

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



経済産業省 中小企業庁
経営支援部経営支援課

はじめに

中小企業庁では、平成24年11月の第1回認定以降、平成27年2月までに23,367機関を認定経営革新等支援機関(以下、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3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、事業計画の策定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)

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・幅の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支援の活用が促進されること

を期待いたします。

1 認定支援機関等による優良取組支援事例…………… 7

【北海道】開発に向けた実施項目の整理等を通じ、除雪機巻き込み事故を防ぐ製品開発を支援…………… 8
一般財団法人旭川産業創造プラザ／株式会社オノデラ

【北海道】異分野である「食の市場」の立上げを複数機関で連携して具体化…………… 10
一般社団法人中小企業診断協会北海道／ジオ株式会社

【北海道】売上拡大に向けた赤錆除去装置の開発に対し、他事業者との連携体制作り等を提案…………… 12
平野陽子／株式会社美幌石材

【北海道】コンサルの創業に対し、資金計画策定や事業進捗管理を通じ、円滑な創業を目指す…………… 14
藤本康男／フーテックサービス株式会社

【北海道】新分野である動物医療機器分野への進出に対し、既存技術の強みを生かすよう助言…………… 16
株式会社北陸銀行釧路支店／菱エステイ島本鉄工株式会社

【青森県】伝統工芸を現代風デザインにアレンジした商品の事業化をサポート…………… 18
青森商工会議所／BREST

【岩手県】医療用人工股関節の品質測定に必要な機器の導入に向け、他機関と共にアドバイス…………… 20
公益財団法人いわて産業振興センター／品川光学株式会社

【宮城県】事業承継後の新商品開発等に向け、コンセプト設定や使用する材料の提案を実施…………… 22
旭日税理士法人／株式会社かね久

【宮城県】被災地での介護福祉事業創業に対し、数値計画の検証と資金繰り支援を実施…………… 24
石巻信用金庫本店／株式会社夢工房

【宮城県】販売ターゲットの選定等を通じ、イタリアントマトに着目した創業を支援…………… 26
宮城県中小企業団体中央会／企業組合スルーエイジ農園

【秋田県】創業直後からの収益確保を目指し、ジャンボニンニクの販売力強化を支援…………… 28
秋田県中小企業団体中央会／企業組合農藝舎

【秋田県】「地下水ヒートポンプ冷温水機」開発に向けて資金繰りに配慮した計画策定を支援…………… 30
佐藤増彦／ENEX株式会社

【山形県】多様な知見を活用しながら事業計画策定支援を行い、新事業立上げをサポート…………… 32
公益財団法人山形県企業振興公社／有限会社鮮魚かねに

【山形県】イグサの海外販路開拓に向け、海外での展示会出展の設計をサポート…………… 34
山形中央信用組合寒河江支店／畳屋道場株式会社

【福島県】他社との差別化のために天然染料開発に取り組む事業者を、財務面から支援…………… 36
税理士法人寺田共同会計事務所／福島染工株式会社

【茨城県】販路開拓に向け、図書館向けの新たなタブレット開発と人脈拡大を支援…………… 38
株式会社ひたちなかテクノセンター／株式会社ネクシモ

【栃木県】運送会社の資金調達のための、強みの分析や成長可能性の具体化を支援…………… 40
小山商工会議所／株式会社F.R.C

【栃木県】環境意識の高まりによる市場成長性を踏まえたアルミの表面処理の高度化を支援…………… 42
株式会社東和銀行足利支店／オグラ金属株式会社

【群馬県】薬草茶開発への新規参入に挑戦する事業者の設備調達を支援…………… 44
群馬県商工会連合会／有限会社川場物産センター

【埼玉県】事業計画の策定及び資金調達の実行を通じ、障害福祉サービス業の創業を支援…………… 46
株式会社埼玉りそな銀行東松山支店／合同会社ラボリ

【埼玉県】低強度プラスチックを使った高強度ペレット開発に向けて事業計画の策定を支援…………… 48
株式会社ディセンター／高浪化学株式会社

【千葉県】事業計画策定時に高品質で低コストな鋼板の開発の社会的意義を明確化…………… 50
株式会社商工組合中央金庫押上支店浦安出張所／藤澤鋼板株式会社

【東京都】新しいタイプの靴の販売事業の立上げと販路開拓等を支援…………… 52
上田曾太郎／デバイスクリエーション株式会社

【東京都】カーボンナノチューブを用いた新商品開発に係る資金計画の策定を支援…………… 54
薄井保男／株式会社テムテック研究所

【東京都】不動産・物品賃貸事業者の創業に対し、販路計画と売上計画策定を支援…………… 56
青梅信用金庫玉川上水支店／株式会社心愛

【東京都】電子基板製造の受注増に向け導入設備の優先順位付けを助言し、事業立直しを支援…………… 58
大滝俊武／株式会社ミニモ

【東京都】提携先の紹介や経営改善計画策定支援を通じ、堆肥販売事業の立上げを支援…………… 60
下川和久／株式会社小川急送

【東京都】振動を信号変換する技術を応用した商品開発とその販路開拓に向けた支援…………… 62
一般社団法人首都圏産業活性化協会／昭和測器株式会社

【東京都】動物病院の開業に対し、事業目標の設定や地域人口等の調査を支援…………… 64
税理士法人第一経理／葛西りんかい動物病院

【東京都】支援を通じた商品力の向上等を契機に新たなことに挑戦する企業へ変革…………… 66
樽本哲／玉川食品株式会社

【東京都】海外投資支援ビジネスの創業に対し、資金計画策定と広報宣伝手法の支援を実施…………… 68
東京中央税理士法人／デュエットリサーチ株式会社

【東京都】売上拡大とコストカットを目指し、メタリック塗装分野の競争力を強化…………… 70
公益財団法人東京都中小企業振興公社／新巧塗装工業株式会社

【東京都】衛星画像と地図情報を重ねた「衛星知図」を提供する宇宙ビジネスの創業を支援…………… 72
平田豊／合同会社スペースアイズ

【神奈川県】フライス加工設備の増強に向け、導入コスト等を踏まえた事業計画策定を支援…………… 74
池田忠博／有限会社小向製作所

【神奈川県】サファイアセルの開発と事業化を技術・経営の両面から支援…………… 76
株式会社さがみはら産業創造センター／株式会社ジャパンセル

【神奈川県】高級ゴルフクラブスタンド製造業の創業に対し、価格の設定に係る支援等を実施…………… 78
税理士法人仲田パートナーズ会計／株式会社BRANCO

【神奈川県】小型・高精度・高分解能の測定機用部品の開発に向け、試作品用の資金調達を支援…………… 80
株式会社八千代銀行大和支店／エクストコム株式会社

【新潟県】放射線測定機素材（シンチ板）の製品化や販売に向けて市場調査等の支援を実施…………… 82
柏崎商工会議所／株式会社ブラケン

【新潟県】新たな顧客層を開拓するため、若者向け日本酒の開発を産学官金が連携して…………… 84
柏崎信用金庫／石塚酒造株式会社

【山梨県】現場の自主性を重視しつつ、健康促進効果を高めたネックレスの開発を支援…………… 86
A-MEC株式会社／株式会社ギリオン

【山梨県】環境認証「ISO14001」の取得準備を専門家と連携して支援…………… 88
中央市商工会／株式会社Toshin

【長野県】3Dテレビ用ディスプレイの加工装置用部品開発に向け、円滑な融資交渉を支援…………… 90
株式会社佐々木会計事務所／有限会社ハイメック

【長野県】企業競争力強化のための技術力向上と生産体制構築を人材育成と設備導入で支援…………… 92
公益財団法人長野県中小企業振興センター／株式会社山岸製作所

【静岡県】部品メーカーから完成品を提案できるメーカーへの変革に向け、新製品開発を支援…………… 94
吉田町商工会／本橋テーブ株式会社

【富山県】売上の低迷に苦しむ事業者による、航空機分野等への新事業展開を支援…………… 96
高岡信用金庫／三英工業株式会社

【富山県】メニエール病の眼振検査用の眼鏡開発に対し、マーケット分析等の支援を実施…………… 98
公益財団法人富山県新世紀産業機構／株式会社ハイメック

【石川県】精密部品製造等の生産性向上に向け、工程を削減するための切削工具の導入を支援…………… 100
公益財団法人石川県産業創出支援機構／株式会社原田鉄工所

【岐阜県】飲食店の抜本的な経営改善に向け、ターゲット選定や店舗改修等を提案…………… 102
岐阜県商工会連合会／松本屋

【岐阜県】データ分析に長けた中小企業診断士と連携し、「高栄養価な清酒」の開発を支援…………… 104
土岐商工会議所／千古乃岩酒造株式会社

【愛知県】事業承継を契機とした宅配サービス等の事業立上げに向け、事業計画策定を支援…… 106 旭商工会／彦平商店	【鳥取県】店舗選びからメニューデザインまで中華料理店の創業に向けて支援 …… 156 鳥取県中部商工会産業支援センター／勝隆店
【愛知県】金融機関と連携し、自動車部品製造業者の再建に向けた中期計画策定・実行を支援…… 108 上島一丈／トリニ化学株式会社	【島根県】子育てをする親へのニーズ調査等を行い、個別学習指導塾の創業を支援 …… 158 奥出雲町商工会／奥出雲塾
【愛知県】光目覚まし装置開発に対し、資金計画の提案や部品調達先の紹介等の支援を実施 …… 110 豊橋信用金庫／株式会社太飛	【島根県】地元食材を活用したパンの製造業の創業を支援し、創業後の売上伸長にも貢献 …… 160 島根県中小企業団体中央会／やだぼん
【三重県】電子機器製品の生産可能機種増強を目指した設備導入に向け、資金調達支援を実施… 112 大紀町商工会／有限会社二色電子	【島根県】利益率改善に向けたおやきの開発に対し、原料の調達先に係るアドバイス等を実施… 162 公益財団法人しまね産業振興財団／有限会社二幸
【三重県】3Dレーザー印字技術の事業化に対し、事業計画の課題や見通しの明確化を支援…… 114 公益財団法人三重県産業支援センター／共栄産業株式会社	【岡山県】地元産のシャコを用いたパイの開発・販売について事業計画の策定を支援 …… 164 浅口商工会／洋菓子工房ベルジェ
【福井県】オリジナル醤油による新事業展開に対し、ターゲット選定等のアドバイスを実施 …… 116 大野商工会議所／野村醤油株式会社	【岡山県】売上改善のため外部の専門家等と連携し、新たなレトルト食品の開発を支援 …… 166 阿哲商工会／株式会社哲多すずらん食品加工
【福井県】食べる醤油のもろみを常温保存可能に改良し、製造・販売面でも支援 …… 118 高浜町商工会／千成屋醤油店	【岡山県】開発提案型の新製品開発に対し、強み・弱みの分析と適切な設備導入を提案 …… 168 公益財団法人岡山県産業振興財団／富士アイ、エム、シー株式会社
【滋賀県】市場分析等によりエコカー・新エネルギー分野向け新事業立上げを支援 …… 120 大辻税理士法人／小林精工株式会社	【岡山県】2号店の立上げに向け、経営革新塾等の紹介を通じてコンセプト決定等を支援 …… 170 岡山商工会議所／株式会社ゴールドヒジリスト
【京都府】地域の課題解決を目指す太陽光発電会社の創業を支援 …… 122 岡田博／サンライト株式会社	【岡山県】頓挫していた木工教室の開催に向け、機材の購入やパンフレットの作成等を支援 …… 172 総社吉備路商工会昭和支所／あすなる工房
【京都府】創作料理等を提供する新店舗の開業に向けて、事業コンセプト等を提案 …… 124 平松孝朗／株式会社佳翔	【岡山県】消費者ニーズ調査等により、本格展開を目指す日本料理の移動販売事業を支援 …… 174 真庭商工会／みよし
【大阪府】介護分野での新事業展開に対し、ターゲット設定や認知度向上等に係る助言を実施… 126 戎欽也／株式会社123	【広島県】生酒の瓶詰め設備の導入に向け、ものづくりの専門機関と連携し計画策定を支援 …… 176 呉信用金庫仁方支店／宝剣酒造株式会社
【大阪府】高齢者の住宅ニーズを押さえた事業計画・チラシ作成による顧客獲得を支援 …… 128 岡田明穂／株式会社Sイノベーション	【広島県】ニーズや競合他社等の市場調査により、松の再生事業への新規参入を支援 …… 178 福山北商工会／マルフク株式会社
【大阪府】アルミ備品製造工程の効率化に係る設備の導入に対し、採算性の試算等を支援 …… 130 土肥会計事務所／株式会社岩本金属製作所	【山口県】顧客層を見据えた店舗設計の助言等を行い、野草料理を提供するカフェ作りを支援 …… 180 やましる商工会錦支所／有限会社錦ドリーム開発
【大阪府】数値計画策定支援等を通じて、同質化競争脱却に向けた新商品開発を支援 …… 132 豊中商工会議所／有限会社ファーストシーン	【徳島県】縫製の担い手の高齢化に対応するため、全自動裁断機導入の効果を試算 …… 182 吉野川市商工会／白山衣料株式会社
【大阪府】経費の精緻化と関税に関する助言により中国向け化粧品輸出事業立上げを支援 …… 134 畑山佳之／宏進株式会社	【香川県】伝統的な神輿等を維持するための部品製造会社の創業を会計面・広報面から支援 …… 184 観音寺信用金庫／藤下工業
【大阪府】金型製造の工程別の財務分析等を支援し、売上や収益を改善 …… 136 飛多朋子／金剛ダイス工業株式会社	【愛媛県】来客数に伸び悩む飲食店に対し、来客数の増加に向けたアンケート調査等を支援 …… 186 公益財団法人えひめ産業振興財団／有限会社タカアゼ
【大阪府】訪問看護サービスの創業に対し、会計管理手法の提供や事業計画策定を支援 …… 138 日根野谷精／株式会社ぶらす	【愛媛県】立地選びや地域のニーズ調査を通して、オートバイ販売・修理業の創業をサポート …… 188 松山商工会議所／MOTOGARAGE Hangout
【大阪府】面期的形状の金網開発に向けて、資金面・技術面の双方の観点から支援 …… 140 八尾商工会議所／株式会社八尾金網製作所	【高知県】データにより需要を裏付けし、海底の堀削作業用の測定機器の改良を支援 …… 190 矢野平八／パシフィックソフトウェア開発株式会社
【兵庫県】事業運営の詳細な助言等で、食事とワインの楽しさを伝えるフレンチレストランの開業を支援 …… 142 小川裕右／りょうりとおさけ deux couleurs(ドゥ・クルール)	【福岡県】新たな制御盤の開発等をコストの妥当性検証や販売先候補の紹介等により支援 …… 192 川原孝行／仁匠テック株式会社
【兵庫県】中小企業診断士と連携し、新分野の商品である「吸音ソファ」の開発を支援 …… 144 丹波市商工会／谷水加工板工業株式会社	【福岡県】モーターの部品製造から完成品製造への事業拡大に対し、ターゲット選定等を支援 …… 194 鞍手町商工会／有限会社田尻電機製作所
【兵庫県】地域特性を踏まえたマーケティング支援を通じ、ナポリピッツァ店の創業を支援 …… 146 正木博夫／ピッツェリアアデルマーレ	【福岡県】3Dプリンタの販売事業立上げに向け、市場のニーズを明確化し出口戦略を提案 …… 196 田辺高敏／株式会社ケンピル
【兵庫県】調剤薬局の赤字解消に向け、仕入れ方法の改善や在庫管理システムの導入を支援 …… 148 丸岡稔洋／株式会社スターメディカル	【福岡県】木製おもちゃの販売拡大に向け、商工会のネットワークを生かした支援を実施 …… 198 筑紫野市商工会／トポスデザイン株式会社
【奈良県】発酵熟を用いた栽培システム実現に向けた支援により、コスト削減に貢献 …… 150 明日香村商工会／あす花園芸	【福岡県】販売ターゲット設定や資金計画作り等で、差別化のための新たな弁当箱開発を支援 …… 200 前田俊雄／ベストフーズ株式会社
【奈良県】自衛隊用ソックス等の多様な企画力を生かした新商品の短期開発体制構築を支援 …… 152 税理士法人縁／有限会社異繊維工業所	【佐賀県】工品質向上に向けた土壌攪拌状態計測装置の開発に対し、市場動向調査等を支援 …… 202 有田商工会議所／株式会社セリタ建設
【和歌山県】地域の課題を解決するための排水処理の高度化に向けた開発を支援 …… 154 田辺商工会議所／エコ和歌山株式会社	【佐賀県】市場調査等を通じ、燃料電池自動車の普及を見据えた電装品事業の立上げを支援 …… 204 佐賀県商工会連合会／聖徳ゼロテック株式会社

CONTENTS

【長崎県】事業計画策定・資金調達等の多面的な助言により、地元での洋菓子店創業を支援……………	206
壱岐市商工会／パティスリー カプリチオ	
【熊本県】医療機器開発への参入に向けた支出計画の精査や会計システムの導入を支援……………	208
K&I久峨税理士事務所／株式会社上村エンタープライズ	
【熊本県】資金力・会計能力強化に向けた支援を通じて、地元の農作物を活用した創業を支援……	210
西展宏／友家堂	
【大分県】市場調査やパートナー紹介を通じ、建築事務所向けのサービスを行う創業を支援……	212
公益財団法人大分県産業創造機構／株式会社零SPACE	
【大分県】事務所等のメンテナンス・清掃事業者の、合同会社での法人化を支援……………	214
大分県中小企業団体中央会／合同会社M&m	
【宮崎県】市場調査等により、ソフト開発からハード開発に挑戦する事業者の商品設計を支援…	216
公益財団法人宮崎県産業振興機構／株式会社インタープロ	
【宮崎県】新塗料開発に伴う研究開発体制の構築・新たな市場開拓を支援……………	218
宮崎商工会議所／株式会社宮防	
【宮崎県】航空機部品製造に係る設備導入に対し、大型の支出に対応できる計画の策定を支援…	220
株式会社宮崎太陽銀行延岡支店／ミツワハガネ株式会社	
【鹿児島県】事業計画策定や資金調達支援を通じて、健康自然食品の開発を支援……………	222
始良市商工会／株式会社ホートク食品	
【鹿児島県】おからや豆乳を使った商品改良と新商品開発の支援を通じて、売上拡大に貢献……	224
鹿児島県商工会連合会／有限会社川野食品	
【沖縄県】設備調達支援やデザイン、商標等の専門家紹介を通じて調剤薬局の創業を支援……	226
糸満市商工会／薬局えぱーわーな～	
【沖縄県】融資に係る支援等を通じ、他に類のないコンクリート強化材の事業化をサポート……	228
金城達也／株式会社ゼロテクノ沖縄	
2 認定支援機関の中小企業・小規模事業者支援における活動事例について……………	231
お問合せ先……………	246

1 認定支援機関等による 優良取組支援事例

開発に向けた実施項目の整理等を通じ、 除雪機巻き込み事故を防ぐ製品開発を支援

認定
支援機関

一般財団法人旭川産業創造プラザ

一般財団法人

〈所在地〉北海道旭川市緑が丘東1-3-1-6
〈設立〉平成4年 〈従業員数〉16名
〈認定日〉平成25年4月26日



株式会社オノデラ

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業・鉄鋼業

〈所在地〉北海道旭川市東鷹栖2-11-2537-14
〈設立〉平成12年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉40名



経緯

地域課題解消に向け新製品開発に取り組む企業を支援

旭川市を中心とした北海道地域の企業に対して、同機関は、「ものづくり」「販路拡大」「創業」「産学官連携・新産業創出」「人材育成」「食クラスター推進(食品製造・食品加工・衛生管理の支援等、食に特化した支援)」の6分野での支援を実施している。

建設機械用部品を製造する株式会社オノデラ(以下、同社)との関係は、以前に「除雪作業用プラウ(除雪用建機の前方向にある雪を押し出す部位)」の改良に取り組む同社の紹介を受け、支援したことに始まる。その後、同社は地域の課題であった除雪用建機の運転手の視界不良により毎年発生する「人の巻き込み事故」を防ぐための新製品開発を検討していた。その中で、製品の一部を透明にすることで、視界不良を改善しようと考えた際に、再び同社から同機関に支援依頼があり、新製品開発の支援を行うことにした。

支援内容・工夫

開発に向けてスケジュールと必要な項目の整理を提案

まず、開発期間も限られていたことから、同社の新製品を開発する上で、試作機開発までの全体のスケジュールを作成する必要があると提案するとともに、北海道立総合研究機構工業試験場での試験などの開発完了までに必要な工程や項目を明確化した。

また、透明化することで従来製品と比べ、強度や耐久度が劣っているように見える可能性があること指摘し、定量的に従来製品と同等の強度や耐久度があることを示すことができれば、販売時に従来製品に対する優位性を明確化できるのではないかとアドバイスを行った。

成果・効果

新製品開発に成功し、取引先の確保にも繋がる

同機関による開発にかかるスケジュール管理などのサポート支援により、必要な試験工程を踏まえ、研究開発において必要な検討項目を認識した同社は、品質の維持等も担保できた新製品の研究開発に成功。開発後には、展示会への出展の提案や、展示会内やホームページ・SNSの広報として動画を用いた同社製品のアピールの提案など、販路獲得に向けた支援も提供した結果、北海道以外の地域の大手建機メーカー等へも同社製品をアピールすることができ、取引にも繋がった。

今後の取組

新製品開発だけでなく、新たに販促面での支援も展開

これまで、ものづくり関連の新製品開発を主に支援してきたが、今回のように販促上の支援も併せて期待している中小企業等が多いのではないかと考えている。今後は、展示会や異業種交流会、及び、他地域の事業者等との交流会を積極的に開催し、中小企業等の販路拡大に向けた支援を提供していきたいと考えている。

経緯

除雪機への巻き込み事故を防ぐ、新製品の開発を決意

建設機械用部品を製造する同社は、特に北海道という地域性から、除雪用部品の製造に強みを持っており、顧客の要望に応じた製品カスタマイズ等も行っている。

以前に自治体からの依頼で、除雪作業用プラウ(除雪用建機の前方向に装着され、雪を押し出す部位)の雪漏れ防止用シャッターの開発に取り組むこととなった際、同自治体から一般財団法人旭川産業創造プラザ(以下、同機関)の紹介を受け、同機関に支援を依頼した結果、無事にこのシャッター開発に成功することができた。

その後、毎年のように発生する「除雪用建機による人の巻き込み事故」に問題に着目し、当課題を解決することが同社の使命と感じ、このような事故を抑制する製品開発を検討した。「運転手の視界が悪いことで、事故が発生する」と考えた同社では、製品の一部を透明な仕様とすることを企画。この企画を確立するために、同機関に再度支援を依頼し、新製品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

開発スケジュールの調整や新製品の品質を証明

まず、同機関から新製品の開発のスケジュールを把握すべきという提案を受け、同機関と共に試作品開発の全体スケジュールを作成。スケジュールに関しては、北海道立総合研究機構工業試験場の活用等、同機関が明確化した項目に従って、同社の資金や開発の進捗具合に応じて、スケジュールを調整した。

さらに、同機関から試作品の強度、耐久度の懸念さえ払拭できれば、新製品の優位性を主張できるのではないかとアドバイスを受け、北海道立総合研究機構工業試験場の試験を活用しながら、ひずみの測定や曲げの調査、経年劣化調査等といった特殊樹脂により透明化した部位の強度や耐久度を測定し、販売時に従来製品と遜色ないことを証明できる結果を得た。

成果・効果

除雪用建機の透明化に成功し、道外企業とも取引を実施

同機関によるスケジュール管理等の支援により、製品を開発する上で検討項目の把握や製品の品質を証明できた同社は、新製品開発に成功。その後、同機関から建機メーカー等が参加する中小企業展への出展依頼を受け、参加を決意。この際、新製品の特徴を来場者に訴求するために、同機関の助言を受けて「製品紹介動画」を作成する等、製品開発後も支援を受け、道外の建機メーカー等との取引にも繋がった。

ロシア等への販売展開を見据え、市場調査を実施

今後の課題として国外の販路開拓を挙げており、除雪作業用プラウに関しては、ロシア等への海外展開を検討している。現在、市場ニーズがどの部分に存在しているかの調査を実施しているところではあるが、今後は同機関による海外販路開拓支援の活用も視野に入れながら、展開を進めて行く予定である。

異分野である「食の市場」の立上げを複数機関で連携して具体化

認定
支援機関

一般社団法人中小企業診断協会北海道

一般社団法人

〈所在地〉北海道札幌市中央区北4条西6-1

〈設立〉平成24年 〈従業員数〉3名

〈認定日〉平成25年9月20日



ジオ株式会社

中小企業・
小規模
事業者

窯業・土石製品製造業、不動産賃貸業・管理業

〈所在地〉北海道網走市南4条東6-2-1

〈設立〉平成4年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉5名



経緯

異分野への挑戦に対し、事業内容の具体化等を支援

商店街振興組合、産業振興財団、信用保証協会、金融機関等の他、大手民間企業の計44機関で構成される北海道ビジネス創造連携プラットフォーム(以下、同プラットフォーム)に所属する中小企業診断協会北海道(以下、同会)、及び、網走信用金庫(以下、同金庫)と、硝子商品製造等を行うジオ株式会社(以下、同社)との関係は、以前に同社から同会の山崎氏(以下、同氏)に、新商品開発にかかる設備導入の経営相談があったことに始まる。

その後、食の市場を立上げる新たな事業に関する相談を受けたところ、新分野への参入であることから、事業内容の具体化が図れておらず、また、店舗の改装費用を調達する必要もあったため、同会は同金庫と連携し、資金調達に関する支援も含めた新事業展開の支援を行うこととした。

支援内容・工夫

商品コンセプトや集客方法等をアドバイス

まず、商品コンセプトの設計に取り組んだ同社に対して、より多くの顧客に訴求するものとするため、同会より「この地に来訪しなければ出来ないものを提供することが重要である」と助言し、コンセプト設計を支援した。また、集客方法について、近くに年間数十万人が来訪する道の駅が存在することから、顧客を誘導することを旨とした企画の検討を提案した。

また、同金庫からは、一般的な海産食材の単価や販売点数、及び、年間の道の駅の来客数から見込まれる顧客数等を用いて売上予測を立てることを提案するとともに、一般的な海産食材の単価や販売点数等の市場データを提供した。

成果・効果

店舗の改装を実現し、立上げ時期の見通しも明確化

商品コンセプト・販促企画の他、売上見通しの明確化支援により、食の市場の事業内容を具体化できた同社では、同金庫の融資見込みも立ち、店舗の改装も実現。結果、平成27年のゴールデンウィークに新事業が立上がることを見通しも立った。

今後の取組

民間の構成機関も巻き込んだ連携支援を強化

同会や同金庫が所属する同プラットフォームでは、経営相談の場において、ベンチャーキャピタルやIT企業などの民間の構成機関がその分野で事業を行っている場合には同席し、実務を知る立場からより実行性の高い助言を実施できるようにする等、具体的な仕組みの検討を開始している。このように、様々な課題に対応出来るよう、構成機関間の連携支援を強化していきたいと考えている。

経緯

異分野である「食の市場」の立上げに挑戦

硝子商品の製造等を行う同社は、主に流氷を模した硝子商品を観光客向けに販売している。

北海道ビジネス創造連携プラットフォーム(以下、同プラットフォーム)に所属する中小企業診断協会北海道(以下、同会)と網走信用金庫(以下、同金庫)との関係は、同会の山崎氏(以下、同氏)に、以前、新商品開発にかかる設備導入に向けた資金調達の相談を行ったことがきっかけであった。

その後、同社では、①観光地としての魅力を高められ、②相乗効果で既存事業の来客数の向上を見込むことができることから、同商品の売り場の隣接地にある建物を改装して生鮮食品等の販売事業(以下、同事業)の立上げを実現したいと考えた。しかし、未経験分野等であることから事業内容を具体化できていなかったため、同会に相談し、新事業展開を決意した。

また、改装資金も必要であることから、同会から提案を受け、同金庫からも共同支援を受けることとなった。

取組・工夫

オホーツク海の食材に拘る商品コンセプトを明確化

まず、商品コンセプトの具体化を図った同社では、同会からの助言を踏まえ「地域産品であるオホーツク海産の食材にこだわった品揃え」とすることを決定。また、集客方法について、同会からの提案を基に、①オホーツク海産食材の品揃えであることをチラシ等に明確に記載すること、②近隣の「道の駅」で実施される四季のイベント(例えば、春であればカニ料理を飲食店が販売し、消費者評価を競う企画等)と連動した企画を実施することを計画。

加えて、同金庫から助言のあった来客数予測の立て方と提供された市場データを活用し、「近くの道の駅における年間来客数の約15%が獲得出来た場合」を前提に想定客数を明確化し、売上予測を作成した。

成果・効果

事業内容を具体化し店舗を改装、立上げ時期も明確に

商品コンセプト・集客方法の他、売上の見通しを立てたことにより、長年構想レベルに留まっていた食の市場の事業内容を具体化することができ、更に、同金庫からの融資見込みも立ち、店舗の改装にも成功。平成27年の5月頃に事業開始の時期を見込むことができた。

今後は営業開始に向けて実務面の設計を実施

来年5月の営業開始に向けて準備を進めている同社では、今後は事業立上げ後の実務設計が課題となると認識している。そのために同会や同金庫が所属する同プラットフォームの支援も活用しながら、「店舗内の導線設計」「人材の確保」「販促方法」「ネット販売」「商品開発」等、多岐に渡る実務面の設計を実施することとしている。

売上拡大に向けた赤錆除去装置の開発に対し、他事業者との連携体制作り等を提案

認定
支援機関

平野陽子

中小企業診断士

〈所在地〉北海道札幌市中央区南20条西7-3-1-308
〈設立〉平成2年 〈従業員数〉－
〈認定日〉平成25年3月21日



株式会社美幌石材

中小企業・
小規模
事業者

石工品製造業

〈所在地〉北海道網走郡美幌町字日の出1-22
〈設立〉昭和51年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉5名



経緯

売上拡大に向けた新事業立上げへの挑戦を支援

主に北海道で中小企業や小規模事業者へ、事業計画の策定、新事業展開、廃業、M&A等多岐に渡る支援を提供している同機関と、主に墓石の製造・販売を営む株式会社美幌石材(以下、同社)とは、同機関が新規事業の支援事例について講演したセミナーに、同社が参加していたことを契機に知り合った。

セミナー後、既存事業の先行き不安から売上の拡大を目指すため、新規事業として検討していた「赤錆除去装置の製造・販売事業(以下、同事業)」について相談を受けた。そこで、同事業の試作品開発に向けて小規模事業活性化補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、資金面のサポートも見据えた新規事業立上げの支援を提供することにした。

支援内容・工夫

外部との連携を提案し、計画の採算性等についても精査

まず、事業実施にあたって、①同事業が同社にとっては新分野での取組であり、「独立行政法人の試験場」や「大学の教授」といった技術的ノウハウを有する組織・人に協力してもらうことが重要だと考えたこと、②商品開発に成功し、販売することになった暁には、赤錆除去効果の科学的な裏付けも必要になることを考えたことから、外部の専門機関等と連携した体制作りを提案した。

また、事業計画策定の際には、そもそも同事業に対するニーズがあるかどうかについて、類似商品等の動向を見て、事業の市場性・採算性について精査した。さらに、事業立上げ後の、妥当な販売価格や原価についても、他の類似商品等の情報を提供するなど支援を行った。

成果・効果

他事業者と連携し、試作品開発を開始

外部との連携の必要性や事業計画の精査等の支援を通じ、商品開発の体制や販売後の売上・利益の見込み等を明確化し、同補助金の採択にも繋がった。その後、大学の教授の協力も得て赤錆除去装置の試作品開発を開始することができた。

今後、同事業が立上がった暁には、例えば、建設資材の卸売業者やマンション管理会社等といった具体的な販売先の案を提示し、売上の拡大に貢献できればと考えている。

今後の取組

新事業立上げや創業に向けた支援を積極的に提供

当認定機関は、これまで中小企業等の資金調達、新事業展開及び創業等の支援に力を入れてきたが、今後新事業展開や創業に向けた支援にも、一層力を入れていきたいと考えている。

経緯

更なる売上拡大を目指し、赤錆除去装置の開発に挑戦

主に墓石の製造、及び、販売事業を営む同社では、墓石の販売市場が人口減少により縮小傾向にあることと、差別化が難しい業界であることを踏まえ、墓石の製造・販売事業のみによる売上拡大は難しいと認識していた。そのため、新事業の必要性を強く認識していた同社では、人々の健康増進に寄与する「水道管の赤錆を除去する装置の製造・販売事業(以下、同事業)」を考えていた。

そのような中、平野中小企業診断士(以下、同機関)が支援してきた中小企業の新事業立上げにおける実績についてセミナーで話を聞く機会があり、同機関の豊富な支援実績に興味を持った。そこで、同事業の展開可能性について同機関に相談。それに対し、試作品開発に必要な資金について、同機関より小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の紹介を受け、同補助金の活用を通じた支援を受けながら、同事業の立上げを実施することとした。

取組・工夫

公共試験場や大学の科学的データを用いた計画を策定

同事業は同社にとって初めての事業分野であり、専門性を要する事業分野でもあるため、同機関より「外部の専門的知見やノウハウを活用できる体制を整備すること」の提案を受け、開発に係る公共の試験場の活用や開発中又は開発後の販促時に必要な科学的な裏付けデータを得るため大学の教授等の協力を得ること等を事業計画に組み込んだ。

このほか、実用化を成し遂げた後の価格設定やコストの見通しについて、同機関の調査から得られた他の類似商品等の情報を踏まえ設計し、数値計画作りに役立てた。

成果・効果

赤錆除去装置の試作品開発を大学と協力して推進

同機関による外部との連携の必要性や事業計画の精査等の支援を受けて、商品開発時の体制や販売後の売上・利益の見込み等を明確化した同社では、同補助金の採択に繋がった。その後、大学の教授から開発する装置の赤錆除去効果の科学的な検証に係るアドバイス等も得て、試作品開発を推進。

事業立上げ後の販売戦略として、無料での使用を検討

今後は、同事業の立上げが目下の目標となるが、立上げ後の拡販を目指すため、販売戦略の具体化や実現の方法等に関して、同機関から引き続きアドバイスを受けつつ、まずは無料で使用してもらい、同装置の効果を実感してもらうという販売戦略を実施する。

コンサルの創業に対し、資金計画策定や事業進捗管理を通じ、円滑な創業を目指す

認定
支援機関

藤本康男

税理士

〈所在地〉北海道札幌市北区あいの里3条8-1-21
〈設立〉平成19年 〈従業員数〉－
〈認定日〉平成25年2月1日



フーテックサービス株式会社

中小企業・
小規模
事業者

専門サービス業

〈所在地〉北海道札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1
札幌市産業振興センター3階C10
〈設立〉平成25年 〈資本金〉200万円
〈従業員数〉1名

経緯

コンサルの創業に対し、計画策定等の支援を決意

会計の仕訳や記帳方法の指導といった税務関連サービスと、管理会計を中小企業に導入するサービス等を手掛けている同機関は、食品加工工場や1次産業従事者等にコンサルティングサービスを提供するフーテックサービス株式会社(以下、同社)の代表取締役である今氏(以下、同氏)と、北海道の税理士関連組織が主催した創業塾に参加したことをきっかけに知り合い、同氏は創業前であったが、創業時には同機関と税務顧問契約を締結することを約束した。

その後、同氏からコンサルティング企業の創業に向けた支援の依頼があったため、豊富な管理会計の知見等も活用して、税務関連サービス以外の資金計画策定・事業の進捗管理等といった支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

複数の資金計画策定や事業の進捗管理について支援

まず、コンサルティングサービス単価については、同氏が一名で事業を行うため、「一度に担当可能な顧客数」と「固定費を踏まえた売上げ水準」を勘案し、採算の合うサービス単価を設定するよう助言を行った。

また、資金繰りについては、今後、進捗状況がどのように変化しても、計画的に対応できるようにするため、複数パターンの資金繰り予定表の作成を促した。

創業直後の事業計画実行段階では、PDCAサイクルの早期構築を実現するため、新規顧客を営業訪問した場合に、「実際にどのような営業をしたのか」「営業した結果、今後どのようなアクションを取る予定か」といった問いかけを実施する等、事業の進捗管理に努め、具体的にどのようなターゲットにどのようにアプローチをする必要があるか等について同社と共に確認した。

成果・効果

計画策定等により円滑な創業に向けた仕組みを構築

様々なパターンの資金計画策定や事業管理支援などにより、事業を立上げることに成功するとともに、単価設定のアドバイスによって、利益を取れるサービスモデルの設計ができ、資金繰り予定表の策定支援を通じて、先を見越した事業運営にも成功した。さらに、月次で営業の進捗状況をチェックすることで、円滑な資金繰りを行える仕組みを構築できた。

今後の取組

税務関連と経営支援の業務を融合したサービスを強化

今後税理士としての税務関連業務と管理会計をベースとした経営支援業務を融合したサービスの確立を通じて、管理会計を通じた経営支援業務という点を強化し、他の支援機関との差別化を図りつつ、中小企業に対する支援をより強化していきたいと考えている。

経緯

食品工場や6次産業化へのコンサルを行う創業を決意

「食品工場に対するコンサルティング業務」と「農家等に対する6次産業化支援業務」を行うコンサルティング会社である同社は、食品工場向けには、HACCP導入支援やトヨタの生産方式を活かした効率改善手法の導入を通じて「衛生管理強化」と「業務効率化」の両立を図る支援を行い、6次産業化支援では、商品パッケージの提案から小売に必要な備品の調達等までワンストップで支援を提供している。

藤本税理士(以下、同機関)とは、北海道の税理士関連組織主催の創業塾に同社の代表取締役である今氏(以下、同氏)が参加したことを契機に知り合い、当時は創業前であったが、自宅が近いこと等も踏まえ、創業時には同機関と税務顧問契約を締結する事を約束。同機関の支援も活用しながら創業に取り組むこととした。

取組・工夫

単価の設計・資金計画策定・事業の進捗管理を実施

創業に当たり、まずコンサルティングサービス単価の設計に取り掛かった際に、相場が分からなかったため、同氏の以前勤めていた企業が活用していたコンサルタントの単価を参考に進めていたが、創業直後はその価格では顧客獲得が難しいと考え、より安価な単価を設定することを検討。

これについて、同機関から「一度に担当可能な顧客数」と「固定費を踏まえた売上げ水準」を踏まえると、単価を上げる必要性があると指摘され、同氏のスキルに見合い、且つ、固定費を賄うことが可能と見込まれるサービス単価を設定した。また、資金計画について、同機関から「環境変化に確実に対応できるよう、複数のシナリオを準備すべき」との助言を受け、複数の資金計画も作成。創業後は資金繰りに困ることのないよう、毎月同機関とこの計画の進捗状況について確認した。

成果・効果

経営管理体制を構築し、安定した事業立上げに成功

適切な単価の設定や資金計画に基づいた事業管理などの体制を構築したことで、事業の立上げに成功するとともに、その後も利益やコストの調整、営業方法の確認とその修正などが定期的にも実施できる安定的な事業実施体制が構築された。

また、同機関は以前メーカーの経理部に勤めていたことから、製造業の会計知識に詳しいこともあり、支援を受ける中で、同氏はそのノウハウも得ることができ、コンサルティング会社としての能力強化にも繋がった。

今後は、ファブレスメーカーとしての活動も視野に

現在は、コンサルティング業者であるが、今後は同社の顧問先に製造を委託する等して、ファブレスメーカー(工場等といった製造機能を保有しない製造業)としての事業展開を視野に入れており、適宜同機関の支援も受けながら、この取組で更なる事業の拡大を図りたいと考えている。

新分野である動物医療機器分野への進出に対し、既存技術の強みを生かすよう助言

認定
支援機関

株式会社北陸銀行釧路支店

金融機関

〈所在地〉北海道釧路市北大通10-1-4
〈設立〉昭和18年 〈従業員数〉2,877名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

菱工ステイ島本鉄工株式会社

輸送用機械器具製造業

〈所在地〉北海道釧路市仲浜町6-23
〈設立〉昭和27年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉35名



経緯

長年の融資先からの相談を受け、新事業展開を支援

長年釧路周辺の地場産業企業と信頼関係を構築しており、漁業等を営む中小企業等に対し、必要な融資や補助金等の支援施策の情報発信及びそれらの活用支援を行う同機関は、船舶の機械部品製造等を営む菱工ステイ島本鉄工株式会社(以下、同社)と先々代社長の頃から長年にわたり資金調達等の経営相談を受けていた。

そのような中、近年、漁業の低迷の影響により、売上が減少していた同社から、船舶を離れた分野で新事業を展開したいとの相談を受けた。具体的には、乳牛などの大型動物の手術に使用する「大動物用自走式手術台の開発」を考えており、その開発にかかる資金調達も含め、同社からものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した新事業展開の支援を依頼された。

支援内容・工夫

既存技術の強みを生かした事業計画の策定を提案

長年の経営相談により同社の強みが船舶やタンク等に付随する大型部品の精密加工や短時間のメンテナンス対応力にあると把握していた同機関は、従来の事業とは全く異なる事業への進出を目指す同社の新事業展開に向けて、この強みが新事業に生きていることを積極的にPRすることで新規参入分野での取引先確保の円滑化を図るべきと助言した。

成果・効果

異分野への進出に成功し、取引先の紹介にも繋がった

同社の強みを反映した事業計画を策定でき、新事業における強みの生かし方も発見することができた。その結果、同補助金の採択にも繋がり、新事業の着手に成功。

その後も、開発中の試作機の披露会において、同機関から畜産関係者の取引先を紹介するなどの販路開拓支援を行っている。

さらに、同社が船舶関連以外の事業進出の足がかりができたことで、バイオガスプラント施設の部品製造技術の開発等、元々の船舶部品製造技術を生かした異分野への事業進出を行う際にも、補助金等の支援施策に関する情報提供やその活用に向けたアドバイスなどを通じた支援を行っている。

今後の取組

支援施策の情報発信等を行い、経営力強化支援を実施

今後は、融資だけでなく、継続的に補助金等の支援施策の情報発信や、活用支援に取り組むことで、中小企業の経営力強化のための支援を行っていきたいとしている。また、地域の中小企業の全国展開も支援していきたいと考えており、地域の企業には、引き続き道外での展示会・説明会を紹介し、参加を促していく。

経緯

これまでと異なる動物医療機器分野への進出を決意

船舶用機関等の機器製造及び漁船のメンテナンス等を行う同社は、漁業に関連する事業を主体としているため、近年、漁獲高減少に伴う釧路周辺での漁業市場の落ち込みに伴い、売上が減少していた。

そこで、船舶関連事業以外の事業分野への進出を図るため、同社と付き合いのあるメーカーを通じて学術機関より提案された、大型の家畜を手術する際に家畜を荷台から手術台へ移動させる度にかかる心的ストレスを少なくするために使用する「大動物の心的負担を軽減させる自走式手術台」の開発を検討していた。

そんな折、ものづくり補助金(以下、同補助金)を開発資金として活用することを決め、長年の付き合いがあり信頼している北陸銀行(以下、同機関)に同補助金を活用した新事業展開の支援を依頼した。

取組・工夫

精密加工技術を強みと認識し、新事業の計画を策定

事業計画の策定に当たり、同機関から既存事業での強みである大型部品の精密加工やメンテナンスの対応力等を生かすべきとの助言を受け、船舶では最も安定性や強度が求められるシャフトを非常に高い品質で製造できる点や漁船のメンテナンスにおいても即時かつ正確に対応を行っている点を強みとした計画を策定した。また、取引先の確保においても、強みである製品の品質とメンテナンス等の技術を強調した資料を用いて、営業活動を実施する等の計画を策定した。

成果・効果

試作品の開発に成功し、発表会で商談にも繋がる

同機関から受けた助言を基に既存事業の強みを反映させた事業計画を策定し、新事業での強みの生かし方も把握できたことで、同補助金の採択にも繋がり、試作品の開発にも成功した。

また、試作品の発表会を実施した際に、同機関から紹介を受けた取引先を含む畜産関係者や学術機関といった取引先に対し、同社の強みを積極的にアピールしたことで、商談にも繋がった。

大型部品の加工技術を生かし、更に新事業展開を目指す

同事業がきっかけとなり、船舶関連以外の事業展開が可能であることが把握できたため、同機関の補助金活用に向けたアドバイスなどの支援も受けながら、同社の元々の船舶用発電機の部品製造技術を生かして、新たにバイオガスプラントの加工時間短縮に繋がる旋盤の導入による技術開発も実施している。

今後は、更に船舶関連以外の事業展開を拡大させるために、北海道外の新規顧客の開拓が必要であると考えており、同機関から紹介を受けながら、道外の展示会等に参加し、自社の技術を道外の企業へアピールすることも検討している。

伝統工芸を現代風デザインにアレンジした商品の事業化をサポート

認定
支援機関

青森商工会議所

商工会議所

〈所在地〉青森県青森市橋本2-2-17
〈設立〉明治26年 〈従業員数〉23名
〈認定日〉平成25年3月21日



BREST

中小企業・
小規模
事業者

広告業

〈所在地〉青森県青森市桜川3-1 A408
〈設立〉平成23年 〈資本金〉-
〈従業員数〉-



経緯

地域活性化も視野に、伝統工芸商品の事業化を支援

主に青森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、労務等の相談や経営改善、販路拡大の指導を行うと共に、青森のまちづくりに向けて、商店街の活性化や観光交流に向けた活動を行っている同機関は、会員であった看板製作等を行う広告・宣伝業のBREST(以下、同事業者)から、趣味として製作していた伝統工芸である「こぎん刺し」を現代風にアレンジした商品の事業化支援の依頼を受けた。そこで、「こぎん刺し」の活性化が地域の活性化にも繋がると考え、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を含めた事業化支援を決定した。

支援内容・工夫

事業化に向けたデータの裏付け調査や資金調達を支援

事業化に向けては、「こぎん刺し」の流通状況を把握するためにマーケット調査が必要であると判断し、インターネット等で、類似商品の有無や、同事業者と他者の「こぎん刺し」を比較した際の優位性等を調査し、今回の事業がビジネスとして成立するかどうかの裏付けに対して、データによる分析を用いて支援した。

また、材料費や広告費等の必要な資金にかかる補助金以外の資金調達先として、同機関が連携している金融機関を紹介。事前に金融機関に事業内容を伝えておくことにより、同事業者との交渉をスムーズに行えるよう調整すると同時に、資金計画の策定に向け、資金使途、売上予測を考慮した上での支払期間の妥当性や借換えを踏まえての妥当な融資額の算定等について、必要なアドバイスも行った。

成果・効果

新事業を立上げ、売上げも好調に推移

調査に裏付けられた事業計画等により、同補助金の採択に繋がるとともに、融資も受けることができ、生活小物のブランド「ぷちこぎん」事業の立上げに成功した。また、購入者自身が製作できる製作キットの開発にも成功し、事業全体の売上向上に繋がっている。

今後の取組

会員事業者に向けて、資金調達支援を強化

今後はこうしたデータ分析等の支援に加えて、資金調達支援も強化することを目指しており、日本政策金融公庫などの金融機関等と支援状況を共有することで、一つの機関では融資が難しくとも、別の機関にスムーズに相談できる連携体制を作りたいと考えている。

経緯

伝統工芸を現代風にアレンジした商品の事業化を決意

広告・宣伝の仕事に携わる同事業者の西川代表(以下、同氏)は、広告の仕事で参加した芸術関連のワークショップで、青森県津軽に伝わる刺し子の技法である「こぎん刺し」に感銘を受け、「こぎん刺し」を用いた商品を趣味として、カラフルな糸を用いて独自で現代風デザインにアレンジして製作していたところ、知人にビジネス化を勧められ、事業として始めることを決意した。その際、知人から小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の存在を聞き、会員として所属していた青森商工会議所(以下、同機関)に事業化支援を依頼した。

取組・工夫

既存商品の市場価格等の調査を行い、資金計画も策定

事業化にあたり、同機関から、市場ニーズの把握の重要性について指摘を受け、同機関に、既存商品の有無や他と比較した優位性の有無等についてインターネット等で調査を実施してもらうとともに、同事業者自身も、こぎん刺し用材料の仕入れ先から紹介を受けた卸売業者に、伝統的な「こぎん刺し」の市場価格等についてヒアリングを行う等、「こぎん刺し」のスムーズな事業展開に向けた準備を行い、その結果を踏まえて事業計画を策定した。

また資金調達面でも、同機関に金融機関との事前交渉をしてもらうとともに、支払期間のチェックや、適切な融資額等についてアドバイスを受け、創業時に受けた融資の借換えも踏まえて、資金計画を策定した。

成果・効果

生活小物ブランド「ぷちこぎん」の立上げに成功

市場調査や資金計画の策定などにより、同補助金の採択を受けるとともに、融資も受けることができ、現代風デザインにアレンジした「こぎん刺し」を用いたキーホルダーやフォトフレーム等の生活小物ブランド「ぷちこぎん」の事業を立上げた。また、完成した商品だけでなく、購入者自身が自ら製作できる「製作キット」も開発。購入者から、製作時に自らの工夫を入れる余地がある点で好評を得ており、売上が1割程度伸びる等、販売も好調である。

さらに、同補助金事業の中で、「ぷちこぎん」の展示会を開催。来場者であった青森の観光物産館の担当者から、館内の土産物店で販売する引き合いがあり、実際に委託販売も始まった。

経営管理面にも重点をおきながら、事業拡大を実施

今後も更なる事業の拡大を考えており、同機関から継続的なアドバイスを受けながら、販売ルートを拡大するだけでなく、従業員の雇用や、信用度向上に向けた法人化、会計・税務面でのサポートを受けるための税理士との契約等、事業を支える管理面でも様々な準備を行いたいと考えている。

医療用人工股関節の品質測定に必要な機器の導入に向け、他機関と共にアドバイス

認定
支援機関

公益財団法人いわて産業振興センター

公益財団法人

〈所在地〉岩手県盛岡市北飯岡2-4-26
〈設立〉平成25年 〈従業員数〉80名
〈認定日〉平成25年2月1日

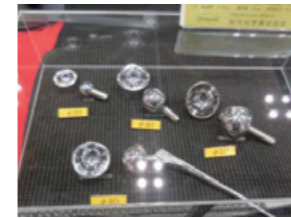


中小企業・
小規模
事業者

品川光学株式会社

業務用機械器具製造業

〈所在地〉岩手県奥州市前沢区古城字丑沢51-2
〈設立〉昭和40年 〈資本金〉2,450万円
〈従業員数〉15名



新たな医療機器の開発に向けた資金調達を支援

地域の精密機械加工を手掛けるものづくり企業への支援に多くの実績を持つ同機関は、技術内容の検討や精査に加え、全国中小企業取引振興協会等と連携し、取引先の斡旋・紹介などを実施している。

医療用レンズ等を製造する品川光学株式会社(以下、同社)は、同機関等が発起人となって設立した、いわて医療機器事業化研究会の会員であることや、同機関の出展支援により全国的な医療機器展示会への出展をしていることから、以前より同機関とは交流があった。

こうした中、同社から医療用人工股関節の試作・開発に必要な機器の購入資金について相談を受け、試作・開発を進めるため、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案するとともに、機器の導入に必要な支援を実施することにした。

経緯

県工業技術センターと連携し、導入機器の選定を助言

まず、人口股関節の開発に係る同社の課題を分析し、人口股関節の置換手術の際、重要となる骨頭の部分の真球度が顧客の水準に達していないことを明らかにした。

さらに、その結果を受けて、同社が高性能な切削用機械か、三次元測定機のどちらを購入すべきか検討していたことに対し、地方独立行政法人岩手県工業技術センターと連携し、製品の精度に関する取引先との認識のズレが一番の問題となるといった機器選定に関するアドバイスの提供や、機器の実際の使用感を確かめるため、切削用機械及び三次元測定機を一時的に使用できるように手配する等、機器選定のための支援を行った。

支援内容・工夫

新機器の導入により、品質の客観的評価が可能に

課題分析や機器の使用機会の活用等により、課題に対して適切な機器を把握できた同社は、同補助金の採択も受けることができ、三次元測定機を購入。その結果、真球度を定量的に測定できるようになり、顧客の要求品質を満たすことができたという。

成果・効果

販路開拓等の支援により、希少な技術を持つ企業を支援

今後も希少なものづくりの技術を保有する企業への資金調達等に関する情報提供は、積極的に実施していきたいとしている。また、そうした企業を存続させるためにも、販路開拓に繋がる可能性のある工業品分野を対象とした展示会等についても継続的に紹介していく予定である。

今後の取組

医療用人工股関節の開発のため、新機器の導入を決意

産業用レンズや医療用レンズを開発・製造する同社は、多くの製品の材料購入から製造までを一括して行い、小ロットかつ高品質の製品を強みとしている。

公益財団法人いわて産業振興センター(以下、同機関)とは、同機関等が発起人となった医療機器事業化研究会に所属しており、同機関が開催する展示会に定期的に参加していたことで以前より交流があった。そこで、取引先の要望で試作・開発をすることになった医療用人工股関節に必要な機器について同機関にその相談を行ったところ、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用すること等を提案され、同補助金を含めた機器の導入に必要な支援を依頼することとなった。

経緯

製品開発の課題を解決する三次元測定機の購入を決定

同機関の分析結果を受けて、取引先の要求に応える高い真球度を確保する為、高い真球度にするために現在の機器に代えて高性能な切削用機械(NC旋盤と刃物)を購入するか、真球度を測定するための三次元測定機を新たに購入する必要があることが判明したが、資金面を考慮して、どちらを優先的に購入すべきか検討した。

判断に迷っていたところ、同機関より紹介された地方独立行政法人岩手県工業技術センター(以下、同センター)の元職員から、製品の精度に関する取引先との認識のズレが一番の問題となるとのアドバイスを受けるとともに、実際に機械の使用感を確かめるため、同機関を通じて同センター内にある同様の機械を使用させてもらうことで、実際の作業の具体的なイメージを持つことができ、三次元測定機の購入を決定した。

取組・工夫

新機器で定量的な測定を行う事により品質確保に成功

導入機器に関するアドバイスや、機器の試用の機会の提供を通じて、課題に対して適切な機器を把握することができ、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用し、三次元測定機を購入。

従来は、目や手等の人の感覚で真球度を測定していたため、人工股関節の精度に不確実性が残っていたが、三次元測定機の使用で、顧客要求水準との誤差が定量的に測定できるようになったことで品質が確保できるようになった。その際、同社の取引先も再度測定する必要がなく、効率的に人工股関節を評価でき、製品化に要する期間の短縮に繋がったと感じている。

成果・効果

真球の精度を継続的に高め、製品化を目指す

現状ではある程度真球に近い状態の材料を仕入れて真球に近づける作業を実施しているが、医療用人工股関節における真球の精度を継続的に高めるため、同機関による更なる技術支援やアドバイス等を活用しながら、材料から全て同社のリソースで製造できるようにし、将来的には製品化を目指す。

事業承継後の新商品開発等に向け、 コンセプト設定や使用する材料の提案を実施

認定
支援機関

旭日税理士法人

税理士法人

〈所在地〉宮城県仙台市宮城野区原町5-11-22

〈設立〉平成15年 〈従業員数〉16名

〈認定日〉平成24年12月21日



株式会社かね久

中小企業・
小規模
事業者

飲食料品卸売業

〈所在地〉宮城県多賀城市大代3-8-62

〈設立〉平成26年 〈資本金〉300万円

〈従業員数〉3名



経緯

事業承継後の新商品開発等に取り組む企業を支援

税理士の他、社会保険労務士・行政書士が在籍することに加え、弁護士事務所を併設する同機関は、税務以外にも労務や法務など経営に関する様々な支援をワンストップで提供している。

同機関の顧客であるパン粉の製造、及び、パン粉を含めた食品の卸売業を営む株式会社かね久(以下、同社)の前身である金久商店は、事業承継にあたって事業を引き継ぐ者がおらず困っていた。そこで、同機関のネットワークを介して、同社の現取締役社長である遠藤氏(以下、同氏)を金久商店に紹介した。このような経緯もあり、同氏の承継に伴い同社の屋号が変更された後も、継続的に税務関連サービスを提供していた。

その後、大手卸事業者との競争が厳しいこと等から、同社から相談を受け、新商品開発や取引先の囲い込みに向けた企業競争力強化のための支援も提供することとなった。

支援内容・工夫

規格外の食材を活用した大手との差別化等を提案

まず、同社が新商品として、石巻市で水揚げされる牡蠣と同社のパン粉を用いた「カキフライ」の製造・販売実施を検討していたことに対し、多くの家庭で揚げ物調理が敬遠されている傾向を日頃の情報収集により把握していた同機関は、市場ニーズに合った有望な商品である旨を伝えた。

さらに、販売コストを安くして大手卸事業者との差別化を図るため、調達コストを抑制できるとの見込みから通常廃棄される「規格外に大粒の牡蠣」を原材料として活用することを提案。

また、販売先の囲い込みに向けては、パン粉の揚げ方等のノウハウに同社が長けていることを踏まえ、同社の取引先(パン粉の卸先)であるとんかつ屋等に、パン粉の揚げ型を活用したメニュー開発支援等のコンサルティングを提供できれば、大手卸事業者のサービスと差別化が図れるのではないかと提案した。

成果・効果

新商品開発や新事業展開に成功し、売上拡大にも繋がる

規格外の材料を活用した差別化支援やコンサルティング事業の提案を通じ、商品開発のコンセプトや販売先の囲い込みに向けた方策を明確化した同社では、新商品開発や取引先へのコンサルティングサービスの提供等の取組を推進。結果、事業承継前と比較し売上の拡大を実現した。

今後の取組

支援内容の強化を図り、シニア世代の創業にも注力

今後は、同社に対する今回の支援のように、新商品開発に関するアドバイスなど従来の支援より一歩踏み込んだ経営支援を提供する顧客を増やしていきたいと考えている。また、周囲に創業の意志の強いシニアが多く存在することから、シニアの創業支援を強化していきたいと考えている。

経緯

大手との差別化を図るため、新商品開発等の取組を決意

自社で粉砕処理を実施した、粉砕したてのパン粉の販売を主力とする食料品卸事業者である同社は、前身である金久商店の時代から、パン粉の種類を豊富に有しており、取引先のニーズに応じたパン粉を販売することを心掛けている。

以前に金久商店のオーナーが廃業を検討していた際に、税務関連サービスを提供していた旭日税理士法人(以下、同機関)から、現在の代表取締役である遠藤氏(以下、同氏)の紹介を受け、同氏が現在の株式会社かね久という名称で事業を引き継ぐこととなった。

その後、パン粉の卸売事業は大手卸事業者が価格攻勢を仕掛けており、競争環境が厳しく、差別化を図るための新商品開発や、別の事業者には販路を奪われないための販路囲い込みなどの必要性を感じていた。そこで、同機関に相談し、同機関からの支援を受けながら企業競争力強化を図ることとした。

取組・工夫

規格外の牡蠣の確保や取引先のメニュー開発等を実施

新商品開発に関しては、同社が考えていた近隣の漁港で水揚げされる牡蠣を活用し、同社のパン粉を用いた商品に対し、同機関が把握している消費者の実態を踏まえて、ニーズの見込める商品であると判断したことを受け、製造・販売の開始を決意。また、販売コストを安くして大手卸事業者との差別化を図るため、調達費用の抑制のために「規格外に大粒の牡蠣」を原材料に活用することの提案を受けた同社では、同氏が以前食品関連事業者に勤めていた際に構築していた人脈を活用して、材料の調達先の確保を実施した。

この他、取引先の囲い込みに向けては、同機関からパン粉活用ノウハウを生かした取引先へのメニュー開発等を行うコンサルティング事業の提案を受け、とんかつ屋等に対しメニュー開発や調理方法のアドバイスを提供するなど、取引先との関係強化を図った。

成果・効果

カキフライの開発と取引先との関係強化に成功

同機関からの規格外の材料を活用した差別化支援やコンサルティング事業の提案等による支援により、商品開発のコンセプトや取引先との関係強化の方策を明確化した同社では、新商品の製造・販売の開始や取引先の囲い込みを通じ、売上の拡大を実現。現在では、新たな雇用に向けた計画を描いている等、追加の人員費を許容する余裕も出てきているという。

更なる収益確保に向け、新商品の販路開拓に注力

宮城県産の食材を用いた新商品開発に積極的に取り組んできた同社であるが、その商品開発を収益に還元するため、同機関の支援を受けながら今後は販売先の確保・拡大に注力していきたいと考えている。

被災地での介護福祉事業創業に対し、 数値計画の検証と資金繰り支援を実施

認定
支援機関

石巻信用金庫本店

金融機関

〈所在地〉宮城県石巻市中央3-6-21
〈設立〉昭和3年 〈従業員数〉138名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社夢工房

老人福祉・介護事業

〈所在地〉宮城県石巻市駅前北通2-9-26
〈設立〉平成26年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉2名



経緯

地域の復興の為、被災地での介護福祉事業の創業を支援

石巻市で地域密着型の営業を行い、「いしのまきイノベーション企業家塾」「ビジネスマッチ東北」等、地域の産業発展を推進する活動を実施する同機関と、株式会社夢工房(以下、同社)との関係は、同社代表の佐藤氏(以下、同氏)が、震災復興などの理由から介護福祉サービスを提供する会社を起業するため、融資相談に訪れたことに始まる。そこで、創業補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、同社の創業に係る包括的な支援をすることとした。

支援内容・工夫

売上予測など数値計画を検証し、低利融資制度等も提案

まず、同氏が策定した事業計画における売上予測等の数値が過大もしくは過小になっていないか検証するため、同業態の全国データ及び石巻の要介護・要支援各レベルの人口構成等のデータとの比較やそれらに基づく推計を活用して、初期稼働率見込や想定する介護報酬レベル、経費、売上予測等の数値を精査することを提案。

また、負債を少しでも抑制するため、利子補給を受けられる同機関の新規事業支援融資や、信用保証協会の行う融資の利用を提案。他にも、地域貢献度が高い事業者に支給される、復興を目的とした助成金に同社を推薦するといった支援を行った。

成果・効果

創業に成功し、業績も計画通りに推移

売上予測など数値計画の検証や低利融資制度の紹介等を受けて、同社の経費・売上等の見通しが明瞭になったことで、各種融資・補助金の採択も受けられた。その結果、創業を実現し、業績も概ね計画通りに推移しているという。

今後も継続的に同社の収支の状況をモニタリングし、同社サービスの稼働率向上を図るために必要な施策等についてのアドバイスを実施していくこととしている。

今後の取組

地域での起業等を積極的に支援し、地域の復興に貢献

今後も引き続き被災地域の復興に欠かせない地元での起業を支援することを使命として、地元ならではのネットワークの軽さを生かした事業者への頻繁な直接訪問や「いしのまきイノベーション企業家塾」等の催しを継続していくことで、支援レベルの向上を目指す。また、他機関との連携も構想しており、商工会・商工会議所とネットワークができつつある段階でもある。こういった様々な支援の成功事例を内部で共有し、人材育成に役立てていく方針だ。

経緯

被災地での介護福祉サービス提供のため起業を決意

石巻市内及び東松島市の一部に在住する方を対象に、介護保険の認定を受けた方向けのリハビリ特化型デイサービスや、震災で地域コミュニティを失い、地域の催しなどの外出機会が減った等の理由で運動不足となっている方向けのフィットネスサービスを提供している介護福祉事業者である同社と石巻信用金庫本店(以下、同機関)との関係は、同社の佐藤代表(以下、同氏)が、自身の作業療法士としての能力を生かした地域貢献を目指し、震災以来構想していた被災地での介護福祉事業の立上げについて、創業前に知人に相談したところ、「同機関は足繁く通って親身になって相談に乗ってくれる」と紹介されたことから始まる。そこで、同機関に相談し、同機関から提案のあった創業補助金(以下、同補助金)の活用を含めた支援を受けながら、創業に取り組むこととした。

取組・工夫

人口構成比等の統計に基づき売上予測の修正等を実施

まず、事業計画策定に際し、創業初年度の月次計画・10年後までの数値計画を独自に作成。その後同機関から、集客や売上の伸びの予測値等が過大評価、もしくは、過小評価されていないか検証する必要がある等の指摘を受けて、同機関から提供された同業界の全国データや統計、石巻の要介護・要支援各レベルの人口構成等との比較、それらから推計される数値に基づき、予測値等を修正した。また、同機関の提案を受け、同機関の融資商品だけでなく、利率の低減などにより負債を抑える方法として、ふるさと復興基金の助成金、信用保証協会の融資の利用を決意し、同機関の支援を受けて策定した事業計画を用いて融資の申請を行った。

成果・効果

介護福祉事業の立上げを実現し、計画通り業績も増加

同機関による売上予測など数値計画の検証や低利融資制度の紹介等の支援により、経費・売上等の見通しが明確化したことで、同補助金等の採択にも繋がり、創業を実現。創業後の業績も概ね計画通りに推移している。

また経営が順調なため、従来の事業内容に加え、障害者総合支援法で認定された身体障害者・精神障害者の方への自立訓練を開始するなど、地域需要に応えたサービスの拡大に向けた準備も出来るようになった。

被災地の需要を捉え、サービスや地域の拡張を目指す

今後も、同機関からの活用可能な資金や施策の情報提供や、事業展開地域の需要に適合した事業計画の策定支援等を活用することを通じて、被災地の介護福祉需要に対して高くアンテナを張っていく。また、サービス面では、障害者総合支援法に基づいたデイサービスや自立訓練支援を介護保険非対象者にも提供する構想があり、将来の展望として認知症の方向けの住宅施設を開設することや、サービス提供地域を同氏出身地の女川町に拡張することも考えている。

販売ターゲットの選定等を通じ、 イタリアントマトに着目した創業を支援

認定
支援機関

宮城県中小企業団体中央会

中小企業団体中央会

〈所在地〉宮城県仙台市青葉区上杉1-14-2

〈設立〉昭和30年 〈従業員数〉23名

〈認定日〉平成24年12月21日



企業組合スルーエイジ農園

中小企業・
小規模
事業者

農業

〈所在地〉宮城県亶理郡山元町鷲足字中17

〈設立〉平成25年 〈資本金〉270万円

〈従業員数〉10名



経緯

地元食材に着目した創業に向けた支援を開始

宮城県内の中小企業組合等の設立支援や設立後の運営支援を行う組織である同機関は、イタリアントマトの販売等を営む企業組合スルーエイジ農園(以下、同組合)と「組合設立セミナー」に同組合の創業メンバーが出席していたことがきっかけで出会った。このセミナー直後の個別相談会で、新事業立上げについて相談を受け、「組合形態」での事業立上げを提案。創業補助金(以下、同補助金)を活用しての組合の設立・事業の立上げに向けた支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

レストラン等をターゲットにした事業開始を助言

組合設立に向けては、登記上の専門的な知見の提供に加え、「調理に使うトマトの量がある程度見込めるレストラン等を主要なターゲットとし、安定的に販売量を確保するべき」といった事業戦略に関する提案を実施。また、同組合では生産したイタリアントマトを用いたジュースの製造を検討していたが、初期投資の抑制のために自ら製造せずに外注することを提案する等、ビジネスモデルの検討に関する支援も実施した。更に、中小企業庁が運営する専門家派遣事業を活用した税理士の派遣に加え、他県の同業者を紹介する等、同機関のネットワークを活用した支援も実施した。

成果・効果

農業設備を整え、事業の立上げに成功

同補助金を活用して農園の商品保管倉庫やビニールハウス設置の費用を賄い、同組合は事業を立上げることができた。事業立上げ後も継続して支援を行っており、アグリビジネスの専門家を紹介し、生のトマト・トマトジュースに関するブランド戦略についても支援を実施した。

また、BtoBビジネスが軌道に乗り始めたことから、並行して、低コストでできるネット販売によるBtoCビジネスも今後展開することを提案している。そのため、同機関が行うITコーディネータの派遣事業によるネット販売サイト等の立上げ支援を通じて、商圏拡大による新たな収益源の獲得を見込んでいる。

今後の取組

資金調達支援のため、金融機関との連携強化を目指す

これまでの組合の創業支援や、創業後の財務の向上支援等に加え、今後は組合や組合を構成する企業の資金調達を支援するために金融機関との連携の強化も目指している。

経緯

中高年・若者の自立、山元町の復興のために創業を決意

同組合は、イタリアントマトの生産及び加工品販売を行う事業者であり、平成25年5月に設立された。

「中高年の退職後の自立支援」「障害を有している若者の自立支援」「東日本大震災の被災地である山元町の復興支援」を目指して事業の立上げを決意し、宮城県中小企業団体中央会(以下、同機関)の主催する「組合設立セミナー」に参加し、事業立上げの際の組織形態や農業設備の資金調達方法について相談。同機関の支援を受け、創業補助金(以下、同補助金)を活用して資金調達を行い、新事業の立上げを行うこととした。

取組・工夫

地元のレストランを販売ターゲットに設定

同組合は創業に当たり、安定した売上を確保することが期待できることから、主要ターゲットをレストラン等の事業者向けに狙いを絞るべき等といったアドバイスを受け、地元食材へのニーズがある仙台近郊のレストラン等をターゲットとして設定。また、トマトの加工は自前で行うことを想定していたが、同機関の助言を受け、初期費用抑制のために外注するビジネスモデルに変更した。加えて、同組合の創業メンバーは農業を企業組合で立上げる経験がなかったが、同機関から紹介を受けた他県の同業者から「組合の具体的な運営方法」について学んだ。

成果・効果

近郊飲食店へのイタリアントマトの販売に成功

販売ターゲットを明確にした事業計画を策定し、同補助金に採択された同組合は、農園設備を調達することができ、事業の立上げを実現した。生産したイタリアントマトは、仙台近郊のホテルやレストラン等に販売しているほか、地元の催事にも出店し、好評を得ているという。また、事業立上げ後に「ブランド戦略」に関して同機関に相談。事業立上げ当初は「生のトマト」と「加工したトマトジュース」で、商品ブランドを分けようと考えていたが、紹介を受けたアグリビジネスの専門家から、「類似商品と差別化できる」「認知されやすくなる」ということを理由にブランド名を統一する提案を受け、ブランドを統一し、更なる売上拡大を目指している。

新たな加工品開発で、更なる地域貢献の実現を目指す

同組合は、今後大手事業者との差別化を図る上で、加工品の新規開発が重要と考えている。そのため、今後同機関から、開発に向けた商品コンセプトの設計やマーケティング等のアドバイスを受けながら、新商品開発を行い、さらに「中高年」や「若者」を雇っていけるよう事業の拡大を図り、「地域」への経済貢献を実現していきたいとしている。

