十分であること、事業を拡大したくても生産工程が整わず生産性が低いこと、デジタル化が遅れ社内の情報共有ができていない等の状況が分かった。これらを踏まえ、①トップダウンではない柔軟な組織風土への変革、②新たな組織風土に対応した組織デザイン、③佐世保市内での知名度を生かしたブランド力向上、④工場整備による生産能力の向上、⑤工場と連動した新店舗展開による自社販売力向上、⑥デジタル化の推進という6点の課題を設定して取り組むことにした。



## 即興演劇やコーチングのノウハウも活用し、生産力5倍以上に

3

当機関では劇団やコーチングスクールも運営していることから、即興演劇やコーチングのノウハウを生かし、蜂の家の組織風土改善にも取り組んだ。その結果、従業員の自律を促し、能力を発揮しやすい風土が醸成されていった。また、工場への新設備導入により出荷前の商品の完成度を8割に高め、店舗での工程を減らすことで1日の生産力が5倍以上に向上。令和4年8月にオープンした長崎空港店や、工場で新たに始めたお菓子づくりの体験プログラムによりブランド力も高まってきている。



## コロナ禍以前と同等の売上回復を狙い、新人事評価制度やFC展開も検討中

4

同社はコロナ禍で減少した売上を令和元年比100%へ戻す目標を掲げている。成長のスピードを上げるためには従業員の自律的な働き方をさらに促すとともに、組織風土の変化に合わせて従業員が誇りを持って働くことができる人事評価制度の整備を進めている。加えて、地域の劇団員や声優などを活用した動画の制作などにより、社内外のブランディング強化を計画している。また、長崎空港の店舗運営のノウハウをパッケージ化したフランチャイズ展開も検討。国や地方自治体の助成金の活用やさらなる投資も予定している。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

創業以来、独自の経営方針を貫いてきたので、時代の変化に伴う経営課題や自社を取り巻く環境変化をよく理解できていませんでした。同機関の支援を通じて、課題を的確に把握し、目指す未来に向けて具体的に何をすればよいかを示されました。組織風土改革により従業員の自信も高まり、支援の効果を実感しています。

# ジュエリー製作と保護猫活動の連動でビジネスと社会貢献を両立。経営力強化を図り、温泉地での新規事業にも挑戦



## 認定支援機関の概要

### 荒尾商工会議所

【機関種別】 商工会議所  
 【所在地】 熊本県荒尾市大正町1-4-5  
 【設立】 昭和22年1月  
 【従業員数】 11名  
 【認定日】 平成25年6月5日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 株式会社ゴールデンリバー

【業種区分】 製造業  
 【所在地】 熊本県荒尾市万田725-1  
 【設立】 平成18年3月  
 【従業員数】 5名  
 【資本金】 500万円



<p>支援に至った経緯</p> <p><b>新事業創出で補助金の活用を検討</b></p>	<p>経営状況の把握・課題設定</p> <p><b>対面販売減と保護猫ニーズへの対応</b></p>	<p>解決策の提案・実施</p> <p><b>ビジネスと社会貢献の両立をめざした事業計画</b></p>	<p>今後の取組・フォローアップ</p> <p><b>計画策定で自立と強化を促進し宿泊業も展開</b></p>
---	--	--	---

## 新規事業創出のため補助金活用を検討

**1** 「Catton(キャットン)」というブランドを立ち上げ、猫をモチーフにしたジュエリーの製造販売と、飼い主のいない保護猫の支援活動に取り組んでいる相談者は、既存事業の売上と保護猫活動を拡大させるため、新規事業の創出を検討。相談者と10年以上の付き合いのある当機関は、同社が企画する新規事業に事業再構築補助金(以下、同補助金)が該当するかを確認、毎月相談会を開催している中小企業診断士を紹介した。当機関と同社を交えた3者により、新規事業創出に向けた話し合いを令和3年10月にスタートさせた。

## 対面販売減と保護猫ニーズの拡大に向けて新事業を計画

**2** コロナ禍により百貨店で販売する宝飾品の売上が60%も激減。一方でペット需要の増加と共に保護猫への関心は高まっていたが、宝飾品販売と保護猫活動をなかなかリンクできなかった。そんな矢先、偶然にも同社に隣接する飲食店が廃業し、建物や事業を譲渡したいという依頼を受けた。そこで、①売上の3分の1を占める対面販売の売上減を補う新規事業の構築、②保護猫活動拡大に向けた新たな取組の始動、③事業計画の策定を通じた新たなビジネスモデルの構築の3点を課題とし取り組むこととした。