創業直後からの収益確保を目指し、 ジャンボニンニクの販売力強化を支援

認定
支援機関

秋田県中小企業団体中央会

中小企業団体中央会

〈所在地〉秋田県秋田市旭北錦町1-47
〈設立〉昭和31年 〈従業員数〉22名
〈認定日〉平成24年12月21日



企業組合農藝舎

中小企業・
小規模
事業者

農業・飲食料品小売業

〈所在地〉秋田県秋田市千秋矢留町6-30
〈設立〉平成25年 〈資本金〉130万円
〈従業員数〉2名



経緯

企業組合設立と新商品の販売促進を支援

組合等の設立・創業や運営における課題解決の支援を行っている同機関は、企業組合農藝舎(以下、同事業者)を、実施しているグループ法人化促進事業(以下、同事業)の対象に採択して以来、経営の相談に乗るなどの支援を継続している。同事業は、法人化を検討しているグループまたは、設立後間もない組合が抱える問題に対し、専門家を交えた支援を行うことで、安定した事業運営に繋げるというものである。秋田県内でも希少なジャンボニンニクとその製品の生産・販売を行う同事業者から、販売促進に注力したい旨相談を受けたことから、創業補助金(以下、同補助金)を活用しての資金調達によって販売促進に取り組むよう提案をした。

支援内容・工夫

中長期的な収益確保に向けたターゲットを選定

事業計画の策定に当たっては、中長期的な事業継続に向け、十分な収益を確保するためにターゲットと価格の設定を重視するようアドバイスを実施。県内においてジャンボニンニクがあまり流通していないことを踏まえ、ターゲットを絞った上で、収益が確保できる価格設定をするよう助言した。

成果・効果

新商品の販売体制の強化に成功し、販売数も増加

ターゲット等の設定に関する支援により、収益性確保に向けた取組が明確になり、同補助金も受けることができた同事業者は、デザイン会社にホームページや商品のパッケージデザインの充実に向けた依頼を行い、創業時の課題であった販売促進の強化を実現することができた。加えて、販路の拡大に向けて、同機関に所属する大手スーパーや道の駅の管理者などを紹介し、その結果、徐々にジャンボニンニクとその加工品の販売数も増加基調にあるという。

今後の取組

組合を構成する企業から経営力強化を推し進める

組合全体を強化するため、組合を構成する個別企業にもアプローチし、販売促進や技術開発の支援といった課題解決・経営力強化の支援を行っていきたいと考えている。また、幅広い中小企業・小規模事業者の経営革新の支援を行っていくために、同機関の認知度を上げ、実績を積み重ねていきたいとしている。

経緯

希少なニンニクの販売力強化を決意

はちみつ、米の生産・加工・販売を行う同事業者は、県内外でも希少であるジャンボニンニクとその製品の販売促進を検討していたが、資金調達に苦労していた。

そこで、秋田県中小企業団体中央会(以下、同機関)から、グループ法人化促進事業(法人化を検討しているグループまたは、設立後間もない組合を支援する事業)の対象となって以来、支援を受けていたことから、創業補助金(以下、同補助金)の活用による資金調達についても同機関の支援を受け、販売促進の強化に取り組むこととした。

取組・工夫

安定した収益に向け、年齢層の高い女性を顧客に設定

事業計画の策定に当たり、「事業の継続性」と「計画の実行可能性」に関して中長期的な視点で考えるべきとのアドバイスを踏まえ、将来的に安定した収益を上げるため、地元の道の駅やスーパー等から地盤を固めて販売することとし、その上で販売ターゲットを年齢層の高い女性に設定した。さらに、生産コストに対し十分な収益を得られるように、損益分岐点などと比較しながらジャンボニンニクとその製品の販売価格を検討し、売上計画を策定した。

成果・効果

ホームページも立上がり、固定客獲得にも成功

販売ターゲットや収益の見込める適正価格が明確になり、実現可能な事業となったことから、同補助金を受けることもでき、創業時に困窮していた販促強化の資金が確保できた。そのことにより、以前から取引のあったデザイン会社に依頼し、ホームページの製作と商品パッケージの製作に着手することができた。その結果、手作りと無農薬を前面に押し出した販売促進強化ができ、「大量に生産することはできないものの、固定ファンが付いてくれるようになった。」とのことである。更なる販路拡大に向け、同機関から取引先の紹介を受け、地元の手スーパーへの納品も開始するなど、積極的な取組を行っている。

海外展開も視野に、売上増加を目指して生産量を拡大

現在の農地構成では、多数の販路に継続的に商品を納品できるほど十分な量が生産できないため、今後はジャンボニンニクを生産する畑を拡大し、同時にジャンボニンニクを使用した新製品の開発にも着手するつもりだという。まずは同機関の支援も受けながら、国内での販売強化を行った上で、将来的には海外展開にも取り組んでみたいと考えている。

「地下水ヒートポンプ冷温水機」開発に向けて 資金繰りに配慮した計画策定を支援

認定
支援機関

佐藤増彦

税理士

〈所在地〉秋田県横手市婦気大堤字婦気前258-4
〈設立〉平成13年 〈従業員数〉8名
〈認定日〉平成24年12月21日



中小企業・
小規模
事業者

ENEX株式会社

農業・業務用機械器具製造業

〈所在地〉秋田県仙北郡美郷町六郷東根字上中村27
〈設立〉平成22年 〈資本金〉500万円
〈従業員数〉13名



経緯

既存技術を活用した新商品の開発を支援

秋田県の農業再生協議会が認定している「農業経営改善コンサルタント」の資格を有するなど、農業を営む事業者の経営支援に強みを持つ同機関は、農業のビニルハウス等で利用される空調機を製造・販売等を行うENEX株式会社(以下、同社)の顧問税理士を務めていた。

同社は、ハウス栽培事業者向けの空調機以外の商品を持たないこともあり、経営の安定化や事業拡大に向けて新商品の開発が課題であった。その解決に向け、空調機開発の技術を生かし、農業分野において空調機より多くの利用用途があり、加えて農業以外でも床暖房などで活用できる「地下水ヒートポンプ冷温水機」を新商品として開発したいとの相談を受けた。そこで、開発に必要な設備を導入するための資金調達手段として、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を勧め、新商品開発の支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

資金繰りシミュレーションを行い、計画策定を支援

資金計画を策定するにあたっては、売掛金の回転期間を入力することで、資金繰りへの影響を予測することができる同機関の有する資金繰りシミュレーションシステムを用いた。そこで、現在の経営状況で売上が急激に拡大すると借入金を増加させる必要が生じてしまうことを説明し、計画的に事業を成長させていくことを目指した事業計画の策定を支援した。

成果・効果

新商品の開発に成功し、新たな業界への進出も目指す

売上と借入金の関係等を踏まえた資金計画の策定等により、円滑な資金繰りの見通しが立った結果、同補助金の採択を受けた。同補助金を活用し、同社は新商品の開発に成功。既存顧客である農業関係者等に販売を開始した。また、同社から水産物の養殖にも活用が見込める等といった新事業拡大に向けたアイデアが出されるようになるなど、社内の雰囲気も非常に前向きになったという。

今後の取組

農業における事業承継の支援を強化

農業を営む事業者は高齢化が進んでおり、事業承継支援に対するニーズが高まっているという。今後は、今回のような農業者の経営改善に向けた支援に加えて、中小企業等が抱える事業承継等の課題に対し、財務・税務セミナーなどの紹介や相続税制の変更への対応支援等を効果的に実施し、円滑な事業承継を実現するための支援を強化していきたいとしている。

経緯

リスク分散も視野に、新商品開発に取り組むことを決意

農業のビニルハウス等において、寒冷対策のため地下水熱を活用して温めるヒートポンプ空調機を製造・販売等を行う同社は、ハウス栽培事業者向けの商品ラインナップが空調機のみであり、空調機以外の商品を開発し、経営の安定化を図るとともに事業の拡大を図りたいと考えていた。

そこで、従来の空調機よりも大型のビニルハウスでの冷暖房が可能である他、農業以外にも床暖房等として使用できる「地下水ヒートポンプ冷温水機」の開発を構想し、顧問先である佐藤税理士(以下、同機関)に相談をすると、開発に必要な設備投資資金の調達方法としてのものづくり補助金(以下、同補助金)活用の提案を受け、同機関に同補助金を活用した新商品開発支援を依頼した。

取組・工夫

円滑な資金繰りに留意し、売上計画を策定

新規設備投資にあたり、資金計画についての検討が不足していたため、同機関が開催した財務の検討会において、売掛金の回転期間を用いて資金繰りへの影響を予測できるシステムを活用しながら、資金繰りに関するシミュレーションを実施。

その際、同機関から、現在の経営状況で売上が急激に拡大すると、借入金を増加させる必要が生じてしまうために資金繰りに配慮した計画の策定が必要であるとの指摘を受け、販売が先行し過ぎて仕入れコストが賄えないなど、資金繰りに問題が生じないように留意しながら、計画的に事業を成長させていくことを目指した売上計画を策定した。

成果・効果

新たな冷温水機を開発、地元紙への掲載で地名度も向上

資金繰りのシミュレーション等により、円滑な資金繰りをもとに事業計画を策定した結果、同補助金の採択を受けた。同補助金を活用し、新商品の開発に成功。同機関の支援により資金計画を策定したことで、事業拡張しているにも関わらず、資金面で困窮することなく新商品の販売が実現できているという。

また、この新商品は、地元の新聞や農業分野の専門紙にも掲載され、知名度の向上にも繋がった。

水産物の養殖や工場の空調等、活用範囲拡大を目指す

広報効果により、大手電機メーカーから工場の空調に新商品を活用したいといった引き合いも出てきている。今後は本商品の低燃費であるという特徴を踏まえ、燃料費高騰に伴う電気代の負担増への対応ニーズに応えるため、工場等の空調にも活用範囲を広げるなど、より一層の事業拡大を目指している。

また、更なる利用用途拡大に向け、農業用に使用されている同社商品をカスタマイズし、水槽の水温の管理のための装置として水産物の養殖等にも活用できないかと検討している。

多様な知見を活用しながら事業計画策定支援を行い、 新事業立上げをサポート

認定
支援機関

公益財団法人山形県企業振興公社

公益財団法人

〈所在地〉山形県山形市城南町1-1-1
〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉67名
〈認定日〉平成25年3月21日



有限会社鮮魚かねに

中小企業・
小規模
事業者

飲食料品卸売業、持ち帰り・配達飲食サービス業

〈所在地〉山形県上市市十日町2-12
〈設立〉昭和58年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉4名

売上減少に関する課題を相談され、新事業展開を支援

振興公社、商工会、商工会議所、金融機関等の計35機関で構成されるプラットフォームやまがた連絡協議会(以下、同プラットフォーム)に所属する山形県企業振興公社(以下、同公社)は、プラットフォームの構成機関と連携し、得意な支援分野を同一事業者向けに実施することで、相乗効果の発揮を目指している。

同プラットフォームの構成機関である上市市商工会(以下、同会)は、鮮魚卸業等を営む有限会社鮮魚かねに(以下、同社)から、同社が抱える取引先の廃業に伴う売上減少等の課題に対する経営改善方法の相談を受けていた。この対応として、地域の食品に関する消費者ニーズを分析した結果、地域住民の「惣菜」や「宅配サービス」に対するニーズに着目し、同社に惣菜・仕出し業の事業を展開することを提案。同事業が有望であると判断した同社に対し、より効果的な支援を提供するために、飲食業に関する知見が豊富な同プラットフォームの同公社と連携することにした。

新事業展開に向けた実現性のある事業計画策定を支援

まず、新事業展開を実施する上での広報等の優位性を鑑み、同社に「経営革新計画(以下、同計画)」の申請を提案した。加えて、同計画を策定する際には、同会及び同公社の指導員が計画内容についての助言を実施。具体的には、新サービスによる既存商品の売上げへの相乗効果が期待できる観点から、イートインスペースを設けて、惣菜を提供する計画を提案した。その際に、同社が資金難である状況を踏まえ、店舗全体ではなく店舗の一部を改装することとした。仕出しに関しては、同社の「顧客ニーズに合った食材を提供したい」という想いを汲み取り、顧客毎に異なる商品を提供する計画を提案。更に、顧客毎に異なる商品を提供するという特徴を強調したパンフレットを作成するため、地域プラットフォームの専門家派遣を活用し、グラフィックデザイナーと共同でデザイン等の提案を行った。

事業計画通りの売上増加や新規顧客獲得に寄与

このような事業計画策定支援により、同社では、同計画の承認を得ることができた。また、新たに開始した仕出し事業等は、同計画で策定した計画通りに売上が進捗しており、加えてイートインスペースの利用に伴った鮮魚等既存商品の売上も増加している。

情報の連携により、模範的な支援手法の確立を目指す

同プラットフォームの構成機関である両機関は、県・大学等と情報交換会等を用いて、模範的な支援手法を確立し、企業の特徴に合わせた形で、それら手法を組み合わせながら、支援を提供していきたいとしている。

経営改善に向けた新事業展開を決意

同社は、業歴百年を超える鮮魚卸店であり、創業以来かみのやま温泉周辺の旅館への鮮魚卸売り等を通じて、新鮮かつ良質な食材を地域に提供してきた。しかし近年、消費者の鮮魚離れや震災による卸売先の減少等により経営不振に陥っている状況であった。

そのような中、以前から付き合いのあった上市市商工会(以下、同会)にこの売上減少の対策を相談。対策として提案された惣菜の取扱いや仕出しサービスの提供が地域の消費者ニーズに合致していると判断し、取り組むことを決意した。

経営革新計画の策定に当たり、事業計画策定を実施

同商工会の提案を受けて、経営革新計画(以下、同計画)の策定を決意した同社は、同会及び山形県企業振興公社(以下、同公社)の指導員と共に、鮮魚卸業等以外の事業計画の構想を練った。その中で、同会から、惣菜を提供する場としてのイートインスペースの設置を提案され、同社は一部の改装であれば投資が抑制でき、且つ、既存商品との相乗効果が見込める点、これ以前より飲食店の開業を希望していた点等を踏まえてこの案を実施することにした。

また、仕出し業に必要な加工機械(真空包装機器)は、同公社のネットワークにより、テスト機の提供を受ける見通しが立ったため、開店に向けた準備の計画をスムーズに立てることができた。

既存顧客からの売上増に加え、新規顧客の獲得も実現

このような計画作りを通じて、同社の同計画は承認された。また、この計画を実行に移すことで、同社では「既存顧客の来店頻度と購入点数の向上」及び「新規顧客の獲得」によって売上目標も着実に達成している。前者は、イートインスペース利用という新たなシーンの提供やそれに伴うついで買いの増加が寄与し、後者は、同公社から派遣を受けたグラフィックデザイナーと両認定支援機関の支援を受けて作成した同社のパンフレットが寄与していると考えている。

今後の事業拡大に向けて、新規雇用の実施を検討

新事業が順調であり、経営改善が見込まれる同社であるが、その反動で「人手不足」が課題となっている。今後、現在の経営状況などから様々なリスクもあることも踏まえ、同会や同公社が所属する同プラットフォームには継続的に相談に乗ってもらいながら、事業の拡大に向けた、新規雇用の実施を検討している。

経緯

支援内容・工夫

成果・効果

今後の取組

経緯

取組・工夫

成果・効果

イグサの海外販路開拓に向け、海外での展示会出展の設計をサポート

認定
支援機関

山形中央信用組合寒河江支店

金融機関

〈所在地〉山形県寒河江市本町1-7-16
〈設立〉昭和26年 〈従業員数〉89名
〈認定日〉平成24年11月5日



豊屋道場株式会社

中小企業・
小規模
事業者

その他の卸売業・職業紹介・労働者派遣業

〈所在地〉山形県寒河江市中央工業団地64
〈設立〉平成19年 〈資本金〉100万円
〈従業員数〉-



経緯

海外での展示会出展に挑戦する企業の支援を開始

金融機関の強みである融資等の資金援助を通して中小企業の課題解決のために支援を実施している同機関は、山形大学が認定している「産学金連携コーディネータ(企業の強み・弱み等を把握し、企業価値を高めるための戦略プランを策定できる人材)」が複数名在籍している。

豊に使用するイグサ製品の製造・卸売等を営む豊屋道場株式会社(以下、同社)とは、平成25年に小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を活用した資金調達による、海外販路開拓に向けた海外における展示会・即売会参加への支援を依頼された際に遡る。同補助金に採択された後、展示会・即売会への出展に関し、出展商品の価格設定や出展方法等についての課題の解決に向けた相談を受け、支援をすることとした。

支援内容・工夫

海外市場の価格を調査し、展示会での販売価格を提案

既に同社は海外で販売する製品を開発していたが、展示会・即売会への出展に当たり、適切な販売価格や販売目標数等は設定できていなかった。そこで、同機関が類似製品の海外市場での相場等を調査するとともに、過去の同規模の展示会・即売会の来場者数を踏まえ、予測される来場者数から適切と推測される販売目標数を提案した。

また、同社が、展示会・即売会に製品を出展した経験がなく、また、展示会・即売会に参加するとどのような質問を来場者から受けるか等を把握する必要があったため、まずは国内の展示会に参加することも提案した。

成果・効果

インドでの出展を実現し、来場者からの好評価も獲得

同機関の支援を受けて、同社はまずインドの展示会・即売会への出展を実施。結果、同社製品は適切な販売価格の設定もあり、来場者の注目を集め、販売目標数を大幅に超えるほど評判が良かったという。この結果を受け、同社では海外展開に向けた意欲を高めており、また、海外展開に向けた自信を付けることができたのではないかと同機関は考えている。

今後の取組

「産学金連携コーディネータ」人材の養成を強化

同機関は地域に根差す金融機関として、中小企業等の資金調達ニーズへの対応はもちろんのこと、経営面での支援も今後強化していきたいと考えている。そのために、「産学金連携コーディネータ」の養成に努め、経営面での支援が可能な人材の養成に努めたいとしている。

経緯

イグサの販路開拓に向け、海外での展示会出展を決意

イグサを用いた製品(畳等)の製造・販売等を営む同社は、ミッションの1つとして「イグサ農家との共存」を掲げているが、国内のイグサ市場の衰退を危惧し、イグサを用いた製品の販売を通じて、イグサの需要拡大に貢献することを目指している。そのため、市場が衰退する国内のみを販路に据えるのではなく、海外販路の開拓が必要と考え、山形中央信用組合(以下、同機関)の支援を受けて採択された小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を活用し、海外でのイグサ製品に対するニーズの検証や販路開拓のための展示会・即売会への参画に向けて取り組んでいた。しかし、展示会・即売会への出展経験が乏しかったため、同機関の支援を受けながら、商品の価格や出展方法の検討を行うこととした。

取組・工夫

イグサのパスタ等の適正な販売目標と価格を設定

既に海外向けの製品として「イグサを練りこんだパスタ」等を開発していたが、それらの製品を展示会・即売会に出展する上での適正な価格等を、どのように設定すべきか分からないでいた。そこで、同機関による類似製品の海外での販売価格調査を受けて、価格を設定した。また、同機関から同規模のイベント時の事例を紹介され、目標とする販売数や製造個数を決定した。

加えて、国内での展示会・即売会に出展し、展示会・即売会の経験を積むべきとの同機関からのアドバイスを受け、東京で開催された展示会・即売会に出展。この経験から、出展時の製品のプレゼン方法等を習得することができたという。

成果・効果

出展によりイグサ製品の海外販売の可能性を確認

こうした取組を通じ、インドでの展示会・即売会に参加したところ、価格設定も的確であったことから特に「イグサパスタ」が来場者に好評であり、その他の商品に関しても目標販売数を大きく上回る結果となったことで、海外展開に向けた手応えを感じることができたという。また、国内ではイグサの用途は畳が主であるが、改めてイグサを用いた畳以外の製品が海外の消費者に受け入れられる可能性を確認できた。

将来的には海外で売れたイグサ製品の逆輸入も視野に

今回の展示会での成功を足掛かりに、海外展開の準備を推し進めていきたいと考えている。また、海外での販売を意識し、同機関の支援を受けながらイグサ製品の開発を進める中で、将来的には、現地の文化とうまく融合した製品を作り、日本では想像できないイグサ製品を日本に逆輸入していきたいというビジョンを同社は描いている。

他社との差別化のために 天然染料開発に取り組む事業者を、財務面から支援

認定
支援機関

税理士法人寺田共同会計事務所

税理士法人

〈所在地〉福島県福島市浜田町12-15
〈設立〉平成15年 〈従業員数〉36名
〈認定日〉平成24年12月21日



中小企業・
小規模
事業者

福島染工株式会社

繊維工業

〈所在地〉福島県福島市瀬上町字中新田3-12
〈設立〉昭和24年 〈資本金〉4,005万円
〈従業員数〉4名



経緯

顧問先の収益性の改善に向け、天然染料開発を支援

「財務・会計で会社を強くする」という考え方の下、税務・会計関連業務に加え、経営助言の業務を実施する同機関は、糸や木の板に染色を施す染色整理業を営む福島染工株式会社(以下、同社)とは、税務面での顧問契約を締結し、先代の代表取締役の頃から毎月財務的な観点から同社の経営状況を分析し、現状について数値面からアドバイスをするなどの支援を継続的に行ってきた。

その中で、収益性の改善に向けて、独自性のある商品開発の必要性を改めて認識した同社から、同業他社と差別化を図ることができ、消費者の環境保全・健康志向に合致した「100%天然由来の染料」の開発について相談があった。そこで、この製品開発に当たり、主に資金面・財務面での支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

開発資金調達や原料費高騰時の収益確保の方法を助言

まず、製品開発費用を調達するために、ものづくり補助金の活用を提案。無事採択に至ったが、補助金が交付されるまでの資金をどのように賄うかに課題があった。そこで保険の積立を活用する等といったアドバイスを行った。

また、この製品開発をしっかりと下支えするためにも、既存事業の収益を向上できないか財務分析を実施。同社の事業は変動費(売上の増減に応じて変動する仕入れ等の費用)が収益に与える影響が大きいため、売上の推移と変動費の推移の関係に着目し、原料価格が高騰した際には、小口対応の少ロット販売の単価に費用を転嫁するなど、環境変化が生じても収益を確保するようアドバイスした。

成果・効果

天然染料の開発を着実に推進

支援を受け、同社は「100%天然由来の染料」の実用化に向け着実に開発を推進している。同機関では「寺田経理経営研究会」という財務に関する勉強会を通じ顧客間の交流を図っており、今後実用化した際には、販路の提案・紹介の実施も視野に入れている。

今後の取組

セミナー通じ、各種支援の発信を強化

同機関では、講義、ワークシート作業、グループワークで構成されている「経営者の基礎講座セミナー」を実施しているところであるが、そのセミナーを通じて、中小企業・小規模事業者等の新商品開発や創業を支援していくことを積極的に発信していきたいと考えている。

経緯

同業他社との差別化に向けて、天然染料の開発を決意

ニットやセーター等に活用する糸や、自動車のハンドル等に活用する木の板の染色を行っている同社は、顧客の細かい要望にも対応し、少ロット多品種の事業を展開している。

同社では、染料の原料価格が高騰した際に、他社との差別化が難しい製品であったことから費用の増分を転嫁することが難しく収益性が悪化した経験があり、収益性改善に向けて、改めて他社との差別化を図ることのできる製品開発の必要性を認識。先代の代表取締役の頃から税務面での顧問契約を結んでいた税理士法人寺田共同会計事務所(以下、同機関)に資金・財務面でのアドバイス等を依頼し、福島県産の農産物等を原料とする、100%天然由来の染料の開発に取り組むこととした。

取組・工夫

保険積立の活用等により財務基盤を強化し開発を推進

開発資金としてものづくり補助金(以下、同補助金)活用の提案を受け、同補助金の申請を実施。その後、採択されたが、補助金が交付されるのは支給対象の事業が終了した後となるため、それまでの資金を賄う方法を検討する必要があった。そこで、同機関からのアドバイスを受け、保険の積立を活用する等により資金繰りの問題を解決した。

また、天然染料の開発における財務基盤を強固にするため、既存事業の財務的な観点から見直しを実施。毎月1回の打合せを通じて、自分では気付かない潜在的な課題を、経費の費目毎に分析してもらい、改善策を講じた。例えば、売上が増える一方、利益が増えない現象が生じた際には、仕入れ値等変動費(売上の増減に応じて変動する費用)に原因があるという分析を受け、相見積もりを通じた仕入れの実施や原料価格の高騰時に小口対応の少ロットの販売単価を引き上げるなど、本業の収益性改善に取り組んだ。

成果・効果

既存事業の収益が増加し、新染料の実用化も着実に進行

同機関から財務面でのアドバイス等を受け、既存事業において収益が改善したこともあり、天然染料の開発を着実に進行させている。100%天然由来の原材料を活用することは品質の安定化を難しくさせるが、実用化に向けた道筋が見え始めてきているという。

ビジネスマッチングの支援を受け販路獲得を目指す

今後、天然染料の実用化に向けた取組を引き続き推進させていく予定である。実用化した際には、同機関の顧客で天然染料のニーズがある企業の紹介といったビジネスマッチングの支援も受けながら、新たな販路を開拓していきたいと考えている。

販路開拓に向け、図書館向けの 新たなタブレット開発と人脈拡大を支援

認定
支援機関

株式会社ひたちなかテクノセンター

民間コンサルティング会社

〈所在地〉茨城県ひたちなか市新光町38
〈設立〉平成2年 〈従業員数〉23名
〈認定日〉平成25年3月21日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社ネクシモ

情報サービス業

〈所在地〉茨城県日立市久慈町6-25-3
〈設立〉平成18年 〈資本金〉600万円
〈従業員数〉14名



経緯

受注の減少に悩む企業に、販路開拓に向けた支援を実施

中小機構および地元の自治体、地元企業が出資して設立された第三セクターである同機関は、地域の製造業を中心とした中小企業に対し、産学官連携支援、起業支援、販路開拓支援等を実施している。

同機関の日熊氏(以下、同氏)と、図書館システムや自治体のホームページなど情報システムの設計・開発・販売を行う株式会社ネクシモ(以下、同社)の山形社長は、前職時代の同僚であったこともあり、日頃から同社に対して行政の支援施策や営業ノウハウ、IT活用等に関する研修やセミナーなどの情報を提供していた。

同社では、取引先であった地元大企業が開発コスト削減を理由に海外シフトしたことで、受注量が減少したことを受け、商品ラインナップの拡充等を通じた他企業や他地域からの新たな案件受注が課題となっていた。

しかし、同社は新商品開発にかかる資金不足や、業界情報について知見が必ずしも十分で無いことから対策を行っていなかったことを受け、資金調達と販路開拓に向けた情報収集、他社との連携等について支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

IT企業協議会への参加やマーケティング調査を支援

業界動向の入手や同業者ネットワーク構築のため、同機関が事務局を務める、地域の中小IT企業が参加し共同で販路開拓や人材育成に取り組む「ひたちなかIT企業協議会」(以下、同協議会)への参加を提案した。

また、商品ラインナップの拡充のため、同社の得意分野である図書館向け新商品の開発が検討されていたことから、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、想定ターゲットとなる近隣の大規模図書館の数や、同様の商品の導入状況を調査し、提示するなど、売上計画策定に向けたアドバイスも行った。

成果・効果

新商品開発に成功し、同業者同士の人脈構築も実現

売上計画を策定し、新商品の利益等にも見通しが立ったこと等により、採択された同補助金を活用して図書館向け新商品の開発に成功。商品ラインナップが増えたことで、更なる受注に向けた基盤の構築に繋がった。

また、同協議会への参加を促したことで、従来は得られなかった大手企業の発注状況や他社の受注案件など業界に関する情報や、同協議会に参加するソフトウェア開発などを行うIT企業との人脈構築も実現した。

今後の取組

独自資格作りなど人材確保・育成支援を強化

今後は、地域コンソーシアムや研究会の運営支援といった企業間の連携強化支援とともに、中小企業単独では困難な人材の確保・育成に関する支援についても、地域の大学・高専での合同説明会のサポートや、若手IT技術者のスキルアップに向けた独自の資格作りなどを通じて積極的に取り組んでいくつもりだ。

経緯

新規の受注を目指し、新たなタブレットの開発を決意

情報システムの設計・開発・販売を行う企業である同社は、図書館向けの利用者用ブース予約システムや書庫連携システムといった情報システムや、自治体向けのホームページ作成システムを得意としている。

地域の大手総合電機メーカーなどから情報システム開発業務を受注することで成長してきたが、近年、取引先がコスト削減を目的として開発業務を海外にシフトさせた事に伴い、受注が伸び悩んでいた。

今後の成長に向けては、新たなタブレットの開発による商品ラインナップの拡充を行い、大手メーカー以外や他の地域の企業からの受注を目指し販路を開拓する必要があったが、開発資金の不足や新たな営業先や顧客ニーズを十分把握出来ていなかったため、日頃から情報提供等の支援を受けていた同社山形社長の前職時代の上司である、株式会社ひたちなかテクノセンター(以下、同機関)の日熊氏(以下、同氏)に資金調達と人脈拡大の支援を受けながら、新商品開発及び販路開拓に取り組むこととした。

取組・工夫

業界動向等を収集し、商品ラインナップの増加を検討

まず、同機関から、地域の中小IT企業約50社程度が参画する「ひたちなかIT企業協議会」(以下、同協議会)への参加を勧められ、定期的に開催される会合に出席し、大手企業の発注動向といった業界動向や参加企業の開発事例などの情報について意見交換を行った。

また、商品ラインナップ強化のため、図書館の利用が増えている高齢者向けに、図書館利用をサポートするタブレットの開発を検討していたところ、同機関より、開発資金としてものづくり補助金(以下、同補助金)の紹介を受けた。その事業計画の策定に当たっては、同機関が調査した新商品の販売ターゲットとなる近隣の大規模図書館の数や同様の商品の導入状況等の調査結果を踏まえた販売目標および売上計画の策定を行った。

成果・効果

タブレットの開発と同業者との協力関係の構築に成功

売り先などが明確化した売上計画等をもとに、同補助金の採択を受け、高齢者向けに図書館内での利用を想定したタブレットの開発に成功し、図書館向け情報システムに関するラインナップの拡充を実現した。

また、同協議会を通じて、大手企業の発注動向といった業界情報を入手できるようになるとともに、販路開拓や人材育成など同じ悩みを抱える同業者とのネットワークも構築できた。最近では、このネットワークを通じて、他社が受注した案件の情報共有も行き、ビジネス面での関係性も出てきている。

共同受注も活用しながら販路開拓を目指す

今後は、同機関の支援も活用しながら、同協議会の参加企業と共同で、他地域で開催される展示会や交流会に参加し、他地域での新たな販路開拓に向けて取り組んでいきたいと考えている。

運送会社の資金調達のための、強みの分析や成長可能性の具体化を支援

認定
支援機関

小山商工会議所

商工会議所

〈所在地〉栃木県小山市城東1-6-36
〈設立〉昭和21年 〈従業員数〉14名
〈認定日〉平成25年3月21日



株式会社 F.R.C

中小企業・
小規模
事業者

道路貨物運送業

〈所在地〉栃木県小山市東城南2-11-8
〈設立〉平成25年 〈資本金〉500万円
〈従業員数〉7名



経緯

資金繰りの相談を受け、金融機関との融資交渉を提案

金融機関等と連携し、資金調達等を課題とする企業に対して、事業計画作りを推奨することで金融機関から融資を受けやすくする支援等を提供する同機関は、主に小口荷物の運送業を営む株式会社 F.R.C(以下、同社)より、配送後に売上を回収することが多い等の理由から運転資金が枯渇しやすいことについて相談を受けた。そこで、金融機関からの資金調達を考える必要性を認識し、融資交渉に向けた事業計画の策定支援を提案した。

支援内容・工夫

売上増加の要因分析と新規事業の成長可能性を具体化

事業計画の策定にあたり、まず、同社の強みについて金融機関に理解してもらうことが重要と考え、同社の売上が継続的に増加している点に着目し、その内容を分析した結果、新規顧客数の増加が関係していることが分かった。その結果を受け、新規顧客数の増加の背景について同社にヒアリングした結果、同社社長の精力的な営業活動に起因することが分かり、同社の強みの一つはこの「営業力」であることをアドバイスした。

また、既に同社が構想し始めていた「学生をターゲットとした新事業」についても、売上が見込める根拠とするため、成長可能性など具体化を図ることを提案。

その上で、既に教育機関等から学生への告知協力の約束を取り付けていることで、広報も十分に実施していることや、学生にも労働力の提供をしてもらう代わりに引越料金を安くする等といった具体的なビジネスプランも立てていることを強調することを提案。

成果・効果

成長可能性の明確化等により、資金調達に成功

売上増加の要因分析と新規事業の成長可能性の具体化を通じ、同社が継続的に成長できる根拠を明確化した同社では、金融機関との交渉に成功し、資金調達に成功した。

今後は、同社が今後も継続的に成長し続けられるようにするため、資金調達への支援に限らず、新たな事業の立上げ等を検討している場合には、構想の具体化等の支援を実施していきたいと考えている。

今後の取組

資金調達に限らず、その後のフォローアップも支援

金融機関との連携を通じた資金調達のサポート等を得意とする同機関では、支援先企業へのサービスを強化するため、今後は、資金調達が実現できるまでの支援に限らず、調達後についても継続的なフォローアップを提供し、あらゆる課題の相談窓口としての役割を果たしていきたいという。

経緯

運転資金の確保に向け、金融機関からの資金調達を決意

小口荷物の配送等を主業とする24時間対応の運送会社である同社は、比較的大手の取引先を保有しており、売上・利益共に順調に推移していたが、配送後の資金回収等を行うことも多く、売掛金が膨らみがちであるため、運転資金の確保が課題であった。このような経緯から、同社の代表取締役である廣瀬氏(以下、同氏)は、友人の紹介で、資金調達等の課題に対する支援を得意とする小山商工会議所(以下、同機関)に資金繰りの相談を実施。同機関から支援を受けながら、資金調達の際に活用する事業計画の策定に取り組むこととした。

取組・工夫

自社の強みや新事業の成長根拠を明確化

金融機関に対して、まずは同社の強みを理解してもらうことが重要と考えた同機関より、同社の売上が継続的に増加している要因の分析を受けた結果、新規顧客数の増加が売上増加に寄与していることを把握できた。

また、新規顧客数の増加の要因が同社社長の精力的な営業活動であるとの指摘を受けた同社では、社長が今後も継続的に新規の受注活動に取り組むことができるよう、管理業務等を可能な限り他の社員に任せる体制に計画を変更した。

また、既に構想し始めていた学生向けの新事業について、今後の売上増加が更に見込める根拠として、「引越する学生に労働力を提供してもらう代わりに、従来のサービスより低価格でサービスを提供し、且つ、就業体験もしてもらう」という、事業成長と社会的意義の両面を踏まえた新たな引越しサービスのビジネスプランと、広報の面で一部教育機関からの協力を取り付けていることを事業計画に盛り込んだ。

成果・効果

資金繰りが改善し、新たな引越しサービスも開始

同機関から売上増加の要因分析と、新規事業の成長可能性の具体化支援を受けて、今後の同社の事業成長の根拠を明確化した同社では、金融機関からの資金調達に成功し、資金繰りを改善。加えて、今回の支援を通じて、新事業を具体化できたことで、実際に事業の立上げにも成功した。

継続的な支援を期待し、更なる新事業も検討

今回の支援により資金繰りを改善し、また、新たな学生向けのサービス提供も実現することができた同社では、継続的な売上増加を実現しつつあるが、常に既存事業だけで成長し続けられるとも限らないと認識している。従って、新たな収益源となる新事業についても常に検討し、有望な事業と見込まれるものには挑戦していきたいと考えている。

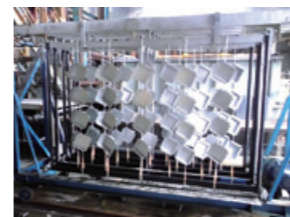
環境意識の高まりによる市場成長性を踏まえた アルミの表面処理の高度化を支援

認定
支援機関

株式会社東和銀行足利支店

金融機関

〈所在地〉栃木県足利市通1-2668
〈設立〉大正6年 〈従業員数〉1,406名
〈認定日〉平成24年11月5日



オグラ金属株式会社

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業

〈所在地〉栃木県足利市川崎町1310
〈設立〉昭和13年 〈資本金〉9,900万円
〈従業員数〉330名

経緯

売上増を目指した差別化のための設備投資を支援

群馬県、埼玉県、栃木県を中心に94店舗を展開する地方銀行である同機関と、金属加工・製造を営むオグラ金属株式会社(以下、同社)とは、同機関が足利市に出店して以来、メインバンクとして約40年の付き合いがある。同社が大取引先からの受注減少に直面した時期も、経営計画の策定や資金繰りの安定化を中心とした支援を実施してきた。こうして経営的に安定してきた同社であったが、売上増により成長していく上で、製品面で他社との差別化につながる特徴がないという点が大きな課題であった。そこで、製品面での差別化を実現するための設備投資を同社に提案、投資分野の検討も含めて製品の競争力向上に向けた支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

市場成長性を踏まえた設備投資分野を提案

設備投資を実施する分野の検討に当たり、現場の工場を何度も訪問し、同社と議論を行った。こうした中で同機関の顧客には、同社も手がけるアルマイト処理(アルミの腐蝕等防止のための表面処理)に関連する他の企業があり、樹脂製品の代替としてアルマイト処理製品の需要は、今後成長が期待できると見ていた。そこで、他社との差別化のために低コスト・高品質のアルマイト処理製品の製造を実現し、増える需要を獲得するための設備投資を行うべきとの提案を行った。

さらにアルマイト処理工程の高度化に向けて、既に古くなっていった同社の処理設備の更新を目的に、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した資金調達を提案。処理工程の高度化により見込まれる受注増を踏まえた売上計画や資金計画を中心としたアドバイスなど、事業計画策定の支援を実施した。

成果・効果

処理工程の高度化を実現、販路拡大に向けて継続的に支援

採択された同補助金を活用して、同社はアルマイト処理工程の高度化を実現する設備への投資を実施し、大幅な効率化と製品の品質向上に成功した。また、同機関が主催し、同機関の取引先企業などが参加する商談会「東和ビジネス交流会」への参加を勧めるなど、引き続き販路拡大に向けた支援も実施していくつもりである。

今後の取組

企業間ニーズのマッチング支援を強化

同機関では、各支店で把握した顧客ニーズをデータベースに登録し、支店間で各企業のニーズを検索できるシステムがあり、こうした仕組みを活用して、中小企業の大きな課題である販路拡大に向けた企業間ニーズのマッチングを推進していきたいとしている。

経緯

安定した受注確保に向けた設備投資を決意

自動車やアミューズメント機器、太陽光発電など環境商品向け部品の金属加工・製造を行う事業者である同社は、東和銀行足利支店(以下、同機関)をメインバンクとし、同機関が足利市に出店して以来継続して取引を行っている。主要取引先からの受注減少に直面した時期も、同機関の支援を受けながら製造工程の見直しや自動化によるコスト削減を推し進めて乗り切るなど、親密な関係を構築している。

経営の安定を取り戻した同社は、自社保有技術の強化に向けて、製品面で他社との差別化を実現することで競争力を向上させ、顧客の業績に左右されない安定した受注を確保していくことが必要であると考えていた。この課題について同機関にも相談していたところ、製品差別化のための設備投資を提案され、同機関の支援を受けながら取り組むこととなった。

取組・工夫

アルマイト処理工程高度化に向けた設備投資を決定

環境意識が高まる中、樹脂製品からアルミ製品などリサイクル可能な製品への需要シフトが起こると考え、設備投資分野として、コスト面および品質面での差別化を目的に、アルマイト処理(アルミの腐蝕等防止のための表面処理)工程の高度化を検討した。同機関からも、アルマイト処理製品へのニーズの高まりが見込まれるとのアドバイスを受け、アルマイト処理工程の高度化に向けた設備投資の実施を決定した。

また、設備投資に向けた資金として同機関から活用を提案されたものづくり補助金(以下、同補助金)の申請に向け、設備投資後の新規顧客獲得など事業化を見据えた視点で計画を作成すべきといったアドバイスを受け、新規受注獲得による売上増の効果を算定し、事業計画を策定した。

成果・効果

処理設備を更新し、高効率化と品質向上を実現

設備投資分野が明確になったことで、採択された同補助金を活用し、アルマイト処理設備の一部更新を実施。処理工程の高効率化と製品の品質向上を実現した。こうして営業先にアピールできる技術を手にしたことで、建設業界や什器メーカーなど従来はアプローチできていなかった営業先に提案できるようになり、営業力の向上に繋がっているという。

流通業等の他分野への販路拡大も目指して営業を強化

高度なアルマイト処理技術を活用し、流通業など他分野への事業拡大を目指し、同機関による販路拡大に向けた支援を受けながら、今後も営業活動を強化していくつもりだ。

薬草茶開発への新規参入に挑戦する 事業者の設備調達を支援

認定
支援機関

群馬県商工会連合会

商工会

〈所在地〉群馬県前橋市関根町3-8-1
〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉20名
〈認定日〉平成24年11月5日



有限会社川場物産センター

中小企業・
小規模
事業者

食料品製造業、飲食料品小売業

〈所在地〉群馬県利根郡川場村谷地2537
〈設立〉平成15年 〈資本金〉400万円
〈従業員数〉6名



経緯

地元産の薬草茶開発に挑戦する事業者への支援を開始

県内の中小企業・小規模事業者等に対する経営支援と、県内の特産品、観光商品の開発を行う地域振興の取組等を行う同機関と、地元産の農産物の加工品販売業を営む有限会社川場物産センター(以下、同社)との関係は、「農工商等連携事業計画(以下、同計画)」の認定支援を平成20年に実施した時に遡る。当時、川場村で生産されるブルーベリーを活用した商品開発の相談を受けたことを契機に同計画の認定に向けた支援を提供した。

その次の開発商品として地元産の薬草を活用した「薬草茶」に着目した同社から相談を受け、資金調達のために同社にもつくり補助金(以下、同補助金)を紹介し、薬草茶の開発の支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

事業者には見えない分野での設備調達の商談等を支援

薬草茶の開発を実現する上では、試作品の開発を実施する「製造設備」の導入が不可欠であるが、そもそも同社では「薬草茶」の製造ノウハウが少なく、どのような設備を活用し製造できるかが良く分からなかった。また、日本茶等を製造する設備は巨大で値が張るものも多く、同社の事業規模に見合った設備を調達する必要があったため、開発に向けては製造設備の調達が大きな障壁となった。そこで、同機関はそのネットワークを活用し、設備メーカーの情報収集を実施。結果、有望な設備メーカーが静岡県にあることが判明し、同社とともに訪問し、設備メーカーとの商談に臨んだ。この設備メーカーから同社の事業規模に見合った規模の機械の提案を受けたことから、無事製造設備を調達することができた。また、設備の納品後には、試作品開発にも立ち会う等、その後の商品開発に向けたアフターフォローも実施した。

成果・効果

薬草茶の開発に成功し、販売に向けた準備が進行

採択を受けた同補助金を活用して新設備の導入ができたことにより、薬草茶の商品化の道筋が見えてきている。現在では、同機関が活用を勧めた「小規模事業者持続化補助金」を活用し、商品パッケージの開発に取り組んでおり、販売に向けた準備を着々と進めている。

今後の取組

徹底した伴走支援で、一番身近で一番役に立つ存在に

同機関では、全国の商工会のスローガンでもある「行きます、聞きます、提案します」を実行し、徹底した伴走支援の実施を通じて、中小企業・小規模事業者等の一番身近で、一番役に立つ相談相手となることを今後も目指していくとしている。

経緯

新たな収益源獲得を目指し、地元産薬草茶の開発を決意

川場村産の野菜・果物の加工品を地元で販売する製造・小売事業者である同社は、新商品(ブルーベリー酢)開発の際、群馬県商工会連合会(以下、同機関)から「農工商等連携事業計画」の策定支援を受けていた。

その支援を通じて同社ではブルーベリーを使った商品開発に見事成功し、販売を開始することができた。

その後、更なる収益源の獲得を目指し、次の開発商品として「川場村で生産が可能」「健康に良い」等といった観点から「薬草茶」に着目。同機関に相談したところ、ものづくり補助金(以下、同補助金)の紹介を受け、商品開発を進めることとした。

取組・工夫

自社の規模に合った、適切な設備の調達を実現

それまで手作り薬草茶の製造・販売を実施していたが、開発に向けたノウハウも少なかったため、手探りで開発を実施することになった。開発に向けた準備を進めるに当たり、特に、薬草茶を製造する設備のメーカーが見当たらなかったが、同機関による調査の結果、有望な設備メーカーを発見。他県に所在するこの有望な設備メーカーの現地調査をし、同社の規模にあった製造設備をオーダーメイドで製造可能であることが分かり、発注に至った。

設備の納品後は、試作品開発にも立ち会ってもらう等、アフターフォローも受けながら、商品開発を進めることができた。

成果・効果

薬草茶を開発し、パッケージ作成等の販売準備も推進

同補助金を活用して製造設備も導入したことに加え、「小規模事業者持続化補助金」の活用を通じた商品パッケージの開発にも取り組んでおり、同社では薬草茶の商品化の道筋が見えてきている。同社によれば、同機関の支援がなければ、薬草茶の商品化の道筋もまだ立っていなかった可能性もあるという。

薬草茶の開発完了後の販売計画を具体的に推進

今後、開発の目途が立ってきた薬草茶について、販路確保の方法の詳細化に向けたアドバイスを受けながら、販売計画を具体的に推進していきたいと考えている。

事業計画の策定及び資金調達の実行を通じ、 障害福祉サービス業の創業を支援

認定
支援機関

株式会社埼玉りそな銀行東松山支店

金融機関

〈所在地〉埼玉県さいたま市浦和区常盤7-4-1
〈設立〉平成14年 〈従業員数〉3,249名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

合同会社ラボリ

障害者福祉事業

〈所在地〉埼玉県坂戸市薬師町27-9-202
〈設立〉平成26年 〈資本金〉200万円
〈従業員数〉6名



経緯

創業に挑戦する起業家に、資金調達等の支援を実施

埼玉県を中心とした地域密着型の金融機関として活動している同機関は、創業者に対する埼玉県の制度融資や同機関の融資を活用した資金調達、事業計画の策定等、創業に関わる支援活動や事業承継、ビジネスマッチング等の支援を行っている。

障害者の就労支援を行う障害福祉サービスを展開する合同会社ラボリ(以下、同社)とは、同社の創業者である太田氏(以下、同氏)より創業補助金(以下、同補助金)活用に向けた支援の依頼を受けたことをきっかけに知り合った。当時、同氏は勤務していた社会福祉法人を辞めて事業の立上げを検討していた段階であり、事業計画の策定や、同補助金活用も含めた資金調達の支援を提供することにした。

支援内容・工夫

事業計画を精緻化し、商工会と連携した資金調達を提案

同氏が策定した事業計画は、同氏の経験とノウハウが的確に反映された計画であったが、数値根拠に一部曖昧な部分があったと同機関は振り返る。そこで、同機関は、事業計画をより精緻化するため、同氏へのヒアリングを通じ、中長期の売上計画の受注数の見込みや単価について、同業他社や支援者自身が過去に支援した企業の例も参考にしながら補正し、改めて必要な要員や設備等を見積もるよう、アドバイスした。

その結果、自己資金と同補助金だけでは創業資金が足りないことが明確になったため、同氏の創業資金確保に向けて、同機関からの融資及び商工会を通じた埼玉県中小企業制度融資の活用の組み合わせを提案し、創業に必要な資金を準備するためのプランを描いた。

成果・効果

創業に成功し、初月から業務受託にも繋がる

事業計画の精緻化と資金調達計画に向けたアドバイスを行ったことで、同氏は資金確保に成功し、同補助金の採択も受けることができた。その結果、計画通り事業を開始することにも繋がった。また、事業開始の初月から、市内マンションや介護施設の清掃業務、運送業者の仕分け業務等の委託を受けるなど、計画を上回る好調なスタートを切ることができたという。

今後の取組

定期的な現地訪問等を実施し、創業支援に重点化

埼玉県では、女性起業支援の相談窓口の開設やセミナーの実施、制度融資の充実化等を進めており、近年、同機関にも創業支援を依頼しに来るケースが増えている。そのため、資金調達計画の支援だけでなく、現地訪問による創業準備の進捗管理と課題解決のアドバイスをするなど、引き続き創業の支援に注力していきたいと考えている。

経緯

障害福祉サービス業の創業に向け、相談を実施

障害者に対して、就労機会の提供や知識及び能力向上のために必要な訓練を行う同社の代表を務める太田氏(以下、同氏)は、創業前10年以上に渡り、同様のサービスを提供する社会福祉法人に勤務していた。しかし、組織の方針転換により、障害者向けの就労支援サービスを終了することが決定したことから、社会的必要性と意義を強く感じていた同氏は、同様のサービスを行う企業を自ら創業することを決意した。

創業資金の調達と創業に必要な手続きについて、行政機関に相談したところ、創業補助金(以下、同補助金)活用の提案を受け、認定支援機関である金融機関に活用の相談をするようアドバイスを受けた。そこで、以前からプライベートで活用していた埼玉りそな銀行(以下、同機関)に相談し、同機関より事業計画の策定や、同補助金の活用も含めた資金調達の支援を受けながら、創業に取り組むこととした。

取組・工夫

資金不足を早期に可視化し、追加融資の申請を実施

まず、事前に市場調査を実施し、自らの経験も踏まえて事業計画を独力で策定したが、経営者としての経験はなく、不安が大きかったため、同機関のアドバイスを受けながら、売上だけでなく、要員や設備投資等、支出の項目にも数値根拠を付けていくことで、事業の成立性を可視化した。

また、初期投資からその後の事業運営に向け、800万円が必要であることが分かり、自己資金と同補助金を合わせた400万円を除いた残り400万円の確保が必要という、資金不足の課題も明確になった。そこで、同機関に相談したところ、同機関からの借入れと、商工会を通じた制度融資を利用した借入れを組み合わせる案を提示され、申請を実施した。

成果・効果

創業を実現し、障害者への就労支援業務の提供も活性化

事業計画の精緻化と資金調達計画に向けた進め方等について同機関からのアドバイスを受け、事業計画の策定と創業に必要な資金の見通しを立てることに成功した結果、同補助金の採択を受け、無事創業を実現できた。

創業後は、商工会への事業登録を行い、市内マンションや介護施設の清掃業務、運送業者の仕分け業務の仕事依頼を受ける等、障害者に提供できる業務の充実を積極的に進めている。

設備見直しによる経費削減等を行い、事業効率化を推進

現在同社では、順調に売上が拡大している一方で、設備や備品の追加購入費用が高んでおり、同機関より、経費の面で改善の余地があるとの指摘を受けている。今後も、事業拡大の推進と並行して、同機関の支援を受けながら、必要な設備の見直しを実施し、経費削減に取り組んでいきたいと同社は語る。

低強度プラスチックを使った 高強度ペレット開発に向けて事業計画の策定を支援

認定
支援機関

株式会社ディセンター

民間コンサルティング会社

〈所在地〉埼玉県さいたま市大宮区宮町2-55-2 第一大宮ビル地下1階
〈設立〉平成14年 〈従業員数〉6名
〈認定日〉平成24年11月5日



高浪化学株式会社

中小企業・
小規模
事業者

建築材料、鉱物・金属材料等卸売業

〈所在地〉茨城県結城郡八千代町仁江戸1658
〈設立〉昭和39年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉25名(パート・アルバイト含む)



経緯

共通の知り合いからの紹介をきっかけに、支援を実施

これまで通算1,500件以上の経営革新支援に取り組み、平成25年度補正ものづくり補助金申請においても36社の計画策定を支援し、31社を採択に導くなど、同機関は中小企業への経営支援において高い実績を誇る民間コンサルティング事業会社である。

プラスチックの再生加工事業を展開する高浪化学株式会社(以下、同社)とは、税理士会が主催する「ものづくり補助金(以下、同補助金)」に関するセミナーで、以前より付き合いのあった税理士から紹介があり、同補助金の活用を通じた、低強度プラスチック廃材を用いた高強度ペレットの開発の支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

数値計画策定に向け、投資費用の回収を踏まえるよう助言

計画策定にあたり同社は当時、プラスチック加工の技術力を活かした新素材のアイデアは有していたが、新設備導入後の売上計画や費用計画といった数値計画は策定できていなかった。

そこで同機関は、数値計画を策定する際に、現在の人員数や市場の大きさなどから算出した単なる売上目標ではなく、設備投資を行った場合に、その投資費用を回収するために必要となる設備稼働費と人件費も見積もった上で、目標を立てることが必要であるとのアドバイスをを行いながら、計画の策定を支援した。

成果・効果

新技術の開発や数値計画策定ノウハウの蓄積に寄与

数値計画を策定し、必要コストを踏まえた売上額の見通しが立ったこと等により、同補助金が採択され、新設備の導入に繋がった。その設備を活用して、低強度プラスチック廃材等の一部について、再生加工技術の開発に成功し、新しい高強度ペレットの生産・販売を開始することができた。

また同社は、今回の数値計画策定を通じて、売上やコストなど様々な要素を積み上げて計画を策定する手法について学ぶことができたことで、支援翌年の数値計画策定時は、独力で売上、費用の試算を進めることができるなど、計画策定に対する能力の向上も見られた。

今後の取組

支援の幅を事業計画策定に加え、海外展開支援にも拡大

今後は、引き続き1人あたり毎年4~5の新商品開発案件を担当するなど、事業計画の策定支援を精力的に行うとともに、同機関は日本から海外への展開を考える中小企業のために、台湾でのセミナー活動を開始し、日本企業と台湾企業の交流の準備を進めている。

経緯

新素材開発に向け、設備導入に係る資金調達支援を依頼

プラスチックの再生加工に特化して事業を展開する同社は、ポリプロピレンやポリエチレン等のフィルムや粉砕品を企業から買い取り、プラスチック原料を加工しやすいように粒状にした「ペレット」と呼ばれる素材を生産している。収益拡大のため、リサイクルが難しい低強度プラスチックを加工し、より高強度のペレット(ポリプロピレンやポリエチレン等のフィルムや粉砕品を、プラスチック原料を加工しやすいように粒状にしたもの)を開発することを検討していたが、そのためには新設備の導入が不可欠だった。

そこで、知り合いの税理士会が主催するものづくり補助金(以下、同補助金)の説明会に参加した際に、株式会社ディセンター(以下、同機関)の紹介を受けたことをきっかけに、同機関から資金計画の策定支援を受けながら、設備資金の調達を行うこととした。

取組・工夫

現状と将来の設備・人員状況を可視化し数値計画を策定

事業計画策定にあたっては、「低強度のプラスチック廃材から高強度のペレットを作る」という新素材開発のアイデアは持っていたが、具体的な数値計画を策定できてはなかった。そのため、同機関からのアドバイスを受け、現状の生産量を維持するために必要な設備毎の人員数と稼働率を見直した上で、そこから一部新素材の生産に充てることのできる人員数を確保し、追加で必要な人員数を算出した。

この情報を基に、新設備導入を踏まえた将来の売上、費用、稼働状況の試算を実行し、数値計画を策定した。

成果・効果

新設備により技術革新を実現、計画策定ノウハウも蓄積

同補助金を活用して新設備の導入を行い、従来は難しかった低強度プラスチック廃材等の一部について再生加工技術の開発に成功し、新しい高強度ペレットの生産・販売を実現した。

また、今回の支援を通じて、現状の可視化に必要な調査項目や、現状と将来のギャップを明らかにしてから、売上や設備稼働、人員の推移を作り上げていく手法など、数値計画策定のノウハウも蓄積することができた。

排出元・利用企業・環境にとって好循環な事業の実現へ

引き続き再生加工技術が確立していない低強度プラスチック廃材についても、設備投資等によって技術革新を進めていく。将来的には、「同社がリサイクルできる素材を増やすことで、商材の拡充だけでなく、排出元における廃棄コスト削減も実現。更に、新たなリサイクル素材を活用することで原材料コストを削減できる企業も増加し、プラスチックの廃棄量が減少すればCO2の削減効果も生まれる」といった排出元・利用企業・環境にとってもメリットのある好循環な事業を実現したいと考えている。「そういう方法で、現在の生産量を4年後には2倍にしたい。それに伴って、設備の大型化や工場の拡張も視野に入れたい」と今後の展望を語る。

事業計画策定時に高品質で 低コストな鋼板の開発の社会的意義を明確化

認定
支援機関

株式会社商工組合中央金庫押上支店浦安出張所

金融機関

〈所在地〉千葉県浦安市鉄鋼通り2-1-6
〈設立〉昭和11年 〈従業員数〉3,973名
〈認定日〉平成24年11月5日



藤澤鋼板株式会社

中小企業・
小規模
事業者

鉄鋼業

〈所在地〉千葉県浦安市鉄鋼通り2-6-6
〈設立〉昭和25年 〈資本金〉4,800万円
〈従業員数〉27名

経緯

工程効率化等に向けた設備投資を資金面で支援

設立以来、浦安鉄鋼団地の企業を主要顧客とする同機関は、長い年月で培われた顧客との信頼関係を基に企業の様々な相談に乗っている。鋼板の加工・販売を営む藤澤鋼板株式会社(以下、同社)もその1社で、日頃から事業内容や課題を把握してきた。

同社が、鋼板を平坦化して納入可能な形状にする工程を効率化するため、よりパワーの強いファイナルレベラー(鋼板を平坦化する工程の最終部分を担う機械)の導入を計画していることを以前から聞いていた同機関は、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用しての設備導入を支援することとなった。

支援内容・工夫

ヒアリングを通じ、鋼板の品質向上の有望性を明確化

事業計画の策定に際し、同社へのヒアリングやディスカッションを通じ、今回の設備導入は鋼板の迅速・効率的な平坦化を可能にすることから、顧客の「高品質・短納期・きめ細かい対応」というニーズを同社がより高いレベルで充足することにつながるだけでなく、今回の品質向上に向けた取組は、日本の鋼板加工の質の高さを顧客にアピールするという点で我が国の鉄鋼業の発展に寄与するところであり、そして、製造業等において広くニーズが期待でき、有望性の高いビジネスであるという点を明確にした。

成果・効果

新設備導入による売上の増加に貢献

事業計画策定を通じて新事業のビジネスとしての有望性が明確化された同社では、同補助金にも採択され、新設備を導入。多くの工程を経た末に不良品が出るようなことが減り、納品可能な水準の鋼板を効率的に製造可能となり、売上も増加した上、社員の士気も向上したという。

今後の取組

「知る活動」で企業との二人三脚の関係を長期的に構築

今後の支援のためには、企業との密な関係を構築し円滑なコミュニケーションが取れる人材を育成することが必要と考え、「知る活動」と称して若手職員が顧客企業と接する機会を設けている。若手が各企業の社長と連絡を取り、工場見学に訪れ、事業の内容や社長の経営戦略、企業の課題を理解し、企業のライフステージに応じた解決策の提案を通じ、長期的な信頼関係が構築されることを狙いとしている。今後も企業に常に寄り添った支援を目指している。

経緯

鋼板の品質向上を目指し、新設備導入を決意

鋼板を加工・販売する企業である同社は、主要顧客である自動車業界で近年、軽量且つ高強度な材料への要請が高まっていることを受け、よりパワーの強いレベラー(鋼板を平坦化する機械。以下、新設備)を導入することで、自動車業界のニーズに応える高品質な材料の安定供給を図ろうとしていた。

株式会社商工組合中央金庫押上支店浦安出張所(以下、同機関)との関係は先代の社長の頃より数十年にわたって構築されており、事業計画から後継者問題まで何でも相談できる間柄であったことから、同機関から支援を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した新設備の導入を目指すこととした。

取組・工夫

海外では実現困難な品質の鋼板の有望性を明確化

事業計画の策定に当たって自社の強みや鋼板製造のビジネスとしての有望性を整理した同社は、今回の設備投資により、迅速で効率的な鋼板の平坦化が可能になることから、同社の、海外企業では実現困難なレベルの「製品の品質の高さ・納品の迅速性・詳細な注文への対応力」が一層強まることを再確認した。また、このような強力なアピールポイントを持つ本事業は海外流出する鋼板発注を取り込む有望なビジネスであるという認識を改めて強めた。更に、高炉メーカーや商社との強固な取引ラインに裏打ちされた自社の受注確実性や信頼性の高さも強みの1つであるという点も併せて明確になった。

成果・効果

新設備導入で鋼板品質が飛躍的に向上、コスト低下も

自社の強みや高品質な鋼板に対する国内製造業等のニーズが大きいことを明確にした事業計画を策定し、同補助金にも採択され、新設備の導入に成功した。新設備の導入以前は、平坦性の高い鋼板を製造するために、常に試行錯誤しながら工程を調整しなければならず、出荷できない低精度の鋼板が製造されてしまう場合も多かった。しかし、導入した新設備により歩留まりが大きく向上し、平坦性の高い鋼板を速く確実に製造できるようになった。製品品質の向上もさることながら、コストカットにも大いに貢献しているという。

高品質の維持により、鋼板発注の海外流出に歯止めを

今回導入したハイパワーなレベラーを活用し、軽量・高強度且つ平坦性の高い鋼板を供給していく。それによって自社の強みを一層発揮し、自動車業界における材料進化の流れに乗り、顧客ニーズを充足し、鋼板材料発注先の海外流出防止と国内産業の発展に貢献していく。

新しいタイプの靴の販売事業の立上げと 販路開拓等を支援

認定
支援機関

上田曾太郎

公認会計士

〈所在地〉東京都品川区大崎5-1-11
〈設立〉昭和55年 〈従業員数〉33名
〈認定日〉平成24年11月5日



デバイスクリエイション株式会社

中小企業・
小規模
事業者

繊維工業

〈所在地〉東京都大田区田園調布本町55-1 MODERNO602
〈設立〉平成25年 〈資本金〉990万円
〈従業員数〉1名



経緯

創業セミナー参加者の会社設立の支援を開始

顧問契約を通じた会計・税務サービスの提供のほか事業者・起業家に対する経営支援業務を展開する同機関は、靴の企画開発・販売業を営むデバイスクリエイション株式会社(以下、同社)を創業した石川氏(以下、同氏)とは、主催した創業セミナーに同氏が参加したことをきっかけに出会った。そのセミナーにおいて説明した「補助金獲得を目的とした支援ではなく、事業を成功させるための支援を提供する。」というコンセプトに共感した同氏から会社設立について相談を受けた際に、創業補助金(以下、同補助金)を活用した資金調達を提案し、事業計画の策定等の創業に向けた支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

入念な計画策定から人・組織の紹介等多様な支援を実施

事業計画策定に向けて、合計十数時間かけて同社と議論を実施。その内容は「事業内容」「市場分析」「ビジネスモデル」「事業への想い(企業理念)」「販売活動」「数値計画(予想損益と資金計画)」等多岐に渡った。特に、創業したばかりの事業では、販売不振で市場から退出するケースが多いため、具体的な販路や販路確保に向けた取組等の販売活動について細部まで定めるようアドバイスをした。

また、自身のネットワークを生かし、卸事業者への販路を有する販売のパートナー、開発した商品の強度等を科学的に分析する専門機関等に加え、販売先も紹介した。

成果・効果

会社の設立に成功し、既に販路も確保

このような支援を通じて、同氏は同補助金の採択を得ることができ、会社を設立することができた。同機関のネットワーク等も通じ、既に販路確保の道筋が広く見え始めていることも大きな成果であると考えている。

今後の取組

コンサルテーション領域の拡大を通じ、支援機能を強化

同機関では、今後コンサルテーション業務の領域を拡大していきたいと考えている。具体的には、人材がないことを理由に事業がうまくいかないとの声を中小企業から多く聞いているため、多様な人材の雇用・育成支援を強化していきたいとしている。また、新規にネットワークを豊富に持つ企業と提携し、上場会社を紹介するようなことにも取り組んでいき、ビジネスマッチング機能の強化を想定している。

経緯

新しいタイプの靴を販売するために会社設立を決意

同社は、①軽い、②かさばらない、③フィットするという3点が特徴の新しいタイプの靴を企画・開発する事業者であり、平成25年8月に設立された。

同社を設立した石川氏(以下、同氏)は、自身のアイデアである「新しいタイプの靴」の特許を取得できたことを契機に、販売活動に本格的に取り組むため、会社を設立したほうがよいと判断。会社設立に向けた情報収集の一環として上田公認会計士(以下、同機関)主催のセミナーに参加。そこで聞いた支援のコンセプトに共感し、創業補助金(以下、同補助金)を活用した資金調達に向けた支援を受け、会社設立をすることにした。

取組・工夫

自社サイトの立上げや展示会への出展を計画

まず事業計画の策定に取り組んだ同氏は、特に販売計画について重点的に検討を行った。国内市場に対しては自社サイトを立上げるとともに、新規性のある商品特性から個性的な商品を多く取り扱うデパート等に販売チャネルを絞り込むこととした。また、海外市場については、展示会へ積極的に参加し、代理店を探すことに注力することにした。さらに1名しかいない体制での営業活動及びプロモーションをいかに効率よく実施するかについても検討し、インターネット回線を利用したテレビ電話を活用した営業により出張費削減をする計画を立てた。

また、同機関から販売先や商品の靴の強度を測定する専門機関等多岐に渡る人・組織の紹介も受け、販売先候補等を実際に訪問し、商品取扱いの交渉に臨み、販路確保に向けた取組を実施してきた。

成果・効果

会社の設立に成功し、販路開拓にも成功

同補助金の活用も通じて会社設立に成功。自社サイトを立上げ、ネットでの販売を開始した。また、同社の営業活動、及び、商品の靴が複数の雑誌に取り上げられる等知名度が向上した結果、製品の発注を受けることに成功。加えて、同補助金の活用を通じて参加した海外での展示会をきっかけに、イタリアやフランスの企業から製品の発注意向を受ける等、販路開拓を着実に実現している。

海外での商品販売にもさらに注力

自社を「ものづくりベンチャー」と称し、日本の製造業を、世界に発信していきたいと考えている同社では、海外での商品販売にも注力していきたいと考えており、今後、同機関からは引き続き「経営全体に関するアドバイザー」としてサポートしてもらい、開発商品の海外等に対する販売をさらに強化していく予定である。

カーボンナノチューブを用いた 新商品開発に係る資金計画の策定を支援

認定
支援機関

薄井保男

公認会計士

〈所在地〉東京都港区虎ノ門1-12-12 3階

〈設立〉平成2年 〈従業員数〉2名

〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社テムテック研究所

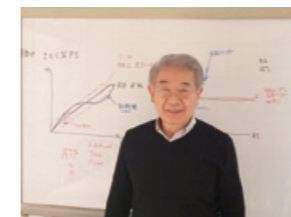
中小企業・
小規模
事業者

電気機械器具製造業

〈所在地〉東京都中央区月島2-7-13

〈設立〉昭和57年 〈資本金〉7,000万円

〈従業員数〉30名



経緯

税務顧問先からの依頼で、新事業展開を支援

関東圏の事業者を主な顧問先に持ち、公認会計士・税理士を兼ねている他、創業から株式公開まで幅広く支援可能であることを強みとしている同機関は、センサーを中心とした電子機器の開発・販売を行う株式会社テムテック研究所(以下、同社)の顧問会計士及び税理士を務めている。同社は新事業として、国内初となるカーボンナノチューブを用いた極微小流量計(バイオ研究の分野等で、薬液の滴下量等を測定する装置)の開発に取り組んでいた。その設備や材料の購入費用の調達手段として、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を考えていた同社から、同補助金を活用した新事業展開に係る支援の依頼を受けた。

支援内容・工夫

計画を会計の考え方の面から精査、強みも明確化

これまで定期的に同社を訪問して月次・年次の売上や利益の推移を確認するとともに、会計・税務面全般、事業承継等幅広い相談を受けていたため、同社の経営状況や計画の概略を把握していた同社は、このような日頃の関係を基に、同社が事業計画策定に際して作成した売上や費用等の計画が、正しい会計の考え方に則って作られているか精査した。

加えて、新事業において、他に同様の製品を国内で販売している会社が少ないことや、同社の新商品が他社の半分の価格で提供できることから、コスト面等で競合に対し優位に立ちうる点、また新規性があり市場訴求力の高さが期待できる点を、同社へのヒアリング等に基づいて他社動向・市場状況を踏まえた上で強みとしてアドバイスした。

成果・効果

新商品の生産設備を導入し、新事業を開始

正しい会計の考え方に沿った資金計画の精査や新事業の強みの明確化等の支援を通じて、売上や費用の見込みが明確化し、自社の強みも改めて認識した同社は、同補助金にも採択され、新商品の生産設備の導入に成功。新事業も開始にも繋がった。

今後の取組

経営管理の重要性をアピールし、施策情報も活発に発信

同社社長自身が日頃から経営数値を綿密に把握し、徹底した経営管理を行っていたことが今回の新事業開始の土台となったとみており、今後は同社の例を材料に、中小企業・小規模事業者等に対して「数値面も含めた経営管理を日頃から社長が徹底する事が重要」とのメッセージを強く発信する方針だ。また、補助金等も含めた各種施策の情報発信を活発化させ、補助金等の各種施策が、それらを必要とする事業者にも届くことも目指すという。

経緯

カーボンナノチューブを使用した新事業展開を目指す

圧力センサーや重力センサーを中心とした電子機器の開発・販売を行う同社は、「あなたの会社の研究室」をテーマに、顧客からの依頼を受けて開発・設計・試作・量産試作まで対応できる技術力を強みとしている。

顧客からの要望により、日本では生産されていない、カーボンナノチューブを使用した熱線式極微小流量計の開発を行っていた同社は、必要な設備投資費・材料費の一部としてものづくり補助金の活用を決意。

顧問会計士であり税理士として、かねてより同社の監査を担当していた薄井公認会計士(以下、同機関)に同補助金を活用した支援を依頼し、新事業展開を行うこととした。

取組・工夫

会計の考え方と新事業の強みを踏まえ事業計画を策定

まず、自社で策定した事業計画の原案をもとに、同社が記載した財務内容、売上や費用の計算などが会計上の正しい考え方に則しているかの確認を同機関から受けながら、財務関連データを精査した。

さらに、同機関と新商品の強みについて話し合い、同社の新商品が他社の半分の価格で提供できることや、他に同様の製品を国内で販売している会社が少ないことから、コスト面で優位であることや市場への訴求力が期待できるというアドバイスを受け、それらを強みとして明確化し、その強みを生かして獲得出来るシェアや売上の見通しを立てた。

成果・効果

新事業展開に必要な設備の導入に成功し、新事業を開始

会計の正しい考え方に沿った資金計画の精査や新事業の強みの明確化等のアドバイスを通じ、新商品の売上・費用の見通しや強みが明確化した同社は、同補助金にも採択された。その後、同補助金を活用し、必要な設備や材料を購入し、新事業を開始した。

若手の新鮮な視点を活用し、新商品の開発力を強化

単価の安い海外企業が受注することの多い昨今の電子機器業界の情勢を鑑みると、今後も新商品の開発を進めていく必要があると同社はみる。

そのためには、新鮮な視点を持った若手に任せ業務を増やすことにより、これまでの開発手法から脱却し、技術的なイノベーションが社内で起きやすい環境を作っていくとのことだ。

不動産・物品賃貸事業者の創業に対し、 販路計画と売上計画策定を支援

認定
支援機関

青梅信用金庫玉川上水支店

金融機関

〈所在地〉東京都立川市幸町5-88-6
〈設立〉大正11年 〈従業員数〉651名
〈認定日〉平成24年12月21日



株式会社心愛

中小企業・
小規模
事業者

不動産・物品賃貸業

〈所在地〉東京都立川市砂川町8-89-7 ベルファミーユ立川102
〈設立〉平成25年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉2名



経緯

既存融資先を独立しての不動産業等の創業を支援

大正11年の創業以来、地域社会との持続的な発展を意味する”共存同栄“の精神を掲げ、地域の顧客に融資や預金といった金融サービスを提供してきた同機関と、リノベーション(改築)を上手く活用した不動産業等を営む株式会社心愛(以下、同社)の代表取締役である芝田氏(以下、同氏)とは、創業以前の勤務先に同機関が融資をしていたことから、以前より交流があった。

そのため、同氏から独立・創業に際しての運転資金の確保に向けた相談を受けたことから、創業補助金(以下、同補助金)の活用を提案するとともに、創業に向けた支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

同氏の地域の人脈を最大限活用した計画作りを支援

地域の不動産をリノベーションする不動産事業展開であることから、顧客開拓に向けて、特に人的ネットワークの活用が重要であると考え、同氏の地域の土地所有者(地主・資産家)とのネットワークを十分に活用し、顧客先を広げていく方法を提案した。

さらに、この顧客資産を踏まえて顧客先の開拓を考えた場合に、全体でどのくらいの顧客数を見込むことができ、一顧客当たりの収入はどのくらい見込むことができるかという観点も踏まえて、売上も勘案した計画作りに向けてアドバイスした。

成果・効果

資金調達に成功し、順調に顧客も獲得

同氏の強力な人的ネットワークの活用などにより、顧客先候補や売上見込みが明確になった結果、同社は同補助金の採択を受けることができ、創業に向けた運転資金の確保に成功した。

創業後は、同機関の顧客である自社の保有物件の入居率が伸びていない不動産オーナー等に同社を紹介することで実際に同社がこの物件をリノベーションすることに繋がるなど、創業後の新規顧客獲得に繋がるマッチング支援も行った。

今後の取組

より多くの顧客に、適切なマッチングサービスを提供

今後も支援先と取引先とのマッチングサービスを、積極的に提供していきたいと考えている。そのために、「常にアンテナを張り巡らすことを通じて、顧客の課題・ニーズを感度高く把握すること」と、「顧客の専門分野にも可能な限り詳しくなること」の2点に努め、顧客のニーズにより合致したマッチング相手の選定ができるようにしたいと考えている。

経緯

地域の不動産を有効活用する不動産業等の創業を決意

地域で入居率が伸びない不動産等に対し、物件の価値向上を図るため、リノベーション(改築)の実施等を行う同社の代表取締役社長である芝田氏(以下、同氏)は、創業に向け、リノベーション等に必要な資金の調達に困っていた。

そこで、創業以前から付き合いのあった青梅信用金庫(以下、同機関)に、資金調達の相談をしたところ、同機関から創業補助金(以下、同補助金)活用の提案を受け、同補助金を活用した資金調達等の支援を依頼し、創業に向けた動きを加速した。

取組・工夫

前職の人脈を生かし、リノベーション物件確保を目指す

創業のための事業計画の策定において、どのように販路を獲得すべきかを検討していたところ、同機関より、「地域の不動産をリノベーションする不動産事業展開であるため、地域の土地所有者(地主や資産家)とのネットワークが顧客確保の鍵」というアドバイスを受け、前職時代に取引のあった地域の不動産オーナーとの人脈をうまく活用して、顧客先の確保を行うことを事業計画に組み込んだ。

また、売上計画を策定する上では、顧客資産の活用を前提とした場合、「どれほどの顧客数を確保できるか」、「どの程度の顧客当たり売上が確保できるか」といった視点も踏まえ、想定される顧客数から、一定の売上・利益が確保できる数値を計画に反映した。

成果・効果

同機関からの紹介等を通じ、顧客獲得を推進

同氏の人脈を活用することで、顧客先と売上に見通しが立った結果、同補助金の採択を受けた同氏は、創業を実現することができた。

創業後も同機関と情報交換を実施し、入居率が伸びないことに悩みを持つマンション等のオーナー(同機関の顧客)の紹介を受けることで、安定的に顧客を獲得し、同社の事業を拡大させている。

リノベーションを促進し、地域住民への貢献を目指す

同社では、入居率が伸びない物件のリノベーションによって、物件の入居率が向上し収益物件化することで、新しい物件に対してのリノベーション資金を確保できることが、結果として、入居を希望する地域住民の利益にもつながると考えている。そのため、今後も地域の土地所有者とのネットワークを広げるとともに、同機関よりリノベーション対象となるような物件を保有するオーナーを紹介してもらうなどの支援も受けながらリノベーションを実施し、物件のオーナー、延いては、地域住民に貢献していきたいと考えている。

電子基板製造の受注増に向け導入設備の優先順位付けを助言し、事業立直しを支援

認定
支援機関

大滝俊武

中小企業診断士

〈所在地〉東京都日野市南平9-3-2

〈設立〉平成15年 〈従業員数〉-

〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社ミニモ

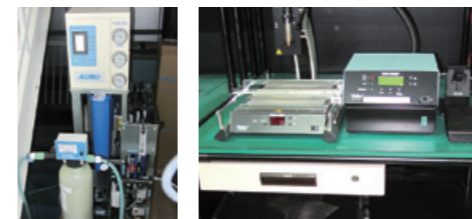
中小企業・
小規模
事業者

電子部品・デバイス・電子回路製造業

〈所在地〉東京都羽村市神明台4-4-3

〈設立〉昭和39年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉28名



経緯

Webサイト制作支援を契機に事業の立直し支援を開始

Webサイト制作や検索エンジン最適化の支援等のほか経営相談全般を行っている同機関は、アミューズメント機器や産業機器等の基板を製造する株式会社ミニモ(以下、同社)に対して、Webサイト制作支援を行ったことをきっかけに信頼関係が構築され、次第に経営全般の相談も受けるようになった。

その後、同社が、主要取引先からの受注が伸び悩み、新たな設備の購入を契機とした既存事業の立直しを検討していたことから、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、設備投資計画の策定に向けた助言や新事業の評価等を通じた事業立直しの支援をすることとなった。

支援内容・工夫

投資の優先順位付けを提案し、導入計画の策定を支援

同社は、事業拡大に向けてのアイデアが豊富であったが、そのすべてを実施すると設備投資予算がオーバーしてしまうため、まず導入を考える設備について、売上への影響の大きさや導入コストによって整理して優先順位を付けた上で、無理のない導入計画を立てるよう提案した。

また、多角化経営を目指し、ケータリング事業(クレープの移動販売事業)や水耕栽培事業等の新事業の立上げについて、実現性や収益性の評価を行った。

成果・効果

的確な設備導入により、受注を増やすことに成功

同社は、支援を受け策定した設備投資計画により同補助金が採択され、新設備を導入。売上増を期待して優先的に導入した同設備により、実際に受注増につながった。

また、ケータリング事業についても、移動販売を行う自動車以外の事業基盤をしっかりと構えている等のことから、イベントを開催する百貨店等の取引先から信頼を得られると見込んで同社に推奨したが、事業化され、規模も徐々に拡大している。

今後の取組

信頼関係を重視し、寄り添った支援を積極的に促進

同機関は、支援を実施する際に、提案内容を心から受け入れてもらえるかどうかを重視しており、その積み重ねで信頼関係が築けた企業に絞って支援を実施することを心がけている。今後も、信頼関係を築けた企業の課題の解決に向けて、設備導入支援や新事業立上げ支援等、積極的に提案していきたいとしている。

経緯

電子基板の受注増等による事業立直しを決意

基板の表面実装、電子部品の加工・組立の技術を軸に、アミューズメント機器や産業機器の基板を中心に製造する同社は、Webサイトのリニューアルを計画した際、羽村市商工会からWeb関連技術に強い大滝中小企業診断士(以下、同機関)の紹介を受け、制作を依頼。その結果、Webサイトへの訪問者が増加したため、これをきっかけに、経営全般の支援も依頼するようになった。

その後、同社は、主要取引先が調達先を海外移管したことにより受注が伸び悩んでいたため、既存事業の立直しを検討。同機関から紹介を受けたものづくり補助金(以下、同補助金)を活用することとし、計画策定等の支援を受け、設備投資や新事業展開による事業立直しを行うこととした。

取組・工夫

設備に優先順位を付けて、無理のない導入計画を策定

同社は、既存事業の立直しに向けた様々なアイデアを持っていたが、売上への影響の大きさやコストによって優先順位を付けるよう助言を受け、受注増につながるが見込める湿度コントロール装置と電子機器の修理用検査装置の導入を決めた。

また、新事業として、フランス製のクラシックカーを用いて独自の生地を使ったオリジナルクレープを販売するケータリング事業や水耕栽培の立上げを構想していたが、同機関から実現性・収益性の観点からの評価・助言を受けて、まずケータリング事業のみを立上げることを決定した。

成果・効果

湿度コントロール装置等の導入により稼働率が改善

同補助金を活用し、策定した投資計画に基づいて湿度コントロール装置とリワーク(修理)・分析装置を導入した。湿度コントロール装置により、工場内の静電気を抑えることができるようになったため、季節を問わず滞りなく業務を受けられるようになり、受注増にも貢献ができた。また、リワーク・分析装置の導入により、これまでは受けられなかった修理・解析依頼についても応えられるようになり、受注機会の増加につながった。

新事業のケータリング事業は、事業開始半年後に渋谷の百貨店でイベントを行って成功したのを皮切りに、規模を拡大し、現在では新たにクレープの販売・販促車を6台まで増やし、各地のイベントに参加している。

新たな事業機会の獲得に向け、今後も設備導入を実施

今後、同社が製造業で生き残っていくためには、製造だけでなく修理・解析も実施するといった新たな付加価値を生み出していくことが必要であると考えている。そのため今後も、同機関からの行政施策活用に関する支援などを受けながら、修理事業に必要な設備等の導入を更に進め、顧客からの受注拡大につなげたいと考えている。

提携先の紹介や経営改善計画策定支援を通じ、堆肥販売事業の立上げを支援

認定
支援機関

下川和久

公認会計士

〈所在地〉東京都千代田区富士見2-2-3ドーム飯田橋2階
〈設立〉平成11年 〈従業員数〉3名
〈認定日〉平成25年6月5日



株式会社小川急送

中小企業・
小規模
事業者

道路貨物運送業

〈所在地〉長野県千曲市大字粟佐1078-1
〈設立〉昭和59年 〈資本金〉3,100万円
〈従業員数〉30名



経緯

過当競争からの脱却を目指した新事業立上げを支援

IPO(株式公開)支援や経営革新に関する支援等を積極的に実施している同機関には、これらの支援により上場にまで至った顧客が多数存在している。

長野県で運送業を営む株式会社小川急送(以下、同社)では、社長の交代があった同時期に業界の過当競争や燃料費の高騰等によって資金繰りが厳しい状態にあったところ、同機関のパートナーが同社の非常勤取締役に就いていたことから、経営改善に向けての相談を受けた。そこで、業界の過当競争から抜け出すため、創業補助金(以下、同補助金)を活用して新事業の立上げを行う第二創業を提案し、支援を実施することとなった。同時に、資金繰りの改善策として経営改善計画策定支援も実施し、併せて同社の資金調達支援も行うこととなった。

支援内容・工夫

提携先を紹介し、堆肥の運搬・販売事業の立上げを提案

まず、運送車両の空荷率を下げるために、現状の車両設備を生かせる大口の提携先を探索した。同機関の顧客の中に、諏訪湖の浮葉植物であるヒシを加工した堆肥を製造しているものの運送手段を持たない企業があったことから、この企業を提携先とした堆肥の運搬・販売事業の立上げを提案し、両者の仲介も実施。そして、販売する堆肥は一般の堆肥よりも高品質であるため、販売先を生花店やガーデンニングを趣味とする消費者にすべきといったアドバイスも行った。

経営改善計画の策定の支援においては、過去の不良債権返済や借換え更新等のため、財務に関するデューデリジェンス(資産および収益力の把握を目的とした分析)を実施するとともに、提携により立上げる予定の新事業の可能性についても、市場や他社の成功例などの分析を行い、販売数や利益等の数値目標を提案した。

成果・効果

新事業に活用する設備の更新を実現

新事業立上げ支援により、提携先等が明確化し、同補助金に採択されたことに加え、経営改善計画を活用し、資金の借換え等が実施できたことで、老朽化していた運搬車両等も含め設備更新が可能な財務状況となった。今後は、別商品の運搬・販売も提案しており、継続的に提携先の紹介などを支援していきたいと考えている。

今後の取組

これまでの知見を生かし、企業の経営改善を支援したい

同機関は、現在まで200社以上の企業に対し、経営改善計画策定支援等を実施してきた知見を生かし、このような支援施策を認識していない企業に対しても、周知や告知を実施し、支援していきたいと語る。

経緯

過当競争等による苦境の打開に向けて新事業の検討へ

中・大型を中心に様々な運送用貨物自動車を保有し、一般雑貨、建築・土木資材の運搬や引越し等のサービスを提供する同社は、社長の交代と同時期に、燃料費の高騰や業界の過当競争の激化等の外部要因に加え、同族経営による財務面での管理体制の緩み等の内部要因が重なり、資金繰りが厳しい状態であり、事業継続の危機を感じるようになっていた。そこで、非常勤取締役に所属する会計事務所の下川公認会計士(以下、同機関)に相談を行ったところ、業界の過当競争から抜け出すために新事業展開を考えるべきとの提案を受け、創業補助金(以下、同補助金)を活用した第二創業を検討するとともに、経営改善計画を策定して資金繰りの改善を図ることとした。

取組・工夫

提携先の紹介を受け、ヒシ堆肥の新事業立上げに決定

新規に立上げる事業領域について、同機関からのアドバイスを受け、既存の事業の延長で実施できるという利点から、他企業が製造した商品の運搬・販売事業とすることとした。自社製品の運送手段を持たない企業として、諏訪湖のヒシを堆肥化し、製造している企業が紹介されことから、当該企業と提携してヒシの堆肥を運搬・販売する新事業立上げを決断。事業計画は当該企業と共に協力して作り上げた。事業計画においては、同機関の調査等を踏まえ、安価な商品を大量消費する農家ではなく、多少高価でも品質にこだわる花屋やガーデンニングを趣味とする消費者をターゲットとすることとした。

また、経営改善計画策定では、同機関から財務デューデリジェンス(資産および収益力の把握を目的とした分析)を受け、現状の資産評価の更新を行い、また、新事業の有望性を含めた今後の展望をまとめた。

成果・効果

新事業立上げに成功し、売上が1割増に

新事業の提携先や販売ターゲットを明確化したことにより、同補助金に採択されるとともに、経営改善計画によって資金を調達できた。運搬車両の設備更新等を行い、ヒシ堆肥の販売を開始したところ、既存の運送事業の営業にもつながり、全体的に売上が約1割伸びている。

営業エリアや商品数拡大により更なる成長を目指す

新事業が好調な同社は、これを機に、同機関からの資金調達や提携先の紹介等の支援を受け、新商品の営業エリアの拡大や全国展開できるような別の新商品も取り扱っていく計画である。

振動を信号変換する技術を応用した商品開発とその販路開拓に向けた支援

認定
支援機関

一般社団法人首都圏産業活性化協会

一般社団法人

〈所在地〉東京都八王子市旭町9-1 八王子スクエアビル11階
〈設立〉平成10年 〈従業員数〉23名
〈認定日〉平成25年2月1日

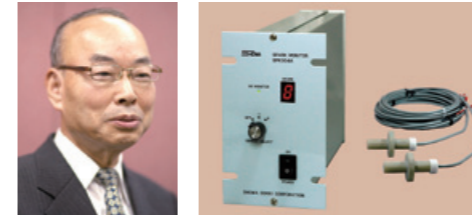


昭和測器株式会社

中小企業・
小規模
事業者

電気機械器具製造業

〈所在地〉東京都千代田区神田和泉町1-5-9
〈設立〉昭和45年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉26名



経緯

産学連携による新製品開発の資金調達を支援

同機関は、主に埼玉県南西部、東京都多摩地域及び神奈川県中央部にある約600の産学官・金融機関の連携をコーディネートすることで、同地域の中堅・中小企業の製品開発力の強化と市場の拡大並びに新規事業や創業を行う環境の整備を図ることを目的として活動している。

振動計の専門メーカーである昭和測器株式会社(以下、同社)は産学連携を通じて、モーターの回転により発生する火花の出力を監視することでモーターの劣化を検知する技術の研究を進めてきたが、製品化に向けて開発資金の不足を課題としていた。そこで以前から付き合いのあった同社より、資金調達に関する相談があり、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用しながら新製品の開発を支援することとなった。

支援内容・工夫

計画策定の段階から、販路開拓の支援も実施

まず、事業計画についてヒアリングを行なったところ、販売計画について達成見込みが薄かったこともあり、販路を強化するため、できる限り多くの企業とコネクションを作り、売り込みをしておいた方が良いと判断。そこで、国内外の販路となるネットワークを計画策定の段階から構築することを提案し、同機関がスポンサーを務める展示会やセミナー等へ同社の参加を促すとともに、海外の企業間交流会に係る段取りの策定や現地参加企業の調整、現地での商談における同行した同機関職員による交渉のサポート等を行った。

成果・効果

資金調達・販路拡大に成功し、国内の売上伸長に寄与

販売計画の達成見込みが立つ水準にまで支援を行った結果、新製品開発後の売り先の確保にも繋がり、同補助金は無事採択された。これを開発資金として、同社は滞りなく新製品の開発を実現し、平成26年4月に新製品の国内販売を開始するに至った。さらに、企業間ネットワークを広げていた結果、まだ国内のみでの販売ではあるが、新商品の引き合いは徐々に増えてきていると言う。

今後の取組

グローバルニッチトップ企業の集積地域形成を目指す

「我々が形成するネットワークの中で、多くのグローバルニッチトップ企業が活躍している状態にする」という目標に向けて、支援先の企業をそれぞれの分野において最先端の技術を持っている状態に育てるため、産学官・金融機関の連携を促し、企業間等の共同研究や共同開発を通じて、多くの新技術、新商品が生まれるきっかけを作りたいと考えている。

加えて、海外での展示会やビジネスマッチングイベントに支援先企業と参加し、海外の販売先企業とマッチングさせるなど、海外販路拡大に向けた支援も積極的に提供していきたいとしている。

経緯

信号変換技術を活用した測定器開発の資金不足を相談

「顧客の声を吸い上げ、顧客のニーズを捉えて製品開発を行う」ことを信条としている、創業40年の振動計専門メーカーである同社では、振動を信号変換する技術を応用して、直流モーターの回転で発生する火花量を紫外線センサーで取得し、信号変換することでモーターの劣化を検知するという新技術の開発について、大学の研究室と共同研究を進めていた。

その結果、理論的には実現の目途が立ったものの、実際に製品化をするための開発資金が不足していたため、平成22年8月の入会以来、新製品開発の度に資金調達や販路拡大に関する支援を受けてきた首都圏産業活性化協会(以下、同機関)に資金調達に関する相談を実施。その結果、ものづくり補助金(以下、同補助金)の申請が適切であるとの提案を受け、活用を目指すことにした。

取組・工夫

計画策定段階から、展示会出展やセミナー参加を実施

販売計画を達成するため、同機関から「展示会やセミナー等を活用して、企業への売り込みを行った方が良い」とのアドバイスを受け、首都圏に事業所を有する中小企業の優れた技術や製品が一堂に会する展示会に、振動計や振動監視計、記録計等の既存製品を出展。また、首都圏西部地域の「ものづくり」における取り組みや成果を紹介するセミナーへ講演者として参加するなど、精力的に他企業との接点を増やしていった。また、同機関同行のもと、台湾と上海への海外視察を行い、視察先の同業他社とのビジネスマッチング会に参加し、お互いの国のマーケットについての情報交換や、自社製品の紹介、海外ニーズや市場規模の調査も実施した。

成果・効果

新たな測定器の開発に成功し、国内での販売を開始

しっかりとした販売計画を策定し、販路先が具体化した結果、同補助金に採択されたことで、開発資金を得ることができ、滞りなく新製品の開発を実現。平成26年4月に新製品の国内販売を開始した。開発期間中に知り合った国内企業からも、新商品に対する引き合いは徐々に増えてきていると言う。

医療機関等と連携し、更なる新技術・新製品開発を推進

現在、新商品の海外販売開始に向けて、大手電気計測器メーカーの上海販売拠点とのコネクションを確立するため、準備を進めているところであるが、他方では、医療機関と共同で、血流による血管の振動の変化から人の健康状態を把握する技術の研究を開始する等、今後とも常に新技術、新製品の開発を怠らないつもりだ。

このような高度な技術開発について、企業間・産学間連携をさらに強めていくためのサポートを活用しながら、成功させたいと語る。

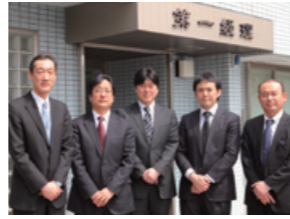
動物病院の開業に対し、 事業目標の設定や地域人口等の調査を支援

認定
支援機関

税理士法人第一経理

税理士法人

〈所在地〉東京都豊島区南池袋1-13-2
〈設立〉昭和29年 〈従業員数〉125名
〈認定日〉平成25年7月10日



中小企業・
小規模
事業者

葛西りんかい動物病院

医療・福祉

〈所在地〉東京都江戸川区中葛西6-2-3
〈設立〉平成25年 〈資本金〉—
〈従業員数〉5名



経緯

顧問契約先から紹介を受け、動物病院の開業を支援

税務・会計分野から法務・労務分野の相談、経営コンサルティング等のサービスまで幅広くワンストップで提供する同機関は、顧問契約を結んでいる動物病院の院長の紹介を受けて、葛西りんかい動物病院の埜田氏(以下、同氏)から、独立して動物病院を開業する際の金融機関からの融資や創業補助金等必要な資金調達に関する相談を受けた。そこで、金融機関からの融資及び、創業補助金(以下、同補助金)の活用を通じた動物病院の開業を支援することにした。

支援内容・工夫

事業目標に対する助言や地域人口等の調査を実施

まず、事業計画の策定にあたっては、外科に高い専門性を持った動物病院でありたいという同氏の考えに対して、これまで成功している多数の動物病院の事例をもとにアドバイスをを行った。具体的には、地域に根ざした動物病院として、外科以外も含めた地域の動物に対する幅広い分野の医療に貢献するような病院を目指すべきであると事業目標に対するアドバイスをを行った。

また、医療機関向けに診療圏調査等を実施している民間事業者と連携した調査を実施し、地域の人口やペット飼育率等、開業後の売上試算に活用できるデータを同氏に提供した。さらに、繋がりのある金融機関を資金調達先として紹介することも行った。

成果・効果

資金調達に成功し、計画を上回るペースで売上も拡大

事業目標にかかるアドバイスや地域人口等のデータ提供等により、病院の開業方針や売上見込みを明確化した同氏は、金融機関からの融資や同補助金の採択も受け、無事開業を実現。開業後も計画を上回るペースで売上が推移する等好調な経営を続けている。

また、同機関は売上が一時的に減少した際には、他の動物病院の開業時における財務状況と比較を行い、それが季節変動に関する一時的なものであることを示す等、客観的視点から同氏の経営に問題がないことを伝えているという。

今後の取組

他分野の専門家と連携して事業承継等の課題にも対処

税務・会計の支援だけでは顧客ニーズに答えきることができないと考えており、今後は税理士のみならず、社会保険労務士、司法書士、中小企業診断士等の多数の有資格者を擁している強みを生かし、中小企業に対して、事業承継、人事・労務課題の解決や経営計画の作成支援等、幅広い経営課題の解決を支援していきたいとしている。

経緯

獣医外科医療を専門とする動物病院の開業を決意

獣医外科医療を専門に持つ葛西りんかい動物病院院長の埜田氏(以下、同氏)は、開業前は大学の動物病院に勤めていたが、独立を志し、開業に向け準備を始めていた。

当初は独力で事業計画策定や資金調達を進めていたが、第三者から意見をもらおうと、既に動物病院を開業している知人に相談した際、その知人が開業の際に支援を受けた税理士法人第一経理(以下、同機関)の紹介を受けた。そこで、同機関が多数の動物病院の開業支援に実績があることに安心感を持ち、同機関からの支援を受けながら、金融機関からの融資や同機関から提案のあった創業補助金(以下、同補助金)の活用を通じて開業に取り組むこととした。

取組・工夫

地域の幅広いニーズに対応するため診療科目を拡大

当初、外科が専門であるため、高度な外科手術にも対応できる高い専門性を持つ動物病院を立上げる予定でいた。しかし、同機関から、立地条件を鑑み、地域に根ざした動物病院として、外科だけでなく、地域のお客様の幅広いニーズに対応すべきと動物病院の開業方針の面でも助言を受けたため、外科以外にも内科や皮膚科、神経科、耳鼻科等幅広い一般診療から、予防衛生、各種検査までサービス提供できるよう、限られた資金を外科以外で必要となる診察器具や検査器具といった備品等に振り分けることとした。

さらに、同機関からアドバイスを受け、開業後に必要な設備投資や備品のコスト、人件費を試算し、必要な資金調達計画を立てた。加えて、同機関から提供された商圏人口やペット保有率のデータ等を活用し、商圏内の顧客シェアと単価を設定して売上を試算し、事業計画を策定した。

成果・効果

開業に成功し、事業計画を上回る業績で推移

同機関から事業目標にかかるアドバイスや地域人口等のデータ提供等を受け、ターゲットが定まり、売上の見込み等を明確化することができた。その結果、金融機関からの融資や同補助金の採択も受け、無事開業することができた。開業1年に満たないものの、順調に顧客である動物愛好家から信頼を獲得し、開業前に立案した事業計画を上回る業績で推移している。

仕事から離れてしまった獣医師に働く場を提供したい

同氏によれば、獣医師の仕事は時間的に不規則になることも多く、特に女性獣医師は結婚や出産を機に仕事から離れてしまうことが少なくないという。そこで、葛西りんかい動物病院では、時間的にフレキシブルな勤務体系の整備や託児可能なスペースを設ける等の取組により、できるだけ働きやすい環境を整え、そうした女性獣医師がワークライフバランスを保って働くことができる場を提供したいと考えている。

支援を通じた商品力の向上等を契機に 新たなことに挑戦する企業へ変革

認定
支援機関

樽本哲

弁護士

〈所在地〉東京都港区南青山1-1-1 新青山ビル西館7階
〈設立〉平成15年 〈従業員数〉－
〈認定日〉平成24年11月5日

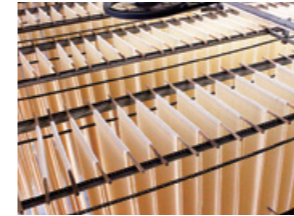


玉川食品株式会社

中小企業・
小規模
事業者

食料品製造業

〈所在地〉東京都北区豊島7-5-12
〈設立〉昭和25年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉18名



経緯

法律相談を契機として経営面でのサポートも開始

東京都港区の赤坂シティ法律事務所のパートナーを務める弁護士である同機関は、麺類の製造・販売を営む玉川食品株式会社(以下、同社)から当初法律面での課題に関する相談を受けていた。その後、認定支援機関として法律面での課題にとどまらない支援が必要と感じ、同社が抱える経営課題全体を検討したところ、金融機関からの評価を高め、また、売上を拡大することが重要であると認識し、経営面での支援も行うこととなった。

支援内容・工夫

他分野の専門家との連携を行い、販売・商品面で挺入れ

まずは「事業のPDCAサイクル構築」の第一歩となる事業計画の作成支援を実施。事業計画を作成する上で、同社では販売促進を専業で担当する人材がおらず、情報発信力が弱いことが明らかになった。新たに人を雇う余裕もないため、外部人材を活用する必要があると判断した同機関は、自身の人脈を生かして販売促進の専門家と連携し、商品や会社のPR方法や販売面に係る計画作成等の支援を行った。

また、更なる売上拡大のためのウニ殻カルシウムを練りこんだ新たな麺の開発に際して、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を活用した資金調達の支援も実施した。その際、「麺という商品を扱ってどのような社会貢献ができるか、製麺業として社会的な課題の解決ができるか。」という点を特に意識するようアドバイスした。また、吸収されやすいカルシウムを多く含んでいることを科学的に証明し、商品の強みとするため、大学教授等の栄養学の専門家と協力して事業計画作りをするようアドバイスした。

成果・効果

各支援の成果を契機に新たなことに挑戦する企業へ

支援の結果、同補助金に採択された。それに加え、作成した事業計画等も用いながら金融機関に新商品をPRしたところ、その事業が評価され、取引先に同社の商品を紹介するなど積極的な協力を得ることができた。また、これまで取り組んでいなかった販促強化や新商品開発に挑戦し、その結果、販売先や金融機関などからの好評価にもつながったこともあり、更なる新商品開発を行うなどの経営革新に向けた具体的な方策を備えた積極的なチャレンジに向けた相談も受けられるようになったという。

今後の取組

他分野の専門家と連携して総合的な経営支援を提供

同機関では、中小企業等に対して、法的支援のみならず、人脈を活かして他分野の専門家と連携を図り、総合的な経営革新等の支援を今後も引き続き実施していきたいと考えている。

経緯

売上拡大に向け既存ビジネスモデルからの脱却を決意

東京都23区内最後の乾麺製造会社である(関根専務取締役談)同社は、主に都内の学校や事業所等向けの販売を行いながら、工場併設で小売販売も実施している。

樽本弁護士(以下、同機関)には、当初、法的課題について相談をしたところであったが、経営状況等についても助言を受けられるようになった。同機関から、金融機関からの評価を高めるとともに、売上を拡大する必要があるとの助言を受け、支援を受けながら、新商品開発等による売上拡大に取り組むこととした。

取組・工夫

パンフレットの製作や新たな麺商品の開発を実施

最初に事業計画策定に取り組んだところ、「販売機能」が弱いことが改めて確認されたことから、紹介を受けた販売促進の専門家からの支援も通じて、企業ロゴや商品説明のパンフレット等の制作を実施。また、翌期からは、従来から行っていた工場併設での小売販売に加え、インターネット販売も開始する等、販売面の挺子入れも行うこととした。

また、新商品を開発して他社との差別化を図るため、同機関から紹介された小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を活用してウニ殻カルシウムを練り込んだ機能性麺の開発を進めることを決意。「おいしくて、体に良く、環境にも良い」という新商品の社会的意義を表すコンセプトを基本に据え事業計画を策定するとともに、大学教授等の栄養学の専門家による分析データを活用してウニ殻カルシウムは吸収率が高く、健康に良いこと等をアピールした。

成果・効果

新商品開発に成功、学校給食関係者からも注目

同補助金に採択され、この新商品の開発に成功。栄養面の強みを積極的にPRした効果もあり、学校給食関係者のほか多方面から関心が寄せられているという。また、同機関の支援により作成した事業計画等を用いて今後の同社の事業展開について金融機関に説明したところ、金融機関からも同社の経営が高く評価され、商品の販売等に係る協力が得られるようになった。

「明確なコンセプト」を意識した更なる新商品開発へ

新商品の開発に成功した同社では、「コンセプトを確立した商品開発を実施すると販売先が新商品に興味を示してくれる。」ということに気づき、他の新商品開発の意欲が高まってきているという。現在では、同機関の支援を受けながら、自然由来の食物繊維を摂取できる「てんぐさ麺」の開発に取り組んでいる。

同社は、これまでと同様、「課題の抽出」だけの支援ではなく「解決に向けたアドバイス」も併せたサポートを受けながら、新たな取組に挑戦していきたいとしている。

海外投資支援ビジネスの創業に対し、 資金計画策定と広報宣伝手法の支援を実施

認定
支援機関

東京中央税理士法人

税理士法人

〈所在地〉東京都港区虎ノ門5-12-12神谷町ビル2F

〈設立〉平成6年 〈従業員数〉20名

〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

デュエットリサーチ株式会社

金融商品取引業

〈所在地〉東京都中央区銀座7-13-6 サガミビル2階

〈設立〉平成25年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉-



経緯

セミナーをきっかけに海外投資支援に関する創業を支援

企業向けの経理・会計サービス、相続や事業承継の支援、経営サポート等を行う税理士法人である同機関では、創業希望者向けセミナーを定期的実施しており、創業当時、海外不動産投資を行う個人向け支援ビジネスの立上げに向け、意欲的に準備を進めていたデュエットリサーチ株式会社(以下、同社)の藤田社長(以下、同氏)も創業セミナーに参加していた。

セミナー終了後、同氏からセミナーの中で説明のあった創業補助金(以下、同補助金)を活用した支援の依頼を受け、創業に向けた熱意と既にビジネスプランが具体的に描かれていたことからビジネスとしての可能性を感じ、創業に向けた支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

短期での資金計画策定支援と新規顧客開拓の手法を提案

経理業務の経験が少なく、計画策定に向けてノウハウと時間が不足していた同氏に対し、同機関が保有する資金計画作りに活用するシミュレーションシート等、事業計画策定をサポートする様々なツールを活用しながら、費用と支出の時期等を明確化した上で、計画に反映させるようアドバイスを行うなど短期間で資金計画が策定できるよう支援を行った。

また、新規顧客開拓に向けて、同社からの依頼を受け、効果的な広告宣伝方法について他社の事例調査を実施。インターネットを活用した広告宣伝の事例を紹介するなど、マーケティング手法の提案を行った。

成果・効果

創業を実現し、顧客の把握にも成功

ツールを活用した資金計画策定等の支援により、当面の資金繰りや広報宣伝手法も明確になったことで、同補助金を受けることもでき、同氏は予定通り創業を実現した。

その後販路開拓に関して、インターネット広告の活用等のマーケティングに取り組み、顧客の把握も行うことができた。

今後の取組

創業に向けた計画策定や資金調達等を積極的に支援

これまで同機関は、税理士法人として経理・会計分野における強みを生かしながら、多くの中小企業等の支援を行ってきた。その中で、特に、創業への支援依頼は多く寄せられており、同機関が持つツール活用による計画策定や、創業に向けた資金調達といった支援に積極的に取り組んでいきたいとしている。

経緯

海外不動産投資支援に係る創業を決意

海外不動産に関心を持つ個人向けの情報提供および現地での投資支援等を行う同社の藤田社長(以下、同氏)は、創業前、米国に居住する友人から、日本居住者の米国への不動産投資支援を共同でビジネス化する誘いを受けており、ビジネスの可能性を感じた同氏は、日本側の顧客開拓や情報提供を中心に行う会社を立上げることを決意した。そこで、会社設立準備を進めるに当たり、東京中央税理士法人(以下、同機関)の創業セミナーに参加したところ、プレゼン内容がわかりやすい上に創業に向けた同機関による具体的な支援内容が示されるなど、非常に納得性の高い説明を受けたこともあり、同機関に支援を依頼し、創業を実施することとした。

取組・工夫

短期間で計画を策定し、広報宣伝手法も決定

計画策定にあたり、明確なビジネスプランは持っていたものの、事業計画策定の経験がなくノウハウが不足していた上、就業しながらの創業準備のため時間も不足していた。そこで、同機関が持つ資金計画策定のためのシミュレーションツールを活用して、人件費やオフィス賃料など必要な支出項目と支出額、その時期を明確化し、短期間で資金計画を策定した。

また、創業後の顧客開拓に向けては、同機関に依頼した調査結果を受けて、ダイレクトメール送付の他、同機関から提案を受けたインターネット広告などを活用したマーケティングに取組むこととし、実施タイミングや広告掲載メディア等を具体的に決定した。

成果・効果

インターネット広告等を活用し、顧客の把握に成功

同機関のツール活用等による計画策定支援により、資金繰りや広報宣伝手法も明確になったため、同補助金も採択され、創業を実現できた。創業後の最大の課題は顧客開拓であったが、計画に沿ったダイレクトメールの送付に加えてインターネット広告の活用など様々な販売促進方法にトライし、「米国不動産投資セミナー」といった海外不動産の現状や同社ビジネスを紹介する場を設定、関心を持った顧客の把握にも成功した。

伴走者としての支援を受けながら事業拡大を実施

今後は、同機関の経理・会計サービスに加え、事業戦略に関するアドバイスなど、伴走者としての支援を活用しながら、事業拡大に向け、同社では新たなビジネス領域として、不動産の媒介ビジネスへの進出を検討しており、必要な事業免許取得も視野に入れている。

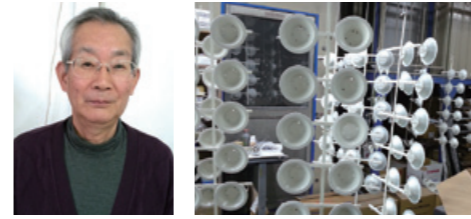
売上拡大とコストカットを目指し、 メタリック塗装分野の競争力を強化

認定
支援機関

公益財団法人東京都中小企業振興公社

公益財団法人

〈所在地〉東京都千代田区神田佐久間町1-9
〈設立〉昭和41年 〈従業員数〉269名
〈認定日〉平成25年3月21日



新巧塗装工業株式会社

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業

〈所在地〉東京都葛飾区白鳥2-10-16
〈設立〉昭和26年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉20名(パート・アルバイト含む)

事業承継を考える企業の経営改善を支援

中小企業向けに、専門家派遣、人材育成支援、事業承継や創業支援など様々な課題に対して支援を行う同機関は、情報交換や共同受注・共同開発等を目的として、複数の異業種交流グループの立上げ・運営を行っており、金属塗装業を営む新巧塗装工業株式会社(以下、同社)は、20年以上前から当該グループの一つに参加していた。そうした中、同機関主催の事業承継セミナーに参加した同社から、製造業の海外シフトなどにより受注量が減少し業績が悪化したこと等に対する今後の経営改善方針の相談を受け、承継に向けた経営改善の支援を決意した。

経緯

収益構造等の分析と市場調査により新設備導入を後押し

まず、同社の収益構造や取引状況などの分析に取りかかったところ、従来から大口取引が主だった同社は、塗装設備も大口取引に対応していたものであった。しかし、昨今の市場環境の変化により、小口取引が増えた結果、生産コストが見合わず利益率が大きく低下しており、さらに同業他社による採算度外視の営業攻勢も影響し、同社の取引単価も低下していた。

こうした分析結果を踏まえて、同社は小口取引でも採算が取れるよう新設備の導入を検討し、その中でも市場の成長が期待できるとして、メタリック塗装分野の強化を考えていたため、同分野の需要の伸びを確認する等、同業他社や専門家へのヒアリングなどの市場調査を実施した。さらに、資金調達にあたっては、ものづくり補助金(以下、同補助金)への申請を提案。同機関が実施した収益構造分析や市場調査の結果を活用して事業計画作りの支援を行った。

支援内容・工夫

黒字化を達成し、事業承継に向けた経営改善に目処

同社は、収益構造分析や市場調査の結果を反映した事業計画策定等により、現在の環境でも採算が取れる事業に転換することとなった。その結果、採択された同補助金を活用し、メタリック塗装工程における設備投資を実施。小口取引でも利益が出るレベルにまでコスト低減を実現するとともに、塗装工程の時間短縮化による需要の取り込みにも成功し、赤字から脱却し黒字化を達成した。結果、抱えていた負債の圧縮にも成功した。

成果・効果

技術の伝承を実現する事業承継への貢献を目指す

中小企業・小規模事業者が抱えている大きな課題の一つである事業承継について、特に、製造業において、事業承継がうまくできないがゆえに、持っている良い技術が承継されないのは大きな損失であると同機関は考えており、セミナーや個別相談といった支援による、円滑な事業承継への更なる貢献を目指している。

今後の取組

得意先の海外シフト等による業績悪化で支援を依頼

金属塗装業を営む同社は、大口の得意先を中心とした顧客基盤を持っており、ピーク時には年間売上が1億数千円に達する等、業績は堅調に推移していたが、コスト低減を目指して製造業が海外へ生産をシフトする等の動きがあり、これに伴い同社への発注も年々減少していった。有効な手立てを打てないままに売上高が大幅に減少する危機的状況の中、事業承継も視野に入れ始めたことで、公益財団法人東京都中小企業振興公社(以下、同機関)が主催する事業承継セミナーに参加し、事業承継に向けた経営改善の提案があったことを受け、同機関の支援を受けながら事業承継に向けた売上拡大やコスト削減等を実施することとなった。

経緯

支援機関による課題の可視化で新規設備導入を決意

同機関による収益構造や取引状況等の分析結果により、業績悪化の要因が小口取引の増加による利益率の低下と他社の安値攻勢による取引単価の低下にあると判明したことから、生産コストの見合わない既存の塗装設備を更新し、小口取引で利益の出せる設備を導入する必要があると判断した。

具体的には、同社が手掛ける塗装分野の中でも、同機関による調査結果から今後の需要の伸びが確認できたメタリック塗装分野に着目し、当該分野の新規設備導入を決意した。その際、使用原料の削減により塗装コストを下げ、小口取引でも利益を出せるという要件に加えて、品質による差別化を図らなければ単価の維持・向上は難しいと判断し、細かな埃や塵の付着も許されない高品質の塗装に対応できる機器の導入を決めた。

新設備導入に当たっては、同機関から提案されたものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を決め、同機関による収益構造分析や市場調査結果を参考にし、使用原料の低減によるコスト削減効果の算出や、メタリック塗装分野の市場の成長と同社のシェア拡大を見据えた売上計画等を作成し、事業計画として取りまとめた。

取組・工夫

小口取引でも利益が出る体質に転換し、差別化も実現

小口取引でも利益を出せる計画を策定したこと等により、同補助金に採択された。同補助金を活用して導入した新規設備は、既存設備に比べ、塗装原料の使用を2割5分削減でき、加工過程で生じる原料廃棄物も減ったことで最大で3割程度の原料コストの削減を実現し、小ロット生産でも利益を出せるようになった。

また品質を重視した機器を選定したことで、価格ではなく品質で同社が評価され、価格交渉力が高まったことや、高品質品の注文を受けられるようになったことで受注単価が向上する等の成果もあげている。

更なる品質向上による競争力強化を図る

現在の好調な受注に確実に対応することで顧客の信頼を確固たるものとし、加えて、高機能クリーンルームの導入による塗装品質の更なる向上で競争力向上を図り、業績の安定化につなげていきたいとしている。

成果・効果

衛星画像と地図情報を重ねた「衛星知図」を提供する 宇宙ビジネスの創業を支援

認定
支援機関

平田豊

税理士

〈所在地〉東京都板橋区大山町14-1 タカデンビル3F

〈設立〉昭和60年 〈従業員数〉6名

〈認定日〉平成24年12月21日



合同会社スペースアイズ

中小企業・
小規模
事業者

通信業・情報サービス業

〈所在地〉東京都中央区日本橋小伝馬町10-8 8階

〈設立〉平成25年 〈資本金〉300万円

〈従業員数〉3名



経緯

衛星画像を用いた新たなサービスの創業を支援

決算報告書の作成等に留まらず、財務分析を通じて浮き彫りになった課題への対策に関するアドバイスやコンサルティングを行うことを強みとする同機関と、衛星画像のライセンス販売等を行う合同会社スペースアイズ(以下、同社)との関係は、創業支援を受けられる認定支援機関を探していた中山氏から、創業支援の相談を受けたことに始まる。その際に、同社の小野代表(以下、同氏)から、衛星画像に地図情報を重ねた新たな地図情報を提供するという事業内容を聞き、このサービスが、日本語表記のない衛星画像に日本語表記を記載することで、海外旅行者向けツアーを企画する旅行代理店等一部の業界からのニーズがあるものと感じ、同氏から依頼のあった創業補助金(以下、同補助金)の活用を通じた創業支援を提供することにした。

支援内容・工夫

単価など売上計画の見直しや資金調達先の紹介を支援

まず、同氏の策定した売上計画における単価や客数などの数値について、同社へのヒアリングを通じて根拠を確認したところ、単価等の設定について回答に曖昧さを感じたことから、類似サービスの単価等を調査した上で、計画を見直すようアドバイスを実施。

また、ソフトウェアの導入資金や運転資金の確保に向けて、同補助金以外の資金調達も必要であった同社に対し、融資を受けるための公的金融機関の担当者を紹介した。

成果・効果

創業を実現し、その後の販路開拓支援にも繋がる

売上計画の見直しや資金調達先の紹介等の支援により、売上等の見込みを明確化した同氏は、同補助金や融資の採択も受けることができた。その後、ソフトウェアの導入、及び、運転資金の確保等実施し、創業を実現することができた。

また、創業後も月1回の面談を通して事業計画のフォローアップを行っており、同機関の顧問契約先企業で同社サービスのニーズを有すると思われる企業を同社に紹介する等、販路開拓支援も提供している。

今後の取組

起業家や事業拡大を目指す企業に対し、経営支援を提供

「もっと手厚いサポートがあれば成長可能な中小企業・小規模事業者は日本に数多く存在する」と考えており、これからも「経営に関与できる会計事務所」として、創業を志す起業家や事業拡大を目指す中小企業・小規模事業者に対して、補助金活用等も通じた経営支援の提供を続けていくつもりだ。

経緯

衛星画像による地図情報を提供する企業の創業を決意

JAXA等との販売契約を結び、衛星画像のライセンス販売を行うとともに、衛星画像に地図情報を重ねた「衛星知図」を提供する同社の小野代表(以下、同氏)は、創業に当たり、衛星画像を加工するためのソフトウェアの導入や運転資金を確保する目的で創業補助金(以下、同補助金)を活用することを検討していた。そこで、同社の従業員の中山氏からの紹介もあり、同補助金活用に向けた支援を受けられる機関を、同社の構想を最も理解し積極的に評価した平田税理士(以下、同機関)に依頼することとし、創業に取り組むこととした。

取組・工夫

類似サービスの単価を参照し、売上計画の修正等を実施

まず、同社の策定した売上計画について、同機関に対し、根拠となる製品の種別単価や客数の説明を実施。その中で、合理的な説明が付きづらい単価等の内容については、同機関から提案された類似サービスの単価等を調査し、参照した上で売上計画の修正を実施。

更に、同補助金のみでは創業に必要なソフトウェアの導入や運転資金の確保が難しかったため、同機関に紹介された公的金融機関の担当者を訪問し、融資交渉に臨んだ。

成果・効果

創業に成功し、紹介された取引先候補に営業を開始

同機関による売上計画の見直しや資金調達先の紹介等の支援を受けて、創業後の売上げや資金繰り等の見込みを明確化したことで、同補助金の採択や公的金融機関からの融資も受けることができた。その結果、ソフトウェアの導入や運転資金の確保を実施し、創業を実現した。

また、創業後も同機関とは月1回の面談を行っており、その際には、事業目標に対する現状の問題点のチェックを受けることや、同機関から紹介された顧問契約先企業に営業を行うなど、税理士として同機関のノウハウやネットワークを活用しながら、事業計画の実行に取り組んでいる。

宇宙の商業利用のモデルケースとなるべく、事業を推進

「宇宙に対して夢を持つ若者は多いが、実際に事業として立上げるには資金面など大きな壁が存在する。夢とビジネスをつなぐ役割も担えれば」と事業目標を語る同氏は、今後とも同機関の事業計画策定やフォローアップなどの支援を活用しながら、同社の事業を宇宙ビジネスのモデルケースとすべく推進していきたいという。

フライス加工設備の増強に向け、 導入コスト等を踏まえた事業計画策定を支援

認定
支援機関

池田忠博

税理士

〈所在地〉神奈川県横浜市青葉区藤が丘1-24-13メディカルヴァレー1-A
〈設立〉平成3年 〈従業員数〉10名
〈認定日〉平成24年11月5日

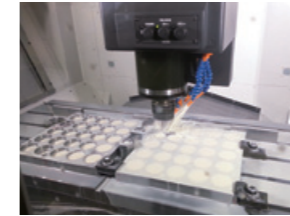


有限会社小向製作所

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業

〈所在地〉神奈川県高座郡寒川町田端1578-7
〈設立〉昭和44年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉4名



経緯

税務顧問先の新設備導入による加工能力増強を支援

「会計で会社を強くする」を経営理念とし、通常の税務だけでなく、「経営者塾」と銘打った会計の勉強会や各種セミナーを開催し、地域の中小企業の経営力底上げに尽力する同機関は、フライス加工を中心とした金属加工業を営む有限会社小向製作所(以下、同社)の顧問税理士を20年間務めていた。

その中で、保有するフライス加工設備のスペックでは、多様化する顧客ニーズを満たせなくなってきており、得意先の依頼を断る日々が続いていた同社から新たなフライス加工設備(マシニングセンター)の導入による加工能力増強に向けた相談を受け、ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金(以下、同補助金)の活用を通じた、新設備導入による加工能力増強を支援することとした。

支援内容・工夫

設備導入後のコスト増等を踏まえた計画策定を支援

当初、同社が作成した事業計画は、「顧客ニーズに対応し売上拡大を図る」という明確な目的はあったが、新設備が導入されることによるコスト増が考慮されていなかった。

具体的には、設備が変わるということは、連動する付属品も変わり、設備の購入費用に加えてコストがかかることを意味し、さらには、従業員が現状の設備に慣れるまでは一時的に生産性が低下する可能性があることを同社に助言し、設備導入に係るコスト増を踏まえた事業計画の策定を支援した。

成果・効果

新たなマシニングセンターの導入に成功し、受注も拡大

コスト増等を踏まえた事業計画が作成できたことで、正確な売上見込みに近づき、同補助金にも採択された。その結果、新規設備の導入に至り、購入したマシニングセンターは現行とメーカーが異なっていたこと等から、試験運用を終えるまでに時間は要したものの、同社は無事計画通りに本格稼働を開始することもできた。

新設備により、現行の設備では加工できなかった大きさの材料への対応や複雑な形状の加工が可能になり、今まで断っていた得意先からの依頼にも応えられるようになった。さらに、加工精度も飛躍的に向上したことで、得意先に加えて、同社の原料調達先からも加工の依頼が舞い込み、取引は拡大傾向にあるという。

今後の取組

地道な継続モニタリングにより企業の成長を後押し

「1年や2年で変わる企業は少ない。そのため認定支援機関には、地道な継続的支援が求められている。」と同機関は語る。毎月支援先を訪問して迅速かつ正確に月次決算を実施し、前月までの業績報告を徹底することで足元の経営を固め、支援先自らが独力で財務・会計を管理できるように教育・支援し、企業の成長を後押ししていく意向だ。

経緯

顧客ニーズに応え、新たな旋盤加工設備の導入を決意

フライス加工を中心とした金属加工業を営む同社は、保有していたフライス加工設備が老朽化していることに加え、保有設備では対応できない大きなサイズの加工の依頼を断らざるを得ないという課題を抱えていた。このため、ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金(以下、同補助金)の活用を通じて、より大きなサイズの加工が行える新たなマシニングセンターの導入を考え、投資効果を踏まえた事業計画の策定を試みたが、独力で策定できるか不安であった。そこで20年来同社の顧問税理士を務めている池田税理士(以下、同機関)に事業計画策定の支援等、新設備導入による加工能力の増強にかかる支援を依頼することとした。

取組・工夫

生産性向上とコスト増加等を踏まえた事業計画を策定

マシニングセンターの導入にあたり、より大きなサイズの加工への対応のみならず、これまで対応できなかった三次元加工も可能にし、新規取引の開拓に繋げるとともに、製品加工時の温度変化が少ない設備を導入することで加工にかかる時間を削減し、製造コスト低減と納期短縮による受注拡大も考えていた。そのため、こうした加工能力の向上による受注拡大や生産効率向上等のプラス面を訴求した事業計画案を作成していた。

しかし、同機関から、導入する際の費用や設備に対する従業員の習熟に要する時間等に関して同社が踏まえていないという助言を受け、新設備に対応する周辺機器や消耗品、さらには、従業員が現状の設備と同等に使いこなせるまでの間、一時的に生産性が低下するといったマイナス面も踏まえた事業計画に修正した。

成果・効果

フライス加工品質の向上が多様な受注先の拡大に寄与

マイナス面を踏まえた計画により、現実的な売上等が明確になったことで、同補助金も採択され、新規設備が導入できた。新たなマシニングセンターは既存設備とメーカーが異なることもあり、従業員の習熟に一定の期間を要したが、こうしたことも計画に織り込んでいた同社は動揺することなく、計画通りに稼働を開始した。

稼働後は、加工能力が向上したことで今まで断っていた取引先に自社製品をアピールして新たな取引の獲得につながったことや、同社の原料調達先から「そのサイズの加工が可能ならば」と加工を依頼される等、新規設備導入により取引が拡大し、期待以上の成果を見せ始めている。

NC旋盤加工設備も加え、複数業務の一括受注を目指す

今後は、顧客からの仕事を一括で受注できる企業になるため、マシニングセンターだけでなくNC旋盤加工設備も導入し、更に受注できる仕事の幅を広げていきたいと考えている。

その中で、新たな事業計画を策定する際にはまた同機関からの支援を受けながら計画を策定し、実行していきたいと考えている。

サファイアセルの開発と事業化を 技術・経営の両面から支援

認定
支援機関

株式会社さがみはら産業創造センター

民間コンサルティング会社

〈所在地〉神奈川県相模原市中央区上溝1880-2

〈設立〉平成11年 〈従業員数〉13名

〈認定日〉平成25年2月1日



中小企業・
小規模
事業者

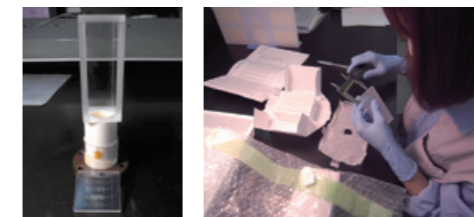
株式会社ジャパンセル

業務用機械器具製造業

〈所在地〉東京都町田市小山ヶ丘2-5-11まちだテクノパーク

〈設立〉昭和57年 〈資本金〉3,500万円

〈従業員数〉37名



経緯

地域の他支援機関からの紹介を契機に、新製品開発を支援

地域の「技術的プラットフォーム」として活躍している同機関は、製品・材料の分析・評価、大学・研究機関の紹介等に加え、開発した技術の事業化へのサポート等も含めて、中小規模の製造事業者に対して地域密着型の経営サポートを行っている。

同機関と付き合いのある地方銀行からの紹介により、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した新製品開発を検討していた株式会社ジャパンセル(以下、同社)から、同補助金の技術的な面での協力及びその先の事業化に向けた協力依頼を受けたことを契機として、同社への支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

ものづくりベンチャー起業の経験を生かしたアドバイス

同社の担当者は、技術者としてベンチャー企業を立上げた経験や、様々な製造業の経営支援を通じて得た知見から、事業計画策定支援の中で、開発した技術をいかにして事業に結びつけていくかという視点を持つべきとのアドバイスを実施。さらに、同補助金採択後も、開発した新製品の事業化などに向けた月1回の継続的なミーティングを行う体制を築いた。

成果・効果

新製品の開発と技術担当者の意識向上に成功

同補助金を活用し、新製品の開発に成功し、事業化に向けた評価試験まで実施出来たことが支援の最大の成果であると同時に、事業計画策定に関わった技術担当者が、新製品の開発にあたり将来の事業化に向けて意識をすようになったことも成果であると、同機関では考えている。

現在、同社は新たに紹介した共同研究先との新製品の開発も進めているところであり、今後も引き続き、同機関が持つネットワークを通じた企業の紹介や、行政施策情報の提供等、必要な提案を積極的にしていくとのことだ。

今後の取組

外部ネットワークのハブとなり、ものづくり企業を支援

同機関は、行政機関や経済団体、研究機関等を含めた産学官全てのハブとして、企業同士あるいは企業と関係機関を結びつける役割を担いつつあるという。現在は、相模原市の企業を中心に支援を行っているが、今後は相模原市の枠を超えた周辺地区の企業からの依頼にも応えていくつもりだ。

経緯

共同研究先の要望を受け、新製品の開発を決意

接着剤を使用せずに石英ガラス等を接合する技術を活用し、血液分析用医療機器に使用されるガラス部品や、半導体・液晶製造等の産業用機器に使用されるガラス部品を供給する同社は、共同研究をしていた東北大学より要請を受け、真空状態で原子衝突実験を行う際に使用する機器の精度向上のため、「サファイアの接合技術を応用した原子分析用特殊真空セル(サファイアセル)」の開発に取り組んでいた。

こうした中、ガラス接合技術を活用する開発内容を検討していたところ、付き合いのあった地方銀行(以下、同行)から資金調達手段としてもものづくり補助金(以下、同補助金)の紹介を受けた。

同補助金を活用すれば開発が可能と考え、以前に同行から製造業への支援経験が豊富であると紹介されていた株式会社さがみはら産業創造センター(さがみはら表面技術研究所)(以下、同機関)に同補助金を活用した事業化に向けた支援を依頼し、新製品の開発を進めることとなった。

取組・工夫

毎月のミーティング等を通じて製品の事業化を推進

計画策定にあたり、同機関から開発した製品の事業化を視野に入れて計画作りをすべきという指摘を受け、サファイアセルの売上シミュレーションを行い、その結果を事業計画に反映。また、同補助金採択後も、毎月1回のミーティングを継続的に実施し、海外の大学へのアプローチ方法としてホームページを英語で作成することや評価先研究機関へPRすべき内容の検討など事業化に向けた構想づくりも行った。

成果・効果

新製品の開発に成功し、技術者の意識も改革

売上げシミュレーションなどを行い、計画を策定することで、同補助金の採択に繋がり、新製品開発にも成功。また、大学等において、開発したサファイアセルの事業化に向けた評価試験実施まで行った。その結果を踏まえて今後1年程度かけて必要な改良を行い、完成度を高め、受注の獲得に繋げていきたいとしている。

さらに、毎月1回のミーティングに技術担当者を同席させたことで、技術だけでなく、コストや販売等も含めた将来の事業化まで意識させることもできた。

新事業展開に向け、同機関のネットワーク等も活用

同社が開発した技術は、研究者を中心に高く評価されており、海外からの問い合わせを受けはじめたという。

今回開発したサファイア接合技術を活用し、従来より大きなサファイアの加工が可能となったことで、新たな顧客ニーズへの対応も可能となった。現在、同機関から新たに紹介を受けた機関との植物工場向け照明装置の共同開発にも取り組んでおり、今後も同機関が持つ地域のネットワークも活用しながら、研究機関や大学へのPRを通じた顧客開拓や新分野の共同研究に取り組んでいく予定である。

高級ゴルフクラブスタンド製造業の創業に対し、価格の設定に係る支援等を実施

認定
支援機関

税理士法人仲田パートナーズ会計

税理士法人

〈所在地〉神奈川県横浜市港北区綱島西1-17-22

〈設立〉昭和45年 〈従業員数〉30名

〈認定日〉平成24年12月21日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社BRANCO

運動用具製造業

〈所在地〉神奈川県横浜市港北区菊名5-20-10

〈設立〉平成25年 〈資本金〉300万円

〈従業員数〉1名



経緯

地域での豊富な支援実績をきっかけに、創業支援を実施

各税目の専門家の高度な知識と、500件に及ぶ法人顧客を抱える中で蓄積した豊富な支援実績を強みとする税理士法人である同機関は、個人用ゴルフクラブスタンドの製造業を営む株式会社BRANCO(以下、同社)の創業当時、同社社長である宇野氏(以下、同氏)から、創業補助金(以下、同補助金)の採択実績、及び地域の案件を豊富に担当している点を評価され、同補助金を活用した創業の支援を依頼があった。そこで、創業に向けた支援を実施することとした。

支援内容・工夫

販売価格等の設定に係る助言や金融機関の紹介を実施

事業計画の策定について、事業計画の根拠を明確化するため、採算をとるためには「どのような価格で」「どの程度の販売数が必要か」を、既に製作していた試作品の製造コスト等から計算するようアドバイスを行った。

また同氏に対し、創業後は売掛金の回収と買掛金の支払いから、利益が出ていても運転資金が不足する可能性があることを指摘。運転資金確保のための資金調達先として、金融機関の担当者を同氏に紹介した。

成果・効果

創業を実現し、利益率等を考慮した経営判断も可能に

販売価格等の設定に係る助言や金融機関の紹介を受けたことで、販売数等の目標が定量化・明確化され、売上の見通しが立った同社は、同補助金にも採択された。その結果、同補助金を活用し、創業に成功。また数値計画等のアドバイスを通じて、同氏自身に経営状況や売上計画を数値的に把握する習慣が付いた。その結果、同社が計画策定の過程や仕組み・意義を理解し、結果、原価や利益率を考慮に入れて商品の売価を設定するなど、独力で経営判断を下せる範囲が広がったという。

創業後についても同社を毎月訪問し、3か月～半年毎の資金シミュレーションを提示しながら、計画進捗状況確認と計画修正を定期的に行っている。

今後の取組

精緻な数値計画策定支援と密なフォローアップを提供

精緻な数値計画の策定、並びにきめ細かい状況把握とフォローアップは、同機関が手掛ける全案件に於いて共通するポイントだという。今後はこれまでの実績を自信に、これからも地域の個々の中小企業・小規模事業者等に寄り添った綿密な支援を提供していく方針だ。

経緯

高級ゴルフクラブスタンド製造業の創業を決意

個人用ゴルフクラブスタンドの製造を行う同社社長の宇野氏(以下、同氏)は、創業前、デザイン性に優れ、インテリアとしての価値も持つような高級ゴルフクラブスタンドを、シニア富裕層向けに製造販売することを考え、その資金に民間の会社設立セミナーで知った創業補助金(以下、同補助金)の活用を検討していた。

そこで、創業補助金に関する支援の実績に加え、融資や顧問契約締結だけでなく経営支援に重きを置く姿勢を持つ税理士法人仲田パートナーズ会計(以下、同機関)に支援を依頼し、同補助金の活用を含めた創業にかかる支援を依頼した。

取組・工夫

黒字化に必要な価格等を設定し、運転資金の確保も実施

まず、同機関に事業内容や計画を説明したところ、同機関から、販売やキャッシュ・フロー等の根拠を明確にする必要があるとの指摘を受けた。そこで、試作品を商品化した場合の、黒字化に必要な販売数・売上目標・価格設定等を、試作品の製造コスト等から計算し、数値計画を明確化した。

また、売掛金の回収と買掛金の支払いの関係から、利益が出ていても運転資金が不足する可能性があるため、手元の資本金に加えて、より多くの運転資金が必要と指摘を受け、同機関から紹介された金融機関に交渉を行い、運転資金を確保した。

成果・効果

創業に成功し、事業も順調に推移

同機関から計画の価格等の設定に係る助言や金融機関の紹介を受けたことで、売上の見通しが立った同社は、同補助金にも採択され、創業に成功。

また、創業後も、同機関から定期的な支援を受けており、その中で今後の資金調達・返済計画、融資等、事業展開に関する議論も行いながら、策定した事業計画の進捗確認やそれを踏まえたキャッシュ・フロー計画の修正等を実施し、事業も計画通りに推移している。

ブランドイメージを確立し、事業拡大を目指す

今後は、引き続き同機関の支援を活用しながら、商品ラインナップを拡充することも検討している。その後は、より充実したラインナップで、百貨店の外商顧客向けに営業活動を強化し、高級ブランドイメージを確立することを目指す。まずはシニア層向けの魅力的なゴルフクラブスタンドの販売を皮切りに、事業拡大を進めていくとのことだ。

小型・高精度・高分解能の測定機用部品の開発に向け、 試作品用の資金調達を支援

認定
支援機関

株式会社八千代銀行大和支店

金融機関

〈所在地〉神奈川県大和市大和南1-4-4
〈設立〉大正13年 〈従業員数〉1,640名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

エクストコム株式会社

電子部品・デバイス・電子回路製造業

〈所在地〉神奈川県大和市大和東1-6-12セドナビル3F
〈設立〉平成17年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉3名



経緯

新製品開発に挑戦する事業者に資金調達等支援を実施

「中小企業・小規模事業者および勤労大衆のための金融機関として、金融業務を通じて地域社会の繁栄に貢献する」という経営理念を掲げる同機関は、エレベータ等に活用される角度・位置検出用の測定機器用部品を開発・製造するエクストコム株式会社(以下、同社)に対し、以前からセミナーや展示会等の紹介を行う等の支援を行っていた。

その中で、同社では他社との差別化を目指し、ロボットや工作機械に活用できる新たな角度・位置検出用の測定機器用部品の開発に向けた試作品作りのための資金に困っていたことから、「ものづくり補助金(以下、同補助金)」の活用を提案し、同補助金の活用を通じた新製品開発の支援を提供することになった。

支援内容・工夫

市場規模や競合の有無等を踏まえた計画策定を提案

事業計画の策定に際し、該当製品の市場規模がどの程度あり、その内シェアを何%取るかを具体化した上で、そこから逆算して売上計画を立てるようアドバイスを行った。また、同業他社や競合の有無等市場の現況を確認し、自社の高い技術力等も踏まえ、それを生かした計画を策定する事が重要であるとのアドバイスも行った。

成果・効果

市場の現況等に基づく計画を策定し、新製品も開発

市場規模や競合の有無等を踏まえ、売上計画を策定した結果、新製品の売上見込みも立ち、同補助金の採択にも繋がった。資金調達に成功した同社では、試作品を開発し、新製品開発に成功。

また、開発後も、「リスク分散を図るために販売先を複数持つこと」等の販路開拓に関するアドバイスを行った。現在、同社の営業担当は同社の社長一人であるため、この新製品を拡販するにあたって今後、新規雇用が必要となる可能性がある。その際、人件費に係る資金の調達が必要となった場合には、融資等を通じて支援することを検討していきたいとしている。

今後の取組

資金調達等の支援を通じ、中小企業等の成長を後押し

今後は、近隣の公益財団法人等と連携しながら、課題を持つ企業・起業家等に対して、補助金の活用等も含めた資金調達や販路拡大等の経営支援に積極的に取り組んでいきたいと考えている。このような中小企業等に対する支援を積極的に実施することで、中小企業・小規模事業者等の成長を引き続き後押ししていきたいとしている。

経緯

小型・高精度・高分解能な測定機用部品開発支援を依頼

エレベータ等に活用される位置・角度検出用の測定機器用部品を開発・製造・販売する同社は、以前から八千代銀行(以下、同機関)の融資を受けていたが、平成23年の「神奈川工業技術開発大賞奨励賞」受賞をきっかけに、同機関に新製品開発や販路開拓に関して相談を行うようになった。

その後も補助金等の施策活用の提案、経営者向けセミナーの紹介、新技術を紹介する展示会の紹介等を受けていたことから、OEM生産のみの経営から脱却するため、初の自社製品として構想していた小型・高精度・高分解能な位置・角度検出用の測定機用部品(以下、同製品)の試作品開発についても相談。ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用提案があったことから同補助金等を活用した新製品開発の支援を依頼した。

取組・工夫

市場動向や自社の高い技術力を踏まえ、売上目標を設定

事業計画策定にあたっては、同機関からのアドバイスのもと、市場調査を行った。その結果、「海外メーカーの動きが活発なことから世界的には成長市場と考えられ、かつ国内に有力な競合が少ない」といった状況が分かり、それに加えて、同機関の「同社製品が他社製品に比べ小型・高精度・高分解能であるという強みを認識し、事業計画の目標設定においてそれらを考慮すべき」といった助言も踏まえながら、事業計画の売上や獲得シェア等の目標値を上方修正した。

成果・効果

自社製品の開発と複数の代理店への売り込み等に成功

同社ではかねてより、測定器メーカーのOEM生産に留まらず、自社製品として測定機用部品を販売する事を一つの目標としていたため、同補助金を活用し、自社製品の開発に成功したことは大きな成果と言える。さらに同機関からの情報提供を受けて展示会等に参加するなど積極的な販促活動を行った結果、複数の代理店(電子部品を産業機器メーカーに卸す販売業者)から同社の新製品が販売される目処も立った。

世界最高水準の技術で海外展開も視野に

開発後には、同機関から特定顧客に偏る売上が経営安定化のために分散させるべきとの助言を受け、新規顧客獲得のため、展示会等のイベントへの参加頻度を高めている。

さらに、同社の持つ世界最高レベルの技術に注目したJETRO(日本貿易振興機構。以下、同機構)からの提案を受け、海外市場調査を同機構に委託し、その結果、ドイツ・イギリス・アメリカでは市場成長が見込めるとの調査結果の報告を受け、今後、海外展開の検討を本格化させる方針を決めた。

有望市場で確実にシェアを獲得するため、同機関の情報提供や施策活用の提案を活用しながら、高度な測定機用部品の開発や事業拡大を継続していく方針だ。

放射線測定機素材(シンチ板)の製品化や販売に向けて市場調査等の支援を実施

認定
支援機関

柏崎商工会議所

商工会議所

〈所在地〉新潟県柏崎市東本町1-2-16

〈設立〉昭和15年 〈従業員数〉19名

〈認定日〉平成25年9月20日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社プラケン

プラスチック製品製造業

〈所在地〉新潟県柏崎市大字劔168-8

〈設立〉平成25年 〈資本金〉100万円

〈従業員数〉1名



経緯

製品開発のための設備導入等の創業支援を実施

地域の中小企業に対して創業時の資金繰りから事業継続のための計画策定、廃業の相談まで一貫した支援を実施している同機関は、放射線測定機の製造に必要な放射線を検知する素材であるシンチレータ板(以下、シンチ板)の開発・販売を主事業とする株式会社プラケン(以下、同社)の代表取締役である上島氏(以下、同氏)から、創業に際し、前職で培った放射線測定機開発の知見を生かして開発した「放射線の測定機に必要なシンチ板」の開発・販売に関して、創業補助金(以下、同補助金)の活用を含めた創業に係る相談を受けた。

それを受けて、このシンチ板は「厚みが均一でないこと」や「シンチ板内に無数の泡が入ってしまうこと」等の問題を抱えており、問題を解消するためには、新たな機械の導入が必要であったため、資金調達支援を含めた創業に係る支援を実施することにした。

支援内容・工夫

市場調査等を実施し、製品の優位性やニーズを明確化

まず、改良されたシンチ板(以下、同社製品)の売上計画を策定するにあたり、同機関はシンチ板の既存製品の性能や市場規模、企業シェアを調査した。その結果、従来の測定機に比べ「同社製品を活用した測定機は汚染水等の検査時間が3日から1時間に短縮できること」や「測定機自体の再利用が可能である特長があること」という優位性が判明し、結果を同社に還元した。