## 社会貢献と採算を両立した“ジュエリー×楽しい猫助け”

**3** 同社は中小企業診断士の助言を受けながら事業計画を策定。社会貢献としての保護猫活動と宝飾品販売の採算性を両立する数値計画は困難を極めたが、投資額の8割を3年後に回収する計画を立てた。結果的に、同補助金には約8ヶ月かけて申請を続け、3回目で採択。ジュエリーの製作体験と保護猫とのふれあいに加えて、事業譲渡された飲食店で食事もできることが話題を呼び、テレビやラジオなど40本以上のメディアに取り上げられ、認知度と集客も大きく向上した。

## 計画策定で自発的成長と経営力を強化、湯布院で新事業も始動

**4** 現在は、経営革新計画の認定やロゴの商標登録を支援。今後も事業計画の策定により同社の自発的成長を促し、経営力強化を図りたい。また、保護猫の殺処分が全国で最も多い大分県でも保護猫事業を計画。全国的に人気のある湯布院の温泉につかり宿泊しながらジュエリーの製作体験や保護猫と交流できるホテル事業を令和5年に立ち上げる予定だ。飲食店事業を除いた令和4年の売上を、令和8年には6倍にすることを目標とする。

<p>支援を受けた 中小企業・ 小規模事業者の声</p>	<p>早朝から夜遅くまで、1日に何度も電話しましたが、当社を十分に理解し全力でご支援いただき、本当に感謝しています。気軽な相談にも親身に対応していただくとともに、難しい場面にはすぐに代替案や専門家の方をご提案いただくなど、親身になって応援してもらえたことで諦めず挑戦できました。</p>
--------------------------------------	---

# 新造船で島民のライフラインを保全。 確かな事業計画と熱意で得た金融機関の信頼



## 認定支援機関の概要

### 前田 光範

【機関種別】 税理士  
【所在地】 鹿児島県西之表市西之表  
7689番地8  
【設立】 平成16年2月  
【従業員数】 6名  
【認定日】 平成25年3月21日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 共同フェリー運輸株式会社

【業種区分】 運輸業、郵便業  
【所在地】 鹿児島県西之表市西町  
6985番地  
【設立】 昭和46年3月  
【従業員数】 112名  
【資本金】 9,348万円



支援に至った経緯

新船舶建造へ向けて  
事業計画書を作成へ



経営状況の把握・課題設定

資金調達には金融機関  
との信頼関係が重要



解決策の提案・実施

全協力金融機関を  
一堂に会してプレゼン



今後の取組・フォローアップ

島民のライフライン維持  
のため支援を継続



## 新船舶建造へ向けて説得力ある事業計画書の作成へ

1

相談者は先代の頃から当機関の関与先企業であり、事業承継も含め長年にわたり支援を続けてきた間柄である。このたび同社は、種子島～鹿児島間の貨物航路に就航している貨物運搬船、旧「新種子島丸」がまもなく耐用年数の30年に達するため、新船の建造を計画。造船には莫大な費用がかかることから、金融機関を説得し多大な資金面の協力を得なければならない。令和2年、新造船事業計画書の作成を開始、当機関はこれを支援することとなった。



2

## 確実な資金調達のため、金融機関とより強固な信頼関係を

造船は巨大な設備投資、工事費を必要とするため実現には資金調達がカギとなるが、それには安定的な融資返済が可能であることを裏づける財務データの提示が必須である。先代の時代から使用していた会計システムは旧世代版で、現在ビジネス界一般に普及している管理ソフトに対応していないため、これを最新版のシステムに更新。この結果、正確で詳細なデータの保存と経営状況の常時把握が可能となった。残る課題は経営状況を説明しながら、金融機関との信頼関係をどのように構築するかであった。