また、既に大手測定機メーカーからの引合いがあることについて、大量に受注があった場合、材料費等の製造にかかる支出が増えることで運転資金が枯渇することを危惧し、長期的な視野で資金計画を策定すべきとアドバイスした。

成果・効果

創業を達成し、新設備の導入による製品の改良に成功

市場調査や資金計画策定に係るアドバイス等を受けたことで、同社が同市場での同社製品の強みや、資金繰りの方法を理解でき、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用し、創業を実現するとともに、新たな設備を購入することで、同社製品の問題は解決した。今後は販売に向けて、測定機メーカーなどへの営業を行っていく予定である。

今後の取組

事業継続等の課題を抱えている地元の企業も支援

今回のような成長企業や、自社の強みを生かして前向きに取り組んでいる企業、場合によっては事業の継続を課題としているような厳しい経営状況にある企業に対しても経営改善計画策定支援等の支援を実施し、積極的に取り組む中小企業・小規模事業者をサポートしていきたいと考えている。

経緯

新たなシンチ板の開発・販売に向けて創業を決意

放射線測定機の製造に必要な放射線を検知する素材であるシンチレータ板(以下、シンチ板)の開発・販売を行う同社の代表取締役である上島氏(以下、同氏)は、創業にあたり、以前に属していた企業で、放射線測定機の製品開発に携わっていた際、東日本大震災での活用も踏まえ、一般的な放射線測定機が「測定範囲が狭いこと」等の製品上の課題を抱えていると認識していた。

この課題の要因が測定機を構成するシンチ板にあると考えた同氏は、新たなシンチ板開発に向けた取組を推進しようと考え、一念発起して創業を決意。自己資金を投入し、新たなシンチ板の開発に取り組んだ。

この結果、完成の用途は立ったものの、製品によって厚さが異なっていたこと等、品質の安定化に向けた課題が残っていた。この課題を解決し、「品質が安定化したシンチ板(以下、同製品)」を製造するためには新設備の導入が必要であることから、創業補助金(以下、同補助金)の活用を検討していたところ、柏崎商工会議所(以下、同機関)をHPで知り、同補助金の活用を含めた創業支援を依頼することにした。

取組・工夫

受注量を予測し、それを踏まえ売上や資金の計画を策定

売上計画の策定に際し、同機関によるシンチ板の既存製品の性能や市場規模、企業シェアの調査結果や既に同社に来ている付き合いのある大手の測定機メーカー等からの引き合いも踏まえると、開発を試みる製品のニーズは高いと判断し、販売先となる顧客数の予測等から年間受注量を推測して販売目標値を設定する等といった売上計画を策定した。また、大手測定機メーカーからの引合い状況から大量発注を受ける可能性を危惧した同機関から資金計画に関する指摘を受け、売掛金の回転期間を鑑みた適切な融資のタイミングや同機関が連携している金融機関の活用等を踏まえて、設備導入後の資金調達の計画を策定した。

成果・効果

創業を実現し、新設備導入による品質の安定化に成功

市場調査や資金計画策定に係るアドバイス等を受け、同製品の売上計画や今後の資金計画を策定したことで、事業の見通しが立った。また、同補助金の採択にも繋がり、創業を実現した。さらに、必要な設備を導入することで、シンチ板の品質安定化にも成功した。

今後は新製品を活用した新たな測定機の開発も検討

新設備の導入に伴い、想定していた通り、厚さの均一化や混入する泡の除去等が解決したため、今後は同製品の販売に向けて、大手測定機メーカー等に営業活動を実施していく予定。また、新たに自社製品として同製品を活用した測定機の開発も検討しており、同機関による資金調達等の支援を活用しながら進めていきたいとしている。

新たな顧客層を開拓するため、 若者向け日本酒の開発を産学官金が連携して

認定
支援機関

柏崎信用金庫

金融機関

〈所在地〉新潟県柏崎市東本町1-2-16
〈設立〉大正13年 〈従業員数〉110名
〈認定日〉平成24年11月5日



石塚酒造株式会社

中小企業・
小規模
事業者

酒類製造業

〈所在地〉新潟県柏崎市高柳町岡野町1820-2
〈設立〉昭和43年 〈資本金〉1,500万円
〈従業員数〉3名



経緯

地元新聞社からの紹介で、事業承継後の支援を実施

金融機関、商工会議所、商工会、コンサルティングファーム等、10機関で形成されるかしわざき広域ビジネス応援ネットワーク(以下、同プラットフォーム)の代表機関である柏崎信用金庫(以下、同金庫)は、個別相談会や柏崎リーダー塾・各種セミナー・研究発表会を積極的に開催している。

清酒製造を営む石塚酒造株式会社(以下、同社)からは、急遽、先代社長が交代する事となったことで現社長が経営方針について悩んでいたため、同社と付き合いのあった地元新聞社から同金庫へ紹介があり、同プラットフォームが今後の経営全般について支援することとなった。

支援内容・工夫

各機関の強みを生かして、新商品開発を支援

まず、同社の顧客へのヒヤリングや過去の資料から、商品の味には定評があるが、20歳代から40歳代向けの商品ラインナップが欠けていることが今後の課題であると分析し、20代から40代向けに、日本酒に興味を持ってもらうことをコンセプトとした商品開発を提案した。

また、ラベル制作において、20代の意見を取り入れるため、同金庫のネットワークを活用し、地域の大学にラベルデザインを依頼。「大学生が飲みたい日本酒ラベル制作」をテーマにラベルのコンテスト開催を提案した。さらに、同プラットフォームの構成機関である高柳町商工会(以下、同会)とも連携して、コンテストを町のイベントにすることとし、同会が主導して、大学生への現地紹介や「第1回高柳町デザインコンテスト」の開催を企画。大学生が制作した同社製品のラベルデザインを地域住民に投票してもらうことで、商品の地域ブランド化としての定着も目指した。

成果・効果

地元や学生を巻き込み、かつてない売上本数に貢献

学生や町が合同で取り組んだ事業として注目を浴びた日本酒は、コンテスト開催から1カ月で900本売れ、月々の受注が数十本であった同社の売上に大きく貢献した。さらに、地域の学生に「自身が開発の一端に携わった商品が実際に販売される」という経験も提供でき、地域活性化の観点からも成果があった。

今後の取組

産学官金で連携した支援を継続

今後も同金庫および同会は、同社のような産学官金連携事例を増やし、地域の企業を応援していきたいという。また、連携を活用して、高齢化が進んでいる企業に対しては、支援において大学等の教育機関を巻き込むことで、若者と高齢者との世代間のコミュニケーションが活発化・円滑化し、商品開発のアイデア出し等にも良い影響が生まれると考え、そういった連携支援をしていきたいと考えている。

経緯

突然の社長交代に伴い、今後の経営について相談

大正元年から清酒製造業を営んでおり、創業以来、もち米4段仕込みによる芳醇な味わいを特色とした「かめぐち酒」等を販売している同社は、平成24年に急遽、現代表取締役である石塚氏(以下、同氏)が社長に就任したが、これまで経営の経験がなかった同氏は、今後の経営方針に悩んでいた。そこで、地元新聞社に相談したところ、かしわざき広域ビジネス応援ネットワーク(以下、同プラットフォーム)の代表機関である柏崎信用金庫(以下、同金庫)の紹介を受けた。同金庫に経営方針について相談したところ、売上改善等に向けた新商品の開発を提案され、支援を受けながら新たな日本酒の開発による売上拡大を目指すこととした。

取組・工夫

新たな顧客層を開拓するため、若者向けの日本酒を開発

同金庫からは、経営状態が芳しくないため、売上改善に向けて新商品開発に取り組むことが必要であり、その際、20代から40代の若い顧客を対象とした商品が必要であることを指摘された。そのため、若い層をターゲットに従来の商品よりも、すっきりとした味わいで飲みやすい特徴を持った「日本酒の入門編」のような新商品の開発に取り組んだ。

また、新商品のラベルデザインについては、若い人が飲みたくなるものを作るため、同金庫からの紹介を受け、地域の大学の建築科の学生に依頼。そのデザインについて、学内コンペを行い、若者向けのPRとともに学生の投票によりデザインの絞り込みを実施した。

さらに、同プラットフォームの構成機関である高柳町商工会(以下、同会)からもお祭りを絡めたイベントの提案を受け、高柳町のお祭りに合わせて、絞り込んだ新商品のデザインを確定させるための「第1回高柳町デザインコンテスト」を高柳町と同会、学術機関等が共にイベントとして開催し、地域ブランド化も目指した。

成果・効果

過去にない販売実績を受け、会社の雰囲気も一変

今回の支援を通して、知名度は飛躍的に向上し、新商品である「きつね参り」はイベントから約1カ月で4合瓶900本売上げ、元々月で4合瓶数十本の売上であった同社からすると、過去に例をみない売上実績を達成。また今回の事業で、同氏と従業員が一体となって、新商品について学生に紹介・説明する機会があったこと等により社内の世代間・階層間コミュニケーションが増え、会社全体の雰囲気も明るくなったと同氏は語る。

新商品の取引先拡大と更なる新商品の開発を目指す

今後は売上改善に一層弾みを付けるべく、継続的に新商品の開発に取り組んでいきたいという。また、新商品は積極的に東京等で開催される地酒展等の展示会に出展し、百貨店などの取引先の確保を目指す方針だ。

現場の自主性を重視しつつ、健康促進効果を高めたネックレスの開発を支援

認定
支援機関

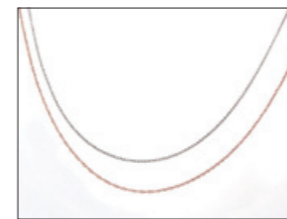
A-MEC 株式会社

民間コンサルティング会社

〈所在地〉山梨県甲府市大里町3750-A201

〈設立〉平成21年 〈従業員数〉5名

〈認定日〉平成24年12月21日



株式会社ギリオン

中小企業・
小規模
事業者

貴金属・宝石製品製造業

〈所在地〉山梨県甲府市青葉町18-20

〈設立〉平成10年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉125名(グループ会社含め)

経緯

新たな市場を獲得するため新商品開発を支援

中小企業の「技術・経営コンサルティング」「専門広告・メディア制作」「IT・EC推進」「調査研究」の支援を実施している同機関は、ものづくりにおけるコンサルティングを得意としている。

ジュエリーの製造・販売を行う、株式会社ギリオン(以下、同社)との関係は、在庫管理についての相談を受けたことを契機とし、在庫管理の実情を把握するために現場を訪問したところ、経営管理のPDCAが確立されていないことに気付き、それ以来経営管理の改善支援を行っている。そうした中、新たに市場を広げるため、血流改善効果をもったネックレスの開発を行っていた同社から、ものづくり補助金を活用した資金調達の相談を受け、新商品開発に向けた支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

現場担当者の自主性の醸成を第一として支援を実施

同機関では、現場にこそ問題が顕著に表れるとの考えから、現場の自主性や判断力を最も重視している。従って、支援依頼を受けた時も、新商品を開発する担当者全員が当事者意識を持ち、全力で参画できるようにするために、課を超えたメンバーでグループを結成させた。グループ単位で自由に課題を考え、発表する場を設ける小集団活動という手法を導入し、社員の自主性や判断力の強化に繋げ、新商品開発の際に必要な種々の意思決定を迅速化させた。

また、商品の開発計画策定の際に、ジュエリー業界や競合他社の決算情報などを短期間で要約し、提供。同社の企画部と議論し、商品開発計画を固める支援をしていった。

成果・効果

新商品の試作成功に加え、社員同士の連携も活性化

同補助金を活用して新商品の試作ができたことも支援の成果であると同時に、新商品の開発のため、企画・ものづくり・販売を行う部門間が連携した結果、関連部門同士の一体感が深まり、当事者意識がより強く醸成されたことこそが最大の支援の成果であると同機関では考えている。現在この一体感を生かし、同社の経営改善を加速させることを意識して支援している。

今後の取組

引き続き現場の雰囲気や課題を重視した支援を実施

同機関では、多くの中小企業・小規模事業者に対して、現場の社員自身が実行力・判断力を持つこと、また、外部からの具体的支援がなくても自主的に社内改革が可能になることを目指している。そのために、自主改善活動や小集団活動といった、社員の自主性を強化する改善手法を用いることで生産性の向上に繋げていきたいと考えている。

経緯

既存品より健康促進効果が大きい新商品の開発を決意

ジュエリーの製造・販売を行う企業である同社は、2年前に社内の在庫管理改善について県の支援機関に相談を行ったところ、A-MEC株式会社(以下、同機関)の紹介を受け、業務管理手法についての指導、経営改善の支援を受けていた。

同機関の支援を受けながら経営改善を進める一方で、新たな市場の開拓をしたいと考え、血流の改善効果を持たせた磁気ネックレスの開発を行っていたが、その効果は限定的であった。そのため、健康促進効果がより大きい「セラミック」を用いたネックレスの開発を考えていたが、ジュエリーの場合、加工の都合上、ある程度の量をまとめて製作するため、試作の段階でも多くの原材料が必要となる。そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を通じてこの原材料費を確保して新商品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

課を超えたグループを結成し、社内の情報共有を徹底

同機関より「新商品開発に関わる担当者全員が当事者意識を持つことが新商品開発の成功に向けては重要」とのアドバイスを受けた同社では、社員の情報共有を強化するために、同補助金申請時から社内プロジェクト化を行い、課を超えたメンバーで開発グループを結成。担当者同士の会話が密に取れるよう配慮した。

また、新商品の事業計画を考える際も、業界の企業分析や決算情報を同機関から提供してもらうとともに、先に調査を行っていた予防医学に関連する製品についてのマーケットやニーズ調査に関する結果を同機関に提供するなど情報交換を密に行いながら、売上・シェアに関する議論を実施し事業計画の策定を進めてきた。

成果・効果

部門を超えた情報共有によりネックレス開発に成功

これまで担当者だけが情報を把握しているなど情報を持っている人が限定されていたのが、販売部門・企画部門・製造部門と、部門を跨って迅速に商品開発に向けた情報共有ができるようになったことで、新商品開発を従来よりも円滑に進めることに成功。同補助金にも採択され、マーケットのニーズなども取りこんだ「セラミックを用いたネックレス」の試作品を開発することができた。

販売強化に向けて課を超えた社員の連携を継続

開発した新商品の販売に向けて販売チャネル、ターゲットの選定などを行っている。同機関の支援により実現した課を超えたグループによって、新商品のネックレスを開発・販売するプロジェクト推進を今後も継続していく予定であるという。

環境認証「ISO14001」の取得準備を 専門家と連携して支援

認定
支援機関

中央市商工会

商工会

〈所在地〉山梨県中央市布施(下田保)1555-1

〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉6名

〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社Toshin

中小企業・
小規模
事業者

機械設計業・機械器具卸売業

〈所在地〉山梨県中央市中橋1357

〈設立〉平成23年 〈資本金〉100万円

〈従業員数〉3名



経緯

環境認証取得に向けた取組や申請の支援を決意

中央市内の商工業者に対する経営支援のほか、地域の農産物を用いた商品開発などの地域振興事業を行っている同機関は、会員である水道メーターの内機ユニットの設計・開発・販売を行う株式会社Toshin(以下、同社)に対し、品質管理、職場環境改善、省エネなどに関するセミナー情報等の提供や補助金の活用を通じた新商品の開発にあたっての事業計画策定などにおける支援を行った実績があった。そのような中、同社から企業イメージ向上のために環境認証を取得したいとの相談を受け、認証取得に必要な取組や申請の支援をすることを決意した。

支援内容・工夫

専門家を加え、認証取得準備のため社内セミナーを催行

取得を目指す認証制度として、県内に専門家がおり、申請や認証取得後の運用・更新審査等に際した継続的な指導を受けられる、国際規格である「ISO14001(以下、同認証)」を取得することを提案。その後、同認証の審査員資格を持つ専門家とともに、認証取得に必要な取組を指導することとした。具体的には、同社専用に設計した同認証についての社内セミナーを行い、同認証の概要の説明と、認証取得対策として、同社の資源使用量等のデータの整備、環境への取組に向けた社内体制・行動マニュアルの整備及びその運用方法等の洗い出しを行った。

成果・効果

環境への取組みを行う体制が整い、認証を申請

セミナーを通じて必要書類やデータが整備された結果、行動マニュアルが完成し、それに則った電力・ガソリン等各種資源の使用量低減の取組が開始されるなど、同認証の取得に必要な準備が整い、認証の申請に至ることが出来た。

今後の取組

事業者の実情を把握し、少人数で良質な支援を目指す

今後は、各事業者にあった支援を提供し、基本理念である「地域密着」を実現したいという。そのためには、インターネットや文献で取得可能な一般的な経営知識に留まらず地域の生の情報を提供し、事業者の内部に踏み込み、業績の推移や抱えている課題等の実情を把握することが必要と考える。それを実現するため、経営支援の業務に重点化する等、事業内容を効率的に実施していく事で、人手不足の現状においても、事業者と密な関係を築くことができるよう体制の整備も検討している。

経緯

企業イメージ向上のため、環境認証取得を決意

水道メーターの内機ユニットの設計・開発・販売を行う同社は、日頃より中央市商工会(以下、同機関)の会員としてセミナー情報等の提供や、補助金の活用を通じた新製品開発の支援を受けたこと等を通じて同機関との関係を深めていた。

そのような中、環境に配慮する企業としてのイメージ作りを行い、顧客への印象を向上させるため、環境認証(環境に配慮した事業者に対して与えられる認証)の取得を検討していたところ、認証取得に必要な準備などについて同機関に支援を依頼した。

取組・工夫

社内を巻き込んだセミナーで、認証取得準備を推進

同機関の助言を受け、申請から認証取得後の運用まで、県内の専門家の継続的な支援を受けられる国際規格である「ISO14001(以下、同認証)」の取得を目指すことを決定。その後、同機関から紹介された専門家の指導も受けながら、同認証取得の準備を進めるため、全社員が参加する形式での社内セミナーを行った。セミナーでは、認証申請時に求められる書類の整備、認証取得のための事務局設置や環境への取組を実行する際の各職員の役割の明確化といった社内体制の整備、同社における資源の使用量、製品の環境負荷等のデータの整備、環境への取組を具体的な行動として記したマニュアルの作成等が必要であることを整理し、社内に周知した。

成果・効果

環境負荷を意識した設計など環境への取組みを開始

社内が一丸となってセミナーで整理した取組を実現したことで、同認証の取得に必要な準備が整い、認証の申請にこぎつけた。また、今回作成したマニュアルを活用し、電力使用量や社用車の燃料使用量の低減や、製品設計時に「環境負荷の低減」を目標として掲げるといった環境に向けた取組も開始することができ、認証取得後も環境に配慮した企業として取組を継続できる体制も整った。

環境認証をアピールし、企業イメージ向上を図る

今後は、今回の支援を経て完成した社内制度やマニュアルを運用し、その結果を年毎に測定し、振り返りながら、安定的に取組の効果を出していく方針だ。同認証を取得後は、自社が環境に配慮した企業である事を顧客にアピールし、企業イメージの向上を図り、販売の拡大につなげることを狙うという。

3Dテレビ用ディスプレイの加工装置用部品開発に向け、円滑な融資交渉を支援

認定
支援機関

株式会社佐々木会計事務所

民間コンサルティング会社

〈所在地〉長野県安曇野市穂高5072
〈設立〉昭和52年 〈従業員数〉18名
〈認定日〉平成24年11月5日



有限会社ハイメック

中小企業・
小規模
事業者

業務用機械器具製造業

〈所在地〉長野県北安曇郡松川村 5721-276
〈設立〉昭和40年 〈資本金〉500万円
〈従業員数〉3名



経緯

顧問先の新製品開発に向けた設備導入を支援

顧客企業に対する毎月の巡回監査に加え、税務や相続など経営相談や創業支援など幅広い支援を展開する同機関は、光学機器の開発・販売を行う有限会社ハイメック(以下、同社)の会計顧問を務めており、継続的に財務に関する支援を行っている。

同社は、裸眼で立体映像を表示できるテレビ(以下、3Dテレビ)の商品化を進める取引先からの要望を受け、新たなフィルム転写用光学エンジンなどの部品開発に取り組んでいた。しかし、試作品開発に当たり、同社の設備では精度の高い加工を十分に行えないため、微細加工ができる機器を導入しなければならず、その資金調達に関して、同社から相談を受けた。そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を含め、新製品開発に向けた資金調達の支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

資金繰りを中心とした計画策定と融資交渉を支援

まず、事業計画策定において、人件費や設備導入等の経費の金額と発生時期を踏まえ、資金繰り面で問題がないか確認を行った。さらに、投資回収という観点から、外部環境等も踏まえた精度の高い売上計画を立てるため、テレビ市場の今後の成長性などを取引先等から収集した上で、販売台数や単価を試算するようアドバイスした。

また、同社が融資の申込みをした金融機関との交渉の場に同席し、現状では類似製品がないことによる新規性が高い点や今後の需要が見込める点などの根拠から、投資回収の実現性が高いことを説明し、同社への融資が円滑に進むよう支援を行った。

成果・効果

設備導入により微細加工が可能となり、試作品が完成

資金繰りを中心とした計画の策定支援等により、当面の資金繰りの見通しが立ち、同補助金とともに、金融機関からの融資も受けることができ、加工機器の設備を導入できた。その結果、従来以上の微細加工が可能となり、精度の高い試作品の開発に成功した。

今後の取組

経営者に対する会計知識・スキルの向上を支援

今後、中小企業等の経営者が倒産することなく安定した経営を実現していくためには、事業や技術に対する知見だけでなく、企業の経営状況を正確に表す会計に関する知識向上が必要と考えている。そのため、引き続き、顧客への定期的な訪問などを通じ、財務諸表の読み方や会計システムの使用法の指導といった会計の知識・スキル向上に向けた取組を行っていききたいという。

経緯

新製品開発のため微細加工を可能にする設備を導入

微細加工やガラスの接合技術を用いたプロジェクター用のガラス部品やプリズムといった光学部品の開発・販売を行う同社は、取引先の要望を受けて、裸眼で立体映像を表示できるテレビ(以下、3Dテレビ)用ディスプレイの加工装置で使用されるフィルム転写用光学エンジンなどの部品の開発に取り組んでいた。

しかし、試作品開発に向けては、同社が持つ既存の加工機器よりさらに微細な加工を可能にする設備の導入が必要であり、そのための資金調達手段として、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用も検討していたため、同社の会計顧問であった佐々木会計事務所(以下、同機関)に相談を行い、補助金の活用を含めた支援を受けながら、新製品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

精緻な売上計画を策定、金融機関との融資交渉も実施

まず、同機関から人件費や設備購入費、開発に要する材料費といった支出について、資金繰りの観点から問題がないか確認を受けた。

その上で、経営の安定化のためにも、投資回収の実現性確認の観点から、製品の将来ニーズ等を踏まえた正確な売上予測を行うべきといったアドバイスを受け、取引先に3Dテレビの需要予測に関するデータの提供を要請した。そのデータを踏まえ、今後の市場動向を踏まえて販売数と単価を試算、製品の売上予測を行い、事業計画を策定した。

また、開発にあたって金融機関に融資を申し込んでいたが、新製品の新規性やニーズの強さ等について、同席した同機関とともに取引先からの評価等も含めて説明し、金融機関との交渉を行った。

成果・効果

試作品の開発に成功。今後は類似製品の開発にも挑戦

売上計画の策定に係る支援により、精緻な売上予測もできたことで、金融機関からの融資と同補助金を受けることができた。その後、それらを使って微細加工可能な設備導入を実現し、試作品の開発にも成功。この技術を応用し、要請を受けた取引先以外に対しても、類似製品の開発に挑戦し、販路の拡大を考えているという。

「4K」ディスプレイに対応できる技術の確立を目指す

今後の需要の伸びが期待される3Dテレビ用ディスプレイや「4K」と呼ばれる高精細ディスプレイに対し、その製造やスペック向上に対応できる技術水準は更に高まるが見込まれるため、今後は同機関による設備投資時の資金調達に関する支援なども受けながら、更なる技術力向上を図っていききたいと考えている。

企業競争力強化のための技術力向上と生産体制構築を人材育成と設備導入で支援

認定
支援機関

公益財団法人長野県中小企業振興センター

公益財団法人

〈所在地〉長野県長野市若里1-18-1
〈設立〉昭和46年 〈従業員数〉64名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社山岸製作所

金属製品製造業

〈所在地〉長野県長野市桐原2-6-21
〈設立〉昭和34年 〈資本金〉7,200万円
〈従業員数〉45名



技術力向上と新たな生産体制構築に向けた支援を実施

創業から事業再生・承継まで中小企業等に様々な支援を行う同機関は、長野県内の中小企業支援機関のネットワークである「ながの産業支援ネット」の事務局を務めるなど、地域での連携による支援活動も行っている。

切削加工によって金属部品を生産するメーカーである株式会社山岸製作所(以下、同社)への支援は、県外の大手メーカーを訪問して直接担当者に技術提案を行う同機関の主催の「技術提案型商談会」に同社が参加したことをきっかけに始まった。

その後、同社より「切削加工技術の向上」と「短納期や少ロット生産に対応した生産体制の構築」に関する相談を受け、新たな設備投資や人材スキルの向上を実現するためのツールとして、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案。同補助金を活用した技術の向上と生産体制の構築の支援を推進することとなった。

経緯

他社工場の見学会や試験・研究機関の紹介等を実施

まず、切削加工技術の向上に向けて、セミナーへの参加や、他社工場の見学会を通じて人材スキルの向上を図ることを提案。

また、短納期や少ロット生産に対応した生産体制の構築に向けては、新たな設備導入が必要であった同社に対して、どのような機械の導入が最適かについて、長野県の試験・研究機関を紹介するとともに、同社の今後の販路開拓を支援するため、同機関が主催する専門分野展示会や成長分野展示会等の参加を促した。

支援内容・工夫

技術力向上と新たな生産体制構築の実現に貢献

試験・研究機関の紹介等の支援により、具体的な導入設備等を明確化した同社では、同補助金の採択も受けることができ、従業員のセミナー参加等の取組や、新たな設備の導入が実現できた。その結果、切削加工技術の向上、また、新たな設備の稼働により、以前と比較して短納期や少ロット生産への対応がより可能になったという。

成果・効果

企業の根本的な課題の分析と、その解決策の提示が使命

職員が県内の各企業の現場へ出向いて、定期的に相談に応じていくことが重要であると考えている。また、各企業が抱える根本的な課題を分析し、同機関単独での実施とともに、必要に応じて「ながの産業支援ネット」の企画機関との連携を図りながら解決策を提示していくことを目指す。

今後の取組

切削加工技術の向上等による企業競争力強化を目指す

切削加工によって金属部品を製造する同社は、創業以来、自動車や鉄道車両等の様々な部品を製造してきたものづくり企業である。

製造業の海外移転が進むなど事業環境が刻々と変化していく中で、更なる「切削加工技術の向上」と「短納期や少ロット生産体制の構築」による企業競争力の強化を決意。公益財団法人長野県中小企業振興センター(以下、同機関)が主催する県外の手メーカーに技術提案を行う技術提案型商談会への参加等をする中で同機関に対し相談したところ、ものづくり補助金(以下、同補助金)活用の提案を受け、同補助金の活用を通じた「切削加工技術の向上」と「短納期や少ロット生産体制の構築」の支援を同機関に依頼することにした。

経緯

人材スキルの向上計画策定や導入すべき設備を明確化

切削加工技術の向上に向けて、同機関からは切削加工技術に関するセミナー受講の提案や他社工場見学会実施の提案を受け、これらの取組を踏まえた人材スキルの向上計画を策定。

また、短納期や少ロット生産に対応した生産体制の構築に向けては、新たな設備の導入が必要であったが、短納期や少ロット生産の実現を最も効果的に実現するためにどのような設備を導入すべきかに課題があったため、同機関に紹介を受けた長野県の試験・研究機関から既製品では十分な成果を上げられる設備が無いとの指摘を踏まえ、既存の設備を導入しカスタマイズすることで対応する計画に修正した。

取組・工夫

技術向上と新生産体制構築を実現し、企業競争力を強化

研究機関の紹介等により、導入設備等を明確化した同社では、同補助金の採択も受け、計画通りに事業を遂行。従業員は、同機関から提案された切削加工技術のセミナー参加等を通じて切削加工技術に磨きをかけるとともに、同社の切削加工技術も加速度的に向上した。

また、導入した設備についても、活用方法や使用する補助材料について、紹介を受けた試験・研究機関に継続的に相談することで、結果的に、短納期や少ロット生産体制を構築することができた。

今回の取組を糧に、国内製造業の需要開拓を目指す

製造業のグローバル化が進む中ではあるが、引き続き国内に残る製造業に自社の主要ターゲットを考えているため、今回実現した「切削加工技術の向上」と「短納期や少ロット生産に対応した生産体制」を活用して、国内製造業の需要を更に開拓していきたいと考えている。

成果・効果

部品メーカーから完成品を提案できる メーカーへの変革に向け、新製品開発を支援

認定
支援機関

吉田町商工会

商工会

〈所在地〉静岡県榛原郡吉田町片岡1669-1
〈設立〉昭和35年 〈従業員数〉6名
〈認定日〉平成25年2月1日



本橋テープ株式会社

中小企業・
小規模
事業者

繊維工業

〈所在地〉静岡県榛原郡吉田町住吉3216-5
〈設立〉昭和61年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉31名



経営革新計画に基づく新製品開発促進を支援

昭和35年の設立から単独商工会として長い歴史を持ち、経営支援を始めとして、講演会・講習会を実施している同機関は、鞆のベルトやシートベルトなどの細幅織物を製造する本橋テープ株式会社(以下、同社)とは、社長の本橋氏(以下、同氏)が青年部の部長の経験があることから関係が深く、経営革新計画の策定等について支援を実施していた。同機関の支援により平成25年5月に承認された経営革新計画における、多方面への用途提案が可能なループ付き多機能細幅織物の開発では、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した資金調達の支援を行うこととなった。

経緯

中小企業診断士と連携し、計画の具体化について助言

事業計画策定等は、静岡県商工会連合会の専門家派遣制度を利用して派遣された中小企業診断士を交えた三者のミーティングを通じて行った。まず、新製品の概要を把握した上で、同社の策定した計画をより具体化する必要があると判断。生産や資金繰りなどに関する数値計画の具体化について、同氏の疑問点にメールでスピーディに答えるとともに、詳細な説明を要する事項については訪問し、丁寧な助言を行った。

支援内容・工夫

完成品を提案できるメーカーへの変革を推進

同補助金を活用し、迅速な事業拡大が可能になったことも支援の成果であると同時に、事業計画を策定すること自体によって、今後の商品開発における変革の方向性が明確化されることには大きな意味があったと考えている。長年同社を支援している同機関から見ると、付属品の下請けのみを行うメーカーから完成品を提案できるメーカーへの変革を徐々に進めているという。今後も、事業拡大等に前向きな同社に対して、有益な情報を迅速に提供し、支援していくとのことだ。

成果・効果

商店街の小規模事業者への支援を強化

今後も吉田町内の企業それぞれに応じたきめ細やかな支援を行っていきたいと考えている。特に、商店街等に存在する小規模事業者に対しては支援を強化したいとのことだ。各企業からの要望は様々であるが、まずは税務・労務・金融等の基礎的な支援から実施していき、将来的には経営革新計画等の高度な行政施策の活用についても多くの企業に目指してもらいたいとしている。

今後の取組

多様な用途を持つ特殊繊維の細幅織物を開発

鞆のベルトやシートベルトなどの細幅織物を製造している同社は、長年、資材問屋向けの部品・付属品を製造してきたが、バブル崩壊後の市場縮小を受けて、キーホルダーやファッションベルト等消費者向け製品や、元請けメーカーに対して完成品における用途を提案できるような独自製品の開発に乗り出していた。以前から経営革新計画の策定に当たって吉田町商工会(以下、同機関)から支援を受けており、平成25年に承認された経営革新計画では、多方面への用途提案が可能な新製品の開発を目指し、レースのようなデザインと、特殊な繊維を用いることによる強度を両立したループ付きの新たな細幅織物の開発・製造を計画。その実行に当たり、同機関の支援を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して資金調達をすることとした。

経緯

毎年策定していた自社の経営の方針を具体的な計画に

同社では平成2年から大きな会社としての方向性を示す経営の方針を策定している。社長の本橋氏自らが、技術や製品アイデアに関する現場からの意見を集約して作り上げたこの方針が、新製品開発時の事業計画でもベースとなった。今回の新製品開発に当たっては、同機関と、派遣された中小企業診断士から、数値面の計画を詳細化すべきとのアドバイスを受け、生産量や資金調達等の計画について、細かな期限を設定していった。

取組・工夫

新たな細幅織物の開発に成功し、社員の意欲も向上

同補助金を活用し、同社は新たなループ付き細幅織物の開発・製造に成功。新製品は、スニーカーの紐・鞆の飾り・簡易カーテンなど多方面での用途提案が可能であるという。加えて、自社の策定した事業計画が経営革新制度や同補助金制度において評価されたことによって、社員のモチベーションが上がっている。

成果・効果

新商品開発により完成品を提案できるメーカーへ

部品メーカーから、完成品を提案できるメーカーへという方向性を今後も目指し、同機関から提供される情報を活用し、また、外部のデザイナーとも連携しながら今後も新たな製品開発に取り組んでいくという。

売上の低迷に苦しむ事業者による、航空機分野等への新事業展開を支援

認定
支援機関

高岡信用金庫

金融機関

〈所在地〉富山県高岡市守山町68
〈設立〉大正12年 〈従業員数〉338名
〈認定日〉平成24年11月2日



三英工業株式会社

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業

〈所在地〉富山県高岡市福岡町赤丸1014-7
〈設立〉昭和62年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉7名

売上・利益の低迷に苦しむ事業者に新事業展開を提案

「この街と生きていく」を経営理念とする同機関は、地域の中小企業や小規模事業者に対して、信頼関係を構築しながら、融資や支援施策の活用を支援することをポリシーとしている。

精密鋳造金型を製造している三英工業株式会社(以下、同社)は、取引先として支援を行ってきた企業であり、同社の業界では価格競争が激化し、同社の売上・利益は共に低迷していたため、同社は新しい取組の必要性を感じていた。そこで、同機関は、既存技術を生かすことができ、かつ、製品単価が高いことで高い利益率を確保できる発電・航空機業界向けのタービンブレード(羽根車に組み込まれる金属板)の金型製造を提案。こうして、同社の新製品製造・販売を支援することとなった。

経緯

販売先の紹介や認証取得、新事業の立上げ等を支援

まず、航空機用に限定した金型を製造するには、航空・宇宙・防衛の品質マネジメントシステムの国際規格である「JIS Q 9100」を取得する必要があることを同社にアドバイスした。さらに、販売先の確保が今後の課題となると判断し、発電・航空機業界という顧客が限られている業界の中で販売先を新たに探すのは時間を要するため、発電機用の金型の販売先である大手発電機メーカーを紹介した。

また、発電用・航空機用タービンは同社の従来製品よりも大幅に製造コストがかかり、製造から対価を回収するまでに同社の運転資金が枯渇してしまうことが考えられたため、同社に「セーフティネット貸付」を活用するよう提案した。その他、収益の最大化を図るため、自社が製造した金型だけでなく、同社のモデリング技術(3次元物体の形状を認識し、形状を作成する技術)を活用し、他社が製造した金型の修理やメンテナンスも実施できるようアドバイスした。

支援内容・工夫

新事業展開に成功し、売上・利益の低迷から脱却

販売先の紹介や認証取得、新事業の立上げ等の支援を通じて、新製品の売り先に見通しを立てることができた同社は、同製品の製造・販売事業を開始することができた。売上も過去最高を記録し、人手が足りない状況となっている。そこで、その対策として従業員を多能工化するための講習会の参加を提案し、少ない人数でも業務が滞らないようにするための支援を実施している。

成果・効果

従業員の支援レベルを向上させ、地域活性化を目指す

地域に密着する金融機関としてより多くの中小企業等の支援を効果的に実施するために、従業員の知識の習得に努め、課題の解決に寄与することで、地域の活性化にも貢献したいと考えている。

今後の取組

売上拡大の為、利益率の高い航空機分野等の開拓を決意

精密鋳造金型の設計制作を営む同社によれば、精密鋳造金型業界は価格競争が激しく、市場規模の拡大が見込みづらい業界であり、同社は売上・利益の伸び悩みを課題と感じていた。この課題をメインバンクである高岡信用金庫(以下、同機関)に相談したところ、新たな収益源の確保に向けて、「発電・航空機用のタービンブレード(船や飛行機を動かすために利用されるタービン(羽根車)に組み込まれている1枚1枚の金属板)の金型(以下、同製品)」の製造の提案を受け、利益率が高いこと等から有望な事業と考えた。そこで、同機関からの支援を受けながら、同製品の製造・販売に取り組むこととした。

経緯

国際規格を取得し、新たな3次元測定器も導入

同機関からのアドバイスを受け、同製品の製造に必要な国際規格である「JIS Q 9100(航空・宇宙・防衛の品質マネジメントシステム)」の取得のため、数か月にわたり講習等を受け、国際規格の取得を目指した。また、同機関から大手の取引先の紹介を受け、製造を進める上での安全性などの業界の要求水準について紹介を受けた取引先と商談を行った。

また、準備を進める中で、同製品は製造コストが同社の既存製品よりも約30倍と非常に大きく、製品製造後、取引先からの入金が必要になるまでに、運転資金が足りなくなることが課題として想定されたため、同機関から提案を受けた「セーフティネット貸付」活用を実施し、運転資金の確保も行った。

また、短期的に高額な製品を販売するだけでなく、安定的に同製品の製造・販売事業の収益の最大化を図るため、同機関から金型のメンテナンスにも対応していくべきとの助言を受け、他社製品のメンテナンスであっても対応できるように、3次元測定機等の新規設備も導入した上で、メンテナンス事業を行うこととした。

取組・工夫

航空機分野等の開拓に成功し、売上高は過去最高を記録

同機関から販売先の紹介や認証取得、新事業の立上げ等の支援を受けたことで、新製品の製造から販売まで具体化することができた同社は、新製品の製造・販売に成功し、同社の売上高は過去最高となった。現状では同製品の顧客は限られているが、徐々に他社製品のメンテナンスや修理等のサービスも受注し始めており、顧客の裾野も拡大していく見込みである。

成果・効果

実績とノウハウの蓄積で、更なる取引先拡大を目指す

今後は、まず同製品の実績作りとノウハウの蓄積に注力し、取引先拡大に取り組んでいきたいとしている。また、小規模事業者が様々な顧客のニーズに応えるために、各従業員が3業務以上のノウハウや技術を保有できるよう、同機関が薦めるセミナーへの参加を促すなど教育を強化していく予定である。

メニエール病の眼振検査用の眼鏡開発に対し、 マーケット分析等の支援を実施

認定
支援機関

公益財団法人富山県新世紀産業機構

公益財団法人

〈所在地〉富山県富山市高田529
〈設立〉平成25年 〈従業員数〉60名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社ハイメック

機械器具卸売業

〈所在地〉富山県富山市天正寺384-2
〈設立〉昭和62年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉30名



販売業からものづくり分野への挑戦を支援

「中小企業支援センター」「産学官連携推進センター」「環日本海経済交流センター」の3センターで成り立っている同機関は、「創業」から「資金調達」「技術開発」「販路・流通拡大」までワンストップで支援を実施している。

医療機器販売を営む株式会社ハイメック（以下、同社）との関係は、以前に「課題解決型医療機器等開発事業」で、同機関と学術機関等が共同で「メニエール病（難聴・耳鳴り等に伴うめまいが反復する難病）用ポータブル医療機器」を開発した際、販売業者の知見をもとにユーザーニーズをとらえる必要があり、同社に開発への参画を依頼したことをきっかけに始まった。

そのことから、同社で新たに同学術機関と共同で「メニエール病の眼振検査用の眼鏡（以下、同製品）」を開発するにあたり、同機関に資金調達支援について依頼があり、ものづくり補助金（以下、同補助金）の活用を通じた新製品開発支援を実施することとした。

経緯

製品課題等を明らかにするため、マーケット分析を実施

事業計画の策定に向けて、そもそも同製品がユーザーである病院などの医療現場のニーズに合致しているかを把握するため、同社とともに患者数や現状の製品課題等を踏まえたマーケット分析を実施。その結果、既存製品に対して装着時の使いやすさの改善を求める声が多いことが分かったため、小型軽量化、ワイヤレス化によるユーザビリティの向上を製品開発の方向として位置付けるよう助言した。

支援内容・工夫

資金調達に成功し、試作品を開発

マーケット分析に基づく助言等により、ユーザーニーズをとらえた製品設計が可能となった同社では、同補助金の採択を受け、試作品開発を着実に進行させている。

試作品開発を進める中で、特殊な無線技術等の医療機器部品に関する専門的なノウハウの提供を必要とする場面が生じた際には、同機関のネットワークを活用し、必要な技術を有する企業とのマッチングを行っており、今後もフォローアップを行っていききたいとしている。

成果・効果

ユーザー視点に立った事業者の製品開発等を支援

今回の同社への支援を踏まえ、改めて研究側の満足だけで終わらない製品開発が重要と認識したため、今後も引き続きユーザー視点を踏まえた製品開発の支援や、販売まで見据えた事業計画の策定支援等を企業に提供していききたいと考えている。

今後の取組

販売業者の知見を生かし、医療機器開発への参入に挑戦

富山県の国立病院等に循環器系の医療機器等を販売する同社は、以前に「課題解決型医療機器等開発事業」において、公益財団法人富山県新世紀産業機構（以下、同機関）と学術機関等が共同で開発する「メニエール病（難聴・耳鳴り等に伴うめまいが反復する難病）用ポータブル医療機器」について、販売業者としての知見を提供してほしいとの依頼を受け、この製品開発に参画した。

この時の経験を通じて、新たに同学術機関等が研究していた「メニエール病の眼振検査に用いる技術」を活用し、同学術機関と共同で検査用眼鏡（以下、同製品）の開発を実施することを決意。そこで、同機関に開発にかかる資金調達の相談をしたところ、ものづくり補助金（以下、同補助金）の紹介を受け、同補助金を活用した新製品の開発支援を同機関に依頼することにした。

経緯

精度だけでなく利便性も追求した製品へ設計変更

まず、同製品がユーザーのニーズに沿ったものかを検討するため、同機関と共に患者数の増減や既存製品の使用時の課題などの観点から分析を実施。また、病院等の既存顧客に対して、想定している同製品の仕様を紹介した上で、ユーザーの立場から改善すべきポイントを指摘してもらったところ、当初想定していた製品の検査精度がユーザーの要求水準よりも高すぎることが判明。さらに、検査を行う際の使い心地等といった「利用のしやすさ」に改善要求が多いことも分かった。

これら結果を踏まえて、検査精度をユーザーの要求水準に合わせるとともに、製品の小型化や軽量化を目指し、利用しやすさを考慮した製品仕様に変更することにした。

取組・工夫

使い心地等のユーザー視点を重視し、試作品開発に成功

同機関から既存製品の課題や患者数等からニーズを分析した結果を受けて、使い心地等のユーザーニーズを把握できたことで、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用し、試作品開発にこぎつけた。さらに、開発を進める中で、無線技術等といった技術的な課題が出てきた際には、同機関から工業系の大学教授やノウハウを持つ企業などの紹介等を受け、専門的な課題にも対応することができた。

成果・効果

販路開拓を見据え、医療関係者との関係を構築

今後は同製品の実用化を目指して、引き続き、販売業者としての立場を生かし、ユーザーに近い立場から製品開発を推進することで、ユーザーの思いが反映された製品開発に取り組みたいと考えている。また、実用化後の販路確保に向けては、医学学会等で同社製品の紹介・活用も見込まれるため、大学などの医療系学術機関と共同開発等を通じて医療系学術機関との関係性を構築していききたいと考えている。

精密部品製造等の生産性向上に向け、 工程を削減するための切削工具の導入を支援

認定
支援機関

公益財団法人石川県産業創出支援機構

公益財団法人

〈所在地〉石川県金沢市鞍月2-20
〈設立〉平成11年 〈従業員数〉120名
〈認定日〉平成24年12月21日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社原田鉄工所

業務用機械器具製造業

〈所在地〉石川県能美市浜町巳170-2
〈設立〉昭和60年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉10名



経緯

受注拡大と生産性向上に向けた新たな取組を支援

ものづくり企業等を中心に事業継続や事業再生等といった経営相談や研究機関等と連携し、技術開発支援等の支援を企業とともに「伴走型支援」を実施している同機関は、加工の難しい油圧機器などに使用する小型部品等の製造を行う株式会社原田鉄工所(以下、同社)から生産性向上を目的に、加工工程を削減するための切削工具を導入したいという相談を受けていた。

そのためものづくり補助金(以下、同補助金)を活用したいと相談を受け、工具導入に向けた支援と共に、更なる受注拡大も鑑み、県外の企業に対する同社の技術や品質をアピールするなどの支援も併せて提案した。

支援内容・工夫

広報やマッチング支援等を通して、販路開拓面を強化

事業計画策定に向けて、販路開拓の面が不足していると考えた同機関は、県内の中小企業を県外の大手企業へ紹介・斡旋するため、定期的に約2,000社に配布している「石川県受注企業名簿」等の刊行物に同社の難削材の加工技術等を掲載した。加えて、同機関自ら県外大手企業に訪問し、出てきたニーズと同社の技術が適合すれば紹介を行う活動を実施し、商談会に繋げた。その他にも、「受注開拓懇談会」と称したマッチングイベントを開催し、大手企業の社長に対して直接同社の製品や技術をアピールする場も提供した。

さらに、毎年大手企業の役員に対して、石川県の下請工場見学を推奨しているが、そこで、石川県の下請け工場案内役を同社社長に依頼することで、大手企業との関係構築を図った。

成果・効果

販路開拓と生産性向上により、受注獲得に寄与

マッチングイベント開催等の販路開拓支援により、同社は県外の油圧機器メーカー等の大手企業と商談の場を持つことに成功し、受注獲得にも成功した。その上、顧客基盤を確保できる見通しが立ったため、同補助金を受けることができ、切削工具の導入が実現。従来の工具では加工に時間を要していた作業工程の削減に繋がり、納期の短縮に成功した。また、多くの受注獲得に伴い、同社の技術に関する問い合わせを受けることが多くなり、同社の認知度が向上した上、小径口の加工方法等の新しい技術開発へのアイデアにも繋がっている。

今後の取組

地域資源活用支援の重点化を図る

今後は、地域の創業・開業率が減少しているため、創業支援を積極的に行い、その中で特に地域資源を有効活用した新商品開発等も捻出したいと考えており、そのための地域活性化ファンドなどの設立を農業や伝統産業を営む企業に提案する予定である。

経緯

新たな工具を導入し、納期短縮による販路開拓を目指す

高硬度品や加工が複雑な油圧機器や医療機器用の小型の精密部品等を製造する事業者である同社は同業界のコスト競争の激化を受け、生産性向上のため、製品の加工工程を削減できる切削工具である「リーマ」の導入を検討していた。

そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)の情報を知り、同補助金を設備導入資金として活用するべく、以前から交流のあった公益財団法人石川県産業創出支援機構(以下、同機関)に相談を持ちかけたところ、それに加えて、同機関より更に多くの受注を獲得するための販路拡大支援も提案されたため、併せて取り組むこととした。

取組・工夫

受注企業名簿の掲載等により大手向け販路拡大を支援

まず、自社の技術を整理し、難削材の加工技術や複雑な形状の加工に関する品質が強みであることを同機関が刊行している「石川県受注企業名簿」等に掲載し、県外の大手企業へ周知を図った。

また、同機関主催のビジネスマッチングイベントに参加し、油圧機器メーカーなど数多くの大手企業の役員に対し、自社の技術や製品をアピールし販路拡大を目指した。

さらに、同機関が毎年大手企業の役員等を招待し、石川県内の下請工場を見学する見学会を開催しており、その工場案内人を務めることで大手企業とのコネクションを獲得し、取引先が求めている新しいニーズやその他の取引先の情報等を収集した。

成果・効果

販路開拓や切削工具の導入に成功し、受注も拡大

広報やイベントの参加などの販路開拓支援を通じて、油圧機器や医療機器を製造している企業の精密部品に対する加工ニーズを把握できたとともに、取引先の獲得にも成功。また、取引先の見通しが立ったため、同補助金も受けることができ、切削工具である「リーマ」を導入。「リーマ」を用いることで、加工の難しい「塗装機器のノズル部分の中核にある部品」を加工する際の作業工程が削減でき、納期の短縮につながったため、顧客の信頼にも繋がった。

他企業との交流を通じて新規技術の確立を目指す

今後は、コスト競争から抜け出すため、同機関からのビジネスマッチング等の支援を継続的に活用しながら、従来の自社だけの加工技術に頼るのではなく、他企業の技術を複合させ、取引先に提供できる価値を高めた技術複合型の新技術を確立することを狙っている。

飲食店の抜本的な経営改善に向け、ターゲット選定や店舗改修等を提案

認定
支援機関

岐阜県商工会連合会

商工会

〈所在地〉岐阜県岐阜市藪田南5-14-53 ふれあい福寿会館9階
〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉42名
〈認定日〉平成25年3月21日



松本屋

中小企業・
小規模
事業者

宿泊業、飲食店、持ち帰り・配達飲食サービス業

〈所在地〉岐阜県揖斐郡揖斐川町谷汲徳積290
〈設立〉明治元年 〈資本金〉—
〈従業員数〉5名



業績が悪化する事業者の抜本的な経営改善を支援

合計73の構成機関間で連携しながら地域の企業等に支援を提供する「がんばる企業応援ネットワークぎふ(以下、同プラットフォーム)」の代表機関である岐阜県商工会連合会(以下、同会)は、「国や県の補助金制度の活用や資金面に係る支援」「経営革新計画等の各種計画策定に係る支援」「ビジネスマッチング・セミナー・研修会開催等を通じた支援」の各種支援を行っている。

同プラットフォームに所属する岐阜商工信用組合(以下、同組合)は、長年融資を実施してきた飲食業・旅館業・仕出し業を営む松本屋(以下、同事業者)から、業績改善に向けた相談を受け、同事業者の経営状況を鑑み、抜本的な経営改善を実施する必要性を認識。そこで、同組合より経営改善計画の策定ノウハウを有する同会に紹介があり、同会は今後の継続的な支援まで見据え、同事業者の地域において経営支援を行う揖斐川町商工会(以下、同商工会)と連携し、同組合と共に、経営改善に向けた支援を提供することにした。

経緯

ターゲット選定や来店に向けた店舗の改修等を支援

経営改善計画の策定にあたっては、これまで明確なターゲット設定を実施せずに事業を展開してきた同事業者にとって、重点ターゲットの選定が必要と考えた同会より、特に売上構成比の高い飲食に係る事業について、近接する華厳寺(天台宗の寺院)の参拝客として多い「高齢者」や、近隣に住み、グループ単位で飲食を行うため単価が高い傾向のある「主婦層」を重点ターゲットとするのがよいのではないかと提案を実施した。

また同商工会からは、ターゲットとした「高齢者」の獲得に重要と想定される「洋式トイレ」への改修の提案を行い、同組合では改修に必要な融資の提供を実施。さらに、同組合では、同事業者からの融資の返済期限の延長依頼に対し、華厳寺への参道に立地が面しているという点等から集客が見込まれ、取組次第では十分な利益を挙げることができるとの判断から、延長を決定した。

支援内容・工夫

経営改善計画で定めた売上・利益目標をほぼ達成

ターゲット選定や来店に向けた店舗の改修等の支援を通じ、経営改善に向けたターゲット等が明確化したことで、売上・利益計画の目標をほぼ達成することができた。このような結果から、以前に比べ同事業者に資金的な余裕が出てきている。

成果・効果

ビジネスマッチングやM&A等の支援を強化

今後は、構成機関の従業員等に対する教育を更に強化しながらビジネスマッチング、M&A、経営戦略、経営計画策定、プロモーション計画、商品パッケージの作成支援等を実施したいと考えている。

今後の取組

参拝客減少による経営の悪化に対し、経営改善を決意

主にすぐ近くに立地する華厳寺(天台宗の寺院)の参拝客向けに、宿と食事を提供する同事業者は、岐阜県揖斐郡における、若年層の都会への流出等の影響による過疎化の進行に加え、名鉄揖斐線の廃線により、華厳寺への参拝客が減少していることから、経営状況が悪化している。

この状況を改善するために、以前から資金の融資を受けていた「がんばる企業応援ネットワークぎふ(以下、同プラットフォーム)」に所属する岐阜商工信用組合(以下、同組合)に経営改善に向けた相談を実施。同組合より、経営改善指導に長けているという点で紹介を受けた岐阜県商工会連合会(以下、同会)が、今後の継続的な支援まで見据え、同事業者の地域において経営支援を行う揖斐川町商工会(以下、同商工会)へ支援を要請し、同会・同商工会、及び、同組合から経営改善計画策定及び計画実行等に係る支援を受けながら、同事業者は経営改善に取り組むこととした。

経緯

高齢者等向けの新メニュー開発や店舗の改修を実施

まず、同会より華厳寺の参拝客として多い「高齢者」や、近隣に住み、集団で飲食をすることで、高い単価が望める「主婦層」等を、売上構成比の高い飲食事業のターゲットとすべきと提案を受けた。そこで、同事業者では、各ターゲットを取りこむための新メニュー開発を開始。親族等でターゲットに年齢や性別の近い人に試作品の試食を依頼する等を通じてターゲット層の好みに近いメニュー開発を目指した。また、新メニュー開発により売上原価が以前より高くないよう、原価率もチェックしながら材料の検討を行った。

さらに、同組合には返済期限の延長を依頼し、これまでのターゲットの議論等を通じ、同事業者の将来性を見込んだ同組合より、延長の承認を受けた。加えて、高齢者をターゲットとしたことで、同商工会より和式から洋式トイレへの改修の必要性の提案を受け、同組合の融資も活用しながら改修を実施した。

取組・工夫

売上・利益を順調に伸ばし、経営の改善に成功

ターゲット選定や来店に向けた店舗の改修等の支援により、ターゲット等が明確化した同事業者は、新メニューの提供等を通じて、計画を実行。結果、売上・利益目標をほぼ達成することができ、同事業者は「最悪の経営状況は脱することができた」と考えている。

成果・効果

円滑な事業承継に向けて、更なる経営改善を実施

経営状況の改善が見られる同事業者が、今後の最重要課題として挙げるのは「円滑な事業承継の実現」である。同事業者の場合、具体的な後継者候補は既に確定しているが、確実な事業承継を実施するために、引き続き、同会、同組合等による支援を活用しながら更なる経営体質の改善に取り組む。

データ分析に長けた中小企業診断士と連携し、 「高栄養価な清酒」の開発を支援

認定
支援機関

土岐商工会議所

商工会議所

〈所在地〉岐阜県土岐市土岐津町高山6-7
〈設立〉昭和40年 〈従業員数〉13名
〈認定日〉平成25年3月21日



千古乃岩酒造株式会社

中小企業・
小規模
事業者

酒類製造業

〈所在地〉岐阜県土岐市駄知町2177-1
〈設立〉明治42年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉2名

情報提供/ 専門家紹介のノウハウを活用し商品開発支援

土岐市を中心とした中小企業・小規模事業者に対し、日頃より培っている企業、中小機構、他の商工会議所等との繋がりを生かした幅広い情報提供や、経営者向けのワークショップ&発表形式の実践型勉強会等を通じたスキル開発や交流の場の提供などを同機関では行っている。

千古乃岩酒造株式会社(以下、同社)も以前より勉強会に参加しており、日頃からの付き合いがあったことから、売上拡大を目指して、他社と差別化された高栄養価な清酒の開発を考えていた同社から、ものづくり補助金活用を通じた新商品開発支援の依頼を受けることとなった。

経緯

他の専門家のデータ分析能力を活用しながら連携支援

事業計画策定支援に際しては、商工会議所の専門家派遣制度である岐阜エキスパートバンクを活用して、実績を豊富に持ち、セミナーの講師なども務めている中小企業診断士を紹介し、そのデータ分析ノウハウなどの強みを生かしながら、連携して事業計画策定を支援した。その中で、市場概況及び事業の実現可能性の部分において、データ等に基づいて策定し、計画の具体性を高めることで、事業の将来像がより現実的なものとしてイメージできるようにする必要があったことを示しながら支援を行った。

支援内容・工夫

事業計画の具体性を高めるとともに、自社分析にも寄与

データによる裏付けにより、事業計画の具体性を高めたことで、新商品によって売上を維持・拡大できる見通しが立ち、結果、同補助金にも採択され、試作品の製作に繋がった。また、以前からも同機関のプログラムで客観的な自社分析の能力の訓練をしてきた同社ではあるが、今回の支援を通じて、事業計画という具体的な形で自社の強み・弱みの整理も実践することが出来た。

成果・効果

商工会議所独自のきめ細かな支援事業の展開を目指す

今後は、事業計画への支援に深く携わることに加え、商工会議所としての支援活動の認知度が向上することも目指し、商工会議所独自の支援策の展開を重点的に図っていく予定である。具体的には今年の秋以降、独自の専門家派遣の仕組みを立上げること、当該専門家と密接に連携を行いながら、事業者の課題に応じた、より密着した支援の提供を計画している。

今後の取組

新たな高栄養価の玄米酒の開発について支援を依頼

清酒の製造・卸・小売を手掛ける同社は、自社の酒蔵で製造した清酒を地元の酒店、百貨店向けの問屋等に卸しているほか、一般消費者への販売も行っている。

他社と差別化可能な商品を開発し、売上を維持・拡大するため、これまで使っていなかった玄米を用いた「高栄養価な清酒」の開発を考えていた。そこで、その開発にもものづくり補助金(以下、同補助金)を活用する方針を決め、日頃からの経営相談先である土岐商工会議所(以下、同機関)に補助金を活用した新商品開発の支援を依頼した。

経緯

薬用酒市場の可能性をデータで裏付け、事業を具体化

事業計画策定にあたっては、まず、以前から同機関の勉強会・経営塾に参加して培ってきた同社取締役の中島氏(以下、同氏)が、これまでの経験を生かし、玄米酒の開発に関する事業計画を策定した。それに加えて、同機関から紹介された中小企業診断士等の助言を受け、市場概況について、清酒市場規模が縮小中である反面、薬用酒市場は拡大中であることと、県の産業技術機関から受けていた「玄米酒が他酒と比較して栄養面で優位である」との予備試験結果を事業計画に盛り込むことで、新事業の成功に向けて具体性を高めた。

取組・工夫

導入した設備を活用し、新たな薬用酒の開発に成功

薬用酒市場の可能性と栄養面での優位性をデータで示す事で、事業計画の具体性が高まり、新商品によって売上を維持・拡大できる見通しが立った。その結果、補助金の採択に繋がり、導入した設備を活用して玄米酒の試作品を製作することに成功した。さらに、玄米酒の製造方法の一部について新技術として確立させるため、和歌山県の清酒製造関連企業と共同での特許申請を行い、特許取得に成功した。

成果・効果

本格的な商品化に向け、味の改良やラベルの作成にも着手

今後は、開発した玄米酒の更なる改良に取組む予定である。現状ではまだ雑味が多いため、今年の冬以降に仕込む玄米酒では味の洗練を狙う。また貯蔵熟成した玄米酒の試作にも取り組んでいく。

さらに、本格的な商品化を見据えた販売の準備も進めていく方針であり、具体的には、既に完成している玄米酒のラベルデザインを前面にアピールしながら、酒店、百貨店、一般消費者等への販売を考えている。「じっくり時間をかけ、世の中に無いお酒を作っていきたい」と同氏は志を語る。

事業承継を契機とした宅配サービス等の事業立上げに向け、事業計画策定を支援

認定
支援機関

旭商工会

商工会

〈所在地〉愛知県豊田市小渡町七升蒔13-13

〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉4名

〈認定日〉平成25年2月1日



彦平商店

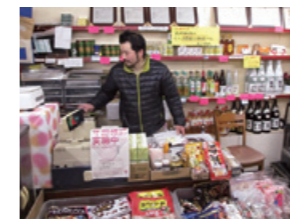
中小企業・
小規模
事業者

飲食料品小売業

〈所在地〉愛知県豊田市小渡町寺ノ下2-14

〈設立〉昭和39年 〈資本金〉-

〈従業員数〉3名



経緯

事業承継の相談を機に、新たな事業展開を提案

主に小規模事業者の経営改善に関する支援や商店街振興、地域の催事等に取り組む同機関は、支援において課題を明確化し、適切な専門家を派遣する等の「コーディネート」を強みとしている。

同機関の会員であり総合食品小売業を営む彦平商店(以下、同事業者)から、事業承継の手続についての相談を受けた際に、同事業者が目指す地域貢献及び人口減に伴う売上低下抑制のためには、同事業者が考えていた惣菜製造・販売及び商品宅配サービスの立上げが必要と判断。その立上げに創業補助金で活用することを提案し、新事業の立上げ支援を行うこととした。

支援内容・工夫

新事業の特徴を踏まえ、数値計画を策定するよう助言

事業計画の策定にあたり、まず、新事業展開支援の実績が豊富な中小企業診断士と連携しながら支援を実施することとした。そこで、新事業が地域の高齢者のニーズに応える事業であり今後の継続的な需要が見込めることや、惣菜や宅配サービスが従来店舗で扱ってきた商品とは収益性やコストの異なるものであることを踏まえ、売上や販売見込みを考える際に、これらを加味して策定する必要がある旨指導した。

成果・効果

新事業を開始し、利益率に加え顧客の満足度も向上

新事業の特徴を踏まえた数値計画等の策定支援を通じて、新事業の収益の見通しが立った同事業者は、同補助金にも採択され、惣菜製造販売と商品宅配サービスを開始。

さらに新事業開始によって全体の利益率が高まったほか、商品・サービスの拡充により顧客、特に高齢者の満足度が向上。地域における同事業者の信頼度も益々高まっているという。

また同機関が派遣した中小企業診断士は、店舗に来訪し、惣菜の陳列や、ポップ作成・季節毎の重点商品の設定等販売促進の方法について助言を行っている。

今後の取組

経営者が自社の経営状況を把握できるよう支援を強化

今後、地域の事業者に対し、決算書類等の作成や振り返りを事業者と共に行い、その場で経営の実態・問題把握することを通じて、経営者本人が自店舗の経営状況を数値的に把握・分析出来るよう指導したいと考えている。また、地域密着型事業者独特の、地域の信頼を事業運営の礎とする価値観も忘れずに支援して行きたいという。

経緯

事業承継を機に、宅配サービス等の事業立上げに挑戦

総合食品小売業を営む商店である同事業者は、各種生鮮食品・加工食品から酒類まで多岐に渡る商品を扱い、地域の日常生活を支えている。同事業者の糟谷代表は、父からの事業承継について日頃の相談先である旭商工会(以下、同機関)に相談した所、同事業者の目指す地域貢献及び人口減に伴う売上低下抑制のため、新事業を行う事を提案され、地域高齢者の需要に応える惣菜製造・販売及び商品宅配サービスに取り組むこととした。

その際に、同機関から提案のあった創業補助金(以下、同補助金)を活用した支援も受けながら、新事業展開を実施することとした。

取組・工夫

顧客ニーズや新商品の利益率を踏まえ、数値計画を策定

事業計画を策定するにあたり、同機関から、確実な需要の見込みと、事業として採算が取れると見込む根拠が必要であるといったアドバイスを受けた。

そこで、同機関及び同機関から派遣された中小企業診断士とのディスカッションを通じて、自分で調理をしなくなった高齢者や足が不自由で店舗や車両移動販売の利用が難しい高齢者からの、惣菜販売や商品宅配へのニーズの増加が見込まれることを根拠として明確化した。さらに、惣菜は調理の工程を経るため、従来扱ってきた生鮮食品よりも利益率が高く、また、生鮮食品の廃棄ロス抑制にも繋がる等といった特徴も踏まえ、従来よりも高い利益率であることを前提に数値計画を策定した。

成果・効果

惣菜製造販売・商品宅配サービスの立上げに成功

新事業の特徴を明確化したことを通じて、事業立上げ後の収益の見通しが立ち、同補助金にも採択された同事業者は、新事業の立上げに成功。結果、同事業者の利益率も向上したという。

また同機関から派遣された中小企業診断士から「商品の店頭陳列については、顧客の目線や導線を考慮するべき」との助言を受け、惣菜を始めとする商品の配置を改善し、ポップも作成して季節商品をアピールするなどの販促の取組みも開始した。

食の観点から、地域の問題改善・活性化に貢献

今後も「食」を起点に地域のニーズに応え、地域を活性化することを使命と捉え、惣菜製造においても、地元食材の積極的活用を図る。具体的には、小渡町ならではの新品を開発し、町外にもPRするため、季節の特産品を町外に住む町民の家族に『ふるさとパック』のような形で通信販売する等の動きを起すことを目指す方針だ。さらに、同機関・中小企業診断士からの提案も受け、将来的には商品宅配時に高齢者の安否を確認した結果を高齢者の家族にメールやSNSで報告することも構想している。

金融機関と連携し、自動車部品製造業者の再建に向けた中期計画策定・実行を支援

認定
支援機関

上島一丈

税理士

〈所在地〉愛知県名古屋市昭和区福江2-13-1

〈設立〉昭和26年 〈従業員数〉20名

〈認定日〉平成24年12月21日



トリニ化学株式会社

中小企業・
小規模
事業者

輸送用機械器具製造業

〈所在地〉愛知県名古屋市緑区浦里3-184

〈設立〉昭和44年 〈資本金〉2,200万円

〈従業員数〉33名



経緯

受注減の顧問先企業を金融機関と連携して支援へ

主に名古屋市を中心とした愛知県内の企業に対し、税務・会計・経営コンサルティングサービスを提供している同機関は、自動車部品製造業を営むトリニ化学株式会社(以下、同社)の顧問税理士として数十年支援を行っていたことから、東日本大震災やタイの洪水等の影響もあり受注が減少する同社の経営立直しに向けた支援をすることとなった。支援に当たっては、認定支援機関でもあるメインバンクと相談し、同社を含めた3者で再建に向けた議論を重ねていくこととなった。

支援内容・工夫

中期計画の策定とモニタリングの仕組み構築を支援

「まず、経営状況を可視化し、その上で中期計画を策定することが必要である。」というのが3者の共通認識であったことから、毎月の資金繰り表と試算表を作成し、経営状況を正確にモニタリングできるように支援した。さらに、経営改善計画策定支援事業を活用し、3者で毎月打合わせの場を持ちながら、5年間の中期計画を策定した。

計画の実行に当たっては、業績の改善に向け、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用し、生産性を向上させるための製造装置を導入する支援を行った。

成果・効果

業績が順調に回復し、若手幹部の育成にも効果

中期計画を策定による経営状況の可視化により、PDCAサイクルをしっかりと回せるようになり、問題発生時において迅速に原因究明と改善ができるようになるとともに、同補助金の活用による設備投資によって生産効率を大きく向上させた。また、経営改善計画をしたことにより新規融資にもつながり、業績改善に向けての基盤ができた。

さらに、同社では3者の打合わせに若手幹部を参加させていたことから、若手幹部の意識が大きく変化し、非常に前向きに経営に取り組むようになったと同機関は感じている。このような、次世代人材の育成や会社の前向きな雰囲気作りという点でも、大きな効果が表れているという。

今後の取組

他機関とも連携し、コンサルティングで企業再生を支援

税務や会計業務の他、コンサルティングまで含めた総合的な支援をしていくことを目指しており、顧客事業への理解・経営状況の把握といった強みを生かす一方で、金融機関等とも必要に応じて連携しながら、中小企業等の成長・再生に向けた支援を今後とも行っていくつもりだ。

経緯

業績悪化を打開するため財務体質の改革を決断

自動車に使用される樹脂部品を製造する同社は、東日本大震災やタイの洪水により完成車メーカーからの受注が大きく減少し、急速に業績が悪化していった。その時、顧問税理士として長く付き合いのあった上島税理士(以下、同機関)より、財務体質強化に向け、抜本的改革断行の提案を受けた。そこで、完成車メーカーの海外移転も進み、構造的な改革が必要と判断し、認定支援機関でもあるメインバンクからも支援の意思を確認し、改革を進めていくことを決断した。

取組・工夫

5年計画の作成と生産性向上を目指した設備投資を実施

同社、同機関、メインバンクの3者で最初に合意したのは、まず同機関の支援の下で毎月の資金繰り表と試算表を作成し、3者が経営状況を正確にモニタリングできるようにすることだった。また、3者の合意により、経営改善計画策定事業を活用し、5年計画を作成。計画作りにあたっては、3者が何度も議論を重ね、事業面、資金面において実効性の高い計画を作成した。

また、中期計画実現のため、同機関から提案を受けたものづくり補助金(以下、同補助金)を活用し、自動車向けプラスチック部品の製造を、人手を介さず可能な限り自動化するよう工程の改善に取り組んだ。

成果・効果

設備導入により生産率が向上し、経営状況も回復軌道へ

採択された同補助金も活用して設備投資により生産効率の向上を図り、また、経営改善計画を策定したことにより融資も受けることができ、経営状況も回復軌道に乗った。加えて、作成した中期計画の進捗状況のモニタリングにより、計画どおりに進まなくなった場合、同機関とメインバンクを交えて原因を把握し、改善の手を打てる体制も構築された。さらに、生産効率の高さを顧客からも評価され、新たな受注獲得につながった。

また、事業計画の策定に向けた打合せに若手幹部を同席させ、5年後10年後の会社の姿を描くプロセスに関与させたことにより、若手幹部の意識が大きく変わっていき、自発的に生産性向上に向けて動くようになったと感じられ、次世代幹部の育成という効果も得られたと考えている。

樹脂部品だけでなく、金属部品の加工技術導入も検討

更なる競争力強化に向け、同機関のモニタリングの下で、中期計画で掲げた目標を前倒しで達成することも視野に入れ、一層の生産効率向上、生産ロスの削減等に取り組んでいく。また、顧客ニーズへの対応力強化に向けた取組として、従来の樹脂部品に加え、金属部品に関する加工技術の導入を検討している。

光目覚まし装置開発に対し、 資金計画の提案や部品調達先の紹介等の支援を実施

認定
支援機関

豊橋信用金庫

金融機関

〈所在地〉愛知県豊橋市小畷町579
〈設立〉大正10年 〈従業員数〉543名
〈認定日〉平成24年11月5日



株式会社太飛

中小企業・
小規模
事業者

総合工事業

〈所在地〉愛知県豊川市上野2-144-1
〈設立〉平成21年 〈資本金〉1,500万円
〈従業員数〉12名



経緯

健康分野への事業拡大のための新商品開発を支援

愛知県東三河地区の中小企業・小規模事業者などを顧客とし、地域密着型の支援を行う同機関は、住宅建設工事など建設事業や、快適な睡眠を実現するためのベッドなど健康をテーマとした研究開発事業を営む株式会社太飛(以下、同社)とは融資先として、長く支援する関係にあった。以前に、健康分野の事業拡大を目指し、睡眠改善の研究を始めていた同社は、睡眠をコントロールする目覚まし装置の開発を行っていたが、開発費用と部品の調達課題であった。そこで同機関に、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用も含めた資金等の調達に関する相談があり、同補助金の活用も含めた資金調達等の新商品開発に向けた支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

最適な単価や販売数等を提案し、部品調達先も紹介

事業計画の策定の際に、売上に関しては販売見込み数や単価を設定することや、経費については人件費や部品の調達額を計上することなどより、正確な計画作りを行うことを提案。これらを検討するための計画策定用フォーマットを同社に提供した。

また、部品調達先については、想定される取引先が同社にとってこれまで取引経験のない企業であるため、プラスチック加工などのノウハウを持つ金型会社や素材メーカーといった企業の紹介を行った。

成果・効果

試作機の開発に成功し、展示会出展も実現

最適な単価や販売数等の提案と部品調達先の紹介により、売上や費用の見通しが立ち、同補助金も受けることができた。その結果、同機関で紹介された調達先企業に新商品向け部品製作を依頼し、試作機の開発に成功。また、展示会の出展も実現し、今後もこうした販路となる企業の紹介や、ビジネスマッチングの機会となる展示会の紹介などを通じて、同社に対して引き続き支援を行っていきたいと考えている。

今後の取組

経営者の能力向上を支援するとともに、創業支援も強化

同機関では、経営者の経営能力向上を支援するセミナー「元氣塾」等を開催するなど、引き続き中小企業や小規模事業者等に対し支援施策の紹介といった支援を行っていきたいと考えている。また、今後は創業支援を強化していきたいと考えており、融資や専門家派遣などを活用し、積極的に支援をしていきたいとしている。

経緯

睡眠改善のための光目覚まし装置の開発を決意

造成分譲などの土木工事や、一般住宅からマンションなど住宅建築工事まで幅広い分野での建設事業や、住宅の住み心地の良さを追求する中で取り組んだ、快適な睡眠を実現するためのベッドなど健康関連商品の研究・開発事業を営む同社は、睡眠改善の技術を応用した、眠りの浅いタイミングに朝陽のような光で顔を照らすことで、自然にスムーズな目覚めを促す光目覚まし装置「OKILUX」の開発に取り組んできた。

しかし、新商品開発にあたって、開発資金の調達に加え、開発に必要なプラスチックの金型加工技術を持っている部品調達先の確保などの課題が存在していた。そこで、10年以上の関係が続いている融資元の豊橋信用金庫(以下、同機関)にもものづくり補助金(以下、同補助金)の活用も含めた資金調達等について相談し、同機関に同補助金の活用も含めた支援を受けながら、新商品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

精緻な事業計画を策定し、部品の調達先も開拓

まず、事業計画の策定に際し、頻りに同機関を訪問しながら、売上や経費について精緻な計画を策定すべきとのアドバイスを受けた。そして、同機関から提示を受けたフォーマットを活用して、販売数や販売価格の見込みをもとにした売上の試算や、開発の進捗に応じた部品調達費などの見込みを検討し事業計画を策定した。

また、新商品の試作機を製作するに当たり、同社に不足するプラスチックの金型加工技術を補完するため、同機関から金型の会社や素材メーカーなど従来は取引のなかった企業の紹介を受け、部品の外部調達に向けて紹介先企業との商談を行った。

成果・効果

試作機が展示会で高い評価を獲得

同機関から最適な単価や販売数等の提案と部品調達先の紹介により、売上や経費の見通しが立ち、同補助金も採択された。また、不足するノウハウを補うための外部調達先の紹介も受けたことで、同社は新商品の開発に取り組み、試作機を完成させた。

その後、商品に対する評価を確認するため健康器具の展示会に試作機を出展したところ、試作機の新規性や実用性を高く評価され、先行販売の要望もあったという。

睡眠実態調査による効果測定を行い、実用化を目指す

現在、同社は、健康をテーマにした博覧会に出展するため、睡眠治療を専門とする医師と連携し、新商品を用いた被験者の睡眠実態調査を行うことで、新商品の効果測定を行っている。今後、販路となる企業の紹介や、ビジネスモデルのアイデア提供など、同機関の支援を活用しながら、販売に向けて検討を行っていく。

電子機器製品の生産可能機種増強を目指した 設備導入に向け、資金調達支援を実施

認定
支援機関

大紀町商工会

商工会

〈所在地〉三重県度会郡大紀町崎2200-1
〈設立〉平成18年 〈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

有限会社二色電子

電子部品・デバイス・電子回路製造業

〈所在地〉三重県度会郡大紀町695
〈設立〉平成元年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉36名



新規設備導入に向けた資金調達等の支援を実施

大紀町管内の中小企業・小規模事業者等の経営改善や、地域活性化支援のため、新たに協議会を立上げて積極的に大紀町ブランドの宣伝等を実施している同機関は、プリント基板の製造・組立を行う有限会社二色電子(以下、同社)に対して、以前に経営改善計画の策定支援を行うなど資金繰りを中心とした支援を実施していた。

その中で、同社は、業績の改善策として新たに受注量を増やすため、設備不足により対応できていなかった取引先からの新機種の製造依頼に対応するための新たな設備の導入を考えていた。そこで、同社から相談を受けた同機関は設備の購入資金調達としてもものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、同補助金の活用を含めて設備導入に向けた支援を実施することとなった。

経緯

無理のない資金計画を提案し、融資交渉も支援

まず、無理のない返済が行えるように資金計画を策定し、それを踏まえた事業計画を立てるべきとの提案を実施した。さらに、自己資金や補助金だけでは賅えない部分について、「小規模事業者経営改善資金(マル経融資)」を活用することを提案した。そこで同社とともに、日本政策金融公庫を訪問し、同社が策定した経営計画をもとに返済についての補足説明を行うなどの交渉を行った。

支援内容・工夫

資金調達に成功して新設備を導入、経営も安定化

資金計画の策定や融資交渉での支援等の結果、中長期での資金繰りの見通しが立ち、融資を受けることにも繋がった。その結果、採択された同補助金も併せて、新機種の製造に必要な設備の導入に成功。取引先から受けた要望に対応できたことで、売上も増加させることも出来た。また、経営計画を策定したことで、同社は、製造する機種の拡大に向けた投資をしながらも、資金繰りなど財務面において安定した経営を行うことができており同機関では見ている。

成果・効果

経営状況を把握し、時期に適したアドバイスを実施

今後は大紀町内の中小企業・小規模事業者等に対して、補助金等の行政施策に関する情報提供をさらに強めていきたいと語る。具体的には会員であるかないかに関わらず地域の企業・事業者を積極的に訪問し、情報交換を密に行っていくことで、各事業者の経営状況を正確に把握しながら、事業者にとって必要なタイミングで行政施策の情報提供等のアドバイスを行うつもりだという。

今後の取組

照明制御装置製造のための新設備の導入を検討

電子デバイスやプリント基板の加工・組立を行う同社は近年、納入先による電子機器生産の海外移転の影響を受け、同社への製造依頼が減少し、業績面で苦戦するようになっていた。

業績の改善策として、受注量を増やすため、設備不足等によりこれまでは断っていた商業ビルの照明制御装置用の電子基盤製造といった取引先からの要望に応え、新機種製造に必要な設備導入を検討していた。

そこで以前より、経営改善計画の策定支援など、経営に関する相談をしていた大紀町商工会(以下、同機関)に相談を行ったところ、ものづくり補助金(以下、同補助金)の紹介を受けたため、同補助金の活用支援も含めた、新設備の導入に向けて支援を依頼することとなった。

経緯

資金繰りに留意した資金計画を策定し、融資交渉も実施

以前、経営改善計画を策定した際に、同機関から、同社の資金力に対して無理のない資金計画を立てるべきという助言を受けたこともあり、今回も同様に資金繰りを考慮した投資の額と時期に留意しながら資金計画を策定し、事業計画へ反映させた。

また、自己資金や補助金だけでは賅えない部分について、同機関からマル経融資の提案を受け、同機関の同社の返済計画等における補足説明などの支援を受けながら、日本政策金融公庫に対し、同社の事業の中期経営計画について理解を深めてもらうよう融資交渉を行った。

取組・工夫

新設備の導入で生産対応機種が増加し、売上も拡大

融資交渉や資金計画策定といった支援により、資金繰りに関する中長期の見通しが立ったことで、日本政策金融公庫から低金利で融資を得ることができた同社は、同補助金も受けることができた。その結果、新機種製造に必要な設備の導入に成功し、生産依頼に対応できる機種が5機種も増えたという。そのため、設備導入を知った取引先からの受注を得ることができ、数百万円程度の売上の拡大に繋がったという。

成果・効果

生産可能な機種を増加させ、更なる受注増を目指す

今後は、新規に導入した設備を活用しながら、高品質な商品を短期間で提供することで取引先との信頼関係を構築するとともに、取引先の要望にも応えられるよう他にも生産できる機種を増加させ、受注に繋げていきたいと同社は考えている。その中で、また新たに設備を導入する必要がある場合には、同機関からの行政施策等の情報提供等を活用しながら進めていきたいという。

3Dレーザー印字技術の事業化に対し、 事業計画の課題や見通しの明確化を支援

認定
支援機関

公益財団法人三重県産業支援センター

公益財団法人

〈所在地〉三重県津市栄町1-891 三重県合同ビル5階

〈設立〉平成12年 〈従業員数〉102名

〈認定日〉平成25年3月21日



共栄産業株式会社

中小企業・
小規模
事業者

電気機械器具製造業

〈所在地〉三重県津市栗真中山町251

〈設立〉昭和39年 〈資本金〉3,000万円

〈従業員数〉82名



経緯

3Dレーザー印字開発による差別化等を支援

県内の中小企業に対し、中小企業施策情報の発信や企業間交流の場の提供、人材育成セミナーの開講等、多様な支援を展開してきた同機関は、地方公共団体や企業のOB等、多彩な人材を強みとしている。

住宅用電気配線器具の製造業者である共栄産業株式会社(以下、同社)との関係は、以前から整理・整頓・清掃・清潔・躰の”5S”を徹底する活動の浸透促進等の生産技術向上の為の現場改善の支援や、新事業の支援等を行う中で信頼関係を深めて来た。

その中で、差別化・競争力強化を目的として同社が構想していた高耐久性・低コストな3Dレーザー印字技術の開発に際し、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した新技術の事業化を支援する運びとなった。

支援内容・工夫

高スペック設備の導入等、取り組むべき方策を提案

まず、事業計画の策定に際し、同社が受注を確保するためには他社と明確に差別化する必要があると指摘。そのための方策として、同社が当初計画していたものよりも高スペックな設備の導入や、新技術を住宅以外の分野へ展開することを提案するなど、同社の取り組むべき課題や経営状況の今後の見通しを明確化した。

成果・効果

試作品の製造に成功し、量産体制も確立

課題や見通しの明確化のに向けたアドバイスを受け、新技術の応用分野等差別化できる要素を明確化した同社は、同補助金にも採択された。その結果、技術開発と試作品の製造に成功し、新事業を開始。量産の見通しが立ったほか、住宅以外の分野に向けた試作品も製造を開始している。

今後の取組

人材育成支援に注力し、県の施策との連携も促進

今後も、引き続き中小企業向けの支援を広範囲に展開する。中でも人材育成に関しては、支援の要望が強いため、今後注力していく分野と位置付けており、大学教授や企業OB等を講師に迎えてプログラミングや生産技術などの業務内容に即した講座を開いていく。

また、三重県は、中小企業・小規模事業者に対する支援に積極的であり、小規模事業者振興条例なども整備されてきているため、そのような県の施策にも対応し、引き続き技術課題の解決、情報交換、企業間交流、人材育成支援等を行っていく方針だ。

経緯

競争力強化のため、新たな印字技術の事業化を決意

スイッチやコンセントのプラスチック製化粧プレート等、住宅用電気配線器具を製造する同社は、以前より公益財団法人三重県産業支援センター(以下、同機関)の勉強会等に参加するほか、同機関からメール等で施策等の情報提供を受けていた。その一環で、同機関開催の企業・大学等が集まり技術等についてディスカッションを行うハイテクフォーラムに参加し、ものづくり補助金(以下、同補助金)の存在を知った。

そこで、差別化・競争力強化のため、これまで行ってきた製品への印字技術に関し、印字の耐久性向上とコスト削減を両立し且つ曲面への印字が可能な新技術として3Dレーザー印字技術の開発・事業化を考え、同機関による同補助金を活用した支援を受けながら、新技術の事業化を実施することとした。

取組・工夫

高スペックな設備の導入と複数分野への展開を計画

事業計画を策定する際には、同機関から「今後も継続して競合他社に対抗するには、技術の高度性・新規制に加え、高い生産能力を保持するなどして差別化を図る必要がある」との助言を受け、高スペックかつ広範囲に一気に印字可能な設備を導入するほか、自動車や医療機器の部品への新技術の応用を追加で計画するなど、新事業において同社の強みを確立し、課題を解決していく方針を決めた。

成果・効果

新製品の製造開始に加え、他分野での試作品開発も成功

差別化を図るための課題や今後の見通しに係る支援を受け、技術の応用分野等を明確化することで、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用して技術開発や設備導入を行い、3Dレーザー印字技術を用いた試作品の製品製造を開始した。

それにより、同社の製造現場の従業員に自信が付き、仕事を楽しむようになった製造担当者は、新技術の応用方法を主体的に提案するようになり、結果、当初想定されていたよりも豊富な製品ラインナップが実現したという。

同機関の助言を受けて検討を開始した自動車部品・医療機器部分野への新技術の展開についても、それらの業界で用いられる材料への印字を行った試作品を製作し、進出の足掛かりをつかみつつある段階だ。

量産を軌道に乗せ、更なるラインナップ充実も図る

新事業で開発した製品の中には、既に量産化の目処が立っているものもあるという。それを軌道に乗せると共に、同社は更なる製品ラインナップの充実を図る事により拡販の道を模索する。同社は同機関の支援を活用しながら、引き続き技術革新に積極的に取り組んでいく方針だ。

オリジナル醤油による新事業展開に対し、ターゲット選定等のアドバイスを実施

認定
支援機関

大野商工会議所

商工会議所

〈所在地〉福井県大野市明倫町3-37
〈設立〉昭和25年 〈従業員数〉11名
〈認定日〉平成25年2月1日



野村醤油株式会社

中小企業・
小規模
事業者

食料品製造業

〈所在地〉福井県大野市日吉町10-1
〈設立〉昭和49年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉8名



経緯

新たな顧客開拓に向けた新事業の立上げを支援

地域の商工会議所及び金融機関の計7機関で構成されるふくい大野・勝山地域プラットフォーム(以下、同プラットフォーム)に所属する大野商工会議所(以下、同会議所)は、醤油の製造・販売を営む野村醤油株式会社(以下、同社)の野村社長に対し、以前より会員として支援を行っていた。

その中で、同社は新たな顧客開拓のため、原材料生産者からオリジナル醤油の製造依頼を受けるための事業を考えており、その製造に必要な「小ロット生産が可能な小型タンク」の導入について同機関に相談があった。

そこで、設備導入のための資金調達手段としてもものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、将来的な資金調達ニーズも見込んで、同プラットフォームに所属する越前信用金庫(以下、同金庫)と連携し、同補助金も活用した新事業立上げのための支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

新たなターゲットとして利幅の大きい「観光客」を提案

事業計画策定にあたり、同会議所は小型のタンクを導入することにより、従来の大型のタンクがある工場敷地内では安全性の面から難しかった観光客の呼び込みが可能になると判断。設備導入を機に、醤油醸造工場に見学コースを設置し、当地を訪問する観光客を呼び込むことで、利幅の大きい観光客をターゲットにした醤油販売事業を提案した。

さらに、同金庫が中心となって、当地域への観光客の訪問実績を踏まえ、工場へ来場する観光客の人数や醤油販売個数の算出支援を行うとともに、安定した資金繰りを実現するために、確実な投資回収が可能となるよう最初は設備導入を抑え気味にすべきといったアドバイスを行った。

成果・効果

新事業の新たな効果により、立上げに向けて加速化

新事業のターゲット選定にかかるアドバイス等の支援により、売上の見込みを明確化することができ、同補助金の採択にも繋がった。原材料生産者からオリジナル醤油の製造を受託するだけでなく観光客向け醤油販売等を視野に入れた事業計画を策定したことで、新事業において見込まれる効果も上がり、立上げの更なる加速化に繋がった。

今後の取組

連携の強みを生かして事業承継や創業をサポート

同会議所、及び、同金庫が所属する同プラットフォームの活動地域では、事業者数が減少傾向にあり、円滑な事業承継の実現や創業のサポートが必要とされている。今後も、互いが密に連携し、事業内容面では商工会議所が、資金面では金融機関が強みを生かしながら、地域の中小企業の支援を行っていききたいとしている。

経緯

オリジナル醤油の受託製造開始に向け新設備を導入

大豆や小麦等の原材料から最終商品まで一気通貫で加工することを特徴とする醤油製造・販売を営む同社は、近年、原材料生産者より、自らの原材料を使用したオリジナル商品の製造を委託したいという依頼を多く受けていた。新たな事業領域として種類あたりの生産量が少ないこれらの受注を獲得するためには、「小ロット生産が可能な小型タンク」が必要であるため、同社では導入を検討していた。

そこで、同社の野村社長が会員として所属していた大野商工会議所(以下、同会議所)に相談したところ、設備導入にもものづくり補助金(以下、同補助金)を活用すること、代表機関を務めるふくい大野・勝山地域プラットフォーム(以下、同プラットフォーム)の越前信用金庫(以下、同金庫)と連携した支援を提案。そこで、同会議所及び同金庫の支援を受け、新事業の立上げに取り組むことにした。

取組・工夫

利幅の大きい「観光客」向け販売を視野に計画を策定

同会議所から、同社が検討していた原材料生産者からオリジナル醤油の製造依頼を受けるための事業だけでなく、設備導入に合わせて新たに醤油醸造工場に見学コースを設置して観光客を呼び込み、醤油の小瓶を販売することを提案され、小型タンクであれば落下事故の危険性が少なく見学にも向く点等を踏まえ、観光客向け醤油販売事業も加えた計画を策定した。

また、同会議所及び同金庫から工場見学の人数や醤油販売個数算出の支援を受け、売上計画へ反映するとともに、同金庫から企業体力を踏まえた資金繰りとなるよう計画を策定すべきというアドバイスを受け、当初から大型の投資をするのではなく、小型タンクの導入を順次実施する計画とした。

成果・効果

事業拡大に向けて加速化し、従業員の労働意欲も向上

同機関から、観光客を新事業のターゲットとするアドバイスを受けたこと等により、設備投資による新規顧客開拓や売上面での効果を明確化したことで、同補助金の採択にも繋がりと、今後の事業拡大に向けて更なる加速化に繋がった。また、前向きな事業展開を目指すことで、従業員の労働意欲向上といった面でも効果が見られた。

新事業を開始し、食育による地域への貢献も目指す

今後は、同補助金を活用し、小型タンクを導入するとともに、見学コースを設置することで、原材料生産者向け事業及び観光客向け醤油販売事業の開始に向けて準備を進めていく。さらに、観光客だけでなく、地域の学校の生徒による見学を受け入れ、「食育」という観点で地域への貢献をしていきたいと同社は考えている。

食べる醤油のもろみを常温保存可能に改良し、製造・販売面でも支援

認定
支援機関

高浜町商工会

商工会

〈所在地〉福井県大飯郡高浜町三明1-36-1

〈設立〉昭和35年 〈従業員数〉7名

〈認定日〉平成25年2月1日



千成屋醤油店

中小企業・
小規模
事業者

食料品製造業

〈所在地〉福井県大飯郡高浜町和田111-32

〈設立〉昭和7年 〈資本金〉-

〈従業員数〉1名



経緯

難航する販路開拓の打開策となる商品改良を支援

高浜町内の商工業者を対象に経営改善普及事業を行っている同機関は、旧来より同機関会員である千成屋醤油店(以下、同事業者)の「食べる醤油のもろみ」を全国展開事業(高浜町発の製品を全国に拡販する事業)の対象とし、ギフトショー等への出展を支援していた。しかし、瓶詰め商品でありながら要冷蔵であることがネックとなり販路開拓が難航したため、設備投資資金としてもものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した、常温保存可能な商品への改良を提案した。

支援内容・工夫

製品改良・販促・マーケティングと幅広い支援を展開

製品改良に際しては、原材料が福井県産であることを強調すれば福井の美食イメージも助けて商品力が強まると考え、福井県産の主原料(大豆・大麦)の仕入れ先を紹介した。また、常温保存可能な改良製品の菌の繁殖を抑制するため、県の研究所の食品加工に関する専門家を紹介し、加工方法の技術指導を受けられるようにした。

また、販促・マーケティング面でも、デザイナーと連携してパッケージ改善を支援したほか、無添加であること等の商品の強みにより味や健康にこだわる層をターゲットとして明確化することを助言するとともに、商談会の紹介やバイヤーとの面談への同行も行った。

成果・効果

製品改良に成功し、販促に積極的に取り組む意欲も定着

同機関の支援により、同補助金のほか金融機関からの借入や高浜町の融資制度も活用し、設備導入による製品改良に成功し、「製造だけでなく販売方法の改善にも意識を向けるようにする」という意識改革ももたらされた。町外への拡販の必要性を認識して新製品の開発に踏切ったことは、今後の同事業者の経営に大きく寄与すると同機関は見ている。

また、同事業者がパッケージデザインの改善に取り組むほか、商談会に積極的に参加したことにより、マスコミ露出も増えて認知度が上がり、町外からの問合せも増えたという。

今後の取組

商品開発や販路開拓等も含めた多面的な支援を提供

同機関は今後も、地域の産品を用いた商品開発や町外への販路開拓等も含め、地域の事業者の売上にプラスに働くことならば何でも幅広く支援していきたいと考えている。

経緯

販路開拓のため常温保存可能なもろみへの改良を決意

醤油の製造販売を行う同事業者は、高浜町商工会(以下、同機関)と先代の頃から交流が深く、日頃の相談先としていた。同事業者が開発した季節商品「食べる醤油のもろみ」は、要冷蔵であるために販路開拓が難航していた。バイヤーの話では、通常は常温保存の棚に陳列される瓶詰め商品を冷蔵コーナーに置いても売れないとのことであったことから、同機関から支援を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して新規の熱処理殺菌設備を導入し、無添加でも常温保存可能な製品を開発することとなった。

取組・工夫

製品特長からターゲットを明確化した販売計画を策定

新製品の事業計画策定に当たり、同機関の助言を受け、製品の特徴やターゲットを整理し、販売計画を策定した。具体的には、強みとして大豆本来の味を生かしていること・無添加であること、それにより味や健康にこだわる層が有望ターゲットとなることを明確化した。さらに、地域材料を使った商品をアピールする風潮が高まる中、同機関から仕入れ先を紹介を受け、今までこだわって来なかった大豆・大麦の産地を福井県産に絞ることで商品力強化を図った。

また、数値計画に関しては、他業態のプレミアム商品等の価格設定について情報提供を同機関から受け、それを参考に新製品の価格設定や売上予測を行った。

成果・効果

新設備の導入により商品の改良に成功し、経営も安定化

ターゲットと強みを明確化し、新製品の商品力を強化した事業計画を策定したことで、同補助金に採択され、設備投資による常温保存可能で通年販売可能という強みを持った製品への改良も成功した。中小醤油店の醤油売上高が全国的に伸び悩み、設備投資資金不足等のために廃業に追込まれる店も多い中、自店の命運を背負った製品の改良に成功したことは、同事業者の存続の安定化に繋がるものと考えている。また、事業計画策定を通じて、原価計算等の数値面から経営状況を把握する意識も高まったという。

商品ラインナップを充実させ、販路拡大を目指す

当面の目標は、同機関の支援を得ながら現在試作品段階である新製品の販路開拓に再挑戦することである。今後は柚子風味、山椒風味の製品も開発し、現在のものと併せて3本セットのギフトパックとすることを計画している。商談において強みとなる、無添加で常温保存可能な「福井県産」の商品としてアピールし、展示会等に出展して、全国各地に拡販することを目指す。

市場分析等によりエコカー・新エネルギー分野向け 新事業立上げを支援

認定
支援機関

大辻税理士法人

税理士法人

〈所在地〉滋賀県彦根市平田町410-6
〈設立〉昭和47年 〈従業員数〉48名
〈認定日〉平成24年11月5日



小林精工株式会社

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業

〈所在地〉大阪府大東市太子田1-11-1
〈設立〉昭和30年 〈資本金〉9,000万円
〈従業員数〉53名



主力事業で苦戦する顧客の新規事業立上げを支援へ

企業や個人事業主向けに財務会計サービス等を行う同機関は、医療機関や介護事業者、公益法人等に対するコンサルティングや開業支援の他、資産税対策といったサービスの提供を特徴としている。

精密金属の加工・製造を行う小林精工株式会社(以下、同社)は、日頃から経営に関する相談相手となっていた。同社は、主要顧客であるエレクトロニクスメーカーの工場が海外移転したこと等により主力事業が苦戦しており、打開に向けて、同社が長年磨き上げてきたプレス加工技術を生かした新規事業の開拓を必要としていた。今後の成長分野としてエコカーや新エネルギー分野の部品事業に狙いを定めた同社から支援の依頼を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、新規事業立上げを支援することとなった。

経緯

新分野の政策動向調査により将来の成長性を裏付け

新規事業立上げに向け同社が事業計画を策定するに当たり、同社が参入しようと考えているエコカーや新エネルギー分野の今後の見通しを明確化するため、経済白書や政府の新成長戦略等を踏まえた政策動向に関する調査を実施し、今後も安定して市場拡大が見込まれるとの結果を提示した。

また、同社にとって大型投資であることも踏まえ、安定した資金繰りの実現に向けて、資金計画に基づいた進捗チェックを、定期的な訪問時だけでなく電話やメール等も活用して高い頻度で実施するなど、継続的なフォローを行った。

支援内容・工夫

新分野向け部品の開発成功に加え、経営戦略が現場に浸透

エコカーや新エネルギー分野に関する政策動向調査等の支援により、新規事業分野の成長性を踏まえた売上見込みが明確化できたことから、同補助金も受けることができ、同社は新分野向け部品の開発に成功し、既に営業も開始している。また、新規事業立上げに向けて、同社の経営トップだけでなく現場の経営幹部と今後の経営戦略について議論を重ねてきたことで、現場にも新事業分野を中期的な柱に育成していくという戦略を浸透させることができたと感じている。

成果・効果

財務や事業内容への理解を元に経営戦略の立案を支援

引き続き財務会計サービスを通じて中小企業・個人事業主の財務状況や事業内容を詳細に把握しているという特徴を生かして、経営戦略にまで踏み込んだ支援を実施するとともに、その実現のための資金調達についてアドバイスを行っていききたいと考えている。

今後の取組

エコカー・新エネルギー分野向け新事業立上げを決意

携帯電話やシェーバー、電動工具等に使用される精密金属のプレス部品に関する開発、試作、量産加工を主な事業とする同社は、関西を地盤とするエレクトロニクスメーカーを主要顧客としている。

顧客の業績悪化や工場の海外移転に伴い、携帯電話やシェーバー向け部品製造等の従来からの主力事業が落ち込みつつあり、新分野の開拓が必要となっていた。そこで、ハイブリッド車・電気自動車等のエコカー向け部品や、太陽光発電等の新エネルギー機器向けの大型で精密な部品の開発・製造に狙いを定め、3-4年前から開発を進めていた。こうした中、開発を加速させるに当たっては、ものづくり補助金(以下、同補助金)が活用できる可能性があると同業他社や取引先企業から聞いていたところ、同社の経理監査業務を依頼している大辻税理士法人(以下、同機関)からも同補助金活用の提案を受けたことから、同社の経営や事業への理解が深い同機関の支援を受けながら、本格的に新分野開拓に向けて取り組むこととした。

経緯

新分野の成長性を反映した事業計画を策定

長い付き合いの中で同社の経営状況や事業内容について理解が深い同機関より、電話やメール、定期的な訪問時など様々な機会を通じ、立上げようとしている新分野は中期的な市場拡大が見込まれるという調査結果を受け取り、当該市場の成長性を反映した売上計画を策定、事業計画として取りまとめた。

取組・工夫

新たな部品の開発に成功、新分野での新規受注を獲得

新分野の将来見通しに関する調査等の支援により、市場の成長性を踏まえた売上の見込みが立ち、同補助金も採択され、大型精密部品製造に必要な金型の開発および300t2ポイントプレス機の導入を行い、エコカー・新エネルギー分野への参入が可能となった。同社は7-8名のプロジェクトチームを組織して開発に集中、全ての加工(3D設計・試作加工・金型製造・治具製造・プレス加工・成形加工)が内作加工である同社の強みを生かし短納期、高品質、コストの競争力で差別化を図り、さらに受け身ではない「提案型営業」による積極的な営業活動により車載部品の新規受注を獲得するなど、新規事業の立上げは順調な滑り出しを見せている。

成果・効果

更なる投資を行い、新分野を大きな事業の柱に育成

これまでの成果を踏まえ、量産に向けた200t順送り鍛造プレス機の導入などの新たな投資を、当初予定を前倒して実施するなど、新分野の大型精密加工において、他社との差別化を積極的に進めている。同機関から市場の将来見通しや政策動向等の事業に関する情報提供を受けながら、投資計画を含む資金計画作り等の経理面での支援を引き続き受けることで新分野を新たな事業の柱に育成し、3年後には売上の3-4割程度にまで引き上げていきたいと考えている。

地域の課題解決を目指す 太陽光発電会社の創業を支援

認定
支援機関

岡田博

税理士

〈所在地〉京都府福知山市内記6丁目北85-2

〈設立〉平成14年 〈従業員数〉6名

〈認定日〉平成25年6月5日



サンライト株式会社

中小企業・
小規模
事業者

電気業

〈所在地〉京都府綾部市井倉新町南大橋16

〈設立〉平成25年 〈資本金〉620万円

〈従業員数〉1名

経緯

太陽光発電事業を行う新会社設立を支援

企業や個人事業主を対象に、経理監査業務の提供、会計業務支援等に加え、経営者との対話を通じた経営相談まで行っている同機関は、太陽光発電事業を営むサンライト株式会社(以下、同社)の山下社長(以下、同氏)が長年にわたり経営する別会社の監査業務を引き受けていた。

その中で、2年前から、地域の遊休地を活用した太陽光発電事業に乗り出したいという相談を受けていたことを受け、平成25年に創業補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、新会社の設立を支援することとなった。

支援内容・工夫

事業性を評価するためのシミュレーション実施を提案

太陽光発電には発電用の太陽光パネルなどの設備投資に加えて長期に渡るメンテナンスも行う必要があることから、補助金に加え、安定した資金繰りを実現するための銀行融資の存在が不可欠であった。そこで、事業リスクが低いことを示すため、最悪のシナリオでも事業継続が可能であるというシミュレーションの実施を提案。また、同機関が持つ会計シミュレーションソフトを活用し、地代や人件費などの費用算出も支援した。

成果・効果

新事業において、計画を上回る売上を記録

シミュレーションによって事業リスクが低い事を示すことができた事などにより、銀行から融資を受けることができ、同補助金の採択にも繋がった。太陽光発電事業は、計画の1.3倍程度と想定以上の売上を記録するなど、順調にスタートを切っている。

引き続き安定した事業運営に向け、毎月の資金繰りのチェックを行うなど、継続的なフォローアップに取り組んでいる。

今後の取組

得意分野を生かした他機関との連携支援を促進

同機関では、それぞれの得意分野を生かした他の機関と連携した支援を行うことで、更なる効果的な支援を行うことができている。銀行や信用金庫とは新事業立上げ支援や資金繰り改善に向けた経営計画策定といった様々な相談を持ちかけられる関係を構築できている。今後は他の機関も含めた具体的な連携支援に向けた動きを進めていくつもりだ。

経緯

地域の遊休地を活用した太陽光発電事業立上げを決意

同社は綾部市の4ヶ所の発電所で太陽光を利用した発電を行う事業者であり、平成25年3月に設立された。

山下社長(以下、同氏)は、もともと綾部市で創業60年以上となる金属加工・製造メーカー(サント機工株式会社)の社長を長年務めており、2年前に、知人より過疎化に伴って発生した市内の広大な遊休地の活用について相談を持ちかけられていた。

そこで、太陽光発電事業の事業性が長期に渡り成立することが見込まれ、また遊休地の活用による地域経済への貢献といった社会的な意義も感じたことから、太陽光発電事業への進出を構想。自ら太陽光パネルメーカーから見積りを取るなど検討を進めていたところ、長年付き合いのあった岡田税理士(以下、同機関)より、創業補助金(以下、同補助金)を活用して、発電事業を行うことを提案され、同機関の支援を受けながら新会社設立を決めた。

取組・工夫

資金繰りを安定させるため、20年の事業計画を作成

資金繰りの面で銀行から融資の承認を得るため、事業計画策定にあたっては、同機関からの提案の下、雨が続きたり、設備が劣化した結果、発電量が最小となるという最悪のシナリオでも事業継続が可能であるというシミュレーションを実施して売上計画を策定。加えて、同機関が持つ会計シミュレーションソフトを活用し、地代・役員報酬などの費用を推計した。こうして、融資申請に必要な20年という長期の事業計画を策定した。

成果・効果

順調な事業スタート、地域でも注目を集める存在に

事業計画をもとに、銀行から融資の承認を得るとともに、同補助金も活用し、同社を設立した。

設立1年後の平成26年2月から売電を開始し、計画の1.3倍となる売上を記録するなど順調にスタートを切っている。同氏によれば、支援を受けて作成した精緻な20年の事業計画をもとに、自信をもって経営ができているとのことである。また、この取り組みは、過疎化に伴って発生する遊休地を有効に活用するという点で地域の課題解決のモデルケースとして、地方紙で取り上げられるなど注目を集めている。

地域の課題解決に向けて事業の拡大も見込む

同社は、電力事業について、まずは現在の設備投資計画を着実に遂行し、しっかりと足場を固めていくつもりだ。本事業は過疎化が進む地域において、遊休地を活用する方法として有効であるため、今後も条件が整えば事業を拡大していきたいと考えている。

創作料理等を提供する新店舗の開業に向けて、 事業コンセプト等を提案

認定
支援機関

平松孝朗

税理士

〈所在地〉京都府京都市東山区大和大路通五条上る東入池殿町214-2
〈設立〉昭和47年 〈従業員数〉8名
〈認定日〉平成25年7月10日



株式会社佳翔

中小企業・
小規模
事業者

飲食店

〈所在地〉滋賀県大津市蓮池町10-32
〈設立〉平成25年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉1名



経緯

飲食店の創業に取り組む経営者の支援を実施

顧問先以外の企業に対しても、中小企業向けの経営相談や経営実践塾等のセミナーを、年間を通して実施している同機関と株式会社佳翔(以下、同社)との関係は、同機関が所属している税理士グループ「PROTAAG」主催の経営者セミナーの交流会において、同社の社長である広西氏(以下、同氏)が当時、経営していた酒類の提供を中心とした飲食店の税務に関する相談を受けたことがきっかけであった。そこから税務の相談役となり、その後、同氏から家庭料理や創作料理等の食事を中心とした飲食店を新たに株式会社として始めたいと相談を受け、創業補助金(以下、同補助金)の活用も含めた創業のための支援を決意した。

支援内容・工夫

前事業と異なる注意点や事業コンセプトをアドバイス

まず、店内で調理した食事を提供するという観点から、同氏が以前経営していた飲料中心の店舗と比べて、仕入れや仕込み、食品管理等の業務量が増加することを指摘した上、これまでの店舗では無かった食材のロス等に意識を持つようアドバイスをした。

また、全体のコンセプトについて、琵琶湖が近いという立地の強みを生かし、「地域素材を用いた創作家庭料理店」にすべきと提案した。また、顧客が料理を想像しやすいようにメニューを改良するよう提案するなど、開店後の販売促進に関わる提案も実施した。

成果・効果

飲食店経営の考え方を深め、開店にも成功

前事業との違いやコンセプトへのアドバイスにより、飲食店経営の考え方を深めた上、同補助金にも採択され、新店舗の開店に成功。今後は、財務状況や業績の進捗を密に確認し、計画の修正等を提案していく。

また、開店後に客層を分析した結果から若い顧客が多かったことから、より多くの若者の来店数増加に繋がるとともに、新鮮な食材を目的に来店した顧客に高鮮度の状態で提供することができ、仕入れと供給のギャップも少なく出来ると考え、若者向けにその日の新鮮な食材や企画の情報をメールやWEBで発信することも提案している。

今後の取組

中長期的な視点を提供する経営改善支援を実施

中小企業・小規模事業者は直近の危機への対処に尽力する一方、中長期的な物事への対処を先延ばしにしていることが多いため、経営改善計画策定支援等を通じて、経営者に中長期的な財務状況の変化を説明するなど、中小企業・小規模事業者に中長期的な経営に対する危機意識・問題意識を持つことを促すとともに、企業の5年後10年後を見据えた経営支援を実施していきたいと考えている。

経緯

創作・家庭料理店の創業に際し、信頼する税理士に相談

滋賀県の食材を活用し、手作りにこだわった家庭料理を提供する飲食店「和ダイニング和(なごみ)」(以下、同店)を運営する同社社長の広西氏(以下、同氏)は、以前に酒類の提供等を中心とした飲食店を運営していたものの、長年食事を提供したいという夢であったことから家庭料理・創作料理といった食事を提供する飲食店を株式会社として新たに始める準備を進めた。

その中で、創業補助金(以下、同補助金)等を活用した資金調達支援や食事を中心とした飲食店を運営する際のアドバイス等を、以前の事業でも税務面で相談を行っていた平松税理士(以下、同機関)に依頼することとなった。

取組・工夫

近江牛やビワマス等を使った地域性のある料理を考案

今回の創業に当たり、同機関から、仕入れ・仕込み等の業務量増加に伴う労働時間増加や、食材ロス等の飲料中心の飲食店との相違点を指摘され、創業するにあたって業務時間の記録や食材の仕入れ管理等といった対策を勤怠管理・仕入管理用のソフトウェア等を用いて管理する等といった形で実施した。

また、琵琶湖が近いという立地から、地域食材の活用を特色にできるとの助言を受け、近江牛やビワマスなどの地域の食材を使用した創作料理の考案を行ったほか、販促面ではメニューを見易くする必要があるとの指摘を受け、商品説明に写真を付け加える等、メニューを改良する検討を開始した。

成果・効果

新店舗の開店を実現し、食材ロスも改善中

前事業との違いやコンセプトに関するアドバイスにより、仕込み時間等も踏まえた開店時間の設定等といった事業を開始する上での詳細な部分が明確化した同社は、同補助金にも採択され、新店舗を開店することに成功した。また、開店後は、日々の財務状況や仕入管理の情報から売上や利益を考慮し、同社の規模に合った食材ロスの少ない適正な仕入量に近づいているという。

複数店舗も視野に、広報の強化やメニュー拡充を推進

今後は、同機関より提案を受けた若い顧客をターゲットにして、メールやWEB等でその日の新鮮な食材の情報やイベント情報等を発信する広報活動を実施し、来客の増加を図っていく予定だという。

中長期的には、女子会や家族連れの利用を増加させることを狙い、焼き物系の料理の追加等、メニューのラインナップの拡充を進める方針であり、順調に業績が推移すれば、将来的には二号店の開店も目指すという。

また、同社は、将来的に別業種の展開も視野に入れており、美容系の知識を保有している親族と共同で「美容分野」への開拓も検討していきたいという。

介護分野での新事業展開に対し、 ターゲット設定や認知度向上等に係る助言を実施

認定
支援機関

戒欽也

税理士

〈所在地〉大阪府大阪市中央区石町1-1-1 天満橋千代田ビル2号館
〈設立〉平成24年 〈従業員数〉－
〈認定日〉平成24年11月5日



株式会社123

中小企業・
小規模
事業者

介護事業・経営コンサルタント業

〈所在地〉大阪府高槻市登美の里町7-5
〈設立〉平成19年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉5名



経緯

介護事業者の新たな事業展開を支援

創業支援やコンサルティングの実績を強みに大阪府・兵庫県で活動する同機関は、友人である介護事業等を営む株式会社123(以下、同社)の砂代表(以下、同氏)から、事業拡大したい旨の相談を受けた。そこで、同氏がかねてより考えていた介護事業者向けコンサルティング事業を開始することに対し、第二創業として創業補助金を活用することを提案し、同補助金を含めた第二創業としての新事業展開の支援を開始した。

支援内容・工夫

ターゲットの設定や認知度向上等の取組について助言

まず、事業計画策定に向けて、競合・市場等の外部環境や、売り出す商品・ターゲット設定と攻略方法などを検討し、それらを踏まえた行動計画、数値計画の策定が必要であるとアドバイスを行った。

さらに、同社の計画における数値目標を達成するために、各行動計画が作られているかそれぞれの効果を積み上げて分析した結果、顧客獲得に向けたプロモーション、認知度向上の取組について、さらに強化・具体化する必要があった。その対策として、同社が主催する訪問介護事業セミナーの回数を増やすとともに単発ではなく定期化すること、国の制度変更に合わせて開催すること、公的機関・金融機関への営業を行うこと等といったマーケティング施策を実行することなどを提案した。

また、HPやチラシ・パンフレットといった販促材料についても構成決定や発注先選定等の支援を行った。

成果・効果

新事業開始により新分野進出に成功。受注にも繋がる

ターゲットの設定や認知度向上等にかかる支援の結果、売上等の見通しが立った同社は、同補助金にも採択され、新事業開始を実現。立上げ時から、同社が戦略作りに留まらず、自ら足を運んで営業や自社の活動の情報発信などを積極的に行うことが、新分野での案件受注に繋がっているという。

今後の取組

ビジョンや行動計画等を関連させ、多面的な支援を実施

「企業はビジョン・数値計画・行動計画・オペレーション管理指標の四つを相互に関連するものとして設計する事が重要であるが、中小企業・小規模事業者の視点はビジョンの部分に偏りがちな場合が多い」と同機関は考えている。今後は、中小企業診断士でもある同機関の多面的な視点を生かし、事業者が四つを偏りなく俯瞰・網羅できるよう、支援していきたいとしている。

経緯

介護事業者向けコンサル事業分野への事業拡大を決意

デイサービス、訪問介護、ケアマネジメントなどの介護事業等を営む同社は、重度要介護者も積極的に受容し、モチベーションの高い有資格者の常勤職員を中心とした体制で介護需要に対応している。その中で、更なる事業拡大を目指し、事業計画立案、人事制度構築、マーケティング、新規事業展開支援等を提供する介護事業者向けコンサルティング事業を開始したいと考えていた。そこで、同社の代表である砂氏(以下、同氏)が、友人である戒税理士(以下、同機関)に相談したところ、創業補助金(以下、同補助金)を活用した第二創業として開始することを提案され、同機関の支援を受けながら、第二創業としての新事業展開支援に取り組むこととした。

取組・工夫

住宅業界にターゲットを決め、公的機関への営業も計画

事業計画策定に際し、同機関から「競合・市場等の外部環境や、売り出す商品・ターゲット設定と攻略方法などを検討し、それらを踏まえた行動計画、数値計画の策定が必要である」とのアドバイスを受け、サービスの質で差別化を図る方針のもと、地域に事業者が多く今後の市場成長も見込めるサービス付高齢者向け住宅業界をターゲットに設定し、3年後までの売上計画を策定した。

さらに、訪問介護事業セミナーの定例化・国の制度変更時期に合わせた開催、無料個別相談、介護・高齢者ビジネスの自主研究会の開催、商工会議所・金融機関への営業といった新事業のアピールや情報網・人脈作りのなども計画に盛り込んだ。また、同機関から支援を受けながら、HPの整備、ロゴやパンフレットの作成によるブランドイメージの構築も行った。

成果・効果

新事業を開始し、積極的な営業や情報発信で受注も獲得

同機関によるターゲットの設定や認知度向上等にかかる支援の結果、売上等の見通しが立った同社は、同補助金にも採択された。その後、物件の確保を実施し、新分野への進出に成功。同機関の助言を受けて実行した販促・人脈づくりの取組は、コンサルティング案件等の受注に繋がった。

コンサル事業拡充と更なる新分野開拓を目指す

今後は、介護業界向け商品・サービスの提供を目指す他業種の事業者へのコンサルティングも拡充し、東京への進出を目指す。

また将来は、事務作業の効率化により、利用者と直接向き合うことに一層多くのリソースを割き、サービスの質の向上に繋がれると考えているため、インターネットでの介護報酬請求の活用拡大をはじめとし、情報技術によって介護事業の情報処理を効率化するソリューションを提供したいという。

高齢者の住宅ニーズを押さえた 事業計画・チラシ作成による顧客獲得を支援

認定
支援機関

岡田明穂

中小企業診断士

〈所在地〉大阪府吹田市江坂町2-1-8-901
〈設立〉平成24年 〈従業員数〉－
〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社Sイノベーション

中小企業・
小規模
事業者

不動産賃貸・管理業

〈所在地〉大阪府東大阪市三ノ瀬3-2-1
〈設立〉平成25年 〈資本金〉200万円
〈従業員数〉1名



経緯

高齢者のための不動産創業の相談を受け、支援を開始

中小企業診断士である同機関は、コンサルティングファームでの勤務経験、企業の経営企画室役員として実務を担当していた経験を生かし、中小企業のための「社外経営企画室」となり、企業の相談役として幅広い支援業務を手掛けている。

平成25年に地域の産業振興センターが主催した起業フェアの経営相談ブースにおいて、地域の高齢者に対して不動産売買・賃貸を行う株式会社Sイノベーション(以下、同社)の創業を目指していた重野氏(以下、同氏)の相談を受け、同氏の前職で実現できなかった、高齢を理由に入居困難な高齢者等に住宅を提供する仕事を何としてもやりたいという想いに共感し、創業補助金(以下、同補助金)を活用しての創業支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

効果的な事業PRのため前職からの発想の転換を支援

事業計画策定に当たり、同氏に対して「顧客にどのようなニーズがあり、それにどう応えるのか。」等の事業として有望な点を明確化させるためのヒアリングを複数回にわたり実施。同社が提供するサービスが、単に住む家の提供ではなく、年齢により入居を拒まれている高齢者の住まいの不安を取り除くサービスであり、高齢化社会で望まれるものであることを、事業計画に明確化して反映させるよう提案した。

さらに、広報活動において、同氏が前職で培ってきた「図面や絵を押し出した」チラシでは同社の良さが伝わりづらく、顧客獲得につながらないことから、高齢者が実感として自らのニーズを認識できる「実体験に基づいた高齢者のストーリー」を載せたチラシを作成するようアドバイスを行った。

成果・効果

高齢者の共感を得られるチラシにより新規顧客を獲得

同機関の支援により、高齢者に対して住宅を提供するサービスが事業として有望であることを明確化させた事業計画を策定したことで、同補助金の採択に至って創業ができた。創業後に作成した「高齢者のストーリー」を載せたチラシの反響がよく、顧客の獲得にもつながった。

今後の取組

企業と顧客とのずれをつなぐ”翻訳業”に従事したい

同機関は、自身の活動について”翻訳業”であると語っている。近年の傾向として、本来、顧客が商品に期待していることと事業者側が想定している顧客のニーズにずれが生じているという。良い構想を持ちながら、事業展開に困窮している事業者に対し、うまく”翻訳”し、事業者が提供する事業と顧客が欲している価値とのずれを解消する仕事を今後も継続していくという。

経緯

高齢者の入居拒否への不安を払拭するため創業を決意

同社は、高齢者向けの不動産売買・賃貸業を新たに創業した企業であり、平成25年7月に設立された。

同社の代表となる重野氏(以下、同氏)は、創業以前不動産会社に勤務していた際、高齢者がアパート等の建替えや地区整理の対象となったこと等を理由に、賃貸住宅への移動を検討しているにもかかわらず、孤独死や緊急時の対応が発生する等のリスクを貸主が抱えることから、うまく物件が見つからない等といった問題があることを知った。そのような問題を解決するビジネスを立上げたいと考え、起業フェアにおける経営相談の場で、岡田中小企業診断士(以下、同機関)に事業構想を相談。支援を受けながら、必要となる人件費や設備費を創業補助金(以下、同補助金)の活用により調達し、創業を目指すこととした。

取組・工夫

前職の経験を生かしつつ、発想を転換してチラシを作成

同機関によるヒアリングを通じて、過去の実体験に基づき把握している高齢者のニーズと自身の構想が合致しているかを検討した。その検討を通して、顧客である高齢者のニーズは、単に住宅を探しているだけでなく、長年住んでいた地域に定住できる住宅への入居であると整理し、同社の事業は、高齢を理由に入居を拒まない物件の確保や、高齢者等の入居を受け入れる民間賃貸住宅等を大阪府に登録し、情報等を提供する「大阪あんしん賃貸支援事業」への参画を行うことで高齢者のニーズに応えるものであることを明確化し、事業計画を策定した。

また、前職の経験から図面等を多用するチラシでは、顧客の獲得につながらなかったため、高齢者のニーズを具体的に表現し、同社の事業がそれに応えるものであることを表したチラシにすべきと助言され、前職の顧客との経験を基に、入居を拒否される不安が払拭されたストーリーを記載したチラシを作成した。

成果・効果

高齢者のニーズをチラシにより捉えて住宅賃貸を実現

同機関の指導により、同補助金に採択され、創業を実現。そして、ストーリー中心の新しいチラシを地域のスーパー等に設置することで、数か月の間に100枚以上のチラシを配布することができ、実際にチラシをきっかけに成約にまで至ったケースが出始め、高齢者への住宅賃貸事業は軌道に乗り始めている。

より良い暮らしのサポートを継続していきたい

同社は、高齢者の顧客に充実した暮らしのサポートをするため、賃貸物件の拡充や地方自治体等が実施している生活関連サービスの情報などもチラシに加え情報発信していければと考えている。今後の広報手段や物件拡充についても同機関に相談しながら、新しい情報を積極的に収集・発信していきたいとしている。

アルミ備品製造工程の効率化に係る 設備の導入に対し、採算性の試算等を支援

認定
支援機関

土肥会計事務所

税理士法人

〈所在地〉大阪府東大阪市下小阪5-4-14
〈設立〉平成19年 〈従業員数〉10名
〈認定日〉平成24年12月21日

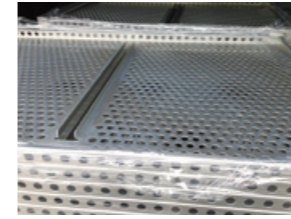


株式会社岩本金属製作所

中小企業・
小規模
事業者

非鉄金属製造業

〈所在地〉大阪府大阪市平野区加美北3-10-5
〈設立〉昭和35年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉10名



経緯

製造工程の効率化に向けて、新設備の導入を支援

東大阪地区の個人・法人に対して、主に財務・税務面での支援を行っている同機関は、アルミ備品製造業の株式会社岩本金属製作所(以下、同社)とは以前から、継続的に主に税務面で支援を行っていた。

同社では金属板の穴あけ加工を行っているが、既存の機械では加工の際に「バリ」と呼ばれるアルミの屑が生じ、それを取り除く後工程が必要であった。そこで同社は、バリの除去を可能とする新設備の導入を検討していたが、採算性について不安を感じていたため、同機関に採算性の試算等の支援依頼があり、同社の新設備導入を支援することとした。

支援内容・工夫

自己資金や融資等による複数の設備導入案を提案

まず、客観的な根拠を提示するために、過去の生産や販売に関する実績データを使用しながら、複数のシナリオで採算性の試算を行った。具体的には、設備購入を自己資金で行った場合と、融資を受けて行った場合それぞれについて、投資回収計画の策定や、新設備により製造される商品において見込まれる売上高から変動費を引いた利益の試算等を行い、同社へ提案を行った。

成果・効果

新設備導入し、短納期化等による販売先の満足度も向上

自己資金や融資等による複数の設備導入案の提案を行った結果、十分な投資回収を見込めることが明確になり、同社は新設備の導入を決意した。新設備の導入により、従来必要であったバリを取り除く工程が不要になったことで、納期の短縮化や人件費の削減を実現し、販売先の満足度向上にもつながっているという。

今後の取組

国・自治体の支援情報や事務所の支援メニューを発信

今後も、引き続き会計事務所としての強みである財務・税務面のデータを用いた分析・予測による支援を行っていきたいと考えている。

その一方で、そもそも依頼者の多くは、会計事務所がどのような支援をしてくれるのか、国や自治体にどのような支援制度があるのかについて、深く理解していないと感じているため、会計事務所として財務・税務上の支援に強みを持つ一方で、経営改善にも支援メニューを拡大しながら、情報発信の体制を整えたいとしている。

経緯

アルミ加工工程の効率化を目指し、新設備の導入を決意

医薬品業界、食品業界、製菓業界等で活用されるアルミ備品を製造する同社では、業務用アルミ備品の穴あけ加工の際に生じる「バリ」と呼ばれるアルミの屑の除去を手作業で実施しなければならない工程の非効率さに、以前から問題意識を持っていた。その解決策として、ある機械設備メーカーとともに、バリの除去を可能とする機械設備の開発に取り組んでいたが、この機械設備を導入するには多額の資金を調達する必要があり、本当に導入すべきかどうかの判断に迷っていた。

そこで、同社では以前から税務面で支援を受けていた土肥会計事務所(以下、同機関)に、導入すべきかどうか相談を実施。同機関による採算性の試算を通じた支援を受けながら、新設備の導入に取り組むことにした。

取組・工夫

実態に即した試算となるよう必要な財務データを把握

同機関が「設備を導入することにより製造される商品において、見込まれる売上高から変動費を引いた利益等の推移」「一部の費用を借入で賄うことによる利子負担」等、予測される財務的な影響を様々な観点から設備導入の試算を実施するにあたり、同社は「過去数十年の売上・利益の推移」等必要な財務データを同機関に提供することで、同社のこれまでの財務状況の実態と試算結果が乖離しないよう努めた。

成果・効果

新たな設備の導入に成功し、生産性が1.5倍に増加

同機関からの自己資金や融資等による複数の設備導入案を受け、機械設備導入が投資回収上も合理的であることが判明したことにより、同社は導入を決意。この機械設備を導入した結果、同社では同じ時間当たり1.5倍の製品を製造できるようになった。

また、同社によれば、該当する機械設備は同業界内には存在しないとのことで、競合他社に優位性のある短納期化を実現できたという。また、短納期化による受注の増加、及び、工程の機械化等によって、売上・利益も同設備機械導入前後で明らかな改善傾向を見せている。

今後は、景観にも配慮した工場作りを推進

製造工程の革新により、顧客の短納期ニーズに対応し、売上・利益の改善を実現した同社であるが、今後は「住宅街の景観にも配慮したユニバーサルな工場作り」に取り組みたいと考えている。同社では、工場の外観も企業評価の1つと捉えており、技術力等と同等に重要であると考えている。今後「100年企業」となるためにも、外観上も周囲から認められる企業になる必要性を感じている。

数値計画策定支援等を通じて、 同質化競争脱却に向けた新商品開発を支援

認定
支援機関

豊中商工会議所

商工会議所

〈所在地〉大阪府豊中市岡町北1-1-2
〈設立〉昭和24年 〈従業員数〉14名
〈認定日〉平成25年2月1日



有限会社ファーストシーン

中小企業・
小規模
事業者

その他の製造業、無店舗小売業
〈所在地〉大阪府豊中市曾根西町4-5-23
〈設立〉平成6年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉3名



経緯

従来の事業とは異なる分野への進出を支援

豊中市を含む大阪府最北部エリアである豊能地域を主な活動地域として、地域の事業者への経営支援等を行っている同機関は、平成19年にブライダル関連小物の製造・販売事業者である有限会社ファーストシーン(以下、同社)より、既存商品との差別化を図るため、釣竿型水中カメラ「うみなかみるぞう君」の開発に向けた相談を受け、おおさか地域創造ファンド(地域活性化に繋がる事業への助成金)を活用した支援を行っていた。

その後、平成25年に同社が新たにカスタマー付き段ボール製キャリーバッグ(以下、同商品)の開発を目指すに当たり、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を提案。同補助金活用を通じた新商品開発について支援を行う運びとなった。

支援内容・工夫

過去の実績データを踏まえた計画策定を支援

事業計画策定段階では、まず、事業のテーマ・目的・想定顧客・販路計画等の内容を確認した上で、大阪府の専門家派遣事業を活用して、中小企業診断士と3者で、同社の過去実績データ等を基に経費・資金調達計画・売上予測等を踏まえた数値計画の策定に向けたアドバイスを行った。

また、販売促進計画については、継続的な購買検討者に対する露出を実現するために、当初想定していた展示会でのアピールだけでなく、ネット上で商品の広告を掲載し、販売出来るようにもするべきとの提案を行った。

成果・効果

新商品の開発で経営リスク等を低減

同社は、補助金に採択され、新商品を開発。ブライダル関連小物以外の商品展開により収益源が増え、特定分野の商品に大きく依存する状態から脱却することで、経営リスクの低減が期待されている。

また、補助金申請時に事業内容を説明するといった経験を通じて、プレゼン能力も向上。おおさか地域創造ファンドの採択事業者を対象にした勉強会(同機関開催)で経営者向けにレクチャーを実施するなどした。その他、メディアへの情報発信を自発的に行い、露出を増やすなど、PR能力を身につけることにも繋がった。

今後の取組

コーディネート力を高め、多様な課題に対応

今後も、事業者の多様な課題に応えるため、外部セミナー、経営者向け勉強会、他の商工会議所との会議などへの同機関職員の参加を通じて、専門家や他機関との人脈拡大に取り組む予定である。その上で、複数の支援機関で連携した支援や、各企業に合った施策の情報提供、適切な専門家の派遣など、「コーディネート力」を高めていく。

経緯

同質化競争からの脱却のため、新事業展開を決意

インターネット販売等を通じて、主に招待状・席札等のブライダル関連小物等を販売する同社は、平成19年に、ブライダル関連小物は他社製品と明確な差別化が難しく、値下げ要望に対応せざるを得ないという理由から、比較的ニッチな分野と想定される釣竿型水中カメラに着目。同事業におおさか地域創造ファンドを活用するに際して、豊中商工会議所(以下、同機関)の支援を受けていた。

こうした中で、平成25年に、同質化競争のさらなる回避に向け、段ボール製キャリーバッグが、既存のキャリーバックとは活用場面や材質が異なるとともに、展示会等の来場客に配布する商品であり、通常活用される広告付きビニールバックよりも目に付きやすいため、広告媒体としての効果も高いと考えて着目。同商品の開発に向けて活用できる支援施策を同機関に相談し、小規模事業者活性化補助金を活用した新商品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

実現性ある数値計画や多様性が高い販促計画を策定

同機関から紹介された中小企業診断士より、「過去の実績データを基に、実現性のある数値計画を策定することが重要」とのアドバイスを受け、同価格帯商品の過去の展示会出展後における問合せ数、及び、問合せから購買に繋がった割合等の実績データを用いて、同商品の数値計画を策定した。

また、当初、同商品を実際に見て触れることが可能な展示会への出展のみで販促を行うことを考えていたが、「繰り返し商品を見て想起し、実購買に結び付けるには同社のネットショップと展示会の双方での販促が効果的」という同機関からのアドバイスを踏まえ、販促計画にネットショップ販売を加えた

成果・効果

収益構造を変革し得る商品の開発に成功

数値に裏付けされた計画等により、補助金の採択を受け、同商品の開発に成功。また、ネット上の広告も開始した。同商品は、数万個単位での受注が期待できるコミックマーケット等大規模展示会での活用を想定しているため、主力事業であるブライダル小物販売より一件当たりの受注量が大きくなる見込みであり、同社の収益構造に変革をもたらすことを期待している。

「単発売り」と「リピーター獲得」に向け商品点数を増加

人生に何度も経験することが少ない結婚式に対応する「単発売り」の商品販売が長年の経験が生きる得意分野であることから、引き続き、同分野の高単価・高付加価値・高利益の商品販売を強化することが主要事業となるが、一方で、経営の多角化の観点から、今回のキャリーバック等の「リピーター獲得」を目指した商品の開発にも幅広く取り組んでいきたいと考えている。

経費の精緻化と関税に関する助言により 中国向け化粧品輸出事業立上げを支援

認定
支援機関

畑山佳之

税理士

〈所在地〉大阪府大阪市中央区釣鐘町1-1-1
〈設立〉平成25年 〈従業員数〉1名
〈認定日〉平成25年3月21日



宏進株式会社

中小企業・
小規模
事業者

繊維工業

〈所在地〉大阪府池田市新町4-2
〈設立〉平成17年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉5名



経緯

中国への化粧品製造・輸出事業の立上げを支援

勤務していた公認会計士事務所から独立して税理士事務所を設立した同機関は、企業向け税務や企業再生支援等のサービスを提供しており、中国からタオル製品を輸入する事業を営む宏進株式会社(以下、同社)の経営企画室長(以下、同氏)とは、同氏の前職時代に顧問税理士として経理・税務を中心に相談を受ける間柄であった。

その中で、同社が中国への化粧品の製造・輸出事業立上げを検討する際に、事業計画策定や税務面での相談を受けた。相談を受けた時点では、これから試作品を開発する段階であったが、同社が中国に拠点をもち、販売ルート開拓のための人的ネットワークを保有すること、同社の財務基盤が強固であることから、同機関は十分に事業として成立すると判断し、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用しながら、新商品開発を含めた輸出業参入のための支援をすることとなった。

支援内容・工夫

緻密な費用のチェックと関税の取扱いを助言

事業計画策定に当たっては、人件費や原材料の調達価格など、事業計画全体に大きな影響を及ぼす要因について数値面でのチェックを実施。その上で、支出に対して必要な資金が手当てできるかどうか、販売量に対して十分な人材や原材料が確保できる計画になっているかどうかといった観点で計画の妥当性を確認するなど、計画作りの支援を行った。また、輸出業の経験がない同社に対し、関税の取扱い等を法令や関係機関発行の資料を調査して提示するなど、事業立上げに向けた税務面でのアドバイスも実施した。

成果・効果

輸出開始の目途も立ち、販路開拓への取り組みを開始

コストの詳細に渡るチェックや税務面でのアドバイスを受け、発生する支出に応じて必要な資金等を明確化することで、同補助金も受けることができた同社は、中国へ輸出するための新商品を開発し、輸出開始の時期も具体化した。引き続き輸出に関わる税務を中心とした支援を受けながら、同社は販路開拓に向けて海外への展示会の出展を計画するなど、事業化に向けて積極的に活動している。

今後の取組

他機関とも連携しながら幅広く中小企業の課題に対応

今後は、税務面を中心に事業計画作りの支援から資金繰りや赤字企業の再生など、幅広い課題に対応できるよう取り組んでいきたいとしている。また、事業再生等単独での支援が難しい案件では、従来から実施してきたように、金融機関等の他の機関との連携も積極的に行っていききたい考えだ。

経緯

自社の強みを生かし、中国への化粧品製造・輸出に参入

中国からのタオル製品輸入の卸売業を営む同社は、中国の現地工場と独自のパイプを持っており、タオル輸入枚数は年間数百万枚に達している。近年、円安の影響もあり、タオル製品輸入事業で苦戦しつつあったため、中国ビジネスの経験が豊富で、現地企業とのネットワークを持っているという強みを生かした新規事業の立上げを検討していた。最終的に、「日本製」というブランドが生かせるという現地調査の結果も踏まえ、中国向け化粧品製造・輸出業への参入を決めた。

しかし、輸出業の経験のない同社にとって、新事業立上げのためには、関税への対応など税務を中心に支援を必要としていた。そこで、同社経営企画室長が前職時代から付き合いのあった、畑山税理士(以下、同機関)に相談をし、輸出用化粧品を新たに開発するために、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した同機関からの支援を依頼し、化粧品輸出事業の立上げを実施することとした。

取組・工夫

経験のない輸出業参入に向けて、コストを精緻化

事業計画の策定に当たり、同機関から直接人件費の算出根拠や原材料調達価格などのチェックを受けてコストの費目・金額・発生時期を精緻化し、化粧品製造やマーケティング等への先行投資を回収するために必要な販売数を試算、売上計画を策定した。また、輸出開始後の関税の取り扱いなど判断に悩む税務面を中心に、同機関から提供された関係機関発行の資料をもとに、経費処理方法などのアドバイスを受け、輸出業参入に係る税務面での経費を事業計画に反映した。

成果・効果

金粉入り化粧品の試作品開発に成功し、輸出の目途も立つ

支出項目の一つ一つに対する細かなチェックにより、精緻な支出計画が算出でき、投資回収の見通しも明確化したことで、同補助金も受けることができた。その後、金粉を入れるなど中国人の好みを反映した化粧品の開発を進め、試作品が完成。今後は、香港で開催される化粧品メーカーが参加する展示会にも出展し、中国への輸出を開始するなど、事業立上げに向けてスピード感を持って活動していく予定である。

中国を足がかりにスピード感のある事業展開を目指す

同社は、中国を足がかりに、東南アジアなど他国への展開も視野に入れている。海外で要求されるビジネスのスピード感についていくためにも、引き続き同機関の支援を受けながら、新規事業の成長を加速させていくつもりだ。

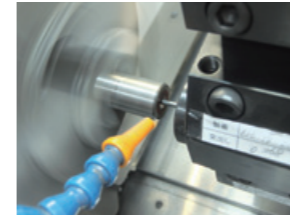
金型製造の工程別の財務分析等を支援し、売上や収益を改善

認定
支援機関

飛多 朋子

税理士

〈所在地〉大阪府大阪市北区天満1-6-8 六甲天満ビル
〈設立〉平成11年 〈従業員数〉3名
〈認定日〉平成25年6月5日



金剛ダイス工業株式会社

中小企業・
小規模
事業者

金属製品製造業

〈所在地〉大阪府大阪市平野区平野北2-11-16
〈設立〉昭和40年 〈資本金〉2,000万円
〈従業員数〉21名

業務改善に向けて財務分析による課題抽出を開始

経緯

税理事務や業務改善を手掛ける同機関は、ファイナンシャルプランナーの資格も有しており、企業だけでなく、社長や従業員の個別相談にも親身になって対応しているほか、一般企業とも連携し、販売管理システムの導入支援まで実施している。

金型を製造している金剛ダイス工業株式会社(以下、同社)とは、先代社長の頃から10年間ほどの付き合いである。同社から、リーマンショック以降売上が落ち込み、資金調達に困窮しており、その経営を改善するための相談を受け、財務分析を通じた課題の抽出と課題解決のための取組を支援することとなった。

工程別の財務分析を通して従業員間の意識共有も促進

支援内容・工夫

同社は、職人気質で自分の業務以外把握していない従業員が多くおり、新商品開発等の新たな取組が難しい体制であった。そこでまず、「他社商品製造」、「部品加工」、「自社商品製造」の工程の内、どの工程で売上が立っているのか明確にし、工程別の従業員に対し自分の工程のみならず担当外の工程についても意識を持ってもらうため、試算表の勘定項目を詳細化するようアドバイスをした。

また、突発的な受注が多いという同社の特徴に鑑み、単に財務状況を分析しても事業の良し悪しが把握できないと考え、月毎に起こった社内外の出来事を記録することを提案した。

財務を明確にすることで、従業員の意識に影響

成果・効果

支援当初こそ、変革に理解が得られなかったものの、改善箇所が把握できることや、社長が毎日に売上を従業員に掲示することで、従業員も他業務に対する認識が深まり、明らかに勤務態度が変化したと同機関は考えている。各従業員は、会社の中における自身の役割を理解し、他工程への繋がりも考えながら、より効率的な作業が実施可能となった。

企業に密着した町医者のような役割を継続

今後の取組

支援を行った企業が主体的に成長していくことで、地域の活性化や従業員の意識向上に繋がることを目標に支援を継続していきたいと語る。今後、様々な支援活動に従事し、新規のテーマやフィールドを創出し、それらのノウハウを蓄積することで、中小企業等への支援に生かすという。

収益改善を目指し、課題の明確化等を依頼

経緯

和歌山県海草郡に工場を置く同社は、ネジや金属部品の金型を製造している。中でも、小径穴で機械化が難しい金型に特化し、冷間鍛造を用いて高品質な製品を提供している。

リーマンショック以降資金繰りに困窮しており、その状況を打開するため、収益の改善方法や融資の情報を得るため、長年監査役として企業を支えていた飛多税理士(以下、同機関)に相談したところ、事業のどの工程において課題があって改善すべきかを把握できていないことが明らかになり、同機関の支援を受けながら財務分析を強化し、課題の明確化をした上で経営改善を図ることとした。

勘定項目を変更し、財務の見える化を実施

取組・工夫

まず、試算表における売上の勘定項目を「他社商品製造」・「加工」・「自社商品製造」と各工程に詳細化し、どの工程で収益を上げているかを明確化した。加えて、日別の売上を従業員に掲示し、各従業員が、どの工程における業務が課題であるか認識できるようにした。

また、ただの財務分析だけでは課題抽出が不十分であるため、毎月会社に起こった出来事や外部環境を記録するように提案され、記録した出来事等と過去の財務データに紐付けた分析を行った。それにより、受注等の出来事等と財務上の動きの連関が分かり、将来的に同様の外部環境変化が生じた際の対策に活用できるようになった。

社長の明確な指示により従業員の主体的行動が活性化

成果・効果

財務の見える化を果たしたことで、社長自身の考え方や言動に変化があったという。それまで、大まかな数字をベースとした抽象的な指示が多かったが、現在では、数字の裏付けがあり、自信をもって説得力のある指示を行えるようになったという。また、従業員内で知識の共有することで、従業員自体の勤務態度にも影響。主体的・能動的に業務を判断するようになり、売上や利益の改善に大きく貢献した。

継続的な支援を基に、新たな収益の柱を創出したい

金型鍛造専業として55年間操業しているものの、近年の国内需要の落ち込みを背景に新たな収益の柱が必要ではないかと危惧している。収益の柱の創出のためには、設備投資だけでなく、人材への投資が重要と認識しており、そのための資金を蓄えるためにも、継続的に同機関の支援を受けながら、事業を拡大していきたいとしている。

訪問看護サービスの創業に対し、 会計管理手法の提供や事業計画策定を支援

認定
支援機関

日根野谷精

税理士

〈所在地〉大阪府泉佐野市若宮町5-19 クライムビル3F
〈設立〉平成24年 〈従業員数〉－
〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社ぷらす