3

## 金融機関を一堂に会して事業計画を発表、さらに練り上げて承認へ

令和2年9月、当機関より金融機関に呼びかけ、同社と全協力金融機関との会合を開催。新船舶建造事業を説明し、資金面での協力を求めた。当機関の支援のもと作成した事業計画書を令和3年9月、全協力金融機関に対して発表。さらに各金融機関からの意見や要望を集約し、より実現性の高い計画へと練り上げ、同12月、全協力金融機関から承認を得て造船を開始することができた。令和4年11月、新船「新種子島」は無事就航。旧船に比較して燃費が著しく向上するなど高性能を誇る。



4

## 船の安全・安定航行のため、盤石な経営維持へ向けて支援を継続

「新種子島」は生活物資、島の農畜産物の輸送など、島民にとって大切なライフラインの1つを担う。安全・安定航行を維持し、仮に不測の事態に遭った場合も速やかに資金調達ができるよう、融資返済を停滞させることなく、金融機関との信頼関係を保っていくことが重要。同社は陸運業、宿泊業も手がけており、事業部門別の経営管理の充実を図り、全体の業績把握および検証を常時適切に行えるよう、当機関は月次巡回監査の実施など支援継続の態勢を整えている。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

複数の金融機関に資金面での協力要請する際、同機関が客観的に財務状況を説明。過去の実績をデータで提示し、実現可能な計画としてのプレゼンテーションが高く評価され、承認につながりました。今後も島民のライフラインを維持しながら、売上ペースで1～2%の上昇を目指し、企業として成長できるよう努めてまいります。

# シミュレーションゴルフ施設と飲食業の相乗効果で 収益力強化の事業展開へ



## 認定支援機関の概要

### 向江 隆行

【機関種別】中小企業診断士  
【所在地】鹿児島県鹿児島市山田町  
676-5  
【設立】令和2年6月  
【従業員数】1名  
【認定日】令和元年8月30日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### 有限会社宮脇仕出し店

【業種区分】製造業  
【所在地】鹿児島県南さつま市  
加世田川畑4219番地1  
【設立】昭和62年8月  
【従業員数】24名  
【資本金】400万円



支援に至った経緯

支援実績のある  
同業者からの紹介



経営状況の把握・課題設定

新事業展開のための  
市場調査・分析



解決策の提案・実施

補助金申請の事業計画  
作成、新施設開業



今後の取組・フォローアップ

安定した収益のための  
情報提供、広報支援



## 業態転換を検討する中、同業者からの紹介で支援を開始

1

相談者は南さつま市で仕出し弁当店、鹿児島市で飲食店を営んでいる。仕出し弁当店が売上の8割を占めるが、コロナ禍の影響でイベントやスポーツ大会などの中止が相次ぎ、売上は30%減少した。回復の見込みも立たない中、業態転換を視野に事業再構築補助金(以下、同補助金)の申請を検討。同業者に相談したところ、同補助金の支援実績のある当機関が紹介された。面談で想定している新規事業についてのヒアリングを行い、事業再構築の要件を満たしていることを確認。令和3年6月に事業計画作成支援を実施することとなった。



## シミュレーションゴルフ設備導入への市場調査を実施

2

食品製造事業は今後もさらに売上減少が予測されることから、当社にはシミュレーションゴルフ設備を導入した事業展開の構想があった。手始めに商圏内のターゲット数や市場調査を行ったところ、周辺地域には同様の施設や今後の開設予定もなく、最寄りのゴルフ場へは車で30分以上の移動となるため、近隣で手軽にゴルフを楽しみたい人の利用が期待できると分析。これまでの事業をゼロにするのではなく、仕出し弁当店から提供する会食をセットにするプランを設定し、相乗効果での売上増を課題とした。



## 安心・安全な運用を事業計画のポイントとして新施設を開業

3

コロナ禍で県が求める「会食は4名以下」に対応し、1ルーム4名以下の利用で安心・安全な運用を事業計画のポイントとした。令和3年秋、同補助金が採択され、設備投資のうち60%が対象となった。令和4年4月にゴルフ設備と多目的スペースを併設した施設を開業。仕出し弁当店の配達時のチラシ配布、おせちのチラシや新聞広告で同施設をPRするなど認知度向上の施策を打ったことで、初年度売上目標の1,000万円は達成の見込みである。次年度は前年比売上高20%アップを目標としている。