中小企業・
小規模
事業者

医療業

〈所在地〉大阪府泉南郡熊取町大久保北2-17-13
〈設立〉平成25年 〈資本金〉500万円
〈従業員数〉5名



経緯

顧問税理士として創業に係る事業計画策定等を支援

大阪府南部を活動地域とする税理士である同機関は、毎月顧問先を訪問する「巡回監査」により、現場に直接触れ、顧問先の内情を深く理解することをポリシーとしている。訪問看護サービスを展開する株式会社ぷらす(以下、同社)とは、代表である野上氏(以下、同氏)が創業の際に、同機関の顧客から同機関を紹介されたことがきっかけで知り合った。そこで法やモラルの遵守を絶対の指針とする同機関のポリシーが同社の信頼を得て、顧問税理士となった上で、同社の創業に際して、会計面での助言や事業計画策定支援など経営全般に関する支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

会計管理の支援や顧客予測等に基づく計画策定を提案

まず、法人税や所得税の納税等に関する知識提供等に加え、経理ソフトを利用した給与計算、出納帳入力、税務関連の計算、勘定元帳の作成などの方法を同氏に指導することで、自計化(顧客が自分で会計管理を出来るように、顧客自身が会計処理を行うこと)の支援を行った。また、事業計画策定支援では、同氏から事業のビジョンや意向をヒアリングし事業内容を明らかにした上で、地域の高齢者人口等を踏まえた客数見込から売上予測を立て、それに基づいて資金返済計画等を策定するよう提案を行った。

成果・効果

創業に成功し、経営者の会計管理能力も向上

会計管理の支援や顧客予測等に基づく計画策定の提案等により、売上や借入資金返済の見通しが立ったことで、同氏は銀行の融資等を活用した資金調達にも成功した。その後、融資等を活用し同社の創業を実現した。同機関の自計化支援を受けた同氏は会計管理能力が向上し、会計スタッフを雇用せずに管理が出来ている。

今後も引き続き、同社に対し経営全般における伴走を継続する。具体的には月次訪問で、共に問題点把握や解決策模索を行い、同氏の会計知識の強化や現場業務の結果として表れる数値の重要性の認識強化・活用促進を狙う。

今後の取組

経営改善計画策定支援を実施し、優良事業者を増やす

中小企業・小規模事業者等が、職場に活気があり、取引先との良好な関係で、黒字である等の条件を兼ね備えた優良事業者となる手助けを使命と考えており、その一助となるべく、今後は経営改善計画策定支援事業も手掛けることを目指している。

経緯

地域密着型の訪問看護サービスの創業を決意

訪問看護サービスを展開する事業者である同社代表の野上氏(以下、同氏)は、創業前、医療機関で看護師として、訪問看護管理も行っていた。当時から独居老人を始めとする、増加する地域の高齢者の需要に応えるべく、地域密着型の訪問看護ステーションを開業することを考えていた。

そこで、創業に際し、税務面・経営収支面での助言を得るため、知人の紹介で日根野谷税理士(以下、同機関)を訪ねた。その後、同機関を顧問税理士とし、税務面に留まらず事業計画策定等の経営に関する幅広い助言を受けながら、創業を実施することとなった。

取組・工夫

売上予測等に基づいた計画の策定や会計管理を実施

事業計画の策定において、同機関から介護報酬や見込客数等を用いた正しい考え方に基づいて計算されているか、地域の高齢者人口や返済時の利率などとの不整合が無いかなどのチェックを受けながら、売上予測や資金返済計画等の数値計画を策定した。

さらに、同機関から納税に関する基本的な知識の提供や経理ソフトを利用した給与計算、出納帳入力、税務関連の計算、勘定元帳の作成方法などについて、同社で会計管理を出来るようになることを目標に自計化支援を受け、同氏自ら出納帳管理や給与計算を行った。

成果・効果

訪問看護サービスの創業に成功

会計管理の支援や顧客予測等に基づく計画策定の提案等を通じ、売上や借入資金返済の見通しが立った同社は、銀行から低金利の融資も受けるなど資金調達にも成功。その後、融資等を活用して、事務所の物件確保や車両購入等、操業の基盤を整えて創業を行った。

また、同機関の支援を受けて同氏の経営・会計管理能力は向上し、同氏は現在も出納帳のチェック、税務関連の指導、収支の推移チェック等を受けながら、独力で管理を行っている。

キャパシティ増強の為の人材確保と認知度向上に注力

今後は、まず新事業を軌道に乗せるため、同機関からの支援を受けながら、常勤職員を採用し、訪問看護サービスの要請に対応出来るキャパシティを付けることを最重要課題としている。また、地域での認知度にも問題意識があり、認知度向上活動に注力する方針であるという。

画期的形状の金網開発に向けて、 資金面・技術面の双方の観点から支援

認定
支援機関

八尾商工会議所

商工会議所

〈所在地〉大阪府八尾市清水町1-1-6
〈設立〉昭和24年 〈従業員数〉20名
〈認定日〉平成25年3月21日

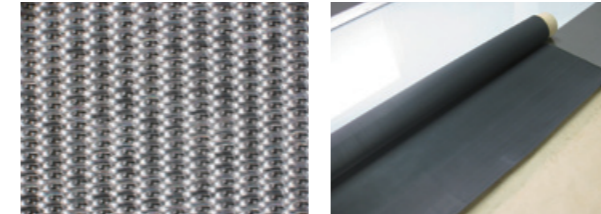


中小企業・
小規模
事業者

株式会社八尾金網製作所

金属製品製造業

〈所在地〉大阪府八尾市跡部北の町3-3-15
〈設立〉昭和22年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉10名



経緯

競争相手との差別化を目指した新しい金網開発を支援

八尾市の中小企業・小規模事業者に対して経営相談サービスを行っている同機関は、金網等製造・販売を営む株式会社八尾金網製作所(以下、同社)に対して以前から事業運営面でのアドバイスをはじめとした様々な支援を提供していた。

そのような経緯から、市場が縮小傾向にある中で既製品よりも金網の隙間が細かい画期的な形状の金網開発を検討していた同社から、試作品開発費用の調達について相談があった。そこで、「大阪地域創造ファンド」を紹介し、サポートを行って平成22年に採択に至った。このファンドを活用しながら、資金面をより強固にするため、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して新製品開発を行う支援をすることとなった。

支援内容・工夫

開発後の販路開拓も視野に入れ事業計画策定を支援

新製品の開発から販売までを着実に進めるため、事業計画作りに対するアドバイスを実施。ものづくり企業の事業計画は、技術面について詳細な記述がされている一方、収支計画や販売計画に関しては抽象的になりがちであることから、「どのような売り先に売るか」「現時点で引き合いはあるか」等の販路開拓も踏まえた事業計画作りを実施するようアドバイスした。

また、同社から技術的な見地からの相談を受け、同機関のネットワークを通じて、同社の事業分野に精通した専門機関等を紹介した。

成果・効果

新製品実用化の筋道が見え始め、特許取得の支援も

新製品の販路に係る計画を立てて開発後の展開を明確にしたことにより同補助金を活用した資金調達が実現し、新製品実用化の筋道が見え始めてきた。同社に紹介した弁理士とも連携し、開発された技術についての特許取得も支援をしている。

また、今回の支援により詳細な事業計画が策定されたことで、事業が計画どおりに進捗しているかを確認することを可能にし、必要に応じて対策を講じるという経営管理が可能となったことも成果であると同機関は考えている。

今後の取組

商談会等を開催し地域の事業者を積極的に支援

これまで実施してきた「経営支援関連セミナー」等を通じて、引き続き新しい取組にチャレンジする地域の事業者を支援していきたいと考えている。また、新たな取引先がなかなか得られない事業者を、「製品展示商談会」等に招待することで、新たなビジネスチャンスも積極的に提供していきたいとしている。

経緯

他社との差別化に向けて、画期的形状の金網開発を決意

金網を用いた「精密な工業用フィルター」や「プリント印刷用金網」を製造する事業者である同社は、既存製品は競争相手が多く、また、市場も縮小傾向にある中で、他社と差別化できる新商品の開発を検討していた。そうしたところ、医療用カテーテル関連の材料メーカーから、これまでの製造方法では実現できない「非常に微細な隙間を持つ画期的形状の金網」の開発の相談を受けた。そこで、試作品開発を決意した同社は、以前から様々な支援を受けていた八尾商工会議所(以下、同機関)に資金面について相談。「大阪地域創造ファンド」の紹介を受け、平成22年に採択に至った。このファンドの活用に加え、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用し、資金面をより強固にして新製品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

医療関連の材料メーカー等への販売に向け金網を開発

同機関の支援を受け、「どのような売り先に売るか」「現時点で引き合いはあるか」等、「開発」に関してだけでなく「販売」にまで視野を広げながら事業計画を作成した。具体的には、これまで売り先としての実績がなかった医療用関連機器の材料メーカー等を想定したほか、航空・宇宙分野での活用可能性も検討した。

また、開発に関する技術的な内容については、同機関から紹介を受けた専門機関等に相談を行いながら、画期的形状の金網開発に取り組んだ。

成果・効果

新製品の实用化が見え始め、社内士気も向上

同機関からの支援を受け、販売先を明確にした販売計画を立てたことにより同補助金は採択され、新たな金網の開発は試作品の作成段階まで到達した。策定した事業計画に沿って、今後3年程度で新製品の实用化を目指している。

また、新製品の实用化が見え始めてきたことにより、社内に「新たな技術を世の中に提供し、世の中に役立とう。」という雰囲気醸成され、士気も向上している。

設備強化を行い、実用化・量産を目指す

同社は、新たな金網の实用化に向けて企画と量産ができる体制を整備していく予定であるが、設備強化という課題を抱えていることから、同機関からノウハウの提供や設備を提供する事業者の紹介等の支援を積極的に得て、その課題を乗り越えていくという。

事業運営の詳細な助言等で、食事とワインの楽しさを伝えるフレンチレストランの開業を支援

認定
支援機関

小川裕右

税理士

〈所在地〉兵庫県小野市浄谷町13-2
〈設立〉平成25年 〈従業員数〉5人
〈認定日〉平成25年8月15日



りょうりとおさけ deux couleurs (ドゥ・クルール)

中小企業・
小規模
事業者

飲食店

〈所在地〉兵庫県姫路市二階町86第3武徳ビル1階
〈設立〉平成25年 〈資本金〉—
〈従業員数〉1名



経緯

顧問先から紹介を受けた起業家の飲食店開業を支援

事業者に対する税務・会計関連サービスの提供のほか、経営コンサルティングサービスを提供する同機関では、コミュニケーション内容の「文字化」を常に心がけ、事業者の経営の方向性が「ありたい姿」のベクトルと合致しているかを常に可視化することに努めて支援している。

フランス料理とワインを主に提供する飲食店であるドゥ・クルール(以下、同事業者)の代表である有吉氏(以下、同氏)から顧問先の紹介を通して開業に関する相談を受け、創業補助金(以下、同補助金)の活用等による開業を支援することとした。

支援内容・工夫

営業時間の設定等について詳細にアドバイス

店舗の開業に向けては、単に資金調達を目的とした支援ではなく、事業が成功するために何をすべきか、という観点でアドバイスを提供した。まず損益分岐点等を踏まえ、店舗が利益を出す上で必要な客数の計算等を実施。さらに、事業内容の具体化を図るために、「営業時間」「休業日」「ランチタイム営業の是非」等、詳細な運営内容にまで踏み込んで同氏と議論を行った。

成果・効果

創業に成功し、好業績の実現にも寄与

同機関による事業運営上の詳細な助言等も寄与し、事業内容の具体化を実施した同氏は、飲食店を滞りなく開業。開業後には、月1回の定期的な店舗訪問を通じて、事業の進捗状況をフォローアップし、まとまった期間休業した場合の機会損失額等を明らかにしたり、ワインの試飲会を実施した場合の経費処理に対するアドバイスを行ったりする等、継続的な支援の提供も行っている。こうした支援により、計画値を上回る業績の好調さを見せており、人手不足を解消するためにアルバイトの正社員化を検討するほどの状況となっている。

今後の取組

「創業にチャレンジしたいが踏み出せない」人を後押し

同機関は、「創業にチャレンジしたいが、踏み出せない方」の後押しをする取組も今後強化していきたいとしている。特に、結婚・出産等を機に専業主婦になったが社会復帰したい女性に対し、創業に向けた資金調達の方法等を紹介して創業を促すためのセミナー等を開催していきたいとしている。

経緯

食事とお酒の楽しさを伝えるレストランの開業を決意

食事とお酒を味わう楽しさを伝えていくことをコンセプトに、同事業者は、平成25年にフランス料理とワインを売りとしたレストランをオープンした。

同事業者の代表である有吉氏(以下、同氏)は、開業に向け、内装の改装や、高級ワインの勉強のための試飲会への参加、新しい国産ワインの仕入れに向けた国内ワイナリーとの関係構築に向けた活動等の資金として、創業補助金(以下、同補助金)の活用を検討。知人から紹介を受けた小川税理士(以下、同機関)に事業計画等を相談する中で、親身に話を聞いてもらえる姿勢が信頼できると感じ、同機関からの支援を受けながら開業に取り組むこととした。

取組・工夫

収益性向上のため、営業時間や休業日程等を工夫

店舗開業に当たり、同機関に利益を出すために必要な客数の計算を依頼。その結果を踏まえ、日曜日の昼間にワインを飲める店が姫路エリアに少ないため、日曜日はランチタイム営業を実施すること、早い時間帯から飲みたいという需要に対応するためランチタイム営業を実施しない日は15時からオープンすること等、営業時間やランチタイム営業の実施の有無について詳細な検討を行った上で、事業計画を策定した。

成果・効果

開業に成功し、計画値を上回る売上を実現

詳細に検討した事業計画により、同補助金を獲得して開業に成功。事業計画に沿って、内装の改装等を実施した。

また、開業後も、同機関から、高級ワイン試飲会の開催時の経費処理についての助言を受けた上での適切な経費処理の実施や、国内ワイナリーへの訪問時の店舗休業による機会損失額について計算を受けた上での訪問時期や期間の検討の実施等、月1回、2時間程度、事業の課題について同機関に相談しながら店舗運営を行っている。その結果、店舗売上は計画値を2割程度上回り、人手不足を解消するために雇用するアルバイトの正社員化も計画する等、運営が軌道に乗りつつある。

イベントを開催し、食事とお酒の魅力を伝えていきたい

国内ワイナリー訪問によってできた人脈や、高級ワイン試飲会で培った知識を元に、料理とワインの相性についてのイベントを開催するなど、新たな取組にも余念がない。今後も同機関から店舗運営を支えるための事業面や会計面での支援を受け、店舗発信で様々なイベントを行い、食事とお酒を味わうことの楽しさを伝えていきたいと考えている。

中小企業診断士と連携し、 新分野の商品である「吸音ソファ」の開発を支援

認定
支援機関

丹波市商工会

商工会

〈所在地〉兵庫県丹波市氷上町成松140-7
〈設立〉平成19年 〈従業員数〉18名
〈認定日〉平成25年2月1日



谷水加工板工業株式会社

中小企業・
小規模
事業者

木材・木製品製造業(家具を除く)
〈所在地〉兵庫県丹波市氷上町賀茂1457-1
〈設立〉昭和44年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉20名



経緯

経営革新セミナーを契機に新商品開発支援を開始

兵庫県丹波市内の約2,000事業所を会員に持つ同機関は、中小企業診断士や兵庫県商工会連合会と連携しながら、経営革新セミナーや経営相談会などの経営支援を行う兵庫県最大の商工会である。

プレハブ住宅メーカー向けのサイディング塗装や断熱・防音パネルの加工製造業である谷水加工板工業株式会社(以下、同社)が同機関主催の経営革新セミナーに参加したことをきっかけに、同社から自社の技術を生かしてインテリアの分野で商品開発を行いたいという相談を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用も視野に入れながら、新商品開発支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

中小企業診断士等と商品仕様、数値計画を具体化支援

経営革新セミナーの際に、同社の強みや事業環境をワークシート形式で整理する支援を行っていたため、それらを踏まえて事業計画の商品仕様や数値計画の具体化について支援を行った。

その際、兵庫県商工会連合会の「チーフアドバイザー制度(以下、同制度)」を活用し、商品開発に詳しい中小企業診断士やデザイナーと連携して、新商品の内容や特徴の明確化を行った上で、想定される売上と必要な費用に関する数値シミュレーションを実施して数値計画の妥当性を高めるべきといった提案を行った。

成果・効果

新商品を完成させ、販売に向けた広報活動も支援

同社は、商品仕様と数値計画を具体化したことを通じて、売上や開発に必要な費用等が明確化し、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用して同社の吸音加工技術による初のインテリア商品「吸音ソファ」の商品化を実現した。

また、補助金の採択後においても、同制度の広報の専門家と連携して、吸音技術力の高さやインテリア商品としての斬新さをアピールする内容のプレスリリースの実施も支援した。

今後の取組

専門家とのネットワークを拡大し、支援者数を拡大

今後は従来よりも多くの会員に、商品開発や販路拡大といった踏み込んだ経営支援を行っていく方針である。そのためにも、マーケティングや経理など様々なノウハウをもった専門家とのネットワークを拡大する一方で、補助金や助成金の告知だけでなく、経営支援のメニューについても巡回やセミナー、会報等を通じて広く会員に周知していく計画である。

経緯

自社の吸音技術を生かした新分野での商品開発を検討

プレハブ住宅メーカー向けのサイディング塗装やプレカット、断熱パネルや防音パネルの製造・施工等、建築材料の複合・加工を行う同社は、経営の安定化のためには新しい分野に挑戦しなければならないと考えており、特に同社の強みである遮音や吸音関連の技術を生かした新商品の開発を検討していた。そうした中、神戸商工会議所が主催する「逆見本市」という商談会において、百貨店のバイヤーから「百貨店にもおける商品を作れないか」という話を持ちかけられ、インテリア商品の開発検討が始まった。

そこで、以前より会員となっている丹波市商工会(以下、同機関)が主催する経営革新セミナーで自社の強みや事業環境を整理したことを踏まえて、同機関に新商品開発の支援を依頼した。

取組・工夫

「吸音ソファ」の仕様や開発に必要な費用を明確化

まず、同機関から紹介された中小企業診断士やデザイナーから開発する商品の内容や特徴を明確化すべきという指導を受けて、音の余分な反射を吸収して心地よい音環境を生み出す「吸音ソファ」というアイデアを元に、実現に必要な加工方法や材料等の仕様を具体化した。また、売上と費用に関する数値シミュレーションを実施すべきという指導を受け、新商品開発に必要な費目を洗い出したところ、試験機関での実験やデザイン等に係る外注費だけでなく、自社での試作や特許取得に係る費用等にも相応の資金が必要であることが明確になった。こうした取組を経て、新商品開発に関する事業計画を策定した。

成果・効果

新分野進出を実現するとともに、会社の信用も向上

商品仕様や数値計画を具体化したことで、売上や費用の見込みも明確化し、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用して、吸音ソファを商品化し、インテリア分野への進出を実現した。

さらに、同機関から紹介された広報のアドバイザーとも連携しながら、技術力や商品の新しさをアピールする内容のプレスリリースを実施し、新聞社5社から取材を受けるなど、好調なスタートを切っている。こうした事業計画策定や補助金採択を通じて、具体的なビジョンと数字の計画を作っているという理由で金融機関からの評価も向上し、融資を受けやすくなったと同社は述べる。さらに、同様の理由から既存商品の信頼も向上し、材料卸から新しい顧客を紹介してもらおう等、販路の拡大にもつながっている。

事業計画の目標達成に向けて、引き続き広報活動も重視

今後の事業展開について、「まずは事業計画に記載した目標売上の達成を目指したい」と述べている。そのためには新商品の周知が必要だと感じており、引き続き同機関による広報アドバイザーの支援を受けながら、Webページでの商品紹介等の広報活動を行っていく予定である。

地域特性を踏まえたマーケティング支援を通じ、ナポリピッツァ店の創業を支援

認定
支援機関

正木博夫

中小企業診断士

〈所在地〉兵庫県神戸市西区美賀多4-7-22
〈設立〉平成14年 〈従業員数〉3名
〈認定日〉平成25年3月21日



ピッツェリアデルマーレ

中小企業・
小規模
事業者

飲食店

〈所在地〉兵庫県三木市志染町中自由が丘3-255
〈設立〉平成26年 〈資本金〉—
〈従業員数〉3名



経緯

市からの紹介で、飲食店の創業支援を実施

主に中小企業・小規模事業者向けに経営診断指導、及び、生産管理などの経営コンサルティングや起業家に創業支援を提供する同機関は、三木市が展開する「中小企業サポートセンター」のセンター長も務めている。

こだわりのナポリピッツァを提供する飲食店のピッツェリアデルマーレ(以下、同事業者)の創業者である森崎氏との出会いは、三木市役所からの紹介で、新規開業に当たり資金調達に関する相談を受けたことが契機であった。この際、同機関は有利な条件で借入れが可能な政府系金融機関からの融資に加え、創業補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、創業に向けた資金調達やマーケティング等の支援を提供することとなった。

支援内容・工夫

地域の特性を踏まえたマーケティング支援を実施

開業に向けては綿密な事業計画の策定がポイントと考え、特にマーケティングについて詳細なアドバイスを提供。具体的には、開業予定のエリア特性として「高齢化の進行」や「団塊世代の多さ」に着目し、その世代にも好まれる商品作りを提案した。加えて、商圈の競争環境の把握に努め、同店の競争優位性を分析。当時、同商圈にはピザを扱う店舗が6店舗存在したが、パスタ中心の店や持ち帰りピザ店であったため、差別化に向け、本格的なナポリピザに特化した店にすべきとアドバイスした。

また、同店舗の立地エリアでは消費者が新しいことに強く興味を示す傾向がある一方、その分、品質に対するこだわりが強い傾向があるため、高い品質を確保するよう考えた。そこで、開業時に客が押し寄せて厨房等のオペレーションが混乱し、結果、低質な商品を提供することになることを危惧し、『敢えて開業時の販促を打たない』といったこと等、商圈の消費者の特性を踏まえたアドバイスも実施した。

成果・効果

創業に成功し、顧客数も安定

地域の特性を踏まえた商品作り等のアドバイスにより、店のコンセプトなどが明確となり、政府系金融機関の融資や同補助金の採択にも繋がった同氏は、無事開業を実現。顧客数も安定しているという。今後も定期的に訪問し、財務管理やマーケティング面での有益なアドバイスを提供していきたいとしている。

今後の取組

小規模事業者等の支援を通じて、地域の活性化に寄与

今後は、小規模事業者に対する支援を強化することで、地域の事業者を活性化し、延いては地域社会に貢献していきたいと考えている。特に過去の小規模事業者の顧客に対しては自ら訪問し、支援を積極的に提供していきたいという。

経緯

ナポリピッツァを提供する飲食店の創業を決意

イタリア産の原材料や地元で栽培されたハーブなどを使ったこだわりのナポリピッツァを提供する飲食店を開業した森崎氏(以下、同氏)は、創業の際、店舗の内外装の改装資金や設備の購入資金を外部から調達しようと考えていた。そこで、政府系金融機関からの融資等も念頭に、三木市役所を訪問し、市から具体的な相談相手として正木中小企業診断士(以下、同機関)の紹介を受け、同機関へ相談を行った。

そこで、同機関からは政府系金融機関からの低利融資と創業補助金(以下、同補助金)の活用の提案があり、同氏はこれらの施策の活用を通じた支援を同機関に依頼し、創業に取り組むこととした。

取組・工夫

地域の特産品を活用したメニューの開発を実施

まず、同補助金活用に向けて、事業計画の策定を実施し、同機関からの地域の特性を踏まえたマーケティングに関する具体的なアドバイスを生かした重点ターゲットの設定・メニュー開発・販促計画等を策定した。例えば、開業エリアに多くいる高齢者等から「脂っぽく胃もたれしやすい」との印象を与えやすいピザにはハーブが合うのではないかと同機関からの具体的なアドバイスに加え、三木市が地産のハーブの拡販に注力しているため、行政からの支援も受けやすいのではないかとアドバイスを踏まえ、「三木市のハーブを活用したナポリピッツァ」を開発した。

また、同氏が開業するエリアの消費者は、商品の品質に対するこだわりが強いと認識する同機関より、「開業時に顧客が殺到し、厨房のオペレーションの混乱で商品品質が低下しないようにするために販促を打たないほうがよいのではないかと提案された同氏は、チラシ等の配布を抑制し、知人等を通じた口コミを中心の告知のみを実施した。

成果・効果

円滑な事業の立上げを実現し、安定的な来店も確保

地域の特性を踏まえたマーケティングに関するアドバイスにより、店のコンセプトが固まったことで、政府系金融機関からの融資や同補助金の採択を受けることができた。その結果、店舗の改装資金や設備の購入資金を確保できたことで、無事、開業を実現。開業時には、口コミのみで宣伝を実施し、キャパシティを超えた集客をせず、良質なピザの提供ができた。そのことにより客の評価を得ることができたためか、安定的に客が来店している。また、2か月に1回程度フォローアップを受け、事業の進捗状況のモニタリングも行っている。

こだわりのナポリピッツァを、より多くの消費者に

今後は地産のハーブやイタリア産の原材料などのこだわりの素材を生かしたナポリピッツァを、引き続き、同機関による様々な支援を活用しながら、より多くの消費者に提供していきたいと考えている。

調剤薬局の赤字解消に向け、 仕入れ方法の改善や在庫管理システムの導入を支援

認定
支援機関

丸岡稔洋

税理士

〈所在地〉兵庫県西宮市津門大塚町6-41

〈設立〉昭和52年 〈従業員数〉10名

〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社スターメディカル

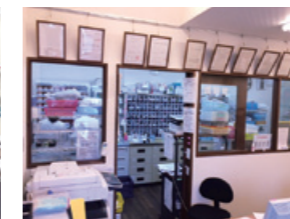
中小企業・
小規模
事業者

医薬品・化粧品小売業

〈所在地〉兵庫県宝塚市中筋9-1-8

〈設立〉平成25年 〈資本金〉300万円

〈従業員数〉11名



経緯

税務顧問先の赤字解消に向けた支援を開始

西宮市を中心とした阪神間を主な活動地域として事業計画策定の支援等を行う同機関は、宝塚市と西宮市で調剤薬局を営む株式会社スターメディカル(以下、同社)の顧問税理士を創業時から務めている。

同社は、平成25年の創業から、売上は当初目標を達成したが、その一方で、利益面の赤字が続いていたため、同機関に相談を実施。それを受けて、赤字を解消し、事業を安定軌道に乗せるまでの支援を行うことにした。

支援内容・工夫

仕入れ方法の改善や在庫管理システムの導入等を支援

まず、試算表や会計伝票を確認し、赤字の原因がどこにあるかの分析を行った。その結果、薬剤の購入方法について、2店舗で別々に仕入れていたために、コスト高になっていることが判明したため、一括で仕入れて両店舗に分配することで、調達費用を削減するようアドバイスを行った。

また、売上に対して薬剤の購入量が多く、在庫を持ち過ぎていることにより、運転資金を圧迫していたため、必要以上の在庫を持たないようアドバイスを行った。さらに、在庫管理においても、正確な在庫数の把握ができていなかったため、まずは棚卸しを実施するようアドバイスを行うとともに、必要な在庫数を、人の感覚値ではなくシステムで把握できるようにすべく、在庫管理システムの導入支援も行った。

成果・効果

コスト削減等に成功し、利益の改善も実現

仕入れ方法の改善や在庫管理システムの導入等の支援を通じて、コスト削減に向けた取組が明確化したことで、薬剤調達方法の効率化や、在庫管理の適正化を実施し、赤字額の減少を実現。今後は、薬袋の削減等、更なるコスト削減施策に向けたアドバイスを行うとともに、会計や経理に関する指導を行う等、経営管理面での更なる支援を計画している。

今後の取組

顧問先の満足度を高めるため、多岐に渡る支援を継続

税務や会計面の支援だけでなく、事業計画の見直しやコスト削減等、経営改善の支援まで行うことで、顧客先のニーズに広く対応ができ、その結果、満足度も高まると考えているため、今後も積極的に多岐に渡る支援を続けていきたいと考えている。

経緯

創業時から続いている赤字体制の改善を決意

在宅医療向け訪問型調剤薬局である同社は、宝塚市と西宮市で2店舗を展開している。同社の代表取締役である津田氏は、以前に、調剤薬局チェーンの薬剤師として勤務していたが、介護施設等へ営業を行っていた経験を生かして独立。創業後は、当初目標通りに売上を増加させていたが、赤字が続いていたため、顧問税理士である丸岡税理士(以下、同機関)に相談し、同機関の支援を受けながら、赤字解消に向けた取組を実施することとした。

取組・工夫

一括仕入れでコストカットし、在庫管理システムも導入

赤字の原因について、同機関による分析の結果、薬剤の購入について、2店舗で別々に購入することがコスト高となっていることが判明し、一括で仕入れるようアドバイスを受けた。このため、よく処方される薬剤については、1,000錠の単位でまとめて購入した上で、小箱に分けて各店舗に配送するように調達方法を変更し、調達コストを削減した。

また、売上に対して薬剤の在庫が過剰である点についても指摘を受けたため、まずはそれまでの薬剤の正確な在庫数を把握するため、棚卸しを行って、在庫数を正確に把握した。その上で、同機関から支援を受けながら、在庫管理システムを導入することで、2店舗における在庫状況をリアルタイムに把握し、適切な在庫数を管理できるようにした。

成果・効果

効率的な薬剤の調達・管理に成功し、赤字額も減少

同機関の仕入れ方法の改善や在庫管理システムの導入等の支援により、コスト削減に向けた取組が明確化したことで、効率的に薬剤の調達・管理を実施し、赤字額の減少に繋がった。最近では、薬袋の削減にも取り組み始める等、同機関のアドバイスを受けながら、もう一段のコスト削減に向けて改善を進めている。

事業拡大に向け、今後も経営の側面支援を期待

継続的にコスト削減を実施していく一方で、同社が売上を拡大していくためには、新規顧客開拓の必要性も生じている。しかし現状は、薬剤師不足により出来ていないため、同機関から引き続き、コスト管理面での支援や、経理・会計等といった経営の側面支援を活用することで、今後は採用や人材育成に力を入れていくことを計画している。

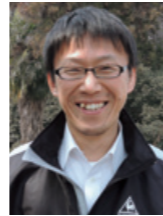
発酵熱を用いた栽培システム実現に向けた支援により、コスト削減に貢献

認定
支援機関

明日香村商工会

商工会

〈所在地〉奈良県高市郡明日香村島庄5
〈設立〉昭和47年 〈従業員数〉3名
〈認定日〉平成25年2月1日



あす花園芸

中小企業・
小規模
事業者

農業

〈所在地〉奈良県高市郡明日香村橋548
〈設立〉平成7年 〈資本金〉-
〈従業員数〉-



経緯

革新的な生産システムの実現に向けた支援を決定

税務、労務、金融、社会保険、労災、経営等をテーマとした相談を行う経営改善普及事業や、物産市やイベントの協力・共催等を行うことで、事業者支援及び地域活性化を行っている同機関は、花やイチゴを栽培するあす花園芸(以下、同事業者)とは、以前に、いちごの品種である「あすカルビー」の商品化について、農商工連携ファンドを活用して、奈良県商工会連合会等とともに支援を行った実績があった。

同事業者では、イチゴ栽培を行うハウスの暖房費削減のため、竹の発酵熱を用いてハウスを暖める仕組みを構築し、さらに発酵かすを土壌改良材として活用する新たな循環型生産システムを作ることを計画しており、その設備投資に際して資金面の課題があったため、支援の依頼があった。それを受け、事業内容が革新的な取組であると判断し、奈良県商工会連合会と連携の上、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した循環型生産システムの構築によるコスト削減支援を行った。

支援内容・工夫

発酵技術の専門家紹介と金融機関からの資金調達支援

まず、より効率的に発酵熱を得るための発酵技術の向上に向けた検討を支援するため、酒造店や漬物店等の発酵に携わる専門家を紹介して、発酵方法の指導を行った。

また、設備投資を行う上での課題である資金調達に関し、補助金に加えて、金融機関からの融資も活用することを提案。同事業者の事業の変遷や売上推移、取引先の変化等を把握し、返済計画についても確認した上で、金融機関との融資交渉に同席するなどの支援も実施した。

成果・効果

高効率な発酵熱の実現により、コスト削減に寄与

発酵技術の専門家によるアドバイスと金融機関との融資交渉支援等により、同補助金及び融資を受けることができ、その結果、設備導入に成功した。また、新設備を用いて、紹介された専門家の発酵技術を参考にしながら、高効率な竹の発酵熱を実現させた結果、同事業者の暖房コストは約半分まで下げられた。

今後の取組

地域ブランド振興活動等で地域全体の活性化も目指す

今後は、商工会の中でも規模が小さく、支援件数は限られるため、効率性を踏まえ、個別事業者の支援は、同事業者のような人員不足で申請準備が難しいが、革新的な取組を行っている事業者を重点的に支援していく予定である。

また、地域全体の支援として、明日香村の歴史的建造物を利用した体験交流型観光や、“あすカルビー”等の地域ブランドの振興活動を進めることで、地域全体の活性化にも取り組んでいくつもりだ。

経緯

竹の発酵熱によるイチゴ栽培の実現に向け、支援を依頼

花やイチゴの栽培を行う農家の同事業者は、これらの販売や観光イチゴ(イチゴ狩り)事業を行っている。イチゴ栽培を行うハウスの暖房費削減のため、発酵熱を用いた栽培システムの実現に向けて、試行錯誤を重ねていた結果、パウダー状に粉碎した竹の発酵熱が利用できることが判明し、さらに発酵後のかすを加工することで土壌の改良材となることもわかり、竹を利用した新しい循環型生産システムを確立することを計画。

しかし、計画の実現にあたっては、竹の粉碎設備が必要であったため、その投資資金について、以前、農商工連携ファンドを活用したいちごの品種である「あすカルビー」の商品化事業で付き合いがあった明日香村商工会(以下、同機関)および奈良県商工会連合会へ相談した。そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)の紹介を受け、新設備の導入に同補助金を活用し、システムの確立を実施することでコストの削減を図ることとした。

取組・工夫

資金計画策定や発酵方法の改善を実施

まず、同機関から紹介を受けた酒造店や漬物店等、食物の分野で発酵に携わる専門家に教わった発酵方法を参考に、より高い温度で長期間の発酵熱を得るための改善を重ねた。

事業を実施するにあたっては、補助金だけでなく、自己資金の準備も必要であったため、同機関による同事業者の財務分析結果なども踏まえながら、同事業者の売上が上がる時期等を考慮した返済計画を策定した。また、同機関に同席してもらいながら、金融機関との融資の交渉も行った。

成果・効果

循環システム確立により栽培コストを約半分まで改善

発酵技術向上に向けたアドバイスや金融機関への支援等の結果、補助金や融資を受けることができ、竹の粉碎設備を購入した。同設備により、竹の発酵熱を利用したイチゴ栽培システムを実現し、同園のイチゴ栽培のコストを約半分まで下げることに成功した。

また、もう一方の発酵後のかすを利用した土壌改良材の活用・販売の目処も立ち、計画していた循環型生産システムも確立してきている。

本事業の拡大だけでなく、地域の農業の活性化も計画

最終的には、循環型生産システムを実現し、それを応用してより広いイチゴの栽培面積にも対応させることで、イチゴ栽培だけで経営を成り立たせたいとしている。また今後は、同機関による新たな特産物の開発支援や広報支援等を活用しながら、同事業者だけでなく、売上減少や後継者不足に悩む他の農家も巻き込んで、明日香地域の農業を活性化させていくことも考えている。

自衛隊用ソックス等の多様な企画力を生かした 新商品の短期開発体制構築を支援

認定
支援機関

税理士法人縁

税理士法人

〈所在地〉奈良県桜井市粟殿355
〈設立〉平成23年 〈従業員数〉5名
〈認定日〉平成25年2月1日



有限会社異繊維工業所

中小企業・
小規模
事業者

繊維工業・織物・衣服・身の回り品小売業

〈所在地〉奈良県橿原市土橋町607
〈設立〉昭和32年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉11名



経緯

自社製品の開発に向けて事業計画の策定を支援

主に奈良県内の中小企業に対して、会計処理の効率化や税務に関する書類作成、相続に関する相談等の支援を行っている同機関は、毎月必ず顧客訪問を行うことを徹底しており、様々なソックス等を主軸とした製造業を営む有限会社異繊維工業所(以下、同社)に対しても、以前から財務面での支援を実施しており、月に一度訪問・相談を行っていた。

そうした中、メーカーからの発注通りに製品を作るだけでは価格競争に巻き込まれてしまうと感じ、自社製品の開発を検討したところ、同社では試作品製造の工程を外部委託していたため、短期間での企画・開発が難しい事に気づき、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した刺繍機械の導入による内製化の相談を受けたことから、その事業計画の策定を通じて自社製品開発等の支援を行う事にした。

支援内容・工夫

同社の本当の強みを見出し、数値計画策定も支援

まず、同社に自社の強みを聞いたところ、「他社に比べて低コストであること」と認識していたが、健康用ソックスや自衛隊向けソックスなど、様々な用途に合わせた商品を幅広く製造している点を鑑みて、本当の強みは製品の企画・提案力ではないかと指摘した。また、事業計画のなかでも、数値面については税理士法人として特に注力し、商品の価格設定とターゲット市場、それにより想定される売上、設備投資額と投資回収期間等を踏まえ、利益を確保できるように計画を策定すべきと提案した。

成果・効果

製品開発サイクルが短期化、社員の取り組みも積極化

事業計画等の策定支援を通じて、同社は気付いていなかった本当の強みを認識することができ、同補助金にも採択された。その結果、同補助金を活用し、刺繍機械の新設備を導入することで、試作品の製造が自社内で完結したことにより、新製品開発サイクルの短期化を実現した。

また、付随的効果として、自社製品を直接消費者へ販売することで、直接エンドユーザーの声を受ける立場となり、社員が各業務や工程の意味を再認識し、より顧客のニーズを踏まえた新商品の提案が増えた。

今後の取組

財務面に加えてマーケティング支援の体制を準備

今後は、税理士法人として本業である財務面の支援を主軸に事業計画の策定、及び進捗管理等をしながら、ものづくり等のマーケティング面まで踏み込んだ支援メニューを持ちたいと考えている。そのために、まずは金融機関やコンサルティング会社などと連携し、得意分野などを把握しておくことで、依頼に合った専門機関を紹介できるようにしていきたいと語る。

経緯

自社内で製品開発が出来る体制構築のため支援を依頼

スクールソックスや5本指ソックスを主軸とした製造業を営む同社は、同市場におけるコスト競争の激化等から、新規事業として、ソックスの製造技術を生かしたリストバンドやキャラクターソックス等のグッズ販売を実施し、経営が偏りすぎないよう新しい柱を打ち立て始めていた。

同業界では一般的に刺繍データの作成・刺繍・縫製など各工程で業者が分かれており、新製品開発及び試作品開発に時間がかかっていた。そのため、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して機器を導入し、同工程を内製化することで短期化を目指すための支援を、月に一度税務面で相談をしていた税理士法人縁(以下、同機関)に依頼した。

取組・工夫

自社の高い企画力を生かすため、社員のアイデアを募集

新規事業を展開する上で、これまでの取引や事業形態から、自社の強みは「コスト」だと思い込んでおり、その強みを生かした事業を考えていたが、同機関から、同社の強みが、「天照石という遠赤外線を放射する石を使用した健康用ソックス」や「100km程度の長距離行軍にも使用可能な強度をもつ自衛隊向けのソックス」といった様々な用途に合わせた商品や企画・提案力にあるというアドバイスを受けた。そこで、新製品開発にあたって、この強みを生かし、社員からアイデアを募集し製品化するという体制を構築した。

また、事業計画策定に関して、同機関から「この価格設定はどの市場を狙っているのか」「どのようにしたら多く利益を挙げられるのか」等の売上や利益に関する数値面でアドバイスを受け、キャラクターや生地質にこだわり付加価値をつけることで単価の高い商品を開発し利益を確保するという計画を策定した。

成果・効果

消費者ニーズを踏まえた短期間での開発体制を構築

事業計画等の策定支援により、気付いていなかった多様な企画力という強みを認識し、同補助金の採択にも繋がった。その結果、新設備も導入し、試作品の製造を自社内で完結するようになったため、新商品開発サイクルの短期化を実現。また、事業計画の策定により同社内で売上目標や営業方法が浸透し、同社ブランドの売上が昨年度と比較して150%増になる見込みである。その他にも、品質と納期だけを気にしていた社員がインターネットを通じて販売し、直接消費者の声を聞けるようになり、新商品開発に対して積極的になったという。

様々な新商品開発に挑戦し、販路拡大も目指す

今後は、従業員等からの様々なアイデアを用いて、コンサート等で販売されるグッズやペットボトルカバー等の雑貨品などの商品ラインナップを拡充し、同社の新規事業に興味を持った企業を中心に、販売先を拡大させていきたいと考えている。

地域の課題を解決するための 排水処理の高度化に向けた開発を支援

認定
支援機関

田辺商工会議所

商工会議所

〈所在地〉和歌山県田辺市新屋敷町1
〈設立〉昭和25年 〈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

エコ和歌山株式会社

設備工事業

〈所在地〉和歌山県田辺市稲成町726-1
〈設立〉平成4年 〈資本金〉2,000万円
〈従業員数〉25名



経緯

更なる成長に向け新製品開発に取り組む企業を支援

「地域振興」「企業支援」「政策提言」等の活動を実施する同機関には、地域の中小企業を中心に現在約2,000社が所属しており、その1つである、水処理設備の設計施工・維持管理を行うエコ和歌山株式会社(以下、同社)に対しては、平成23年に経営革新計画策定の支援を実施していた。

平成25年になり、浄化槽設備の施工・保守点検等の従来からの事業に加え、新たに食品加工工場の排水処理事業への参入を進めていた同社から、既に実績のあった排水処理システムをより高度化するための資金調達の相談を受けた。そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した排水処理システム高度化に向けた開発と販売促進のための支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

定量的な事業計画の策定と広報活動を支援

同補助金活用に向けた事業計画策定では、同社が想定する新規事業の定量的な効果が、売上や利益にどの程度寄与するのかといった観点で、同機関が過去に他企業に対して支援した事例を参照しながら、定量化に向けたアドバイスをを行った。

また、開発した製品の収益化のためには、まずは同社製品の認知度や同社の知名度を上げる必要があった。そこで、新しい商品パンフレット作成支援や展示会の紹介や、またプレスリリース作成支援などにより新聞やテレビなどで同社が取り上げられるよう働きかけるなど、広報活動の支援も実施した。

成果・効果

地域の課題を地元企業が解決する足掛かりに

システム高度化による売上増の効果が明確になり、同補助金に採択され、同社は将来成長が見込まれる事業分野に本格参入するための足掛かりができた。それとともに、広報活動支援により同社および同社の既存製品の知名度が向上したことも大きな成果である。和歌山県は食品加工工場が多く、その排水処理は地域の大きな課題でもあり、今回のような、地域発の技術が地域の課題解決を目指す取組は、今後も大きな可能性を秘めている。

今後の取組

収益化を見据えたビジネスマッチング等の支援を実施

中小企業にとっての大きな課題は開発したサービスや製品の収益化であると考えており、例えば補助金活用の支援に関しても、「補助金を活用し、どう収益につなげていくのか、出口を見据えた取組を企業に促していきたい」とし、ビジネスマッチングや広報活動も含めた支援していきたいとしている。

経緯

事業の拡張に向け排水処理システムの高度化を決意

浄化槽や給排水、産業排水等の水処理設備の設計施工・維持管理を行う事業者である同社は、同社の代表が平成20年に田辺商工会議所(以下、同機関)の青年部に加入したことをきっかけに、同機関から経営革新計画策定の支援を受けていた。

こうした中で、和歌山県は食品加工工場が多いにもかかわらず、同社では、食品加工工場の排水処理システムの実績は、特産品である梅製品加工工場用のものしかなかったことから、同社は、更なる成長に向けて、新たな事業分野としてより油分の多い排水処理が必要な魚加工工場等でも使用可能となるようシステムの高度化に向けた開発を決意。そこで、同機関の支援を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)も活用しながら排水処理システムの高度化と販売促進に向けた取組を行うこととなった。

取組・工夫

増収効果を明確化した計画策定と積極的なPRを実施

事業計画の策定に当たっては、同機関から支援を受け、排水処理システムの高度化による販売先の拡大と売上増に関する効果の定量化を図った。

また、販路開拓に向けて、開発した製品に関心がありそうな同機関の会員企業の紹介を受けることで、自社の製品を積極的にPRしてくとともに、紹介された展示会にも参加した。

成果・効果

魚加工工場の排水処理も可能になり、事業拡大に成功

システム高度化による売上増の効果が明確になったため、同補助金にも採択され、食品加工工場の排水処理設備の高度化を実現。これにより、従来の梅製品加工工場だけでなく魚加工工場等でも活用できるようになるとともに、PR活動により製品の知名度が向上し、事業拡大に向けての基盤ができた。和歌山県には、梅製品の他、日本酒や魚、地ビールや味噌等、食品加工工場が多く立地しており、豊富な事業機会が存在すると同社は見ている。

和歌山県を中心に足場を固め、将来は全国展開を目指す

同社が開発した食品加工工場の排水処理システムは、従来の処理システムより低コスト・省スペース・短工期で実現できるものだという。メンテナンスが必要なシステムのため、まずは対応可能な和歌山県を中心に足場を固め、その後、同機関の商談会等によるビジネスマッチングや専門家の紹介といった支援を受けながら、将来的には全国展開も視野に入れて販路開拓を進めていく意向である。

店舗選びからメニューデザインまで 中華料理店の創業に向けて支援

認定
支援機関

鳥取県中部商工会産業支援センター

商工会

〈所在地〉鳥取県東伯郡北栄町田井38-8
〈設立〉平成19年 〈従業員数〉12名
〈認定日〉平成25年2月1日



中小企業・
小規模
事業者

勝隆店

飲食店

〈所在地〉鳥取県倉吉市上井町2-4-4
〈設立〉平成25年 〈資本金〉—
〈従業員数〉3名(パート・アルバイト含む)



経緯

中華料理店創業への強い意志を確認し支援を開始

企業支援に特化した組織として平成19年に設立した同機関は、主に地域の中小企業に対して、経営支援専門員の巡回支援、事業承継や税制などに関するセミナーや講習会、専門家派遣等を実施している。

かつて倉吉市近郊の大型中華料理店で料理人としていた金馬東升氏(以下、同氏)が、出身地である中国・福州の料理を中心とする自前の店舗をオープンしたいとの話を、日頃から連携して中小企業の支援を行っている金融機関経由で聞いたことから、同氏を訪問し面談。同氏から自身が構想する中華料理店のメニューや集客方法を聞き、創業の強い意志を確認できたことから、平成25年より創業支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

堅実な資金計画と集客戦略を踏まえた計画策定を支援

創業に向けて、まずは、店舗の場所を決める必要があったが、タイミングよく駅前の繁華街に中華料理の空き店舗があったため、そこを紹介した。また、創業に当たっては、調理設備を始めとして資金が必要となることもあり、創業補助金(以下、同補助金)の申請を提案した。同氏は、「経営者」となるのは初めての経験であり、事業計画作りなど経営視点でのアドバイスを必要としていた。そこで、資金計画や顧客ターゲットの設定など経営面の基本的な事項を中心に、頻りに面会を重ねながら同機関からアドバイスを行った。また、日本ではあまり馴染みのない福州料理を来店客によく理解してもらう必要があると考え、同機関のネットワークを活用してデザイナーを紹介し、見栄えの良いメニュー作りを支援した。

成果・効果

経営者としての心構えも芽生え順調なスタートを実現

同氏は、堅実な資金計画や顧客ターゲットを明確化したことにより、同補助金を受けることもでき、店舗への設備投資を実施して倉吉市内で中華料理店を開業した。既に、リピート客を獲得するなど順調な滑り出しを見せている。開業後も頻りに店舗を訪問しており、売上を増やすための施策、堅実な資金計画、必要な人材の登用など、様々な相談に乗っている。

また、事業計画策定の過程で、これまで「雇われる側」だった同氏に、経営者としての心構えが徐々に芽生えていったと感じており、これも支援の成果だと考えている。

今後の取組

ブランディングや商品開発など地域全体の成長を支援

現在、地域共同で特産品である梅を活用したブランディングを展開しているが、さらにこうした活動を増やし、今後も、地域の特産品の知名度向上や、複数の地域企業が参加した商品開発など、地域全体で成長を目指していけるような支援を行っていききたいとしている。

経緯

出身地の中国・福州料理を提供する料理店創業を決意

中国南部の福州料理を中心とした料理を提供する、中華料理店を経営する金馬東升氏(以下、同氏)は、平成14年に中国・福州から来日し、当初は倉吉市近隣の大型中華料理店で料理人として働いていた。その後、経営方針の変更に伴い、その中華料理店を辞め、旅館で働いていたが、同氏は、自分の中華料理店を持ちたいという思いを強く持っていた。そこで取引先の金融機関経由で紹介を受けた鳥取県中部商工会産業支援センター(以下、同機関)と面談し、創業の意思を伝えたと、駅前に入居可能な店舗があることも紹介され、同機関の支援を受けながら創業に向けて準備することとなった。

取組・工夫

集客戦略を策定し、高級感のあるメニュー表も作成

創業に向け、同氏は家族総出で準備を進めた。店舗のコンセプト作り、メニューの選定など様々な検討事項があったが、創業に当たっては店舗の設備投資など一定の資金が必要となることもあり、同機関より創業補助金(以下、同補助金)の活用を勧められ申請をすることとした。同補助金申請に当たっては、同機関から何度もアドバイスを受け、同補助金の活用を含めた堅実な資金計画や、手頃な価格のランチメニューで集客するとともに顧客単価の高い夜の来店を促すといった戦略面を中心に事業計画を策定した。

また、店舗に置くメニューについても、同機関から紹介されたデザイナーの支援を受け、きれいな写真を掲載した高級感のあるデザインに仕上げた。

成果・効果

中華料理店を開店し、堅実で戦略的な経営を実現

堅実な資金計画や集客戦略を明確化したことにより、同補助金の採択にもつながり、製氷機やエアコンなど必要な設備を整え、同氏は中華料理店「勝隆店」を開業した。創業後も、毎月の収支や集客の状況、メニューの改廃等、これまで経験しなかった経営者としての役割が必要とされる中、同補助金申請に当たり策定した事業計画に従い、堅実で戦略的な経営ができています。

また、同機関のメンバーが何度も来店し、料理を食べながら現状の課題について相談に乗ったり、従業員の採用支援やメディアからの取材対応の調整など、「応援団」のような温かい支援を受けていると同氏は語る。

故郷福州の料理を日本に広げていきたい

同氏は、まずは現在の店舗を軌道にのせ、地域住民に愛される店にしていくことを目指している。さらに将来的には、より大きな店舗を持ち、福州の料理を日本に広げていきたいという夢を持っている。

子育てをする親へのニーズ調査等を行い、個別学習指導塾の創業を支援

認定
支援機関

奥出雲町商工会

商工会

〈所在地〉島根県仁多郡奥出雲町三成324-15
〈設立〉平成19年 〈従業員数〉11名
〈認定日〉平成25年2月1日

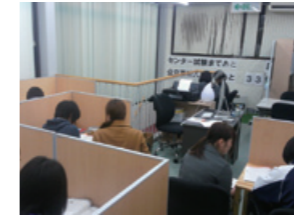


奥出雲塾

中小企業・
小規模
事業者

学習塾

〈所在地〉島根県仁多郡奥出雲町三成698-1
〈設立〉平成26年 〈資本金〉-
〈従業員数〉-



経緯

小中高生向けの個別指導塾の創業を支援

平成19年4月に旧仁多町と旧横田町の商工会が合併してできた同機関は、奥出雲町を中心に経営改善アドバイザー派遣事業や地域の特産品フェアなどの地域総合振興事業に取り組んでいる。

奥出雲の子供の学力向上を目指して開塾した、小中高生向けの個別指導塾である奥出雲塾(以下、同事業者)の塾長である塔村氏(以下、同氏)は、塾の立上げに際し創業補助金(以下、同補助金)を活用するため、元々同機関の青年会に所属していた同機関に支援を依頼。同機関は事業に賛同し、同補助金を活用した開塾のための支援を決定した。

支援内容・工夫

「生徒の確保」のため開塾前にニーズを調査

開塾にあたり最も課題であったのが、生徒の確保であった。子供の数も多くはない奥出雲町で事業を成り立たせるためには、何より生徒の確保が肝心であると考えた同機関は、事業計画の策定において、奥出雲町で子供を持つ親に対して、聞き取りによるニーズ調査を行った。具体的には、塾通い・通信教育の状況やその月謝額、塾が奥出雲町にできた場合の入塾意向等を調査し、その結果を同氏に還元した。

また、創業資金の融資を受けるため、商工会としての経験に基づいて、事業が順調なパターンと低調なパターンの2パターンについて、融資返済金額のシミュレーションを実施すると共に、金融機関との折衝にも同席して支援を行った。その他にも教室の場所探しや、アルバイトを雇う際の雇用保険手続きの支援まで、創業が初めてであった同氏に対して、スムーズな創業に向けた幅広い支援を行った。

成果・効果

計画以上の生徒数を確保し、初年度から順調に経営

ニーズ調査等の支援を行った結果、顧客数や売上の見込みも立ち、同補助金の採択にも繋がったことで、創業が実現した。さらに、生徒数は計画以上のペースで推移し、開塾から半年あまりにも関わらず、生徒数は当初計画した2年目の目標値を達成するに至り、初年度から順調な滑り出しとなった。

現在、当初の「生徒の確保」の課題は解決したが、「講師の確保」が新たな課題となっている。このため、今後、同機関では、会員事業者の家族に個別に依頼する等をして、講師紹介支援を行っていく予定である。

今後の取組

補助金等も活用し、小規模事業者の新事業支援を強化

同事業者のような創業のケースも含めて、特に奥出雲町内の小規模事業者が補助金等を活用して、新しい事業をいくつも立上げてほしいと願っている。そうすることで、町全体が活性化することに期待しており、同機関としても、会員事業者へ積極的に補助金活用の声掛けを行っていききたいと語る。

経緯

地元の子供の学力向上に向け、個別指導塾の開塾を決意

小中高生向けの個人指導塾である同事業者の塔村塾長(以下、同氏)は、奥出雲町の町議会議員でもあり、元々奥出雲の子供の学力向上に対して課題意識を持っていた。当初は、子供達に勉強の習慣付けを行うための公営塾の開塾を目指していたが、より学力向上につなげることを目的に、自ら個別指導塾を立上げることを決意した。

同氏は、出雲市内の塾で働きながらノウハウを溜め、開塾の準備を開始。ちょうどその時、新聞広告で創業補助金(以下、同補助金)の存在を知り応募を決め、父親が商売をしていたために自身も付き合いがあった奥出雲町商工会(以下、同機関)に支援を依頼することにした。

取組・工夫

子育てをする親のニーズを踏まえた事業計画を策定

事業計画策定にあたり、同機関から、生徒の確保を目的として奥出雲町で子育てをする親のニーズを把握することを提案されたため、同機関にその調査を依頼した。その結果、塾通い・通信教育の月謝額や、奥出雲町に塾ができた場合の入塾意向等が明らかになったため、月謝額の検討や生徒数、売上の予測に活用した。

また、同機関から融資返済金額のシミュレーション支援を受けて、事業が低調な場合にも対応出来る融資額を決定し、金融機関との折衝も行った。

さらに、教室の場所探しの際、同機関から駅前の本屋の2階部分にある空きスペースの紹介を受け、オーナーと交渉した結果、スペースの提供を受けられた。

成果・効果

開塾から半年で生徒数は2年目の目標値を達成

ニーズ調査や資金計画策定等の支援を受けた結果、顧客数や売上の見込みも立ち、同補助金の採択にも繋がったことで、創業することができた。

また、開塾後の半年間で生徒数が2年目の目標値に達しており、順調な経営ができている。このことも、綿密なニーズ調査に基づいて策定した事業計画があったからこそであると考えている。

指導科目追加等による事業拡充に向け、支援継続を期待

現在、塾において教室全体を切り盛りできる講師がいないため、2ヶ所ある教室が週3日ずつしか開けられていない。このため、講師を早急に育成し、双方の教室で週5日体制を敷くことが喫緊の課題となっている。

同事業者は、こうした講師不足を解決した上で、引き続きニーズ調査や教室の立上げ支援について、同機関および同機関と連携する各商工会の支援を受けながら、中長期的には、小学生向けに英語を指導科目に加える等、事業の拡充を計画している。

地元食材を活用したパンの製造業の創業を支援し、創業後の売上伸長にも貢献

認定
支援機関

島根県中小企業団体中央会

中小企業団体中央会

〈所在地〉島根県松江市母衣町55-4
〈設立〉昭和31年 〈従業員数〉16名
〈認定日〉平成24年11月5日



やだぱん

中小企業・
小規模
事業者

食料品製造業、飲食料品小売業

〈所在地〉島根県松江市矢田町30-1
〈設立〉平成25年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉4名



経緯

創業時の資金調達に悩む事業者の支援を決意

中小企業や小規模事業者に対して、共同事業を通じた販売促進や研究開発等の実施により、組合員の経営基盤強化を目的とした組合の設立や、新規事業への取組を支援している同機関は、同機関内に知人がいるパンの製造・販売事業を営むやだぱん(以下、同事業者)から創業に向けた資金調達等の相談を受けた。そこで、創業補助金(以下、同補助金)を活用し、創業時に必要な資金の確保を支援するとともに、担当指導員による創業や事業継続に関する情報提供等の幅広い支援を行うこととした。

支援内容・工夫

ターゲット設定や人口分布による売上予測を支援

事業化に向けてどれくらいの収益が見込めるのか予測を立てるため、まず、同事業者が地産、かつ、品質にこだわってパンを製造している特徴から、ターゲット選定すべきとアドバイスを行った。ターゲットが明確になった後は、地元の町丁別の人口のデータからターゲットの人数を割り出し、売上計画を策定する支援をした。

また、創業時の販売促進活動として、地元のイベントに参加するように提案し、料理教室や道の駅、祭事等のイベントがあれば、情報の提供を行った。

成果・効果

創業後もフォローアップにより収益が向上

売上の予測や販促活動の支援により、事業の見通しや創業後の活動が明確になったため、同補助金に採択されて創業に成功。創業後においても、引き続き同事業者の店舗を訪問し、経営の進捗確認を行っている。創業間もない同事業者であるが、収益は、計画を少し上回り徐々に伸長している。また、毎月のヒアリングの中で経営振り返りシートを作成し、経営状況の把握と今後の経営改善について議論を行うことで、経営能力を高め、中長期的な事業の持続の目途が立った。

今後の取組

全指導員の資格取得を目標とし、機関の指導力を強化

支援対象を広げるために、展開する支援の幅を広げたいと考えており、指導員の経営指導の実力を向上させることに注力している。そこで企業経営全般に関する知識や指導手法のレベルの向上と統一を図るため、指導員全員が中小企業診断士や行政書士、社会保険労務士などの資格を取得することを目標として設定している。

経緯

地産のパンを販売することを目的に創業を決意

パンを製造し販売を行う同事業者は、地元の食材を活用したパンの販売や開発を行っており、平成25年に創業された。

創業に当たって資金調達をするとともに、創業後の経営ノウハウを得ることが必要であると考え、知人が所属している島根県中小企業団体中央会(以下、同機関)に相談。同機関から創業補助金(以下、同補助金)による資金調達の支援を含めた総合的な支援を受け、創業に向けて取り組むこととした。

取組・工夫

創業前から事業の収益を鑑みたターゲット設定を実施

創業に当たり、事業化に向けた収益確保の算段を立てるべきとのアドバイスを受け、特にターゲットの設定が急務であると提案されたため、同事業者が検討していたコンセプトである「地元産品を活用したこだわりのある健康に良いパン」から20代から50代までの子供や家族を大事にする女性層をメインのターゲットとした。次に、同機関から提供を受けた町丁別の人口データを基に作成された年齢や性別・家族の有無等の人口構成調査に沿って、地域のターゲット人口や売上を予測し、同地域で事業を展開しても十分に収益を確保できると判断し、事業計画を策定した。

また、創業後の活動方針として、同機関からアドバイスを受け、販売促進のために地元のイベント等に参加することとし、イベント時に商品の提供ができるようケータリング(移動販売)も含めた事業を計画した。

成果・効果

経営に必要な知識も蓄積し、計画を上回る収益を達成

ターゲット設定のアドバイスや人口構成調査の結果を受けたことで、十分に地元で事業展開することが可能であることを明確化し、無事補助金の採択にもされ、地元での創業に成功。創業後にも同機関から月に1回の進捗管理で財務状況を判断してもらう機会があり、時々経営状況の把握ができることで、経営を行うために必要な経理・財務について理解を深めることができた。そして得た知識を普段の業務にも反映させ、在庫を減らしたり、仕入れの際に数社で相見積もりを取り価格を下げたりして経費を削減することができた。創業から約1年経過したが、収益は計画を少し上回る伸長である。

地元食材を用いた商品開発に向け、人脈を拡大

パンの販売事業の安定化を図り、徐々に販路を拡大して売上を伸ばす方針であり、同機関から新たに産直市場の紹介もあり、地元中心である販売ルートを拡大していく予定である。その後は地元の食材を活用した商品の開発や新食材の開発に手掛けていきたいとしており、そのために、農家の手伝いをさせてもらいながら、農業に必要な知識を学び、将来的に新商品に使える新たな野菜を作りたいと考えている。

利益率改善に向けたおやきの開発に対し、原料の調達先に係るアドバイス等を実施

認定
支援機関

公益財団法人しまね産業振興財団

公益財団法人

〈所在地〉島根県松江市北陵町1
〈設立〉平成11年 〈従業員数〉73名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

有限会社二幸

飲食料品卸売業

〈所在地〉島根県出雲市大津町1698-8
〈設立〉昭和42年 〈資本金〉600万円
〈従業員数〉16名



経緯

利益率の向上に向けた新商品開発を支援

創業や販路開拓、製造業の設備導入など中小企業向け各種支援を実施している同機関は、外食産業向けの食材卸を営む有限会社二幸(以下、同社)から、同社の低利益率に対する打開策として、より高い利益率が見込まれる小売業に本格的に進出するための、新商品開発について相談を受けていた。

同社は、以前にも商品の開発に取り組んだが、結果は芳しくなかった。そこで経営トップの交代を機に、新商品の開発に再チャレンジを決意し、新商品として、以前開発した牛肉の佃煮を生かしたおやきの開発に着手した。

しかし、おやきの製造に関するノウハウ不足と、開発に必要な資金の調達が課題となったことから、以前の開発時にも支援を行った同機関に改めて支援依頼があり、新商品開発に向けた支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

原料の調達先に関する助言と低利での設備導入を提案

同社は、これまで小売向け商品開発の経験がほとんどなく、おやきの製造も初めてであったため、同機関の専門家派遣制度を活用してフードコーディネーターを派遣し、同社の主要顧客である地域住民に受け入れられるように、おやきの具を地元企業から調達するようにアドバイスを行った。

また、生産設備の導入にあたっては、同機関が購入して地域の中小企業に長期・低利で割賦販売する「設備貸与制度」の活用し、同社へ提供することを提案した。

成果・効果

新商品の開発に成功。売上が拡大し、利益率も向上

原料の調達先に関する助言と低利での設備導入の提案により、商品コンセプト等が明確になり、設備の導入も実施。その結果、同社はおやきの開発に成功。現在は、おやきの販売店舗も開店し、売上也順調に拡大した結果、同社の課題であった利益率も向上しているという。

今後の取組

複数の支援機関による連続した支援を目指す

現在は商工会議所や金融機関等の認定支援機関との連携を深めており、今後はこれら機関とさらに連携を強化し、複数の認定支援機関が得意分野を生かして連続的に支援を引き継ぐなど、中長期的な支援を目指しているという。

経緯

利益改善のため、牛肉の佃煮を使ったおやき開発を決意

島根県東部の割烹料亭やレストラン、ホテル、旅館、給食施設等に食材の卸売を行っている同社は、固定した取引先があり、売上は安定していたものの利益率の低さが課題であった。

そこで、以前に卸売業ではなく、小売業として特産品販売を行うことで利益率の向上を目指し、牛肉の佃煮を開発したが、思うように売上が伸びずにいた。

そのような中、経営トップの交代を機に、改めて新商品として牛肉の佃煮を具としたおやきの開発・販売の検討を開始した同社は、以前の開発時から支援を受けていた公益財団法人しまね産業振興財団(以下、同機関)に支援を依頼し、おやきの商品開発に取り組むことにした。

取組・工夫

地元から原料を調達。初期投資を抑えた設備導入も実施

まず、同機関から派遣されたフードコーディネーターとともに、生産ラインと商品ラインナップについて検討を行った。その中で、おやきの具については、販売のターゲットを地域住民に設定するとともに、地元から受け入れられるよう地元企業とも連携すべきとの提案を受け、自社製造だけではなく地元企業へ製造を委託することを決定した。

また、生産設備購入にあたっては、初期投資を抑えるために、低利での設備導入が可能な同機関の設備貸与制度を活用し、安価な導入を実現した。

成果・効果

おやきの開発に成功、販売店舗も開店し利益率が向上

原料の調達先に関する助言と低利での設備導入の提案により、開発すべき商品が明確になり、おやき生産に必要な設備の導入も行った。その結果、同社は「出雲そばおやき」の開発に成功。その後、おやきの売上は順調に伸び、課題であった利益率の低さも解消されているという。

また、全国紙やテレビの取材が増えるなど消費者からの認知度も向上し、これまで取引のなかった企業から注文が来るなど販路拡大にも繋がっているという。

事業拡大に向けて営業人材の育成を強化

今後は、「出雲そばおやき」の全国展開を考えており、全国の高級スーパーへの納品を強化することを考えているという。また、更なる営業の強化も必要と感じており、今後、同機関の支援を受けながら営業人材の育成に取り組む予定である。

地元産のシャコを用いたパイの開発・販売について 事業計画の策定を支援

認定
支援機関

浅口商工会

商工会

〈所在地〉岡山県浅口市金光町占見新田752-4
〈設立〉昭和30年 〈従業員数〉16名(パート・アルバイト含む)
〈認定日〉平成25年3月21日



洋菓子工房ベルジェ

中小企業・
小規模
事業者

飲食料品小売業

〈所在地〉岡山県浅口市金光町占見新田335-23
〈設立〉昭和63年 〈資本金〉-
〈従業員数〉9名(パート・アルバイト含む)



経緯

地域ブランド育成にも繋がる新商品開発を支援

主に岡山県浅口市の企業・事業所に対して経営相談・指導を行う商工会であり、現在800超の会員を支援している同機関は、近年は「浅口の幸」と呼ばれる地域ブランドの認定・指導プロジェクトも実施するなど、地域に密着した支援を行っている。

地元産のフルーツを用いたケーキなどを製造・販売する洋菓子工房ベルジェ(以下、同事業者)から「地元海産物のシャコを用いたパイを開発したい」という相談を受けたことをきっかけに、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用も視野に入れながら、商品化に向けた事業計画の策定を支援することとなった。

支援内容・工夫

客観的なデータから事業者の強みを把握するよう助言

同事業者のもつ斬新で豊富なアイデアを、実際に売れる商品として具現化するため、売上データなど客観的な事実を踏まえて同事業者の強みを把握してはどうかと助言するとともに、同事業者からのヒアリング結果や決算書などを元に、既存の販売チャネル別の売上構成比等の情報を提供した。

さらに、シャコを用いたパイは、食べてみれば美味しいものの、食べる前に嫌悪感を抱かれてしまう懸念があるため、逆に興味を引く物として捉えられる売り出し方をしてはどうかと助言した。

成果・効果

シャコを用いたパイを商品化、先を見据える習慣も定着

強みを客観的に把握する助言の結果、売上目標や注力すべき販売方法が明確になり、商品名・商品パッケージの着想も得た。その結果、同補助金の採択も受けたことで、人件費や原材料費、パッケージデザイン等に必要なお金を得て、シャコを用いたパイの商品化を実現した。

また、事業計画の策定を通じて、目先の業務に忙殺されがちであった同事業者が、ある程度先を見据え、計画を意識する習慣ができたことも成果であると同機関は感じている。

今後の取組

地域密着の相談役として、計画策定から実行まで伴走

今後の経営指導について同機関は、計画策定だけではなく実行まで支援を強化していきたいと述べる。特に新商品開発の場合は、他の商工会や県の連合会とも連携しながら、市場にマッチするのかなどに関する調査などを行ないながら、支援をしていきたいとしている。

また、実際に商品化した後も、「計画どおりに進んでいない場合は、課題を抽出して改善し、地域密着の商工会として臨機応変に対応していきたい」と述べており、会員事業者への巡回指導にも一層注力していく。

経緯

地元素材のシャコを用いたパイの開発支援を依頼

地元のフルーツを用いたケーキなどの商品を製造・販売する洋菓子店である同事業者は、工房の成長のためには常に新しい商品を作らなければならないという思いを持っており、日頃から地元産の野菜等を用いた洋菓子など独創的な商品案を検討していた。その中で、地元素材を活用した地域ブランドの認定・育成に注力していた浅口商工会(以下、同機関)に、同事業者が「地元素材であるシャコを用いたパイを作りたい」と相談したところ、開発資金として小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用も視野に入れながら、具体的な事業計画を策定するべきという提案があったため、商品化の支援を依頼することとなった。

取組・工夫

販売促進を重視した計画を策定し、商品名等も工夫

まず、同機関へ原材料や味、見た目などに関する新商品の構想と、利益目標について伝えたところ、同機関から売上データなど客観的な事実を踏まえて事業者の強みを把握してはどうかと助言を受けるとともに、現状のチャネル別売上構成費等の情報提供があった。これにより、量販店等の店舗外での売上が伸びていることが判明したことから、利益目標の達成には、単純な利益率向上よりも店舗外チャネルでの販売促進が優先と考え、その内容を踏まえて事業計画を修正した。

また、シャコを用いたパイという奇抜な商品を面白くPRするべきという助言を受けた同事業者は、「シャコパイ星人」というキャラクターの着想を得て、商品名やパッケージデザインに活用する方針を固めた。

成果・効果

地元素材スイーツ「シャコパイ星人」の商品化を実現

データにもとづく強みを把握したことにより、売上目標や店舗外チャネルでの販売促進に注力すること等の販売方法等も明確化し、同補助金の採択にも繋がった。その結果、パッケージデザインや広報等に必要なお金を得たこともあり、地元産シャコを用いたパイである「シャコパイ星人」の商品化に成功した。店舗での販売に加え、量販店でのコーナー販売や、岡山県の特産品の展示会への出品等、様々な方法での販売に注力している。また、今回の支援を通じて、商品のアイデアだけでなく、経営手法についても自身で学びながら、事業計画について同機関と話し合いながら進めたことも、大きな成果だと感じている。

計画に基づいて更なる新商品の製造・販売を推進

今後について、まずは策定した計画及びその中の売上目標等を従業員の間で共有し、計画を着実に実行していくことに注力するつもりである。また、今回の商品に加え、その後、開発した地元の酒蔵と共同で日本酒を用いたケーキや、地元産のかぼちゃを用いた焼き菓子などのように、継続して新しい商品に関するアイデアを検討しつつ、従業員一丸となって新商品の製造・販売を進めているところである。

売上改善のため外部の専門家等と連携し、新たなレトルト食品の開発を支援

認定
支援機関

阿哲商工会

商工会

〈所在地〉岡山県新見市神郷下神代4898-9

〈設立〉平成18年 〈従業員数〉10名

〈認定日〉平成25年3月21日



株式会社哲多すずらん食品加工

中小企業・
小規模
事業者

飲食料品小売業

〈所在地〉岡山県新見市哲多町花木161-1

〈設立〉昭和63年 〈資本金〉1,570万円

〈従業員数〉6名



経緯

事業の低調を契機に、新商品の開発を支援

岡山県商工会連合会が管轄する20の商工会の内の一つである同機関は、会員企業に対して「伴走支援」を心掛け、農商工連携に関するサポートや定期的な面談を通しての地域の事業活性化の支援を実施している。

地元特産品に特化した食品の加工販売を営む株式会社哲多すずらん食品加工(以下、同社)とは、同社が同機関の会員ということで以前から交流があったこともあり、同社から、近年、革新的な商品アイデアが出にくく、事業の柱であるレトルト事業が伸び悩むようになったと相談を受けた。その後、同機関が同社の分析を行った結果、売上の大半が2つの商品に依存していることを課題と捉え、新商品開発の支援を実施することとした。

支援内容・工夫

ターゲットの提案に加え、専門家や展示会等を紹介

まず、新商品のターゲットについて、従来までの男性向けではなく、女性向けに開発することを提案し、女性向け商品に詳しいフードコーディネーターやレトルト食品に使用できる良質であり安くインパクトのある食材を取り扱っている企業等を紹介した。

さらに、百貨店等が集まるビジネスフェアや加工食品の展示会に積極的に参加するよう同社に提案しており、展示会で効果的に自社製品を紹介できるように出店時の商品の積み上げ方なども提案した。

成果・効果

新商品開発に成功し、売上改善にも成功

女性向け商品の専門家や展示会の紹介、ターゲット選定にかかるアドバイス等の支援を行った結果、売り先の見通しが立ち、新商品開発に成功。加えて、百貨店や道の駅等の販路を獲得して売上改善に繋がった。

また、新商品を開発し、安定した販路が開拓され始めてからは、生産体制強化のため、牧場や農家及び農協等と連携し、仕入先を紹介している。

さらに、副次的な効果として、新商品開発の過程で提携先と議論する機会が増え、従業員が商品を説明するようになったことで、改善意識が高まり、農商工連携等の外部セミナーや外部の財務講習等にも自主的に参加するようになる等、従業員の労働意欲にも影響が出ているという。

今後の取組

伴走支援を続け、独自で成長できる体制の構築を目指す

今後も、相談内容に応じて金融機関の紹介や専門家の派遣等を行うほか、企業内の会議等にも同機関みずから参加して「伴走支援」を実施していきたいと語る。しかし、最終的には同機関からのノウハウ提供に依存することなく自社で成長できる体制の構築を支援していきたいという。

経緯

レトルト事業の売上改善に向け、新商品開発を決意

地域資源に特化した食品加工販売業を営む同社は、地域の特産品である千屋牛や吉備野菜などを活用し、加工したレトルト食品を全国で販売している。

元々非営利団体であり市町村からの補助を受けていた中、現社長が就任後、補助を受けない自立経営に成功したが、近年、事業の柱であるレトルト事業が低迷し、事業継続のために、新商品の開発が急務であった。そこで、会員として所属している阿哲商工会(以下、同機関)に新商品開発の相談を依頼した。

取組・工夫

外部の人材と連携し、女性向け商品の開発を目指す

同機関から、従来のレトルト牛丼やカレーのような男性向けの商品ではなく、女性をターゲットにしてはどうかという提案を受けたことで、地元食材である白桃やピオーネを活用した女性向けレトルトカレー商品を開発することとした。

さらに、同機関から紹介された女性向け商品開発の知見を持つフードコーディネーターと連携して、カロリーや食材、パッケージ等の要素を検討した。

その他にも、同社商品には地域の古代米が合うのではないかという考えから、古代米を扱う業者の紹介を受け、他の食材の味を引き立てる古代米を用いたキーマカレーの商品化も決定した。

また、同機関から紹介された加工食品展などの展示会に出展し商品をアピールしたほか、専門家派遣制度を活用した社会保険労務士による従業員への組織体制に関する講義や財務講習の実施等の支援を受け、同社社長や従業員の仕事への積極性や財務知識の向上を図った。

成果・効果

古代米を用いたカレーを開発し、受注生産数も倍増

専門家や展示会の紹介、ターゲット選定にかかるアドバイス等の支援を受けた結果、売り先の見通しが立ち、同機関から紹介された提携先とも協業することで、新商品開発に成功。その結果、同社の受注生産数が倍増した。また、展示会での商品説明の機会や専門家による講義等を通じて、従業員それぞれが、自主勉強や研究を実施するようになり、会社全体の士気も高まったという。

生産者と連携し、地域資源を使った商品開発を継続

今後は、同機関から紹介された生産者と連携して、地元特産品であるパパイヤ等を用いた商品を開発し、地域活性化に結び付けたいという。また、これまで同機関から提供された、商品開発におけるターゲットの選定方法等のノウハウを生かしながら、レトルト事業の新商品開発を引き続き継続したいと同社は語る。

開発提案型の新製品開発に対し、 強み・弱みの分析と適切な設備導入を提案

認定
支援機関

公益財団法人岡山県産業振興財団

公益財団法人

〈所在地〉岡山県岡山市北区芳賀5301 テクノサポート岡山
〈設立〉昭和43年 〈従業員数〉99名
〈認定日〉平成24年12月21日



富士アイ.エム.シー株式会社

中小企業・
小規模
事業者

プラスチック製品製造業

〈所在地〉岡山県岡山市北区辛川市場377-1
〈設立〉昭和61年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉5名



経緯

新たな製品の開発に必要な設備の導入を支援

中小企業支援センターやよろず支援拠点といった様々な機能を併せ持つ同機関は、県内の他の支援機関や大学とも連携しながら、創業、販路開拓、経営革新、資金調達の相談等、様々な支援活動を行っている。

プラスチック、ウレタンの加工を行うメーカーである富士アイ.エム.シー株式会社(以下、同社)は、下請けからの自立を目的とした「自立化推進研究会」に参加しており、本研究会の事務局を務める同機関とは日頃から交流を図っていた。

同社は下請けメーカーとの競争の激化から脱却するため、開発提案型の事業の立上げを目指し、釣り用品収納マット等の新製品を開発しようとしており、必要な切削加工設備の導入資金にもものづくり補助金(以下、同補助金)を活用することを考えていた。そこで、活用にあたりものづくり企業に強い同機関に支援の依頼があり、新製品開発に向けた支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

強み・弱み分析と高速化等に繋がる設備の導入を提案

事業計画の策定に向け、まず、強み・弱みを分析するためのひな型シートを用いて、同社の強み・弱みを明確化すべきと提案した。その分析の結果、同社は適切な加工素材を安価かつ短納期で仕入れて提案できることに強みはあるが、試作品開発のための型を外注していたことから、開発に時間とコストがかかることが弱みであることが明らかになった。さらに、多くの試作品を作りながら試行錯誤を繰り返して製品化を進めていくことが多い開発提案型の事業を展開する上で、試作品開発の時間とコストはボトルネックとなるため、同社が当初計画していた設備より高速化・低コスト化が得られる設備を導入するようアドバイスを行った。

成果・効果

高速化等に繋がる設備を導入し、新製品の開発に成功

強み・弱み分析等の支援により、同社は、試作品開発における弱みを認識し、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用して、新たな切削加工設備を導入し、自社で試作品を短期間に低コストで開発できるようにすることで、開発提案型事業の立上げに向けた足掛かりを作ることが出来た。今後は同社に対して、開発する製品の販売先の紹介や共同研究先の紹介など様々な支援を行っていく予定である。

今後の取組

産学官連携の強化を図りながらものづくり企業を支援

今後も、創業から成熟までの一貫した支援が可能であるという強みを生かしながら、ものづくり企業を中心に販路開拓を始め、幅広い支援を実施していきたいとしている。さらに、産学官連携にも力を注いでおり、同社のような開発案件については、積極的に大学等共同研究先を紹介したいとしている。

経緯

開発提案型企業を目指し、釣り具収納マット開発を検討

プラスチックやウレタン等の加工事業を営むメーカーである同社は、長年、多様な素材を加工してきたことによる加工可能素材の幅広さに特長があり、取引先の依頼に柔軟に対応した製品を作ることが可能である。

近年、海外等の下請けメーカーとの競争の激化から、利益を圧迫している状況を打破するため、受注生産型の事業だけでなく、開発提案型の事業の立上げを考えており、地域の商工会に相談を続けていた。その中で、新製品として釣り用品収納マットの開発を検討。ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して、開発に向けた新設備の導入を決意した。そこで、同社が所属する「自立化推進研究会」の事務局であった製造業に強い認定支援機関である岡山県産業振興財団(以下、同機関)に新製品開発の支援を依頼した。

取組・工夫

強み・弱み分析を実施し、より高速な設備の導入を決定

同機関からは、事業計画の策定支援の中で、同社の生かすべき点と補うべき点を明確にするため、同機関が持つ分析ツールを活用して強み・弱みの分析を行った。

その結果、強みは、加工可能素材の幅広さに加えて、各材料メーカーとの直接取引ができるために、適切な加工素材を安価かつ短納期で仕入れ、取引先への提案に結びつけられること等が挙げられた。一方で、弱みは、試作品開発に用いる型を外注していたために、試作品開発に時間とコストがかかることであった。

分析の結果、同機関から、強みを生かして新製品開発を成功させるには、試作品開発に関する弱みを克服できる高速化等に繋がる設備を導入するよう助言を受けたため、試作品開発の自社開発化・高速化の実現に向け、当初の計画を修正し、より高速かつ細かい加工ができる設備を導入することにした。

成果・効果

新設備の導入により製品開発に成功し、受注も獲得

強み・弱み分析等の支援により、自社製品開発において強みを生かす設備を選択できた同社は、同補助金の採択を受け、新設備を導入。新設備を活用して、釣り用品収納マットの製作提案を行い、受注にも繋がった。また、新設備により、自社で型が製造できるようになったため、役目を終えていた特殊な素材を加工する既存設備を再稼働させることで、これまでできなかった複雑な製品の製造も行えるようになるという別の効果も得られた。

販路拡大等の支援を活用し、更なる自社製品開発を推進

同機関からは、地元大学と連携した共同開発案件の紹介を受ける等、既に新たな支援も受けているが、今後も販路開拓支援等、同機関からの継続的な幅広い支援を活用しながら、分野を問わず積極的に開発提案を進めて自社製品を増やし、下請けからの脱却を図りたいと考えている。

2号店の立上げに向け、経営革新塾等の紹介を通じてコンセプト決定等を支援

認定
支援機関

岡山商工会議所

商工会議所

〈所在地〉岡山県岡山市北区厚生町3-1-15
〈設立〉昭和29年 〈従業員数〉46名
〈認定日〉平成25年2月1日



株式会社ゴールドヒジリスト

中小企業・
小規模
事業者

飲食店

〈所在地〉岡山県岡山市北区加茂260-4
〈設立〉平成22年 〈資本金〉100万円
〈従業員数〉1名



経緯

新店舗立上げに係る資金調達を含めた支援を開始

岡山の中心部に位置しており、創業の相談件数が非常に多い同機関は、日替わりで中小企業診断士等の窓口相談を実施するほか、創業支援セミナーを開催するなど創業支援に力を入れている。

2店舗目の開店に向け、串焼きを主力商品とする飲食店を営む株式会社ゴールドヒジリスト(以下、同社)から、資金調達支援について相談を受けたことをきっかけに「経営革新計画(以下、同計画)」の承認後に政府系金融機関からの融資調達を検討すべきと提案し、新店舗の立上げに係る支援を開始することとなった。

支援内容・工夫

同計画のブラッシュアップのため、経営革新塾等を紹介

まず、同計画の承認に向け、同機関で主催している「経営革新塾(以下、同塾)」の受講を提案した。同塾では、約1カ月半にわたり週1~2回のSWOT分析等に関する講義の中で、受講者同士でグループワークを実施することで、同社の事業計画を明確化させる支援を行った。

また、同塾卒業後には、同社の経営革新に向けた事業コンセプトに自信をもった方が良いとの理由から、多数の起業家の中で、同計画を策定した体験談を発表する創業啓発セミナー等への参加を提案した。

この他にも、同社が経営革新に取り組むきっかけやその後の様子等の報告を同機関の会報に掲載することで、同社のPRも実施した。

成果・効果

新店舗開店に成功し、売上げも計画通りに推移

同塾を通して得た同社の強み・弱みの再認識等を生かして同計画を策定したことで、同社は事業コンセプト等が明確になり、同計画の承認と政府系金融機関からの融資も受けることができた。その結果、融資を活用し、2号店を立上げることもできた。現時点では、開店してから間もないが、順調にほぼ計画通りの売上を推移しているという。

今後の取組

事業計画策定支援に留まらず、その後の実行支援も強化

今後、同計画や補助金等において事業計画策定支援を実施する際は、策定支援後の進捗管理やその後計画通りに実行するための支援の実施を強化していきたいとしている。例えば創業支援であれば、最低3年間は、月々の進捗管理や定期的な課題相談等を通じて、事業を存続させるための支援を実施したいとしている。

経緯

2号店立上げに向け、資金調達の方法について相談

串焼きを主力商品とする飲食店を営む同社は、2号店立上げのための資金調達に向けた相談相手を探していた。その中で、インターネットを通じて、岡山商工会議所(以下、同機関)を発見し、周りの評判も良かったため、同機関に相談をすることにした。

そこで、同機関より「経営革新計画(以下、同計画)」の承認に伴う政府系金融機関からの融資を提案され、同計画の承認に係る支援を受けながら、2号店の立上げに取り組むこととした。

取組・工夫

同機関の経営革新塾に参加し、事業コンセプトを確定

まず、同機関から紹介された同機関主催の「経営革新塾(以下、同塾)」に約1カ月半にわたり参加。同塾では、講師である税理士や中小企業診断士などの専門家からSWOT分析等に関する講義を受けるとともに、参加している受講者と現状のSWOT分析を行う等のグループワークを実施。その中で、講師や受講者から将来的な目標を決定すべきといった意見を受け、同社は「多店舗化」を目標に設定した。その目標達成のため、安定的な顧客の獲得が必要であることから、女性層の獲得が今後の事業展開の肝となると考え、他店とは異なる「ドレスリングをつけて食べるサラダ感覚でヘルシーな女性向けの串焼き屋」のコンセプトを固めた。

同塾卒業後は、同機関が主催する「創業啓発セミナー(以下、同セミナー)」等のイベントにも参加し、新たな事業に自信を持つため、他の起業家に対し、経営革新塾を通じて確定した事業コンセプトの発表を行った。また、定期的に同機関の会報に掲載しPRも行った。

成果・効果

女性向けをコンセプトにした新店舗の立上げに成功

同塾の受講や同セミナー参加を通して、事業のコンセプト等が明確になり、同計画も承認されて政府系金融機関からの資金も調達できた。その結果、融資を活用し、同社は新店舗を立上げた。同社によれば、新店舗立上げ後も女性客を取り込むための内装変更等で、同塾で得た経営課題に関する解決方法の議論等の経験は活かされているという。また、売上についても、2号店の開店をしたばかりではあるが、およそ計画通りに進捗しているという。

女性向けメニュー等の増加や新たな店舗拡大を目指す

現在、更なる客数の増加に向けて、串焼きだけでなく他の焼き物での女性向けのヘルシーメニューの考案や女性一人で来店しても恥ずかしくないようなおしゃれな内装への変更等を検討している。同機関からの支援施策の紹介等も検討しながら、こうした取組を継続し、売上を拡大させ、中期的には5店舗程度まで店舗数を増やしたいと考えている。

頓挫していた木工教室の開催に向け、 機材の購入やパンフレットの作成等を支援

認定
支援機関

総社吉備路商工会昭和支所

商工会

〈所在地〉岡山県総社市美袋1915-4
〈設立〉平成17年 〈従業員数〉8名
〈認定日〉平成25年3月21日

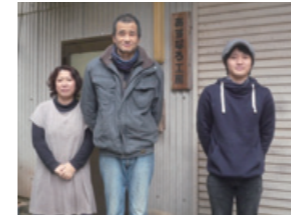


あすなる工房

中小企業・
小規模
事業者

家具・装備品製造業、木材・木製品製造業

〈所在地〉岡山県総社市下倉6662
〈設立〉平成11年 〈資本金〉-
〈従業員数〉2名



経緯

売上拡大の相談に、経営革新計画を活用した支援を提案

会員企業と積極的にコミュニケーションを取り、日々の相談の中で出た販路拡大等の経営課題に対し、企業と共に解決に導く「伴走型支援」を実施している同機関は、以前に、木工家具を製造・販売するあすなる工房(以下、同事業者)から売上拡大に関する相談を受けていた。そこで、「経営革新計画(以下、同計画)」の承認を取った上で、地域住民向けの木工教室や木工小物の販売を行うことを提案した。

その後、同計画の進捗について同事業者にヒアリングしたところ、パンフレットやホームページ等の広報物の作成や木材の加工に必要な機材の購入が滞っているため、計画が頓挫しているとの相談を受けた。そこで同機関は、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を活用した、パンフレットやホームページ等の広報物の作成や配布と機材の購入に関して支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

ターゲットの選定と、広報物の作成や情報発信を支援

パンフレットやホームページについては、ターゲットを選定することの必要性を提案。そこで、木工教室は、子供たちの創造性を高め、親子の距離を縮める場とすることをコンセプトとしていたため、子供が行きたいと思うようなデザインにすべきとアドバイスを行った。さらに、地域の広告会社と連携し、デザイン確定に向けた支援を行った。

また、子供に焦点を当てた情報発信を行うため、教育委員会への協力要請や地域の催し物への出展等を積極的に行うように提案。そのための支援として、教育委員会への取次や、催し物等の情報提供も実施した。

成果・効果

機材の調達にも成功し、木工教室の開催も実現

広報におけるターゲット選定や情報発信の支援等により、参加者の見込みも立ったことで、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用して、必要な機材を調達し、同事業者は木工教室を開催することができた。

さらに、国の補助金に採択されたことや教育委員会からのパンフレットの配布により、信頼性の高い情報として、ターゲットに情報を届けることが可能となり、木工教室には多くの参加者が見込めるようになった。

今後の取組

事業者との関係構築を重要視し、課題発見力を強化

支援を実施する上で重要なのは、事業者の真意を見抜くことだと同機関は語る。そのため、今後は事業者とのコミュニケーション頻度を高く保つことにより、解決すべき事業者の課題を見抜き、必要に応じて岡山県商工会連合会の広域サポートセンター等の他機関と連携し、課題解決に向けた支援を実施していきたいという。

経緯

売上拡大のため、木工教室開催に向けた支援を依頼

岡山県内を中心に、木工家具を製造・販売している同事業者は、売上拡大のため、以前に総社吉備路商工会(以下、同機関)の支援を受け、木工教室及び木工小物製造・販売事業について、「経営革新計画(以下、同計画)」の承認を受けたものの、同計画にあったパンフレットやホームページ等の広報素材の作成や木材を小物に加工する機材の購入が遅れていたため、進捗が遅れていた。

そこで、機材購入費等の資金を調達するため、情報収集をしていたところ、同機関の会報で小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を知ることとなった。その後、同計画の進捗についてヒアリングを受けた際に、同補助金を活用し、木工教室の開催に向けた準備に取り組んでいきたい旨を伝え、パンフレットやホームページ等の広報物の作成や配布と機材の購入に関する支援を依頼した。

取組・工夫

子供が興味を惹く広報物を作り、教室への集客を促進

同機関から、パンフレットおよびホームページの作成に関して、木工教室のターゲットは子供であることを踏まえ、ターゲットを絞ったデザインを考案すべきとの提案を受け、同機関から紹介を受けた広告会社と相談し、子供の興味を惹く木工品の写真を盛り込む等のデザインを確定した。

さらに、同機関から、子供を広報先のターゲットをとすることで、親子での参加も見込めると提案を受け、子供と接点のある教育委員会等に協力交渉を行い、パンフレットを各小中学校に配布した。

その他にも、同機関から地域のイベントや、同機関主催のお祭り等に関する情報提供を受け、イベントに出展した際、子供にパンフレットを配布する等して、広報活動を行っている。

成果・効果

狙いを定めた広報活動により盛況に木工教室を開催

子供を対象にした広報物のターゲット選定や広報活動により、参加人数や売上げ等の見通しも立ち、同補助金の採択にも繋がった。その後、同補助金を活用し、必要な機材等も調達することができ、木工教室の開催が実現。木工教室は毎回30名程度参加があり、参加した親子から「教育委員会からの広報であったため、安心して参加できた」という声もあり、広報が確実に木工教室の集客に結びついていることも成果であった。

木工教室の継続開催と共に、小物販売の販路を拡大

今後は、現在盛況である木工教室を継続的に開催するとともに、引き続き同機関による必要な情報提供や専門家の紹介などの支援を活用しながら、木工小物販売においても委託販売店舗の展開や、インターネットでの販売を通して、知名度を上げていきたいと語る。

消費者ニーズ調査等により、 本格展開を目指す日本料理の移動販売事業を支援

認定
支援機関

真庭商工会

商工会

〈所在地〉岡山県真庭市下皆部244-17 北房支所
〈設立〉平成18年 〈従業員数〉27名
〈認定日〉平成25年3月31日



みよし

中小企業・
小規模
事業者

飲食店

〈所在地〉岡山県真庭市上水田5430-1
〈設立〉平成10年 〈資本金〉-
〈従業員数〉1名



経緯

売上減少対策のため、試験事業の本格展開を支援

真庭市の旧北房地区の小規模事業者に対し、巡回・窓口相談により経営・労働・資金調達などのワンストップ相談窓口としての支援業務を行う同機関は、関連機関である岡山県商工会連合会・岡山県産業振興財団と連携しながら、中小企業診断士等の専門家スタッフを派遣し、販売促進・生産管理などの支援を行っている。

今回、同機関の会員で日本料理店を営むみよし(以下、同事業者)に対し、担当指導員が定期的に店舗訪問して経営状況の確認を行っていた。その中で、真庭市の人口減少等による売上減少への対策として、同事業者が試験的に立上げた「移動販売」を本格的に事業展開していくことについて相談を受け、新事業展開に向けた支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

販売戦略を見据えたマーケティング調査を提案

まず、商圏内の消費者ニーズを調査することを提案し、①商圏内に食品の移動販売ニーズがどれほどあるか、②そもそも同事業者の食材等が移動販売に対するニーズを持つ消費者に合うか等、を把握することが必要であると考え、「移動販売に関する需要の有無」「移動販売で利用したい食材・メニュー」の2点を調査項目に盛り込むことを提案。また、本調査結果をマーケティングや販売戦略の検討に向けた判断材料とすることも見据え、回答者の家族構成や最もよく活用する注文方法などを調べる項目も加えることを提案した。

成果・効果

本格展開を決め、移動販売事業の売上は順調に増加

こうして作成した調査項目でアンケートを実施した結果、移動販売へのニーズが非常に高いものであることが判明。これにより同事業者は移動販売事業に積極的な資源の投入を行い、本格的に事業展開を行うことを決定した。この移動販売は、現在では既に商圏の消費者に受け入れられており、実際に同事業者全体の売上高も増加した。

また、商圏内の消費者ニーズを数値で正確に把握したことでその後の事業が順調に進捗したことから、同事業者は事業を定量的に捉える重要性を改めて認識。日々の売上の管理を入念に実施し、目標達成に積極的になる等、今回の取組を通じて意識改革が促進されたと同機関は考えている。

今後の取組

定期巡回等を通じて、事業者への認知度向上を目指す

今後は、同機関の広報・周知や事業者との信頼関係の強化のため、定期巡回により事業者を訪問する回数を増やすことや口コミなどを通じて同機関の認知度を向上させることを考えている。また、事業者の売上や成長率などに応じた支援施策等の情報提供を行っていきたいと語る。

経緯

日本料理の移動販売事業の本格展開に向けて相談

店舗にて日本料理を提供することに加え、仕出しサービスも展開する同事業者は、真庭市の人口減少を受け、売上が低迷していく状況に危機意識を有していた。そこで同事業者は、日本料理を生かした新たな収益源として「移動販売」を試験的に展開していたが、消費者ニーズがどれほどあるか正確に分からず、本格展開に向け、更なる資源投入を行うべきかこの足を踏んでいた。そこで、会員として日頃から相談をしていた真庭商工会(以下、同機関)に移動販売事業の本格展開に向けた相談をしたところ、担当指導員よりアンケートによる消費者ニーズ調査の提案を受け、本格展開に向け支援を受けることにした。

取組・工夫

アンケートを実施し、ニーズに合わせたメニューを検討

アンケート調査を実施した経験が過去に無かったため、ノウハウを豊富に有する同機関のアドバイスを受けながら、「需要の有無」、「食材・メニュー」、「回答者属性」、「販売方法」等の項目を盛り込むとともに、客観的に判断してくれるよう注意書きを添えるなどの工夫を加えて、アンケート調査票を作成。商圏内の住宅にこの調査票を配布した。また、同機関から提案され盛り込んだ「回答者属性」項目から3人～5人の家族層が多いことが分かり、「移動販売で利用したいメニュー・食材」に関するアンケート結果と併せて検討し、ラーメンなど人気のある料理をメニューに加え、家族でも食べられるよう料理の量を増やすなど、商圏の消費者のニーズに合わせたメニューの検討も行った。

成果・効果

本格的な事業展開に乗り出し、売上高と利益率も増加

アンケート調査の結果、移動販売を利用したい人が8割を超えるなど事業性があるものだということが分かり、同事業者は、調理機材を購入するなど新たに移動販売に向けた資源を投入し、本格的な事業展開に乗り出すことを決意。現在では実施前と比較して、同事業者の利益率が5%増加するといった成果を挙げている。

また、この一連の支援によって、ニーズを数値で把握するなど、事業を定量的に捉えることが大切であることを改めて認識。日々の売上と目標数値を毎週確認し、その報告を同機関に行っている。

売上拡大に向け、効果的・効率的な販売方法に注力

既に、「焼く・煮る・蒸す」を自動でできる新たな食材加工設備を導入し、従来よりも多くの注文に対応できるようになっているため、今後は「来客数の増加」に向けて、近隣住民の宴会が催されることにより店舗への来客が見込まれる休日は店舗販売に注力し、逆に平日は移動販売に注力することで、効率的・効果的に事業全体の売上拡大を図りたいとしている。

生酒の瓶詰め設備の導入に向け、ものづくりの専門機関と連携し計画策定を支援

認定
支援機関

呉信用金庫仁方支店

金融機関

〈所在地〉広島県呉市仁方本町1-3-5
〈設立〉大正14年 〈従業員数〉695名
〈認定日〉平成24年11月5日



宝剣酒造株式会社

中小企業・
小規模
事業者

酒類製造業

〈所在地〉広島県呉市仁方本町1-11-2
〈設立〉昭和43年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉8名



経緯

新たな設備導入による製造の高速化を支援

主に仁方町内を活動範囲とする同機関は、資金調達支援を始め、創業・新分野進出支援、ビジネスマッチング等、地域密着型のサービスを提供している。

明治時代から伝統的な日本酒造りを営む宝剣酒造株式会社(以下、同社)とは、メインバンクを務める関係であり、同社は近年、販売店や消費者から生酒への需要が増加していたが、生産量に限界があり、瓶詰め的高速化が求められていた。このため、同社から瓶詰め自動化設備の導入にかかる資金調達等の支援の依頼を受けて、導入資金としてのものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、生産量増加のための支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

ものづくり専門機関と連携して数値計画の策定を支援

支援にあたっては、酒造りを始めとする製造業に対して専門知識を持つ、くれ産業振興センターに協力を依頼し、2者で協力して事業計画の策定支援を行った。その際、同社に対しては、設備導入にかかる投資が負債として今後の経営に大きな影響を与えるため、それらをしっかりと踏まえて売上やコストの目標を設定するなど、綿密な数値計画の策定支援を行った。

さらに、瓶詰め自動化設備に加えて、生酒の品質を維持するために必要となる、仕込み蔵の空調設備の導入についても融資の支援を行った。

成果・効果

売上げやコスト目標が明確になり、新設備の導入に成功

売上げやコスト目標が明確になったことで、補助金も受けることができ、同機関から受けた融資も活用して新設備を導入することに成功。その結果、売上げの増加にも繋がった。

今後、同社に対して、新たに導入を考えている瓶洗い機の設備等の小規模な設備についても、導入に向けた資金調達の支援を継続的に実施していく予定である。加えて、販路拡大についても新たな取引先の紹介や、PR誌への掲載を通じた支援を行っていきたいとしている。

今後の取組

専門性の高い他機関と連携し、幅広い新事業展開を支援

補助金活用を通じた支援は、企業の事業計画の策定に直接的に関わることができ、その計画が融資を行う際の信用補完にも繋がるため、引き続き支援していきたいと考えている。また、くれ産業振興センターは、同機関にはないものづくりに関する高い専門性があるため、今後も製造業を中心とした新たな事業支援に関して、連携を続けていきたいとしている。

経緯

生酒の生産量増加のため、瓶詰め自動化を決定

明治5年の創業以来、仁方で伝統的な日本酒造りを行う同社は、旨味を重視した「食事と共においしく飲める日本酒」を目指している酒造会社である。

近年、同社において、生酒の需要が増えてきているが、生酒の瓶詰めについては従来から手詰めで行っていたため、製造量に限りがあり、取引先からの注文に対応しきれない状況が続いていた。そこで、瓶詰めラインを自動化し、生酒製造の高速化を図ることを決意した。

瓶詰め自動化設備の導入にあたっては、長年メインバンクである呉信用金庫仁方支店(以下、同機関)からものづくり補助金(以下、同補助金)の紹介を受け、資金調達手段として活用することを決めるとともに、同機関に設備導入の支援を依頼することにした。

取組・工夫

酒造りに詳しい専門機関を交え、売上目標等を設定

事業計画を策定するにあたり、同機関から紹介を受けた、酒造りの特殊な事情にも詳しい、くれ産業振興センターより、売上やコストの目標数値を設定するよう助言があったため、これまで対応しきれなかった注量および製造可能量を踏まえながら売上目標を設定した。さらに、設備導入によるランニングコスト等も踏まえてコストを算定し、数値計画も策定した。

また、同機関から、瓶詰め自動化設備に加えて、生酒の品質を維持しながら量産するための温度管理に必要な仕込み蔵の空調設備についても融資を受け、設備導入を進めた。その際、新設備導入で見込まれる生酒の生産増に向け、従業員を新たに3名雇い入れ、生産・出荷体制を整えた。

成果・効果

新設備の導入により生産環境が改善され、売上也増加

同機関からのコスト等を踏まえた数値計画の策定にかかるアドバイスを通じて、設備導入による売上やコスト目標が明確になったため、補助金も受けることができ、瓶詰め自動化設備を導入する事に成功した。

また、別途融資の支援を受けた仕込み蔵の空調設備についても導入を実施し、生産環境を整備することができた。その結果、売上は前年比で1.4倍になった。

高付加価値な伝統的日本酒を増産し、売上拡大を目指す

同補助金及び融資を活用して導入した瓶詰め自動化設備と空調設備に加え、製造量が増えた生酒等を保存するために別途導入した大型冷蔵貯蔵庫も活用しながら、あくまで品質を第一に考え、高付加価値商品である生酒の製造・販売を増やし、売上を拡大させていく計画である。

ニーズや競合他社等の市場調査により、 松の再生事業への新規参入を支援

認定
支援機関

福山北商工会

商工会

〈所在地〉広島県福山市駅家町倉光417
〈設立〉昭和50年 〈従業員数〉8名
〈認定日〉平成25年2月1日

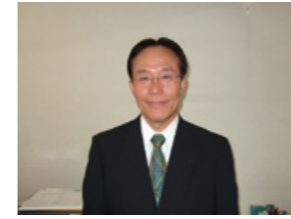


マルフク株式会社

中小企業・
小規模
事業者

織物・衣服・身の回り品小売業

〈所在地〉広島県福山市神辺町新徳田236-2
〈設立〉昭和52年 〈資本金〉3,800万円
〈従業員数〉13名



経緯

社内の既存技術を応用した新分野への参入を支援

企業の業種や経営課題等に応じた相談会の実施、専門家の派遣、行政機関等の施策活用支援等を実施している同機関は、企業の経営課題を把握するため、経営者との対話を重要視している。

アパレルやジュエリー、健康関連商品など幅広く事業展開している会員企業のマルフク株式会社(以下、同社)とは、同社が同機関の会員であることから、日ごろから相談を受けており、その中で同社の健康関連商品である「FFCパイロゲン(生命本来の機能を高める特殊な鉄分を含んだ水の技術)」の技術を応用した松の再生事業を展開したいという相談を受けた。そこで、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、新事業立上げに向けた支援を実施することとなった。

支援内容・工夫

ニーズ等の市場調査や価格設定等のアドバイスを実施

まず、同社から依頼のあった枯れ松の再生に関するニーズや競合となりうる他社が行っている類似事業の有無について市場調査を実施。その結果、神社や寺、城等の公的機関が保有する松の再生へのニーズは高いことと、他社では、枯れ松の再生は効果が低くコストも高いことから、再生せず早期に伐採してしまうか環境に悪影響を及ぼす農薬を使う方法で広がりを防ぐ方法を採用しており、再生を行っていないことが分かり、この結果を提供した。

また、資金回収の面を踏まえて、松1本当たりのサービス提供価格を高めに設定すべきと提案も行った。

さらに、効果的な散布頻度を把握するため、実際にFFCパイロゲンの散布回数によって効果が異なるかどうかを把握すべきと助言も行った。

成果・効果

新分野の参入に成功し、公的機関等の試験事業も開始

市場調査等の結果、同事業の新規性が高く、ニーズも高いことが把握でき、競合となりうる事業者もいなかったこと等から、同補助金にも採択された。採択された同補助金を活用して、噴射機等の装置や原材料を購入して同事業を開始した。その後、公的機関や造園業向けに営業を行い、トライアルとしてこれまで10本程度の松の再生に取り組みは始めている。

今後の取組

事業の継続を重視しながら、持続的な発展をサポート

新事業開拓は、地域の中小企業にとっては、新たな設備投資などリスクを伴うものであるため、今後も引き続き、事業の継続を重視しながら各企業の財務状況に合った計画策定支援を実施することで、中小企業が持続的に発展できるよう支援をしていきたいとしている。

経緯

従業員からの発案により松の再生事業への参入を決意

婦人服やジュエリー、健康関連商品の販売等、幅広い分野で事業を展開している同社は、健康食品事業で「FFCパイロゲン(生命本来の機能を高める特殊な鉄分を含んだ水の技術)」を使用した堆肥等を取り扱っているが、近年同社では、この技術を応用し事業展開ができないかと模索していた。そのような中、従業員から、これを松の再生に活用できるのではないかとアイデアが出たため、社内で検討した結果、事業化を目指すこととした。そこで、会員として所属している福山北商工会(以下、同機関)に相談したところ、同機関から、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を提案されたため、同補助金を活用した新事業展開を決意した。

取組・工夫

市場調査を受けて、新事業の販売目標や価格水準を設定

事業計画の策定に当たって、同機関に依頼した調査の結果、松の再生事業には公的機関のニーズが高いことと、同業他社においては、コスト面等の観点から、伐採や農薬散布による管理など広がりを防ぐ方法で対応しており、再生を行っていないことが分かった。

その結果を受けて、公的機関が保有する松の数等を基に松の再生サービスの販売目標数を設定し、価格面については、同機関から、当初同社が想定していた販売価格では資金回収が難しいとの指摘を受け、農薬や伐採時の費用を鑑み、計画より高い価格設定とし、収益予測を修正した。

加えて、同機関から、FFCパイロゲンをどの程度散布するのが松の再生のために一番効果的なのかデータを収集した方がよいと提案され、実験を行い、毎日の散布が一番効果的との結果を得た。この結果を踏まえ、散布に必要なタンクの設備等を決定した。

成果・効果

参入に成功し、公的機関や民間向けの試験事業を開始

同機関からの市場調査結果や価格設定にかかるアドバイス等を受け、事業のニーズ等の把握もできたことから、同補助金の採択にも繋がった。その結果、採択された同補助金を活用し、原材料および散布用噴射機を購入した。その後、公的機関だけでなく、民間の造園業向けにも試験的にサービスの提供を開始し、サービス提供先からは、松が再生している兆候が見え始めているとの反応を得るなど、試験運用も順調である。

取引先の開拓により、松の再生事業の全国展開を検討

今後は、松の再生事業の展開エリア拡大に向け、自社だけではリソースに限界があるため、同機関から紹介を受けた農業向けサービスを提供している事業者が参加する展示会や説明会、ビジネスマッチング等のイベント等への参加を通じて、代理店等の取引先を開拓していきたいとしている。

顧客層を見据えた店舗設計の助言等を行い、 野草料理を提供するカフェ作りを支援

認定
支援機関

やましる商工会錦支所

商工会

〈所在地〉山口県岩国市錦町廣瀬46-3
〈設立〉平成19年 〈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

有限会社錦ドリーム開発

不動産賃貸業・管理業、飲食店

〈所在地〉山口県岩国市錦町廣瀬6722
〈設立〉昭和63年 〈資本金〉320.4万円
〈従業員数〉6名



空き店舗を活用したカフェの開店に向け支援を実施

商店街振興やイベント開催などの地域振興事業を行う同機関は、地域の小規模事業者向けに金融・税務の相談や適切な資金調達先の紹介、また、インターネットを利用した記帳代行などを行っている。

地方公共団体の特産品販売所を管理代行する有限会社錦ドリーム開発(以下、同社)の代表取締役である林氏(以下、同氏)は、以前に同機関の職員であったため、日頃より同機関と交流があった。その中で、同氏が事業を承継し代表取締役に就任する際に、空き店舗を活用した飲食店の開店と趣味である野草採集を掛け合わせた「野草カフェ」を新事業として始めたいという相談を受け、創業補助金(以下、同補助金)を活用して開店(第二創業)を支援することとした。

経緯

資金調達の支援とともに、集客予測や改装について助言

同社は、野草カフェの店舗に、同氏の知人から譲り受けた空き家を改装して活用する予定であったことから、改装資金の調達を課題として抱えていた。そこで、金融機関を紹介した上で、円滑に交渉ができるよう、同社と金融機関とのミーティングにも同席して適宜財務状況について説明の補足を行う等の支援を実施した。

また、日頃から同社の経営状況を把握していることから、同地域に訪れる観光客数や地元のカフェ利用者数等も踏まえて、集客の予測を調査し、結果を提供した。

さらに、店舗改装に関しては、専門家派遣制度を活用し、野草をテーマにしたカフェであることを考慮して、純和風をイメージした野草等の商品陳列や、畳部屋の設置等をリフォームデザインの専門家とともに提案する等、デザイン面でのアドバイスを実施した。

支援内容・工夫

話題性もあり集客に成功、商店街の活性化にも貢献

集客数調査の提供や店舗改装に係る支援を行った結果、ターゲットを決定することや店舗設計等の具体的なイメージができたことで、融資や補助金採択にも繋がり、同氏は野草カフェを開店。同社の年間の売上向上にも繋がった。また、同社の野草カフェに人が集まることで、商店街にある他店にも足を運ぶ観光客がみられるなど、カフェのある商店街自体の活性化や集客にも繋がっているとのことである。

成果・効果

事業継続と地域活性化に繋がる事業者支援を強化

同機関が活動する地域は、過疎化が進んでいることもあり、事業継続に苦勞する事業者が多い。今後は小規模事業者にも利用しやすい少額の補助金等を活用しながら事業継続を図る販路開拓や事業拡大に向けた伴走型の支援を行うとともに、商店街や観光名所紐付けた地域活性化につながる支援をしていきたい。

今後の取組

野草をテーマにしたカフェの開店を決意

地方公共団体が保有する地域の特産品販売所等を管理・運営代行し、地域活性化を目指す同社は、これまでも、レジャーランド等、様々な形で錦町への集客や地元商店街の発展に取り組んできた。

同社の代表取締役である林氏(以下、同氏)は、代表取締役に就任する際に、同氏の知人から商店街に面した空き家を譲り受けたことをきっかけに、同氏の趣味でもあった野草をテーマとして、かねてからの夢であった飲食店を開店することを決意。開店に向けては店舗改装や必要な設備導入に向け、資金調達の必要があったため、創業補助金(以下、同補助金)の活用を検討した。そこで、以前、同氏がやましる商工会(以下、同機関)に勤務していたこともあり、同補助金活用を通じた店舗開店(第二創業)のための支援を依頼した。

経緯

集客予測調査等を踏まえ、計画の策定と店舗改装を実施

同機関より金融機関の紹介を受け、同機関の同席のもと融資交渉を実施。また、地元住民や観光客が休日の昼間に集中するという同機関からの集客数予測調査の結果から、週末のランチのみ営業する事業計画を策定。

さらに、同機関から派遣されたリフォームデザインの専門家からも、野草料理やオーガニックにこだわった飲み物といった店舗のコンセプトを踏まえ、内装についても純和風に統一すべきとの提案を受け、店舗内に和室を設置した他、野草の図鑑や料理で使っている野草を展示する等の店舗改装の方針を決めた。加えて、飲食だけでなく、野草に関連したヨモギ等を商品として販売してはどうかと助言され、野草の料理本と共にヨモギやオーガニックのコーヒー等を商品棚に陳列して販売することとした。

取組・工夫

資金調達に成功してカフェを開店、売上げも向上

集客数調査の結果や店舗改装に係る助言を受けて、ターゲットを選定し、純和風な店舗設計等の計画も打ち立てた結果、融資や補助金にも繋がり、地元の野草を使った料理や飲み物を提供する「つみ菜cafeしろかね屋」を開店した。また、野草料理という特色のある商品コンセプトから地元メディアで取り上げられたこともあり、他府県からの顧客など安定的な顧客の呼び込みにも成功し、売上も1.3倍に向上した。

成果・効果

野草の安定調達を実現し、店舗拡大を目指す

同社が販売しているヨモギ等は、同氏が山に自生している山菜を調達するか、苗を買って栽培するなど、安定して調達できる環境にあるとは言えないため、今後はヨモギ栽培者との契約等、安定調達に向けた対策を講じることで、さらなる店舗拡大を目指していきたいとしている。

また、継続的に同機関に支援を受けながら、同社のカフェの広報や店舗拡大時におけるレイアウトデザイン等についても考えたいとしている。

縫製の担い手の高齢化に対応するため、全自動裁断機導入の効果を試算

認定
支援機関

吉野川市商工会

商工会

〈所在地〉徳島県吉野川市山川町翁喜台117

〈設立〉平成24年 〈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

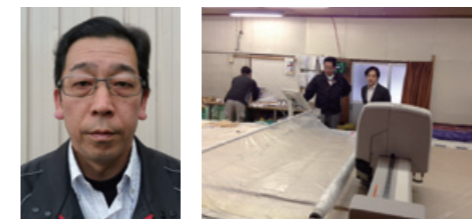
白山衣料株式会社

繊維工業

〈所在地〉徳島県吉野川市山川町流21-1

〈設立〉昭和53年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉21名



経緯

事業の継続性確保に向けた支援を決意

認定経営革新等支援機関に認定される以前より経営革新計画策定等の支援に積極的に取り組む同機関は、「地域産業資源活用事業」や「6次産業化」の支援に豊富な実績を持つ商工会である。

学生衣料等を製造している白山衣料株式会社(以下、同社)には、縫製の担い手の高齢化等による技術の後継者不足の解決を目指し、経営革新計画を策定した時から支援を実施している。こうしたことから、技術を承継する研修に必要な時間の確保等をするため、作業効率が向上できる全自動裁断機の導入を目指していた同社から資金調達の相談があり、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、当該設備の導入を支援することとなった。

支援内容・工夫

設備導入の効果を明確化した事業計画の策定を支援

事業計画を策定する上で、技術継承が課題であることを踏まえ、「徹底した自動化」・「熟練工の技術の記録」・「高齢労働者の労働環境整備」を柱とした事業計画にすることを提案。今回の機材の導入理由として、重労働である裁断作業の自動化により、試作品開発等で少量の製品を短納期で必要とするアパレルメーカーに対して、小ロット製品製造を強みに販売拡大できるのではないかと提案した。

また、「高齢者の労働環境整備」の観点からも、自動化により残業時間を減らせる等の効果を試算するよう提案し、支援を行った。

成果・効果

新設備の導入による作業効率化を実現

設備導入効果の試算等を実施することで、事業の効率化を目的とした計画が明確化し、同補助金も活用した全自動裁断機を導入でき、当初の「事業の継続性確保」を目的も達成した。作業効率は飛躍的に向上し、残業時間等を減らせたほか、新規に雇用した長期勤続が見込める若手に対する熟練工による技術承継等の時間も確保できるようになった。

今後の取組

経営革新計画策定を支援し、地域企業の活性化を目指す

引き続き、国の支援施策の活用や経営革新計画の策定支援による成功事例を増やし、幅広い課題への対応力を身につけて多くの企業の支援をすることで、地域の活性化につなげていきたいとしている。

経緯

事業の継続性確保に向けて、全自動裁断機の導入を決意

学生衣料服や介護ユニフォームを製造している同社の代表取締役である白山氏(以下、同氏)は吉野川市商工会(以下、同機関)の青年部に所属していたこともあり、頻りに国や県の支援施策の情報を取得していた。こうした中、従業員の高齢化と技術を承継できる若手従業員がいないという課題の解決を図るべく、同機関の支援を受けながら、経営革新計画を策定し、承認を受けた。その計画に沿って自己資金や「高齢雇用継続モデル事業」の助成金を用いてや定期的な技術研修、空調設備の更新等を行い、工場内の環境の改善や技術承継等に取り組んでいた。しかし、技術承継の時間の確保等をするために作業効率化ができる全自動裁断機の導入については、高額のため躊躇していたところ、同機関から助言を受け、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して資金調達をし、自動化に向けた機械を導入することとした。

取組・工夫

自動化による技術研修実施を踏まえた事業計画を策定

事業計画を策定するに当たり、同機関からのアドバイスを受け、「自動化による作業効率化」や「技術研修」、「職場環境整備」を事業計画の根幹とし、特に全自動裁断機の導入に伴う事業の効率化を中心とした事業計画を策定。全自動裁断機の導入による同社への効果として、自動化に伴う短縮が可能な従業員の作業時間の試算をし、高齢熟練工に対しても残業時間を減らす等の働きやすい労働環境を整備でき、削減した作業時間で若手従業員に対して技術研修を行う等の計画を策定した。

成果・効果

裁断機を導入し、安定して高品質な作業が可能に

設備導入効果の試算の結果を受け、労働環境整備や技術研修の計画を立てることができたことで、同補助金を用いて全自動裁断機を購入し、裁断工程の大幅な効率化を達成。結果、メーカーが要求される小ロットかつ高品質な作業を無理なくこなせる企業に成長したという。また、自動化により従業員の時間が確保できたこと、及び長期的な勤続が見込める若手従業員を雇用したことで、次世代の縫製熟練工を育成しやすい体制が構築できたと同社は語る。

更なる職場環境整備を実施し、若年労働者の確保を検討

今後の展開として、同機関のアドバイスを受けながら、更なる若手従業員の確保を検討しており、9時始業4時終業等の新しい就業パターンを定めたり、半自動機等を導入したりするほか、従業員が休憩できるカフェの設置など、より働きやすい職場環境づくりを実施していきたいとしている。

伝統的な神輿等を維持するための 部品製造会社の創業を会計面・広報面から支援

認定
支援機関

観音寺信用金庫

金融機関

〈所在地〉香川県観音寺市観音寺町甲3377-3
〈設立〉大正9年 〈従業員数〉153名
〈認定日〉平成24年11月5日



藤下工芸

中小企業・
小規模
事業者

木材・木製品製造業

〈所在地〉香川県観音寺市大野原町萩原1646-1
〈設立〉平成26年 〈資本金〉—
〈従業員数〉1名



経緯

伝統産業の維持への貢献を目指した創業を支援

香川県内の観音寺市、三豊市を中心に活動している同機関は、地域の中小企業との日々の相談の中でコミュニケーションを重視しながら、特に資金面の支援策として補助金等の施策活用を積極的に提案・支援している。祭りで使用する神輿や山車等の部品の制作・修理を行う藤下工芸(以下、同社)は、創業時、伝統産業維持に貢献したいという強い意志から事業の開始を決意したが、資金確保が課題であった。そこで、同社から相談を受けた同機関は、創業補助金(以下、同補助金)を起業資金として活用することを提案するとともに、同補助金に関わる支援を含む創業に向けた一連の支援も実施することとなった。

支援内容・工夫

原価管理等の会計面や、広報面でのアドバイスを実施

ヒアリングを行った結果、同社が伝統技術の維持・継承という思いが強く、原価管理や人件費の管理等に注力していなかったことで、事業として如何に存続させていくかについての会計面での検討が不足していることを課題と考え、まずは、原価及び販売価格管理、人件費管理を徹底するよう提案した。また、専門家派遣制度を活用して、広報に知見を有する中小企業診断士を派遣し、伝統産業を周知するためのホームページ作成を支援すると共に、地域の祭りに係る産業である同事業の認知度向上による地域活性化や伝統産業維持のアピールを狙いとして、地域の住民と共同で同社の作業風景を自治体向けに公開することを提案した。

成果・効果

経営管理に対する意識の向上に貢献し、創業も実現

同機関による会計のアドバイスや認知度向上のための専門家活用支援により、同社は会計面の理解が深まり、また同補助金も採択され、資金確保に成功し、創業することができた。創業の段階で、事業として継続させるために原価管理や人件費管理を実施し、赤字にならないように維持させる必要があるという、経営管理に対する意識が同社に生まれたことも大きな成果であると同機関は語る。また同機関の広報面での支援の結果、同社は他の2つの市からも受注を受けている。

今後の取組

マッチングやセミナーで販路開拓や施策活用を支援

同機関は今後も継続的にビジネスマッチングの紹介や施策活用に関するセミナーの開催を実施する方針だ。また、中小企業庁が管轄するウェブサイトであるミラサポの活用方法を示した研修会への参加も提案していくつもりである。このような取組を通じて、企業の公的な施策の活用や取引先の獲得等を応援していきたいと同機関は考えている。

経緯

伝統的な神輿等の部品製造を行う企業の創業を決意

祭りの神輿や山車の部品製造を目的に創業した同社の代表である藤下氏(以下、同氏)の祖父の代は、農機具の製造を営んでいたが、近代化に伴い約20年前に廃業した。しかし、当時、前事業で神輿などの車輪の輪締めを実施していたこともあり、地域住民から事業再開の声が大きく、同氏も、伝統技術を絶やしたくないという思いがあったため、事業の再開を決意した。そこで、親族から紹介を受けた観音寺信用金庫(以下、同機関)に、資金調達対策として創業補助金(以下、同補助金)を活用するなど創業全般について支援を依頼した。

取組・工夫

原価管理の徹底や自治体への広報を踏まえた計画策定

同機関からのヒアリングにより、伝統技術の維持・継承という思いが強く、企業としての売上や利益は検討していなかった点を指摘され、まず必要な工具の数や材料の購入量を明確化し、事業を実施する上で必要な原価の管理を徹底するようにした上で、人件費も鑑みて利益を出すことができる販売価格の設定を行った。また広報の計画についても、同機関及び専門家派遣制度により派遣された中小企業診断士から、祭りを監督する自治体をターゲットとし、伝統産業の維持を強調した広報を実施すべきとの提案を受け、自社のホームページや動画サイトなどのメディアで、同社の保有する伝統技術である「輪締め」を空撮した映像を公開した。

成果・効果

創業に成功し、自治体からの受注も獲得

売上や利益に注力すべきといった助言や広報の支援を受けたことで、製品の適正価格の設定にかかる意義など経営管理への理解が深まったこと等により、同補助金に採択され、創業に成功。同機関の指摘を受けて原価管理等を徹底するようになったことで、事業としての存続のための黒字経営を維持することの必要性を常に意識するに至ったという。また、広報の効果としては、香川県内の観音寺市以外の2市から受注を獲得しており、事業の進捗は計画通り順調である。

伝統技術の図面化を通じて、全国の祭りの再興に寄与

祭りは日本全国に存在するが、神輿等の車輪を修理できる技術士は少ないという。そのため、同社では、将来的に輪締め等の修理方法を図面化することで修理作業を効率化し、他地域のものも含めた、より多くの祭りの再興に寄与することで全国の地域活性化に貢献したいという。全国展開にあたっては、大きな祭りを所管する自治体等に対する広報の効果的な打ち出し時期の提案や販路開拓等の専門家の紹介等について、同機関からの支援も活用しながら進めていく予定である。

また同社は、伝統産業の保護を願う企業は同社以外にも多いと考えており、伝統産業を教育する施設等の設立も視野に入れているところである。

来客数に伸び悩む飲食店に対し、 来客数の増加に向けたアンケート調査等を支援

認定
支援機関

公益財団法人えひめ産業振興財団

公益財団法人

〈所在地〉愛媛県松山市久米窪田337-1

〈設立〉昭和61年 〈従業員数〉35名

〈認定日〉平成25年3月21日



中小企業・
小規模
事業者

有限会社タカアゼ

飲食店

〈所在地〉愛媛県伊予市米湊1481-1

〈設立〉平成14年 〈資本金〉300万円

〈従業員数〉8名(パート・アルバイト含む)



経緯

来客数に伸び悩む事業者に対し、顧客層調査等を提案

愛媛県内の中小企業・小規模事業者等に、創業支援、新事業展開支援、研究開発支援等幅広い支援を提供する同機関と、居酒屋・ラーメン店を営む有限会社タカアゼ(以下、同社)との関係は、居酒屋の来客数が伸び悩んでいることを課題としていた同社が、メインバンクに相談した際、同機関を紹介されたことに始まる。

その後、面談を通じ、同社が来店客の客層や利用目的等について感覚的にしか理解していないという問題に気付いた同機関は、客層や利用目的等を明らかにすることが客数増加の第一歩だと考え、同社に顧客層調査の実施等来客数の増加にかかる支援を実施することとした。

支援内容・工夫

来客層の可視化に向け、アンケート調査を支援

まず、同社に対して、伝票ごとにそのお客様が「1人での来店か」または「グループでの来店か」、そして、グループでの来店であれば、「家族での来店か」「友人同士等での来店か」といった客層を全てメモし、日々その結果を集計することで、来客層を可視化しよう提案した。

この提案を受けて、平日は「職場の同僚等のグループ客」、休日は「家族客」が多いことを明らかにした同社に対し、この顧客層へのアプローチを強化するため、注文頻度の高いメニューの抽出や、満足点・不満点を明らかにするアンケート調査を、同機関が用意したアンケートの記入様式を用いて実施しよう提案した。

成果・効果

改善策を自ら実行できる体制が構築され、来客数も増加

来客数の可視化に向けたアンケート調査の支援を通じ、アプローチすべき顧客層を明確化した同社では、同機関による支援開始から8ヶ月を過ぎるころには、自从来客層に合わせたメニューの改廃や忘年会等の季節ごとのイベントに合わせたチラシ配布等のプロモーション施策を立案・実行するようになった。その結果、前年比で110%以上の来客数の伸びを記録し、客数の増加傾向が続いている。

今後の取組

成功事例の共有を通じて、支援の質の向上を図る

これまで県内の中小企業・小規模事業者等に幅広い支援を提供してきた同機関では、職員の中に様々な支援の成功事例や成功に繋がった具体的な方法論等のナレッジが蓄積していると考えており、今後はこのナレッジを職員間で共有することで、支援の質の更なる向上を図りたいと考えている。

経緯

来客数を増加させるため、顧客層調査等の実施を決意

居酒屋とラーメン店を経営する有限会社タカアゼ(以下、同社)は、創業以来、美味しい料理があればお客様に来てもらえると考え、特段の販促活動はしてこなかった。しかし、近年の内食・中食志向の高まりから経営する居酒屋の来客数が伸び悩み、同社では独自に改善策を講じて客数回復に努めたが、同社が十分と考えるほどの客数増を実現できないでいた。そこで、メインバンクに相談したところ、えひめ産業振興財団(以下、同機関)の紹介を受け、同機関から、「顧客数を増やすためには、まず顧客層の現状を正確に把握することが必要」とアドバイスを受け、顧客層調査を実施など顧客数の増加に向けた取組を行うこととした。

取組・工夫

アンケートを実施し、客層や人気メニュー等を把握

同機関から来客層を可視化すべきという提案を受け、同機関が用意した記入様式を使用し調査を実施したところ、平日は「職場の同僚等のグループ客」、休日は「家族客」が多いという事実を把握することができた。

さらに、同機関からこの「職場の同僚等のグループ客」と「家族客」がどんなメニューを注文しているかを調査すべきと提案があり、実際に調査したところ、各顧客層に人気ではないと社が思っていたメニューが意外と多く注文されている実態が明らかになった。加えて、各顧客層が何に満足し、何に不満を持っているかを把握するためのアンケートも実施し、人数の多い顧客層の不満やニーズの把握に努めた。

成果・効果

メニューの改善等により、客数が前年比110%以上増加

同機関による来客層の可視化に向けたアンケート調査の支援を受けて、同社の主な顧客層やこの顧客層の不満やニーズを把握し、この調査結果を基に顧客層の好みに合わせたメニュー改良や新メニューの提供、不人気メニューの廃止等を実施。さらに来客層に合わせて忘年会等の季節イベントごとにチラシを配布する等のプロモーションを実施した結果、同社では前年比110%を超える来客数の伸長を実現することができた。

さらにこの取組の成果として、客数増の達成だけでなく、自身や従業員の意識改革にも繋がっている。今回の調査で具体的で適切な指示が出せるようになったことで、従業員が行動しやすくなり、その行動が次の成果につながることで従業員もお店の運営に参画している意識が芽生え、気付いたことや思ったことを指摘してくれるようになった。

新規店舗の出店に向け、資金調達や人材育成を実施

今後は新規店舗を出店したいと考えており、同機関に出店の際の資金繰り等について支援を受けながら、お店を任せられる人材の育成にも取り組んで行く。

立地選びや地域のニーズ調査を通して、 オートバイ販売・修理業の創業をサポート

認定
支援機関

松山商工会議所

商工会議所

〈所在地〉愛媛県松山市大手町2-5-7
〈設立〉明治15年 〈従業員数〉35名
〈認定日〉平成25年2月1日



MOTOGARAGE Hangout

中小企業・
小規模
事業者

機械器具小売業

〈所在地〉愛媛県松山市来住町1436-3
〈設立〉平成26年 〈資本金〉-
〈従業員数〉1名



相談者の長年の夢であった創業をサポート

経緯
販路拡大やマーケティング等に強みを持つ中小企業診断士等の専門家や地元の金融機関等とのネットワークを活用して、企業の相談内容に応じた支援の提供を行っている同機関は、MOTOGARAGE Hangout(以下、同社)の代表取締役である佐野氏(以下、同氏)から、同氏の長年の夢であった「オートバイの販売・修理業」の創業に向けた相談を受けていた。

そこで、同氏に対して、創業補助金(以下、同補助金)の活用を提案するとともに、創業支援を実施することとした。

顧客層に対応した候補地の調査を支援

支援内容・工夫
事業計画を策定する中で、店舗売上を左右する重要な要素である「出店場所」が確定していないことを受け、まずは立地選びに向けた支援を実施した。具体的には、主要顧客層の特定が必要であると考え、同社がターゲットとする顧客層が「20代以下のスクーター購買層」と「40-50代の大型バイク購買層」に大別できることを確認し、それぞれの世代に対応した条件である、「住宅街に住む専門学校生や大学生が多い。」「郊外の拠点としてマンションや社員寮等の建設が自然に進んでいる地域」を候補地の選定要件として提案した。

また、同氏から依頼を受け、潜在顧客数を把握するために、提案した立地条件から同氏が抽出した出店候補地別に、周辺住民の年齢層やバイクと購買行動が近いと想定される「嗜好品」の購入頻度、及び、競合店の数等を調査し、その結果を同社に伝えた。

好立地での出店により、出店直後から順調に売上を拡大

成果・効果
立地選定などの支援により、客層や人数なども見通しが立ち、その結果、同補助金の採択も受けることが出来た。好立地での出店を実現した同社では、出店直後から月に数台売り上げる等、順調に売上が伸びている。

今後は、店舗内外の商品陳列がやや煩雑であるなどの課題があるため、店舗内の顧客の移動等も踏まえた商品陳列案を提案し、改善に向けた定期的なフォローアップを常に提供したいと考えている。

WEBサイトの立上げなど創業支援の強化

今後の取組
本年度、創業に役立つ計画書の作成から補助金等の資金調達策、創業支援機関などの情報を集約したWEBサイト(まつやま創業マルシェ)を立上げた。今後は、「こころざし」の実現から経営の安定・拡大までを確かなものとして頂くため、創業者のネットワークづくりやビジネスチャンスの拡大支援など、常に起業家に寄り添うサポートを実施していきたいと考えている。

オートバイ販売、修理業の創業に向けた支援を依頼

経緯
主に中古オートバイの店頭販売及び修理を行い、一部インターネットを通じた全国への販売も実施している同事業者の代表取締役である佐野氏(以下、同氏)は、創業に向けた準備にあたり、バイクの販売店で勤務していた経験から従業員としての販売・営業方法は理解していたが、創業に関する許可申請等の手続きのノウハウや創業にかかる資金が不足していた。

そこで知人から紹介された松山商工会議所(以下、同機関)に相談したところ、税務署への届け出等の各種手続きの説明を受けたほか、資金調達手段として創業補助金(以下、同補助金)の活用も提案され、同機関の支援を受けながら創業することとした。

同機関の調査結果を踏まえ、最適な出店場所を確定

取組・工夫
事業計画策定に取り組む中で、同機関より、まず出店場所の選定に向けた支援の提案を受けた。当初、主に中古オートバイの価格相場を参考に、出店場所を選定するつもりであったが、同機関からターゲット層が多い場所を選ぶ事が重要との助言を受け、「スクーター等の小型バイクを購入する傾向にある20代以下」と「趣味等で大型バイクを購入する傾向にある40-50代」が集まりやすい「大学生や専門学校生、社員寮や住宅が集合している地域」の店舗候補地を複数抽出した。

さらに、各候補地の絞り込みに向け、周辺住民の年齢層、購買行動、競合店の状況等の調査を同機関に依頼し、その調査結果を踏まえ、競合店が少なくターゲットの往来が多い大通りに面した場所に出店を確定した。

20代以下の顧客層が出店直後の売上拡大を牽引

成果・効果
ターゲットや立地の絞り込みなどを行った結果、同補助金の採択を受けることができ、好立地での出店を実現した。同事業者は、20代以下の学生を中心としたスクーターや中排気量バイクの販売が好調であることから、出店当初の月3~5台から現在では月10台以上売り上げる等、順調に売上を拡大させている。

商品バリエーションを増やし、2号店も視野に

成果・効果
出店後のフォローアップとして、同機関から労務・経理関係はもとより、販路拡大・商品陳列に関するアドバイス等を継続的に受けており、特に今後は、店舗内外の商品を再配置し、より多くの顧客に入店してもらえ環境を構築する予定である。

また、創業して半年が経過し、売上は順調に伸びているが、現在では中古の国産車の販売が中心であるため、今後は新車の取扱いや外国産車の販売にも注力し、顧客の選択肢を増やしていきたいという。その後、安定的に事業を拡大し、資金上の余裕が生まれれば、2号店を立上げたいとも考えている。

データにより需要を裏付けし、 海底の掘削作業用の測定機器の改良を支援

認定
支援機関

矢野平八

税理士

〈所在地〉高知県高知市横浜新町2-1104-2

〈設立〉昭和62年 〈従業員数〉6名

〈認定日〉平成24年11月5日



パシフィックソフトウェア開発株式会社

中小企業・
小規模
事業者

情報サービス業

〈所在地〉高知県高知市本宮町105-22

〈設立〉昭和47年 〈資本金〉1,200万円

〈従業員数〉63名



経緯

自社製品の次世代機の開発に向けた計画策定を支援

税務申告や記帳代行といった通常の税理士業務以外に、同機関は、「資金繰り改善」や「経営改善・事業再生」等の企業支援に取り組んでいる。

自動倉庫や自動生産工場等の自動機械制御技術に特化したソフトウェアを開発するパシフィックソフトウェア開発株式会社(以下、同社)とは、以前に経理担当役員として勤務していた経験があり、現在は顧問税理士として財務に関する支援を行っている。

そこで、同社が自社製品として開発した、ニッチではあるが、非常に重宝されている「海底の土砂を掘る浚渫作業等に運用される超音波測深システム」を、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して改良したいという相談を受け、新製品開発支援を行うこととした。

支援内容・工夫

新製品の需要の客観的データの裏付けを提案

事業計画の策定にあたって、同社の分野がニッチであることから、市場において需要が安定的に見込めることを客観的に示すことが大事だと考え、同社の製品である浚渫作業等に運用される超音波測深システムを取り扱う顧客は日本で数社しかなく、同様の技術を保有する競合も少ないことから、まずは顧客における同社製品のシェア等を把握するよう勧めた。その上で、同社製品のニーズがどの程度あるかを予測し、計画を策定すべきと助言した。

成果・効果

次世代機の開発だけでなく、今後の営業活動にも貢献

同機関より客観的に需要を裏付けるべきといった提案を受け、業界シェア等の客観的なデータを用いて事業計画を策定した同社は、同社製品が市場に置いて占める割合を明確化するとともに、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用し、次世代機の製品化にも成功。

同社は今後、事業計画策定だけでなく、営業等の場でも、技術面に偏らず、同社製品がトップシェアである市場の動向を加味した説明を行うことで、自社製品の強みを効果的にアピールできるとみている。今後は、次世代機の汎用化にあたり、利益を確保するため、同社製品の原価計算や在庫管理等に関する支援を実施する予定だ。

今後の取組

税理士の企業支援業務の強化や促進を検討

同機関は、同機関が副会長を務める税理士会で「中小企業対策特別委員会」といった組織の立上げ等を通じて、税理士が経営改善等の企業支援業務も実施できる体制の構築に励んでいきたいと語る。

経緯

海底の状況を測定する自社製品の改良を決意

信号処理等の分野で長年培ってきた制御技術を生かし、自動生産工場の機械制御用ソフトウェア等の開発や、電気制御機械等の製造を行っている同社は、以前に初の自社製品として、海や川の水深を深くするため海底の土砂などを掘る浚渫作業において、海底の状況をエコーにより把握するために用いる超音波測深システム「Sea Vision」(以下、同製品)の開発を行った。その後、顧客の要望もあり、海水の濁りによるエコーの反射で、測定が不正確になることを回避し、かつ深度や障害物の形状まで認識できる次世代機の技術開発を検討していた同社は、顧問税理士である矢野税理士(以下、同機関)にもものづくり補助金(以下、同補助金)を活用した技術開発に必要な資金調達の支援を依頼した。

取組・工夫

業界シェアや自社の技術力を踏まえて事業計画を策定

同機関から、同社のニッチ製品に対する需要が市場において安定的に見込めることを客観的に裏付ける事業計画にするべきとのアドバイスを受けた同社は、同製品が現在業界シェア1位を争う製品になっており改良機に対しても操作性などの観点から継続して使用されることが想定できるため、安定した売上が見込めることや、同社の技術開発力により顧客が浚渫作業において求めている「海水の濁りがある状態での正確な測定」ができることから、専門的なニーズに応える製品の開発が可能となってきていることを事業計画に盛り込んだ。

成果・効果

業界シェアや取引実績等が効果的なPRコンテンツに

同機関から客観的に自社の需要を示すべきといった助言により、同社の市場における技術力の高さ等といった有望性を客観的に示すことができ、同補助金の採択にも繋がった。さらに、同補助金を活用し、次世代機の開発にも成功した。また営業活動等についても、これまで技術面のアピールに注力してきたが、同市場における確立したポジションを獲得していることをアピールすることで、国土交通省のNETIS(新技術情報提供システム)にも登録されるなど、同社製品のシェアや取引実績等もアピールしながら行うことも有効な手段であると発見できた。

自社製品の売上拡大に向け、更なる新製品開発も検討

今後は、次世代機に更なる改良を施し、浚渫効率に特化した製品の開発を検討しているという。さらに、売上に占める自社製品比率を高めるため、次の柱となる自社製品の開発を目指す。自社の制御技術が生かせる新製品を探索するため、社内で地場産業研究等を実施しており、近年では、同社の制御技術を活用した高知県産の楮(こうぞ)やイタダリの皮はぎ機の開発等、県の産業に生かせる製品開発も検討している。

新たな制御盤の開発等をコストの妥当性検証や 販売先候補の紹介等により支援

認定
支援機関

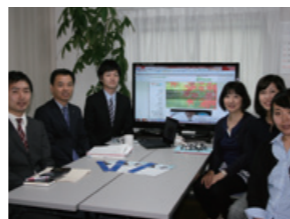
川原孝行

税理士

〈所在地〉福岡県筑紫野市原田5-6-13アイランドコート美しが丘301号

〈設立〉平成19年 〈従業員数〉6名

〈認定日〉平成24年10月16日



中小企業・
小規模
事業者

仁匠テック株式会社

業務用機械器具製造業

〈所在地〉福岡県福岡市南区若久5-16-6

〈設立〉平成25年 〈資本金〉200万円

〈従業員数〉1名



税務顧問先の新製品開発や販路開拓に係る支援を実施

支援先の中小企業・小規模事業者に対し、同機関は県内の同業他社の財務情報等との比較を通じ、課題の抽出から今後の対策検討に向けた支援を提供している。分別機等の機械設備等に活用される制御盤や分電盤の設計・製作を行う仁匠テック株式会社(以下、同社)とは、同機関の税務顧問先の経営者から、税務顧問を探していた同社の創業者である井手氏を紹介されたことをきっかけに知り合った。

その後、同社と税務顧問契約を締結することとなり、原料の選別を行うための分別機に活用される制御盤(以下、同製品)の開発資金にかかる相談を受けた。そこで、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、同補助金活用を通じた同製品の開発に加え、販路開拓に向けた経営支援を提供することとなった。

経緯

コスト等の妥当性を検証し、売り先候補の紹介も実施

まず、類似業界の中小企業等の売上・費用について調査を実施し、平均的な値を抽出。その後、同社が想定している売上・費用の見込みについてヒアリングを実施した上で、両者を突き合わせることで、妥当性を検証した。その結果、材料費等について過小に見積もっている事を指摘した。