## 安定した収益の実現へのフォローアップから広報支援まで

4

同補助金採択後も、交付申請から実績報告、精算処理まで一連のサポートを行うほか、安定した収益を実現できるよう、補助金関係の情報提供などフォローアップも継続。開業から1年後の経営状況の振り返りを行い、次年度の売上目標達成に向けての計画も進めていく。例えば、利用者の少ない午前中や昼の時間帯にリタイア層をターゲットとして利用促進を図るプランの設定、多目的スペースの有効活用など。また当社には、デザイナーも所属していることから、広報の支援も行っていく予定。

支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声

最初の面談での事業内容は漠然としたものでしたが、市場調査やアドバイスをいただき「この地域でやっていける」という決断ができました。仕出し弁当店の料理提供やチラシ配布など、元々の強み活かすという自分にはない発想で売上増にも導いていただきました。今後ご指導いただけるのは非常に心強いです。

# まちのパン屋さんが目指した薄利多売からの脱却。 ビジネスモデル転換とIT化・社風改善でビジネスを劇的に変革



## 認定支援機関の概要

### 公益財団法人沖縄県産業振興公社

【機関種別】公益財団法人  
 【所在地】沖縄県那覇市小祿1831-1  
 沖縄産業支援センター401  
 【設立】昭和46年12月  
 【従業員数】109名  
 【認定日】平成26年2月24日



## 中小企業・小規模事業者の概要

### いまいパン合同会社

【業種区分】製造業  
 【所在地】沖縄県那覇市真地  
 12-4  
 【設立】平成24年10月  
 【従業員数】35名  
 【資本金】300万円



<p><b>支援に至った経緯</b></p> <p>商品開発相談から 伴走型支援へ</p>	<p><b>経営状況の把握・課題設定</b></p> <p>脱薄利多売と差別化、 働き方改革が目標</p>	<p><b>解決策の提案・実施</b></p> <p>選択と集中で客単価や ロス率改善</p>	<p><b>今後の取組・フォローアップ</b></p> <p>利益重視とIT化推進、 従業員教育の強化</p>
---	---	---	---

## 7年前から焼き菓子開発など支援、窓口支援から伴走型支援へ

**1** 相談者はフランスで修行されたパン職人とケーキ職人のご夫婦。平成27年、食品ロスの多いパン中心の展開から、日持ちする焼き菓子の商品開発をサポートして以来、当機関が窓口支援を実施。開発した焼き菓子は物産展事業「那覇市長賞」優秀賞を受賞し、順調にも思えたが、2店目のオープン、法人化など、規模が拡大し企業が成長していくとともに、経営者としての悩み、苦労は増えていく一方であった。そこで、窓口支援から伴走型支援へ移行し令和2年に「課題解決集中支援」を行うこととなった。

## 薄利多売のビジネスモデル変革と差別化、働き方改革を推進

**2** 沖縄という立地では、薄利多売のビジネスモデルが成功しやすいこともあり価格競争に巻き込まれていた。また、近隣地域に新規の同業者の開業や大手コンビニが進出し、顧客の奪い合いも激化。原材料費の高騰や製造、数値管理業務などでの長時間労働による固定費の急増、従業員の採用難や定着率の低さといった課題にも直面していた。加えて、経営者も長時間労働で健康不安を抱えていた。そこで、薄利多売のビジネスモデルの変革、他の小売店やコンビニ商品との差別化、従業員と経営者の働き方改革の3つを課題として設定した。

## 売れ筋商品群の値上げと商品数の絞り込みで、客単価25%増・ロス85%減

**3** 薄利多売のスパイラルから抜け出すため、売れ筋商品を中心に値上げに踏み切ったが催事への参加、SNSでの情報発信などで、客離れは起こらず、むしろ客単価が3年間で25%アップした。また製造商品数を約2割減らし、毎日確実に売れる商品だけに製造を集中することで食品ロスを85%減らし利益率が向上。数値管理や労務管理のIT化により従業員と経営者の負担を軽減。ミーティングやホワイトボードで情報共有を密にし、誰もが発言しやすい雰囲気をつくったことで、社内コミュニケーションが活発になり、従業員のモチベーションアップにもつながった。

## 利益重視やIT化で経営改革、従業員教育にも注力

**4** 同社は売上より利益率重視の経営方針に変え、ビジネスモデル変革を達成した。今後も売り切れる量の製造、利益率が高くロスの少ない焼き菓子や高級パンへの移行などで競合との差別化を図る。また従業員が新商品を率先して提案するようになり、離職率も低下した。経営者1人で担っていたSNSの発信も、従業員が配達について取材や写真撮影を行うなど協力。この業種では珍しく従業員が数値管理業務などでPCを持ち、スキル向上のためPC教室にも通う。今後も従業員の教育に注力し、県外からも積極的に採用する方針だ。

**支援を受けた  
中小企業・  
小規模事業者の声**

数年前まで閉店しようとするほど業績が落ち込んでいました。支援者と出会い、人前で話すことも苦手だった私自身がかなり明るくなったと周囲に言われます。家庭環境も職場環境も劇的に良くなり、スタッフが生き生きと働く姿を見られるようになりました。若い頃にできなかったIT化や健康的な働き方を実践できて嬉しいです。

# 認定経営革新等支援機関に関する情報の参照先

■認定経営革新等支援機関による支援についての情報は、下記のURLにて御参照ください。

## ① 制度の概要や全体像に関する情報

**参照先** 中小企業庁WEBサイト「認定経営革新等支援機関」

**内容** 認定経営革新等支援機関認定制度の概要、新着情報

**URL** <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/>



**参照先** 中小企業基盤整備機構WEBサイト「認定経営革新等支援機関への支援」

**内容** 認定経営革新等支援機関を支援するため実施している専門家派遣や研修等の紹介

**URL** <https://www.smrj.go.jp/supporter/nintei/index.html>



## ② 個別の認定経営革新等支援機関の情報

**参照先** 中小企業庁WEBサイト「経営革新等支援機関認定一覧について」

**内容** 地方別の認定経営革新等支援機関の一覧

**URL** <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/kikan.htm>



**参照先** 中小企業基盤整備機構 よろず支援拠点(各都道府県に1箇所設置)

**内容** コーディネーターを中心に、地域の支援機関・各省庁・地方自治体等と密に連携しながら、相談に来た中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題を分析し、課題解決に最適な手法を選択する拠点

**URL** <https://yoroazu.smrj.go.jp/>



■認定経営革新等支援機関については、以下のお問合せ先まで御連絡ください。

No.	機関	電話番号	所在地	
1	中小企業庁	03-3501-1763(経営支援課)	〒100-8912 東京都千代田区霞が関1-3-1	
2	経済産業局	北海道	011-709-3140(中小企業課)	〒060-0808 北海道札幌市北区北8条西2丁目 札幌第1合同庁舎
3		東北	022-221-4806(経営支援課)	〒980-4806 宮城県仙台市青葉区本町3-3-1 仙台第1合同庁舎
4		関東	048-600-0296(経営支援課)	〒330-9715 埼玉県さいたま市中央区新都心1-1 さいたま新都心合同庁舎1号館
5		中部	052-951-2748(中小企業課)	〒460-8510 愛知県名古屋市中区三の丸2-5-2
6		近畿	06-6966-6063(創業・経営支援課)	〒540-8535 大阪府大阪市中央区大手前1-5-44 大阪合同庁舎1号館
7		中国	082-224-5661(中小企業課)	〒730-8531 広島県広島市中区上八丁堀6-30 広島合同庁舎2号館
8		四国	087-883-6423(中小企業課)	〒760-8512 香川県高松市サンポート3-33 高松サンポート合同庁舎7階
9		九州	092-482-5449(中小企業課)	〒812-8546 福岡県福岡市博多区博多駅東2-11-1 福岡合同庁舎
10		内閣府沖縄総合事務局 経済産業部	098-866-1755(中小企業課)	〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち2-1-1 那覇第2地方合同庁舎2号館
11	中小企業基盤整備機構	03-3433-8811(代表)	〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル	

認定経営革新等支援機関による  
中小企業・小規模事業者支援  
優良取組事例集

編集・発行

中小企業庁 経営支援部 経営支援課

〒100-8912

東京都千代田区霞が関一丁目3番1号

※掲載している内容は作成時点のものになります。

※本紙の無断転用・無断複製を禁じます。