また、同機関の顧問先で同社製品の売り先候補として考えられる製造業等を同社に紹介し、販路確保に向けた支援も提供した。

支援内容・工夫

製品開発を開始し、計画の適切なフォロー体制も確立

コスト等の妥当性の検証や売り先候補の紹介等を通じ、売り先や費用見込み等が明確になった同社では、同補助金の採択も受け、同製品の開発を開始することができた。その後は、同社を毎月訪問する中で、業績を定期的にモニタリングし、必要に応じて計画値を更新することで、適切な売上目標の設定と予実管理ができるようにしている。

成果・効果

経営改善計画の策定支援に取り組み、業績改善を支援

今後は、地域の中小企業や小規模事業者等に対して、経営改善計画の策定支援を行っていききたいと語る。現在は、債務償還年数(現在の債務を完済できる目安の年数)が10年を超える企業の洗い出しを同機関内で行う等の準備を進めているが、その後は経営状態の厳しい事業者の課題を見つけ出し、補助金などの行政施策の活用を提案しながら、支援を行っていききたいという。

今後の取組

原料選別の分別機に使う制御盤の開発を決意

分別機等の機械装置に付随する制御盤・分電盤の設計・製作・施工を行う同社は、創業者の井手氏(以下、同氏)が以前に勤めていた分別機等を製作する電気機械メーカーで培った制御盤等の機械製作ノウハウを生かして事業展開を行っている。

創業後間もない頃、税務に関する相談を行うため顧問税理士を探していた。そんな折、川原税理士(以下、同機関)を税務顧問とする知人から同機関の紹介を受け、同機関の税務顧問就任を依頼。その後、電池材料の選別を用途とする分別機に活用される制御盤(以下、同製品)の開発にかかる資金調達のため、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を考え、同機関による同補助金の活用を通じた支援を受けながら、同製品の開発、その後の販路開拓に取り組むことにした。

経緯

費用の見直しを行い、取引先候補との商談も実施

同機関からは、まず売上と費用の見込額について、類似業界の中小企業複数社の実績値と同社の見込みを比較してもらった。その結果、材料費等を一部過小に見積もっている事を指摘され、改めて類似のデータ等を参照しながら、数値計画における費用算出の根拠を見直した。

また数値計画を策定する中で、更なる販路開拓の必要性も感じ、同機関から紹介を受けた、同社製品の制御盤や分電盤を必要とする工場を有する企業と面会し、商談を行った。

取組・工夫

新たな制御盤を開発し、売り先のニーズも把握

同機関からコスト等の妥当性の検証や売り先候補の紹介支援を受け、売り先や費用の見込みが明確化した同社では、同補助金にも採択されたことで、同製品の製作に取り掛かることができた。また、同機関より紹介を受けた企業からも、同製品のニーズがあることを確認。

加えて、同機関から毎月の訪問時に、経営状況の分析・課題の抽出・翌月以降の経営計画の見直し支援を受けることで、適切な予実管理等が出来ている。

売上拡大に向けて、今後も販路開拓支援を実施

ニッチな製品を小ロットで生産・販売しているため、取引先の数に直結する事業構造である同社では、製品ラインアップの拡大を通じて、多様な企業のニーズに対応しやすくする必要があると考えている。このような取組に加え、同機関による取引先候補企業の紹介等も活用して、更に多くの製造業に自社製品を販売していききたいと考えている。

成果・効果

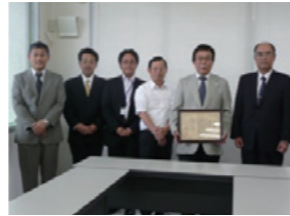
モーターの部品製造から完成品製造への 事業拡大に対し、ターゲット選定等を支援

認定
支援機関

鞍手町商工会

商工会

〈所在地〉福岡県鞍手郡鞍手町大字中山2768
〈設立〉昭和35年 〈従業員数〉6名
〈認定日〉平成25年4月26日



有限会社田尻電機製作所

中小企業・
小規模
事業者

電気機械器具製造業

〈所在地〉福岡県鞍手郡鞍手町大字上月字白水道913-3
〈設立〉平成元年 〈資本金〉300万円
〈従業員数〉18名



経緯

製造分野での支援実績を積むべく新製品開発を支援

中小企業・小規模企業に対する経営改善支援、及び、地元の特産品開発等を通じた地域振興を活動の柱とする同機関では、これまでは鞍手町が古くから農村地帯であったこともあり、農業分野での支援実績が多かったが、新たに製造分野でも支援を成功させ、同機関のノウハウとして蓄積したいと考えていた。

そのような中、大手電機メーカーの下請けとしてモーター導線部分の製作を行う田尻電機製作所(以下、同社)から、「法改正を機に高効率モーター(以下、同製品)の企画から製造まで自社で実施することで、新たな取引先を開拓し、低迷している売上の回復を図りたい」との相談があった。そこで、同製品の開発資金の確保するため、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、新製品開発のための支援を開始した。

支援内容・工夫

専門家の紹介など、新製品の用途に関する助言を実施

まず、事業計画の専門的な部分をサポートするためにモーター分野に詳しい民間のコンサルタントを紹介。同社では当初、同製品を「クレーンの巻上装置」に活用することを想定していたが、このコンサルタントから同製品は、従来のモーターでは不可能な強さのトルク(モーターを回転させるための力)を発生させるため、従来よりも小さな電力でパワーを生み出すことを鑑みて「電気自動車」などの成長分野での用途を想定することが望ましいとアドバイスを行った。

また、同社が補助金では賄えない部分の開発資金への融資を依頼するため、金融機関を訪問した際に、同機関も同行し、従来品よりも強いトルクの発生により電気自動車等の成長分野に活用可能であるといった同製品の有望性に関する説明のサポート等を行った。

成果・効果

自社製品開発のスタートを切ることに成功

新たな活用用途の提案や融資に向けた支援等により、同製品の販売先の分野等が明確化した同社では、同補助金の採択や金融機関からの融資も受けることができ、同製品開発のスタートを切ることに成功。

今後は同製品の实用化を目指す同社に対して、引き続き補助金等といった支援施策の情報を提供するとともに、それらの活用を支援したいという。

今後の取組

支援事例のノウハウを基に、製造業に対する支援を強化

同社の支援を通じて、製造業に対する支援事例を作ることができたため、各事業者の技術や事業形態に合わせて、適切な専門家を加える等して知識を補いながら、ノウハウの蓄積を継続し、製造業に対する支援を引き続き強化していきたいという。

経緯

売上回復をかけて自社製品のモーター開発を決意

モーター巻き線の製作を行う同社は、大手電機メーカー1社を主要顧客として、小ロットの特殊品を中心に取り扱っていたが、リーマンショックの影響で、顧客からの受注が減り、同社の売上は7割も減少した。

この問題を解決するため、法改正により低効率のモーターの販売が規制されることで、必要となる高効率モーター(以下、同製品)を、企画から製造まで自社で実施することとし、地元の鞍手町商工会(以下、同機関)に実現に向けた相談を実施。

当時、同製品開発に必要な資金が不足していたこともあり、同機関の提案を受けて、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を決意し、同機関の支援を受けながら製品開発に取り組むことにした。

取組・工夫

電気自動車分野もターゲットに加え、融資交渉も実施

まず、事業計画策定に向けて、同機関より紹介を受けたモーター開発に詳しい民間のコンサルタントに新製品の活用用途について相談を行った。その結果、従来よりも小さな電力でパワーを生み出すことができるといった同製品の特徴を踏まえると、電気自動車などにも応用が可能であるとの助言を受け、電気自動車向けの活用も想定し、計画の修正を行った。

さらに、金融機関に融資交渉を行う際は、同機関のサポートも受けながら、同製品であれば、低効率のモーターの販売が規制される状況下でも、安定して販売できる可能性が高いことや、電気自動車向けに活用可能であるといった有望性の高いものであることを説明した。

成果・効果

資金調達に成功し、モーター開発着手に成功

民間のコンサルタント等により新たなターゲット選定にかかる支援等を受け、同製品の販売先の分野等を明確化したことで、同補助金の採択にも繋がった。また、融資も受けることに成功したことで、同製品の開発に着手できた。

また、これまで下請けとしてモーター導線部分の受注生産のみを行っていたため、売上拡大に対して受け身な姿勢を取っていたと語る同社であるが、今回の開発を契機に独力で経営を安定させられる会社が変わろうと、工場の敷地を拡大する等、より積極的な姿勢で売上拡大に臨むことができるようになったという。

取引先の拡大を目指し、製品開発を継続

同社では、同製品の開発を実現し、現状の主要顧客以外の企業とも取引を実施する予定であるが、大手のメーカーと同様の領域では厳しい競争を強いられるため、今後も同機関からの継続的な支援を活用しながら、ニッチな領域の製品開発を実施していく方針である。

3Dプリンタの販売事業立上げに向け、 市場のニーズを明確化し出口戦略を提案

認定
支援機関

田辺高敏

税理士

〈所在地〉福岡県久留米市御井旗崎2-8-8
〈設立〉昭和56年 〈従業員数〉7名(パート・アルバイト含む)
〈認定日〉平成25年4月26日



株式会社ケンビル

中小企業・
小規模
事業者

無店舗小売業、情報通信機械器具製造業

〈所在地〉福岡県久留米市荒木町荒木1532-1
〈設立〉平成20年 〈資本金〉500万円
〈従業員数〉9名



経緯

小売業等から製造業への参入に向け、計画策定等を支援

久留米市を中心に福岡県、佐賀県を活動範囲とする税理士である同機関は、行政書士としての活動もっており、税務支援だけでなく、許認可関係、行政手続き関係のサービスにも強みを持って支援を行っている。

同機関が顧問税理士を務め、玩具やゲーム等をインターネットで販売する株式会社ケンビル(以下、同社)は、新たに従来の市販品よりもスピードが速い3Dプリンタの製造・販売事業の立上げを計画しており、同機関に事業の進め方を相談していた。

その中で、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用に向けた支援を依頼され、事業計画策定の支援も含め、新事業の立上げを支援することとなった。

支援内容・工夫

市場調査を通じてニーズを明確化し、販売戦略等も提案

事業計画の策定にあたって、まず、同機関が3Dプリンタ市場の調査を行ったところ、3Dプリンタは現状では海外製品が主流であり、スピードの遅さに加えて、メーカーのメンテナンスのサポート体制が弱いことが課題であることが確認できた。そのため、同社に対して、製品の機能だけでなく、メンテナンス体制を強化し、市場のニーズを満たすサービスもセットで提供することを提案した。

また、同社が開発中の3Dプリンタを実際に確認し、スピードが速いだけでなく、音が静かであることも特長として挙げられたため、静かなプリンタとして一般個人向けに販売することを検討するよう助言した。

成果・効果

市場のニーズを踏まえた新事業の立上げに成功

同機関が行った市場調査や結果に基づく提案等により、メンテナンス強化の必要性等市場ニーズも踏まえた新事業の特長が明確となり、同補助金の採択にも繋がった。その結果、採択された同補助金を活用しながら3Dプリンタの開発・製造を進めることができ、新事業の立上げに成功した。

今後の取組

経営者のパートナーとして、幅広く経営を支援

経営支援の活動は税理士としての付加価値を高めることに有効であるため、今後も積極的に実施していきたいと考えている。顧問先を対象に、同機関で補助金等支援施策についての説明会を開くことも計画しており、経営者の身近なパートナーとして、幅広く支援していきたいとしている。

経緯

3Dプリンタの製造分野への新規参入を決意

プラモデルや玩具、ゲーム等を、インターネットを通じて国内外へ販売している同社は、商材として、3Dプリンタの材料となる樹脂素材も販売する中で、3Dプリンタ本体についてもユーザーの目線から使い勝手等について研究を重ねていた。その中で、従来の市販品の3Dプリンタのスピードの遅さに課題を感じており、これを改善するため、3Dプリンタの自社開発を開始。可動部の部品を従来品より品質の高いものに変える等、構造面の改造を行った上で、新事業として3Dプリンタの製造・販売事業の立上げを計画した。

立上げにあたり、資金が不足していたため、補助金が受けられないかどうか情報を探していたところ、小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の制度があることを知り、かねてから顧問税理士として付き合いのあった田辺税理士(以下、同機関)に支援を依頼し、新事業立上げに取り組むこととした。

取組・工夫

販売後のサポート体制の強化と販売戦略を明確化

事業計画の策定に当たり、同機関から3Dプリンタ市場に関して既存製品はスピードだけでなくメンテナンス体制も弱いという市場調査の結果とその強化をすべきという提案を受け、事業化に向け、開発担当者をメンテナンス担当者として任命する等、サポート体制を整えた計画とした。

また、同機関に開発中の3Dプリンタを実際に確認してもらった結果、一般個人用に静かさを売りとして販売することの提案を受けたため、販売戦略を明確化するとともに、販売時のアピールポイントとして、スピードだけでなく静かさも押し出すよう、インターネット販売ページでの広報のしかたを変更する等、広報計画を修正した。

成果・効果

3Dプリンタの開発も始まり、新事業の立上げを実現

市場調査の支援等を受け、メンテナンス強化の必要性等市場ニーズを踏まえた計画を見直した同社は、新事業の特長が明確となり、同補助金の採択にも繋がった。その後、同補助金を活用し、3Dプリンタの開発・製品化にも取組み始め、新事業の立上げを実現した。

また今後、販売を開始した後は、現業のインターネット販売において、モーターやベルト等、3Dプリンタ用のパーツなどの販売を拡充することで、相乗的に売上が伸びることも見込んでいる。

将来的には海外での販売も目指し更なる開発を進める

今後は、3Dプリンタの販売開始を目指していく予定であるが、その中でスピードや静かさの追求をさらに進めるべく継続的に技術開発も行う予定である。また、将来的には、同機関からの支援なども検討しながら、プラモデルや玩具の販売サイトを海外向けにカスタマイズして、海外販売を強化することも考えている。

販売ターゲット設定や資金計画作り等で、差別化のための新たな弁当箱開発を支援

認定
支援機関

前田俊雄

税理士

〈所在地〉福岡県北九州市八幡東区祝町2-6-8

〈設立〉昭和57年 〈従業員数〉7名

〈認定日〉平成24年11月5日



ベストフーズ株式会社

中小企業・
小規模
事業者

持ち帰り・配達飲食サービス業

〈所在地〉福岡県北九州市小倉北区許斐町1

〈設立〉平成5年 〈資本金〉3,000万円

〈従業員数〉70名(パート・アルバイト含む)



他社との差別化を図るための新しい弁当箱開発を支援

中小企業に対して、税務・会計業務、事業承継・資産承継支援を中心とし、セミナーやコンサルティング等総合的な支援を行っている同機関の前田副所長は、企業向け社食運営・弁当の製造販売を行うベストフーズ株式会社(以下、同社)の永田社長(以下、同氏)と長く友人関係にあった。

その関係から、同社が他社との差別化を図るために、主力事業である事業所内向け弁当販売において、新商品開発を考えていることについて同氏から相談を受けていた。そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)を活用して新たな弁当箱の開発に着手することになり、同補助金を活用した新商品開発のための支援をすることとなった。

経緯

ターゲット設定と資金面の助言を実施

同氏は、製品イメージや部材調達に関する構想は持っていたが、開発後の事業化を見据えると、製品のターゲットや想定する販路を踏まえた売上計画策定、また投資回収に向けた資金計画策定が不足していると同機関は考えていた。そこで、弁当箱の販売ターゲットの設定、これらターゲットに対してどの程度販売可能かといった点について、売上計画策定に向けたアドバイスを行った。

また、外注費の発生時期が資金繰りの面で適切となっているかといった点や、販促費などマーケティングに要する費用が適切に計上されているかなど、資金面を中心としたチェックを実施し、資金計画策定のアドバイスを行った。

支援内容・工夫

開発の目処が立ち、事業化に向けて販路開拓も着実に進行

将来的な事業化を見据えたターゲット設定や販売予測に関する支援等により、売上の見込みも明確になり、同補助金を受けることにもつながった同社は、新たな弁当箱の開発を進め、デザインなど細部の詰めを残してほぼ完成に至った。

さらに、既存事業とはターゲットが異なるため、早めに販路を開拓することが必要であるとアドバイスを行ったことにより、開発中から販路の開拓に向けて積極的に交渉を進めるなど、迅速な事業立上げに向けて着実に準備を進めている。

成果・効果

「100年企業」を育てるため、事業承継支援等に注力

同機関は、長く引き継いで存続できる「100年企業」を育てることをテーマとしている。そのため、事業承継や後継者教育など、中小企業等が抱える課題に対し、積極的な支援を行っていききたいとしている。

今後の取組

価格競争脱却に向け「温められる弁当箱」の開発を決意

企業内の社食の運営を事業の柱とする同社は、もう一方の主力事業である事業所内向け弁当販売において、差別化が難しく、価格競争に陥りがちになっていた。そうした中、同社は「おいしい」と人が感じる要素として「温度」に着目し、他社との差別化を実現するため、5年ほど前から弁当を温められる容器の研究を進めてきたが、発熱量が不足するなど、実用化には至らなかった。

その後、「温められる弁当箱」を実用化するために、行政機関に相談したところ、開発資金の調達方法としてものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を勧められた。そこで、同社の永田社長(以下、同氏)は、長く友人関係にあった前田税理士(以下、同機関)が経営する税理士事務所の副所長に、同社の事業内容や「温められる弁当箱」の構想について相談し、同機関の支援を受けながら、新商品開発を実施することとなった。

経緯

販売ターゲットや資金面を考慮した計画を策定

新商品開発を進めるに当たり、開発・製造に関わる点は同氏の構想をもとに計画作りを行ったが、あらかじめ事業化を見据え、売上や資金計画などを策定すべきという同機関からアドバイスを受け、販売ターゲットを全国の事業所内向け弁当の販売事業者と設定するなどの検討を行い、売上計画の策定を行った。また、将来的な投資回収は可能か、外注先へ支払やタイミングは合理的か、販促費用といった必要となる経費が過不足なく計上されているかといった点について同機関からの指摘を受け、支出の内容と発生時期、支払先、金額、といった支出計画を詳細化し、売上見通しと対比して資金繰り面で無理のない資金計画の策定を行った。

取組・工夫

「温められる弁当箱」の発熱技術の開発に成功

販売ターゲット等も設定し、売上げ予測も明確になった同社は、同補助金にも採択され、新商品の発熱技術の開発にも成功。現在は、容器のデザインや使用する素材等について検討しており、試作品の製作にも取り組んでいる。また、想定される製造コストを踏まえて販売価格も検討するなど、事業立上げに向けた準備を進めている。

女性向けの新たな販路開拓に向けた交渉を開始

当初、想定していた容器は、事業所内向けの弁当を販売する際に、容器を回収することで使い回しができるように活用することを想定していたが、開発中に改めてターゲットを検討する中で、より多くの販売を期待できるという観点から、一般消費者向け(特に弁当を持参する割合の高い女性)に市販される弁当箱として機器自体を販売することを考えている。今後は、女性が多く訪れる都市部に展開する大手ホームセンターチェーン等との具体的な交渉を開始する等、新たな販路開拓に向けて取り組み始めている。

成果・効果

工物品質向上に向けた土壌攪拌状態計測装置の開発に対し、市場動向調査等を支援

認定
支援機関

有田商工会議所

商工会議所

〈所在地〉佐賀県西松浦郡有田町大樽1-4-1
〈設立〉昭和22年 〈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

株式会社セリタ建設

総合工事業

〈所在地〉佐賀県武雄市朝日町大字中野10153-4
〈設立〉昭和44年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉31名



経緯

工物品質の向上に取り組む事業者の新製品開発を支援

「ジャパンブランド育成支援事業」を活用して有田焼の海外展開に取り組むなど、有田町の中小企業や小規模事業者等の経営を支援している同機関は、建設業を営むセリタ建設(以下、同社)から、軟弱地盤の強度向上のために実施する工事の進捗状況を可視化するための新製品開発に関して相談を受けた。

その中で、同社は工物品質を左右する土壌の攪拌度合いが把握できないという課題を持っており、その解決のため攪拌度合いを把握する装置の開発に向けてものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を検討していた。そこで、同補助金の活用を含めた新製品開発を支援することとなった。

支援内容・工夫

市場動向調査や競合他社の技術について調査を実施

まず、今回の支援に当たっては、専門性を有する案件であった為、同社へのヒアリングに注力した。同社と共に業界団体の統計データ等を活用し、地盤改良工事に関する市場規模や最近の動向を調査した。その結果、同社の過去の工事受注実績も勘案し、十分な成長性が見込まれるとのアドバイスを行った。

また、開発した製品を顧客にアピールするためには、技術面での新規性や、競合他社製品と比較しての技術的優位性を明確化すべきと考え、他の競合会社の製品のスペック等の調査を実施した。その結果、同社の開発する技術が他の既存製品にはない強みを持つことを確認した。

成果・効果

新製品開発に成功し、工事の質も向上

市場動向や競合他社の技術に関する調査等の支援により、新製品の新規性や市場の成長性も明らかになり、同補助金の採択にも繋がった。その結果、同補助金を活用して、同社は製品の開発に成功。施工状態を数値で客観的に把握することが可能になったことにより、工事の質の向上にも貢献しているという。

今後も、開発した製品の改良に向けた専門家の派遣や、開発に必要な資金調達に向けて、金融機関等他の支援機関とも連携しながら支援を行っていきたいと考えている。

今後の取組

情報発信や専門家派遣などを通じ地元企業等を支援

認定支援機関の関与が必要となる施策の活用を契機として、同機関が支援する中小企業・小規模事業者は多くなっている。今後は、中小企業支援施策等の情報発信を積極的に行うとともに、専門家の派遣を活用することで、地元企業や事業者の支援を行っていきたいとしている。

経緯

土壌攪拌状態の数値化を可能とする新装置開発を決意

地盤改良工事が売上の8割を占め、特許を取得したマッドミキサー工法(軟弱地盤において、土と固化材を連続混合することで安定と強度を高める工事手法)による工事を強みとする同社は、数年前から地盤改良工事の品質を左右する土壌の攪拌度合いを把握するために、温度や湿度を計測することでこれらを数値化できる装置の開発を検討していた。

その開発費用にものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を検討し、地域の中小企業支援に熱心な有田商工会議所(以下、同機関)に支援を依頼。同補助金の活用を含めた同機関の支援を受けながら、新装置開発に取り組むこととした。

取組・工夫

攪拌度合いの把握頻度など、新装置の新規性等を明確化

まず、同機関との調査から、新装置を活用した地盤改良工事市場の成長性を裏付ける結果を受け、新規受注の見込みを推計、事業計画に反映した。

また、地盤改良工事における施工状態の可視化技術という高度な専門知識が要求される技術開発であるため、技術面での新規性や、競合他社製品と比較しての技術的優位性を明確化すべきと同機関からアドバイスを受け、競合する類似技術の有無など、開発する技術の新規性や優位性について確認調査を実施。

競合会社の性能や価格などの調査結果を受けて、技術の新規性や、リアルタイムで攪拌度合いを把握できることなどをアピール材料として差別化ポイントを明確化した。

成果・効果

新装置の開発により、ゼネコンからの共同研究のオファー

同機関による市場動向や競合他社の技術に関する調査により、新技術の新規性や優位性が明らかになり、同補助金にも採択された。その結果、同補助金を活用して、土壌の攪拌度合いを数値で把握できる新技術の開発に成功した。

その後、開発した装置を、土木技術開発を行う企業が参加する展示会に出展したところ、品質管理をリアルタイムにできる部分に魅力を感じたゼネコンから共同研究の提案を受けるなど、同業者から注目を集めているという。

全国展開も見据え、販路開拓や新たなニーズ発掘を強化

今後は、販路開拓に向けた取引先・連携先の紹介や、土壌改良工事に留まらない新たなニーズに関するアドバイスなど、同機関による支援を活用しながら、開発した装置の技術的有用性に関する認知度を高め、将来的には全国展開にまでつなげたいと考えている。

市場調査等を通じ、燃料電池自動車の普及を見据えた電装品事業の立上げを支援

認定
支援機関

佐賀県商工会連合会

商工会

〈所在地〉佐賀県佐賀市白山2-1-12佐賀商工ビル6階
〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉136名
〈認定日〉平成25年2月1日



中小企業・
小規模
事業者

聖徳ゼロテック株式会社

金属製品製造業

〈所在地〉佐賀県佐賀市西与賀町大字高太郎172
〈設立〉昭和50年 〈資本金〉3,000万円
〈従業員数〉29名



燃料電池自動車の普及を見据えた新事業立上げを支援

佐賀県内の商工会を統括・サポートしている同機関は、県内の各商工会に寄せられる支援の難易度が高い相談について、弁護士等の専門家派遣等を活用するなど、各商工会の会員企業からの経営相談を受けている。

以前にサポイン事業の支援をした事をきっかけに知り合った自動車の電装品の金型製造・販売を行うメーカーである聖徳ゼロテック株式会社(以下、同社)は、将来の燃料電池自動車の普及に対応するため、自動車用電池等の精度の高い電装品の金型の開発に必要なプレス加工設備の導入を検討しており、それに向けて、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を考えていた。そこで、同社から設備導入支援の依頼があり、同補助金の活用を含めた同社の新事業立上げに向けた支援を決定した。

経緯

試作依頼件数等を基に、新事業の事業規模等を予測

事業計画の策定にあたっては、導入する設備の投資額が大きく、同社にとって大きなチャレンジとなるため、既に同社が部品メーカーから受けていた電装品の試作依頼等の打診の件数や規模を踏まえて新事業の事業規模を予測し、売上計画や利益計画等、数値面での計画の実現性についての検証を実施。また、同補助金と併せて検討していた融資についても、支払額や返済期間、同補助金の入金時期を加味して、売上計画に対して支払計画に無理がないことの確認を行った。

さらに、新事業の推進に向けては、製造設備の導入だけでなく、それを活用するための後継者の育成も必要であると判断し、同社の次期社長向けに後継者向けセミナーの紹介も行った。

支援内容・工夫

新たなプレス加工設備の導入で、新事業を立上げ

事業規模の予測や支払計画の確認等により、新事業の利益等が明確化され、同補助金の採択にもつながった。その結果、同補助金を活用して、新たなプレス加工設備を導入し、新事業の立上げに成功した。今後は、まず同社の自動車用電池等の電装品の金型の販売拡大につなげるべく、燃料電池自動車に関する展示会や商談会等の情報を、積極的に伝えるなどの支援をしていきたいとしている。

成果・効果

会員企業規模に合わせた販路拡大支援など支援を強化

近年、会員企業から販路拡大に関する支援依頼が増えているため、会員企業向けに首都圏の小規模なバイヤーとの商談会を企画する等、商工会の会員企業規模に合わせた形で、販路拡大に向けた支援活動を強化していきたいと考えている。

今後の取組

燃料電池自動車向け電装品事業の立上げを計画

主に自動車向け電装品の金型の製造・販売を行う事業者である同社は、外部委託を行わず、社内で設計から製品の完成まですべて行えるため、受注から完成までのスピードが速いことが特長である。

今後、燃料電池自動車が普及すると、現行の自動車よりも精度の高い電装品が求められると予測し、燃料電池自動車向けの精度の高い電装品金型を開発・販売することで、同社にとって次世代の事業となる新事業を立上げたいと考えていた。その実現に向けては、より精度の高いプレス加工設備が必要であり、導入に向けて、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を計画。以前に支援を受けた事がある佐賀県商工会連合会(以下、同機関)に力を借りながら、新事業立上げに取り組むこととした。

経緯

市場データを踏まえた計画を策定し、人材育成も実施

同機関からは、新事業における導入設備の投資額が大きかったため、既に同社が部品メーカーから打診を受けていた電装品の試作依頼等の情報を元に、同機関に事業規模を予測してもらった上で、売上や利益等、数値面から計画の実現性の確認を受けた。その結果、それまで根拠に乏しかった売上計画や利益計画に、具体的な取引先や金額を加え事業計画をブラッシュアップした。

また、設備導入に伴う融資についても同機関から支払額や期間のチェックを受け、売上げや同補助金の入金時期等も加味しながら、事業に影響を及ぼさないよう支払計画を策定した。

さらに新事業を担う予定の次期社長に対して、同機関等から紹介を受けた後継者セミナーに参加させるとともに、技術人材育成に向けて、金型製造の基礎技術等に関する勉強会やセミナーに、従業員を参加させた。

取組・工夫

設備導入による新事業立上げに加え、社員の意識も向上

事業規模の予測や支払計画の確認等により、新事業の利益等が明確化され、併せて同補助金を受けることもできた同社は、プレス加工設備を導入し、金型開発に向けた基礎技術の研究を現在行っている。

また、従業員が勉強会等に参加することで、仕事に対する理解が深まり、モチベーションも上がった。そのため、フライス加工やワイヤーカット加工といった加工手法を始めとする様々な技能士の資格に対して、手当を出すように社内制度を変更し、積極的に奨励するようになったという。

未来の自動車時代の事業化に向けて準備を推進

今後は、新事業を成功させるべく、金型開発を進めるとともに、自動車が無人化する時代の到来に向けては、より品質が大事になってくると予想し、国内で100%安全なものを製造し、保証する技術の獲得に向け、勉強や研究に余念なく取り組んでいる。

成果・効果

事業計画策定・資金調達等の多面的な助言により、 地元での洋菓子店創業を支援

認定
支援機関

吉崎市商工会

商工会

〈所在地〉長崎県吉崎市郷ノ浦町本村触490-9

〈設立〉平成17年 〈従業員数〉13名

〈認定日〉平成25年3月21日



パティスリー カプリチオ

中小企業・
小規模
事業者

飲食料品小売業

〈所在地〉長崎県吉崎市郷ノ浦町郷ノ浦222-1

〈設立〉平成26年 〈資本金〉-

〈従業員数〉2名



支援事業者の令息の創業をサポート

市内の中小企業・小規模事業者等を対象に経営改善普及事業(税務相談、金融相談、経営革新、事業承継等)を展開する同機関は、共同販売促進事業(市内商店のセール・キャンペーン企画)等の地域産業の活性化施策も手掛けている。

洋菓子製造販売業のパティスリー カプリチオ(以下、同事業者)から、代表の父親が同機関と交流があったため、創業に向けた相談を受け、創業補助金(以下、同補助金)等を活用した資金調達を含めた創業支援を行うこととなった。

経緯

競合状況等を分析し、ターゲット設定等を支援

事業計画策定では、人口・家計調査データによる市場動向分析、及び出店予定地や競合店近隣の交通量調査結果を用いた売上予測といった数値計画策定を支援したほか、客層・店舗・商品・用途(自宅用/贈物用)の4つの観点で他店との競合状況等が分かるポジショニングマップを作成し、コンセプト、ターゲット等の設定を支援した。

また、資金調達面では、同補助金のほか市の利子補給制度の活用を支援するとともに、融資獲得のため金融機関の面接に同行した。

支援内容・工夫

信頼性の高い事業計画により順調に創業

信頼性の高い事業計画を策定した同事業者は、同補助金に採択され、また、満額融資を受け、希望どおりの設備を購入して創業。業界・競合分析や市場調査を指導したことで、同事業者が狙うポジションやターゲットが明確化したこともあり、業績も順調に推移している。

同事業者の地元での創業に対する想いの強さ・解決すべき問題に立ち向かう姿勢の継続に、進捗管理等の密な支援によって貢献できたと同機関は考えている。

成果・効果

コンサルティング機能を高め、伴走型の支援を実施

様々な中小企業施策が設けられる中、今後は商工会でもコンサルティング機能の必要性が高まると同機関は考えている。そこで同機関は、経営計画書作成セミナーや個別の経営計画策定支援等、小規模事業者の将来を見据えた伴走型の取組支援を企画し、継続的に実施する方針だ。

今後の取組

幼少期からの夢である地元での洋菓子店創業を目指す

洋菓子を製造販売する同事業者は、地元食材の活用と、極力冷凍をしない製造方法により新鮮な製品を提供することをポリシーとしている。

同事業者の松原代表(以下、同氏)は、同じく市内で印刷業を営む父と交流のあった吉崎市商工会(以下、同機関)に、幼少期からの夢だった市内での洋菓子店の創業に関する相談をしたところ、同機関から当初見積もっていた必要資金では不足している旨の指摘を受けたため、同機関の支援を受け、創業補助金(以下、同補助金)を活用しての資金調達等を行い創業を目指すこととした。

経緯

観光客もターゲットに加えた事業計画を策定

同機関から経営指針・進捗管理のためにも事業計画が必要との助言を受け、支援を受けながら策定を開始した。策定に当たっては、同機関から提供された人口・家計調査等の統計や以前勤務していた同業の他店舗・知人の店舗の売上調査等のデータを用い、さらに自身で近隣道路の交通量調査も行い、来客・売上予測を行った。また、観光客数統計から見ても、地元だけでなく観光客に対して吉崎市の食材を使った洋菓子をアピールできる可能性があることを整理した。

また、同機関から、事業計画の策定支援以外にも、創業において必要となる税務、会計、契約に関する指導があり、そこで得た知識も活用しながら創業に向けて取り組んだ。

取組・工夫

創業に成功し、計画以上の売上も実現

事業計画で事業の実現性を明示したことにより、自店の強み・目標を明確に認識でき、また、金融機関等の第三者を納得させる材料を得ることができ、融資も受け、同補助金等の支援施策を活用し、創業に成功。現在、業績は売上計画以上に推移しているため、同事業者の経営の信頼性はさらに上がっていく見通しだ。

洋菓子を通じた地域の活性化を目指す

同店では、今後も同機関からの支援を受け、営業を軌道に乗せて利益を出すとともに、洋菓子を通じて過疎化する島を活性化することを図りたいという。その一環として、飲食店営業の許可を取得し、イートインスペースを設けることを次なる目標に掲げている。「店舗のイメージアップに繋がりたい。カプリチオでの飲食がステータスになればよいと考えている。」と同氏は語る。

成果・効果

医療機器開発への参入に向けた支出計画の精査や会計システムの導入を支援

認定
支援機関

K&I久峨税理士事務所

税理士法人

〈所在地〉熊本県熊本市中央区琴平本町11-13
〈設立〉昭和43年 〈従業員数〉18名
〈認定日〉平成24年11月5日

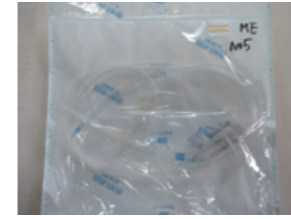


株式会社上村エンタープライズ

中小企業・
小規模
事業者

電子部品・デバイス・電子回路製造業

〈所在地〉熊本県菊池郡大津町大林1017-1
〈設立〉昭和59年 〈資本金〉3,000万円
〈従業員数〉23名



経緯

新事業分野での研究の商品化に挑戦する事業者を支援

毎月、支援先の財務状況について前年同月比との比較や同業他社との比較等を通じて課題を抽出し、どのような対策を講ずるかをアドバイスする同機関は、主に半導体用部品の開発・製造を行う株式会社上村エンタープライズ(以下、同社)に対し、10年以上税務顧問を務め、これまで月々の帳簿の確認と月次報告書の作成、経営の問題点の抽出と改善策の提案を行ってきた。

従来、半導体用部品の製造を行っていた同社だが、新たに医療機関からの依頼で、ALSや筋ジストロフィー等自分で呼吸できず人工呼吸器を利用している患者向けの発声補助装置の研究に取り掛かっていた。その製品化に向けた試作品の開発費用を調達する必要性から、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を決意。そこで、長年支援を実施してきた同機関に相談があり、同補助金活用を含めた新製品開発に関する支援を提供することとなった。

支援内容・工夫

支出計画の精査に加え、会計システムの導入を支援

医療分野が同社にとって新規分野であることから、重大な費目の見落としが発生しやすいと考え、同社が策定した支出計画について、抜け漏れがないかを確認。その結果、同社が計画した人件費や材料費等に見落としがあったため、修正するようアドバイスした。

また、同機関が所属する税理士関連団体が提供する会計システム上で、同補助金事業の遂行に必要な費目等が自動で抽出されるような設定を行い、管理面での業務負荷の軽減を行った。

成果・効果

試作品の完成を実現。社内の会計処理能力も向上

支出計画の精査や会計システムの導入支援により、正確に費用を見込めるようになった事等により、発声装置として必要な精度を持った試作品の完成に漕ぎつけることができた。また、試作品開発時に、会計処理に関する指導等を行ったことで、会計担当者の会計能力が高まったことも副次的な成果だと認識している。

今後は、毎月、同社と実用化に向けた課題等を話し合う場の中で、販売開始に向けて必要となる資金の確保等に向けた支援を実施したいと考えている。

今後の取組

支援施策の情報提供等も含め、中小企業等の支援を強化

今後も、引き続き支援施策等の情報提供や、5カ年経営計画策定等の支援を通じて、認定支援機関としての中小企業・小規模事業者支援を強化していきたいと考えている。

経緯

医療機関から依頼を受け、医療機器の開発に挑戦

樹脂加工の高い技術力をベースに半導体用部品の製造を行う同社と、K&I久峨税理士事務所(以下、同機関)とは10年以上に渡り、税務顧問として月々の会計監査や同機関の主催するセミナー等を通じて、継続的に財務に関する支援を受ける関係であった。

同社では7年前に医療機関から、気管切開式人工呼吸器を使用している患者向けの発声装置の開発依頼があり、これまで同社内で費用を捻出し研究を続けていた。そのような中、ものづくり補助金(以下、同補助金)の存在を知り、同社では製品化に向けた試作品の開発費用として活用を決意。同社の事業内容を既に把握していた同機関による支援を受けながら、同補助金活用を通じた製品開発に取り組むこととした。

取組・工夫

支出計画の修正や会計システム導入で業務負荷を軽減

同社にとって新規分野での製品開発であることから、同機関に、同社が既に策定した支出計画上の項目に抜け漏れがないかの確認を受けた。その際、人件費等の費用項目毎に想定される支出について、同機関から一部の人件費や材料費に抜け漏れが生じていることを指摘され、製品開発に費やした過去7年間の支出を洗い出し、改めて費用に抜け漏れがないかを確認した上で、支出計画の修正を実施した。

また、同機関より、同機関が所属する税理士関連団体が提供する会計システム上で、補助金事業に必要な費目を自動で抽出するための設定をしてもらうことで、業務負荷を軽減し、製品開発に邁進できた。

成果・効果

試作品開発に成功し、事業承継の準備も開始

同機関による支出計画の精査や会計システムの導入支援により、必要な費用項目等を明確化したことにより、試作品の開発に成功した。

また、今回の試作品開発を、同社社長の子息であり営業グループリーダーでもある上村氏(以下、同氏)に、権限を委譲して行わせたことで、同氏が製品開発の意義や今後の定量的な販売目標、利益を挙げるための支出目標を認識し、経営レベルの視点で事業計画を検討できたことが、今後の事業承継の準備にも繋がった。

医療機器メーカーとしての認可を取得、実用化へ加速

今後は、実用化の目途が立ち次第、医療機器製造にも本格的に取り組んでいく予定だが、2015年1月には先行して医療機器製造業の業許可を取得し、販売に向けた動きを加速させている。また、今後も同機関から補助金を始めとする支援施策の紹介等の支援を受けながら医療分野での開発を継続していく。

資金力・会計能力強化に向けた支援を通じて、 地元の農作物を活用した創業を支援

認定
支援機関

西展宏

税理士

〈所在地〉熊本県熊本市中央区坪井1-6-17

〈設立〉昭和60年 〈従業員数〉4名

〈認定日〉平成24年11月5日



友家堂

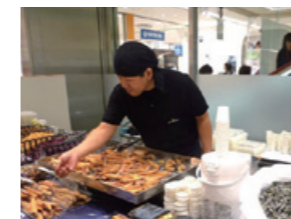
中小企業・
小規模
事業者

飲食料品小売業

〈所在地〉熊本県熊本市西区二本木4-4-1(事務所)

〈設立〉平成25年 〈資本金〉150万円

〈従業員数〉3名



経緯

地元の農作物を活用した創業に係る資金の調達を支援

「税務・会計」と「経営コンサルティング」の両視点からサービスを提供し、顧客の会計業務の支援や、経営計画策定の指導等の経営アドバイス等を行っている同機関は、熊本県産の芋を使用し、全国の百貨店で催事出店事業を行う友家堂(以下、同事業者)の社長が、創業前に従業員として働いていた企業の顧問税理士をしていた関係から知り合いであったため、創業前から相談を受けていた。その中で、同事業者に対し材料仕入れや設備投資にかかる資金調達等の創業の支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

融資、補助金両面での資金調達と会計ソフト導入を支援

まず、運転資金の調達先として、金融機関から資金調達を行うことを目指した。その対策として、新事業が中期的な継続事業であることを示すため、3年先まで想定した事業計画を策定するようアドバイスを行った。さらに、交渉にも同席し、同事業者の説明を補足するなどの支援を行った。

また、材料費や設備導入資金の調達先として創業補助金(以下、同補助金)の活用も提案した。

その他、同事業者の会計業務の負担を軽減するために、会計ソフトの導入支援を行った。具体的には、当時控えていた消費税率の変更にも対応できるように設定を行った上で、操作指導も行った。

成果・効果

創業を実現し、事業計画よりも大幅な売上げ拡大を達成

中長期的な計画策定等を行い、進捗に合わせた課題の整理やその対策なども立てられた結果、融資及び補助金も受けることに成功した。両資金を活用することにより、創業を実現することができ、売上が当初計画した目標よりも2倍程度拡大した。

今後も新たな百貨店などへの販路拡大を目指す同事業者に対し、金融機関等と連携を取り、融資や支援施策の必要なタイミングを見据えた、同事業者の事業拡大の支援を行っていききたいとしている。

また、月次監査の際は、導入した会計ソフトを活用し、同事業者の経営状況のモニタリングを行っている。

今後の取組

中小企業診断士等の他機関と連携し、支援体制を強化

現在、中小企業診断士など他業種の人材と連携し、中小企業・小規模事業者等を支援する団体を結成しており、様々な業種の人材を揃えることで支援の幅を広げ、ワンストップでの支援を行うことを目指している。また、支援のきっかけとして、セミナーを定期的に主催し、地元の事業者との接点を増やしている。

経緯

地元産さつまいもを用いた食品事業の創業支援を依頼

百貨店の催事場に出店し、熊本県産のさつまいもをその場で調理「いきなり団子」や「かりんとう」に加工し、販売を行っている同事業者は、同事業者の社長が創業前に働いていた企業の顧問税理士であった西税理士(以下、同機関)に創業への思いを伝えており、創業前から出店先や商品展開などの事業構想に対するアドバイスといった創業にかかる支援を受けていた。その中で、さつまいもなどの材料仕入れや調理器具などの設備投資を検討するにあたって同機関に資金調達にかかる支援も依頼した。

取組・工夫

創業に係る資金の調達と会計の業務負担の軽減に成功

同機関から、金融機関から資金調達を行うため3年後までの事業目標を考えるべきといったアドバイスを受け、長期的にどの程度人員が必要かといった要素も踏まえ、事業計画の策定に取り組んだ。

また、同機関とともに金融機関に事業内容の説明を行った際に、金融機関から資金の使い道を具体的に示して欲しいといった指摘を受け、商品の材料費や販売のために訪問が想定される全国の百貨店までの交通費などを計画に盛り込んだ。また、創業補助金(以下、同補助金)の活用も同機関から提案され、創業に向けた材料費や設備投資費として同補助金を活用することとし、融資交渉で策定した事業計画を引き続き活用した。

その他、同機関の支援も受けながら、会計ソフトを導入することで、会計処理が容易にし、営業と会計処理業務を同事業者内で分担することで、販路開拓のための営業活動にも注力した。

成果・効果

店舗開業を実現し、事業計画を上回る売上の拡大も実現

中長期的な事業計画を策定したことで、進捗に合わせた課題の整理やその対策なども立てられた結果、融資及び補助金も受けることに成功した。その結果、店舗開業を実現するとともに、営業活動に注力したことで、催事出店事業の営業も順調に進み、同事業者の売上は創業時の計画よりも2倍程度好調に伸びている。現在、店舗では、催事出店事業で販売しているいきなり団子やかりんとうなどの商品だけでなく、黒糖わらびもちなど様々な新商品を投入し、販売を行っている。地元では非常に人気が高く、販売後すぐに完売してしまう商品もある。また、業務分担の結果、同事業者の社長は営業活動である催事出店に集中することができるようになった。

今後の販路拡大に向け、社員の増員と新商品開発を検討

同機関の支援により創業をすることが出来たと語る同事業者であるが、今後、営業・出店を行える社員を育て、まだ提携していない新たな大手百貨店へ販路の拡大を行っていききたいと考えている。そのために引き続き同機関の支援を受けながら、社員の増員と和菓子を中心とした催事出店用の新商品開発を考えているという。

市場調査やパートナー紹介を通じ、 建築事務所向けのサービスを行う創業を支援

認定
支援機関

公益財団法人大分県産業創造機構

公益財団法人

〈所在地〉大分県大分市東春日町17-20
〈設立〉平成11年 〈従業員数〉41名
〈認定日〉平成25年3月21日



株式会社零SPACE

中小企業・
小規模
事業者

技術サービス業

〈所在地〉大分県別府市石垣東10-5-45-208
〈設立〉平成26年 〈資本金〉500万円
〈従業員数〉4名



建築事務所向けのサービスを提供を目指す創業を支援

大分県内の中小企業等に対し、創業や新商品開発、販路拡大などあらゆる経営課題にワンストップの対応することを目指す同機関は、同機関に登録された公認会計士等の専門家を活用しながら支援を行っている。

工事に伴う損失補償コンサルティング等を行う株式会社零SPACE(以下、同社)を創業した大野氏(以下、同氏)は、創業前より同氏が運営する建築設計事務所に提供していた工事に伴う損失補償調査サービスの改善のため、スマートフォン等向け写真機能付きアプリ(以下、同アプリ)の開発と特殊な建築用定規(以下、同定規)の開発を考えていた。

そこで、新たに株式会社での創業をするため、必要な資金の相談を金融機関に行ったところ、創業補助金(以下、同補助金)と同機関の紹介を受けたため、同氏から同補助金活用を通じた同アプリ・同定規開発、及び、創業に向けた支援の依頼があり、同機関は支援を提供することにした。

経緯

市場規模のデータ提供や印刷会社の紹介を実施

まず、創業に向けての数値計画策定に取り組む同氏に対し、原価や販売管理費等の経費の考え方、及び、経費計上の方法の違い等を指導した。また、売上計画の策定に向けて、どの程度シェアが確保できるかといった試算をサポートするため市場規模調査を実施し、その結果を提供した。

また、同定規の開発に向けては、コンクリート等へ貼ったり剥がしたりするという同定規の特殊性のために特殊な素材を活用した商品開発が必要であったため、特殊な素材に印字する目盛を印刷できる企業を探していた同氏に対し、具体的な印刷会社の紹介を行った。

支援内容・工夫

売上見込みが明確化し、創業にも成功

数値計画策定支援等により、同社の売上見込みを明確化した同氏は、同補助金の採択も受け、無事創業を実現。また、紹介した印刷会社により目盛の印字が正確に為される等、高精度な同定規開発にも成功した。今後は、同アプリの実用化に向けて、必要となる資金の調達支援を行う等を想定しているという。

成果・効果

フォローアップの担当を明確化し、支援後の対応を強化

今後は支援先のフォローアップを強化するために、各支援先のフォローアップ担当を同機関の中で割り振り、訪問計画を作成した上で、予算と実績のモニタリング等を実施し、芳しくない企業にはサポートを強化していきたいと考えている。

今後の取組

工損補償用アプリ等の開発・販売を行う創業を決意

工事に伴う損失補償コンサルティング業務等を行う同社を創業した大野氏(以下、同氏)は、創業以前から建築設計事務所を開業し、工事後に工事周辺箇所の破損等が工事によるものかどうか後々に問題とならないよう事前に工事前の状況を明確化する損失補償調査を実施していた。

この調査を、建築用定規を持つ係、調査対象箇所の説明を記載するホワイトボードを持つ係、写真を取る係の3名体制で行うことに非効率性を感じていた同氏は、改善を図るため1名でも対応が可能となるようホワイトボードの内容を入力できるスマートフォン等携帯端末用写真機能付きアプリ(以下、同アプリ)と壁等に貼り付けられる特殊な建築用定規(以下、同定規)の開発を思い付いた。

建築設計事務所業務とは全く異なる性質の事業であるため、株式会社での創業を考え、金融機関に融資の相談を行ったところ、創業補助金(以下、同補助金)と支援先として公益財団法人大分県産業創造機構(以下、同機関)の紹介を受け、同アプリ・同定規の開発、及び、創業支援を同機関に依頼することにした。

経緯

売上計画を策定し、特殊印刷に対応できる会社とも連携

まず、創業に向けた数値計画策定に向け、同機関から原価や販売管理費など経費の考え方について指導を受けた後、同機関の調査結果を踏まえて開発アプリや建築用定規の年間購入者、及び、シェアの伸び率等を推計したほか、製造コストに対し利益を見込める単価を設定し、それらを基に売上・費用計画を策定した。

また、同定規の開発に向けて、同定規が壁に貼ったり剥がれたりされる仕様であることから、軽く丈夫なプラスチックを使用する必要があり、通常の印刷では目盛の精度が不足することが課題となっていた。そこで、同機関から特殊な印刷に対応できる印刷会社を紹介してもらい、当該会社を活用することで開発を進めた。

取組・工夫

創業後、高精度な建築用定規開発に成功

数値計画策定や提携先企業の紹介等の支援を通じて、売上見込みの明確化や高精度な製品の目処が立った同社では、同補助金の採択も受けることができ、創業も実現した。また、紹介を受けた印刷会社への発注で、同定規を0.05mmまで測れる高精度なものとすることもできた。

支援施策の活用も検討し、アプリの実用化も目指す

今後はもう一方の同アプリの開発を進めていく予定である。プログラミング等不足しているスキルの克服が課題となっていた同社であるが、同機関からIT会社の紹介を受け、現在は共同で設計・開発を行っているところだという。今後同アプリの実用化に向けて、活用可能な補助金などの支援施策があれば、同機関の助言をもとに活用を検討し、同アプリの販売に漕ぎ着けたいと考えている。

成果・効果

事務所等のメンテナンス・清掃事業者の、 合同会社での法人化を支援

認定
支援機関

大分県中小企業団体中央会

中小企業団体中央会

〈所在地〉大分県大分市金池町3-1-64
〈設立〉昭和31年 〈従業員数〉15名
〈認定日〉平成25年4月26日



合同会社 M&m

中小企業・
小規模
事業者

建物サービス業

〈所在地〉大分県大分市高松東1-1-15
〈設立〉平成26年 〈資本金〉50万円
〈従業員数〉8名



経緯

事業拡大のため法人化の検討を進める個人事業主を支援

大分県内において中小企業等協同組合、企業組合等の設立支援、経営指導、金融・税務等の各種相談を実施している同機関は、アパートや病院、事務所等のメンテナンス業等を営む合同会社M&m(以下、同社)の後藤社長(以下、同氏)とは、同氏の前職時代からの知り合いであった。

同氏は、個人事業主として独立して事業を開始していたが、事業規模拡大に向けて法人化の検討を行う中で、企業組合という法人形態に関心を持っていたこともあり、同機関に相談があったため、同社の法人化に向けての支援を実施することにした。

支援内容・工夫

融資を見据えた資金計画策定と合同会社での設立を提案

まず、法人化に向けて、経費や利益目標、損益分岐点の算出、顧客数の試算など売上計画策定の支援を行った。その際に、今後更なる事業の成長を目指すには人材確保や設備導入など先行投資が必要であり、その資金需要を満たすためには将来的に金融機関からの融資が必要になると判断し、金融機関からの融資にも対応できる資金計画とするようアドバイスをした。

さらに、当面は同氏が経営の中核を担っていくということから、経営上の意思決定に制約が多い企業組合より、同氏を中心に比較的自由度の高い経営が可能な合同会社がふさわしいと考え、合同会社での設立を提案。

成果・効果

法人化を実現し、新たな顧客開拓にも成功

融資を見据えた資金計画策定と合同会社での設立の提案により、中期的な資金繰りの見通しが立ち、合同会社として法人化を実現。積極的なPR活動などにより新たな顧客開拓に成功するなど、順調な成長を見せている。

今後の取組

組合の支援に加え、ニーズの高まる個社の支援も強化

これまで個別企業ではなく協同組合や企業組合などの組織支援を業務としてきたが、近年、金融機関や大学などの紹介により、中小企業等の個別の相談が増えてきている。

こうしたニーズも踏まえ、個別企業支援の担当者を2名配置するなど、今後は個別企業の支援にも力を入れていきたいとしている。

経緯

メンテナンス事業の拡大に向けて法人化を検討

アパートや病院、事務所のメンテナンスや清掃サービスを提供する同社の後藤代表(以下、同氏)は、以前勤めていた企業でメンテナンス事業を担当していたが、契約を引き継いで平成25年に個人事業主として独立。

その後、更なる事業拡大に向けて、対外的な信用力向上のため法人化を検討していたところ、企業組合という法人形態に関心を持っていたこともあり、前職時代から交流があった大分県中小企業団体中央会(以下、同機関)に相談を行った。そこで、同機関からの支援を受けながら、法人化に向けた取組を行うこととなった。

取組・工夫

経費等を考慮した計画を策定し、合同会社での設立も決定

まず、同機関より、経費や利益予算、損益分岐点の試算など、数値面を中心に細部に渡りアドバイスを受け、利益の確保に必要な顧客数を試算し、売上計画を策定した。

また、同氏はなるべく無借金で経営を行いたいと考えていたが、同機関より、事業規模を拡大していくにあたっては、先行投資を行う必要があると指摘を受けた。そのための資金を確保するために、金融機関からの融資が必要であるとアドバイスを受け、政府系金融機関からの融資を受けることを前提に、貸付条件等も考慮した資金計画を策定した。

また、当初想定していた企業組合より、より同氏の意味決定を経営に反映しやすい合同会社として設立する方がよいというアドバイスを受け、合同会社として法人化することに決めた。

成果・効果

合同会社を設立し、発電所のメンテナンス業務も受注

同機関からの融資を見据えた資金計画策定と合同会社での設立の提案により、安定した財務基盤実現の見通しも立ち、合同会社の設立を実現。その後、新規顧客獲得に向け、PR用パンフレット作成など事業拡大に向けた体制整備を行った。

その結果、既存顧客からの紹介を通じた新規契約獲得や、新たに参入した太陽光発電所のメンテナンス業務受注など、同社では順調に事業成長に向けてスタートを切れたとしている。

更なる成長に向けて従業員の自立化を展望

同氏は、将来的には各従業員が独立して起業し、自立した経営者として活躍して欲しいと考えており、その際には、同機関の支援を活用しながら、独立した個人が支え合い運営できる企業組合という法人形態へ移行し、さらなる成長を遂げていきたいとしている。

市場調査等により、ソフト開発からハード開発に挑戦する事業者の商品設計を支援

認定
支援機関

公益財団法人宮崎県産業振興機構

公益財団法人

〈所在地〉宮崎県宮崎市佐土原町東上那珂16500-2

〈設立〉平成12年 〈従業員数〉16名

〈認定日〉平成25年3月21日



株式会社インタープロ

中小企業・
小規模
事業者

情報サービス業

〈所在地〉宮崎県宮崎市瀬頭2-2-10

〈設立〉平成14年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉19名



経緯

ハード製品の開発という新分野への進出を支援

宮崎県内の中小企業等における「経営基盤強化」「経営の革新」「技術の高度化」「新事業の創出」「関係組織・機関との連携の推進」等の支援を行っている同機関は、同県産業の振興を図るとともに、活力ある地域社会の形成に寄与することを目的として活動している。

インターネット関連サービスを提供する株式会社インタープロ(以下、同社)とは、創業時に、宮崎県の創業者に対するオフィス賃料補助制度を紹介して以来、国や県の施策の活用を支援を行うとともに、随時顔を合わせて事業の進捗把握や助言等を実施してきた。

同社では、高齢者見守り用携帯アプリ「みまもりホン」のサービスを展開していたが、住居内での安全性を担保するものとしては不十分であったため、住居内に人感センサーを設置して見守る「みまもりステーション」の開発を思い立つ。このサービスは、人感センサーの住居内での設置が前提となるが、同社ではハード製品の開発経験がなかった。また、多額の開発費用を要することから、同機関からものづくり補助金(以下、同補助金)活用を提案し、製品開発を支援することとなった。

支援内容・工夫

統計データを用いて試作品開発の方向性をアドバイス

「みまもりステーション」の開発に係る事業計画に向けて、同機関は同社の「ディスカッションパートナー」となった。具体的にどの程度の市場が見込まれ、どの程度の売上を計上することができるかなどの予測に向けて、高齢者関連の統計データ等も参考にしながらアドバイスを行った。

また、同社とともに、人感センサーを製造可能な事業者の探索をし、製造委託先の発見に寄与した。

成果・効果

試作品開発の成功に寄与し、実用化に向けて大きく前進

これらの支援を通じて同補助金に採択され、試作品開発に成功。実用化の道筋が見えてきている。初めてのハード製品開発が同補助金の採択という形で評価を得たことから、これまでの事業分野とは異なる、ものづくりをさらに行っていこうという意欲が同社に醸成されているという。

今後の取組

県内企業に「寄り添った」経営相談等のサービスを提供

同社に対する支援に限らず、今後とも「企業に寄り添った相談先」となるよう、サービスの更なる充実を図っていききたいとしている。これらを通じ、小規模事業者の企業レベルを引き上げることに寄与していきたいと考えている。

経緯

高齢者を見守る製品の開発を通じ、ハード事業に挑戦

「システム開発」「ホームページ作成」「アプリ開発」「デジタルコンテンツ」「ホスティングサービス」といった業務を受託しインターネットサービスを提供する企業である同社は、開発した携帯電話の携行時の揺れを感知して見守る高齢者見守り用携帯アプリ「みまもりホン」の屋内での活用が進まないという課題を抱えていた。そこで、屋内に人感センサーを設置し、高齢者の動きをモニタリングすることで高齢者を見守る「みまもりステーション」の開発を思い立つ。しかし、人感センサーといったハード製品の開発経験がなく、また、試作品開発に必要な資金を調達する必要があった。そこで、創業以来様々な経営支援を受けてきた公益財団法人宮崎県産業振興機構(以下、同機関)に本件も相談し、同機関からものづくり補助金(以下、同補助金)活用の提案を受け、製品開発に取り組むこととなった。

取組・工夫

統計データを用いて高齢者への販売数を明確化

試作品開発に向けては、週1回の頻度で打合せを実施。同機関が調査した高齢者に関する統計データ等も用いながら、高齢者への販売が期待できることを売上計画において示した。

また、同機関から「みまもりステーション」に必要な端末を製造できる業者の紹介を受け、製造の委託を行った。

成果・効果

商品化の道筋が見え始め、社員のスキルも向上

同補助金に採択され、試作品の開発に成功し、新事業展開に向けて大きく前進できた。加えて、「みまもりステーション」の開発を通じて、「プログラマーのスキルの向上」「ものづくりに対する知見の蓄積」「社内のものづくりに取り組む気概の醸成」等の副次的効果も見られているという。

ビジネスマッチングの支援を受け、販路開拓を目指す

支援を受けて開発した「みまもりステーション」の製品化・事業化を実現することが、当面の目標である。今後、同機関から「他社とのマッチングサービス」等の支援を受け「みまもりステーション」の販路開拓していく予定だ。

また、「みまもりステーション」の開発を通じて得た「ものづくりのノウハウ」をさらにブラッシュアップしていきたいと考えている。

新塗料開発に伴う研究開発体制の構築・新たな市場開拓を支援

認定
支援機関

宮崎商工会議所

商工会議所

〈所在地〉宮崎県宮崎市錦町1-10
〈設立〉昭和4年 〈従業員数〉33名
〈認定日〉平成25年3月21日



株式会社宮防

中小企業・
小規模
事業者

防水工事業、塗料卸売業

〈所在地〉宮崎県宮崎市大字田吉1886
〈設立〉昭和46年 〈資本金〉2,000万円
〈従業員数〉25名



更なる成長に向けた新塗料開発の支援を実施

同機関は、中小企業のために「経営相談」「融資相談」「新事業への取組支援」「事業再生支援」「事業承継支援」などの支援を長年実施している商工会議所である。

株式会社宮防(以下、同社)との関係は、6年程前に経営に関する相談を受けた時に遡る。その後、同社の遮熱塗料販売事業の立上げも支援し、「経営革新計画」の承認や「宮崎中小企業大賞」の受賞にもつながった。

その後、畜産農家をターゲットにしていた塗料販売事業では順調に売上が拡大していたが、口蹄疫の発生を受け需要が停滞。そこで、新たな用途に対応した塗料の必要性を感じていた同社に対し、別の中小企業等支援団体が同社にものづくり補助金(以下、同補助金)を提案。これを受け、認定支援機関であった同機関に対し、同社より同補助金活用に向けた支援の依頼を受け、支援を実施することとなった。

中長期的な事業の成功を第一としてアドバイス

同機関では、補助金の獲得のみならず、中長期的な事業成功のための支援を心がけているため、研究開発・製造を継続して行えるよう、研究開発に取り組む新たな専門組織の設置などのアドバイスを行った。

また、同機関と連携している中小企業診断士の協力も得て、商品開発後に販路開拓するための社内体制の見直しを含めたアドバイスを行った。

新塗料開発により新たな事業展開可能性も拡大

同補助金を活用し、新塗料の開発ができたことも支援の成果であると同時に、価格面で優位性が働く一部の海外市場まで販路先として考え始めているなど、新たな事業展開への道筋が広がったことこそが最大の支援の成果であると同機関では考えている。

現在同機関では、貿易に関する専門家や海外進出支援を行う機関とも連携しながら、同社の海外展開に向け、インドネシアや香港で開催される展示会への出展に向けた支援をしている。

税理士等の他機関との連携を通じ、支援体制を強化

同機関では、商品開発等に限らず「専門知識が要求される課題」について、他機関との連携を強化していきたいと考えている。例えば、税理士団体と共同で勉強会等を開催し、中小企業等を支援していきたいという。

また、経営革新に繋がるセミナー等の開催や、間接部門(経理、総務等)のノウハウの提供等を通じて、中小企業・小規模事業者の事業の成長を後押ししていきたいとしている。

新たな市場開拓に向け、新塗料開発を決意

同社は、家屋等の防水工事業と塗料販売事業を営む事業者である。宮崎商工会議所(以下、同機関)との関係は、6年程前に経営に関する相談を実施した際に遡る。その後、平成21年に始めた塗料販売事業について、同機関によるサポートにより同年に「経営革新計画」の承認を受け、平成24年には「宮崎中小企業大賞」も受賞した。

しかし、畜舎用遮熱塗料を主軸としていた本塗料販売事業について、口蹄疫により需要の停滞等の不安定的要素を認識し、多用途における売上拡大の対応も必要だと改めて考えた。そこで、既に事業を立上げていた消波ブロック鋼製型枠用塗料について、既存商品の遮熱性を維持しつつ低価格化した商品の開発を決意。別の中小企業等支援団体より、ものづくり補助金(以下、同補助金)の提案を受け、同補助金を活用しながら商品開発に取り組むことを決意。認定支援機関である同機関に同補助金活用に向けた支援を依頼することにした。

中長期的な視点に立って研究開発部の設置等を実施

同機関からは、この新規事業の計画を策定するに当たっては、「研究開発・製造」と「販路開拓」に関して中長期的な構想を特に考えるべきとのアドバイスを受けた。そのアドバイスを受け、同社は研究開発部を設置し、中長期的な視点で研究開発することができる体制を整えた。

また、新たな販路を開拓するため、技術職に営業力を備えさせることで、営業体制を強化していくこと等を検討した。

ものづくり補助金を活用し、新塗料開発に成功

同補助金を活用し、新塗料開発に成功。「消波ブロック鋼製型枠用塗料として最適なものを開発した。」と同社は語る。現在、その開発した新商品のサンプルを取引先に配って試験的に使ってもらうことで、今後の受注の増加を目指している。

また、実験データを用いて、低価格でも従来品と同等の遮熱性を有している新塗料の強みをPRし、新規顧客の獲得につなげていきたいとしている。

海外展開も視野に、同機関からの継続的な支援を期待

現在同社では、気温が高いうえ、金属製の屋根が多いASEAN市場に遮熱塗料のビジネスチャンスを感じている。同社ではこれまで海外事業の経験がないため、海外市場開拓に向けたサポートを引き続き同機関から受けながら市場性の調査等を実施していく予定である。

経緯

支援内容・工夫

成果・効果

今後の取組

経緯

取組・工夫

成果・効果

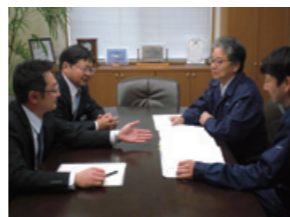
航空機部品製造に係る設備導入に対し、 大型の支出に対応できる計画の策定を支援

認定
支援機関

株式会社宮崎太陽銀行延岡支店

金融機関

〈所在地〉宮崎県延岡市祇園町2-2-1
〈設立〉昭和16年 〈従業員数〉663名
〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

ミツワハガネ株式会社

鉄鋼業、輸送用機械器具製造業

〈所在地〉宮崎県延岡市大武町5321-2
〈設立〉昭和53年 〈資本金〉1,000万円
〈従業員数〉44名



融資先企業の新たな設備の導入をサポート

経緯

「お客様から選ばれ続ける銀行」「信頼性の高い銀行」「健全で収益力の強い銀行」「豊かな地域づくりに貢献する銀行」の4点を“目指す銀行像”として掲げる同機関では、融資先であった特殊鋼鋼材販売事業や精密機械製造部品の製造・組立事業を営むミツワハガネ株式会社(以下、同社)が、取引先からの「短納期化」等の要望に応えるべく航空機降着装置部品の新設備の導入に向けて投資資金を必要としていた。そこで、ものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を提案し、同補助金の活用を通じた最新設備の導入を支援することにした。

大型の支出に対しても対応できる計画にするよう助言

支援内容・工夫

まず、事業計画を策定する同社に対し、同補助金が仮に採択されたとしても、その後十分な資金が確保できず、事業が頓挫しては意味がないとの考えから、事業全体を成功させるために、今回の新設備導入だけでなく、量産時に備えた工場の大規模化に伴う設備費や土地の確保にかかる支出など、今後生じる大型の支出まで見通した上で、各支出に対してどのような資金調達をすべきかについても併せて検討するよう提案。その上で、資金調達先の一つとして同社が予定した政府系金融機関の担当者を同社に紹介する等の支援を提供した。

新設備を導入し、収益性の向上等を実現

成果・効果

大型の支出にも対応できる計画を策定したことで、今回の新設備導入に対してどのような対応が必要であるか明らかになり、加えて、具体的な資金調達先も明確化した同社では、同補助金の採択も受け、設備導入に成功。短納期化の実現に加え、製造効率も向上し、収益性の向上を実現した。

また、同機関はあくまで補助金活用を、事業の成功に向けた1つのプロセスと捉えているため、補助金採択後にも定期的に同社を訪問し、今後の資金計画の実現のためにも、定期的に同社にヒアリングを実施し、計画通りに進捗していない事項が無いかなどを確認するといったフォローアップに努めている。

地域密着型のスローガンの下、起業や地場企業を支援

今後の取組

今後も、地域密着型の業務推進というスローガンのもと、活力ある地域社会を目指し、地域再生・活性化や地域における起業、及び、地場企業の育成・支援を強化することを引き続き実施していきたいとしている。

航空機降着装置部品の最新製造設備の導入を決意

経緯

特殊鋼鋼材販売事業と精密機械製造部品の製造・組立事業を展開する同社が、製造・販売している「航空機降着装置部品」は、高度な切削技術、品質管理を要求され、使用される素材は強度の高い耐力力、及び、腐食割れに対する特性と破壊耐性を持つ素材が使用される。そのような中、取引先から短納期化の要望があり、対応に迫られていた。短納期化を図るためには最新鋭の設備を導入する必要があり、そのための資金調達を検討していた同社では、以前からの取引関係を通じて支店長、及び、担当行員に厚い信頼を寄せていた宮崎太陽銀行延岡支店(以下、同機関)から「ものづくり補助金(以下、同補助金)」活用の提案を受け、同補助金活用を通じた支援を依頼し、最新鋭の設備導入に取り組むことになった。

設備導入以降の資金ニーズまで踏まえた計画を策定

取組・工夫

航空機降着装置部品の製造という高度な専門知識が要求される分野での事業計画であるため、事業内容に関わる計画策定においては、同社が主導して計画作りを進めた。その一方で、資金計画については、「仮に今回の設備導入に成功したとしても、以降の資金調達がうまくできずに事業が頓挫しては意味がない」と考えた同機関より、今後の大型の支出も見通した資金計画を作成すべきことの提案を受けた。

そこで、同社では、「設備の調達」から「製品の量産化」等といった事業展開の各フェーズに応じて発生する工場の大型化に伴う設備費や土地の確保にかかる支出などの資金ニーズに、どういった金融機関の融資があるか、どのような補助金を活用すべきか等を検討し、資金が足りないことにより事業が途中で頓挫することがないよう、資金計画作りを進めた。また、同機関から紹介を受けた政府系金融機関の担当者にも面会し、資金調達先の確保に努めた。

短納期化や製品の不良率改善、利益率の向上を達成

成果・効果

同機関から大型支出にも対応出来る資金計画の策定支援を受けた同社では、今後の大型支出を改めて認識し、具体的な資金調達方法も明確になったことで、同補助金の採択も受けることができ、最新鋭設備を導入することができた。結果、同社では短納期化の実現に加え、製品の不良率がゼロとなり、利益率が約3割超向上した。

今後も取引先の要求に応えるべく、不断の努力を継続

航空機降着装置部品は成長が期待される分野と認識する同社は、「航空機降着装置製造企業として顧客から要求される高品質、高精度な部品を製造し、供給する義務がある」と語る。そのために、同機関による行政支援施策活用を通じた支援等を活用しながら、品質向上、短納期化、低価格化への努力を継続していく。

事業計画策定や資金調達支援を通じて、健康自然食品の開発を支援

認定
支援機関

始良市商工会

商工会

〈所在地〉鹿児島県始良市東持田502

〈設立〉平成25年 〈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

株式会社ホートク食品

食料品製造業・飲食料品小売業

〈所在地〉鹿児島県始良市池島町27-16

〈設立〉昭和59年 〈資本金〉1,000万円

〈従業員数〉10名



経緯

事業拡大を目指した新商品開発を支援

始良市の中小企業・小規模事業者等の創業や税務、経営、労務、保険共済、販路拡大、専門家派遣などの相談に対する支援を行う同機関は、健康自然食品の製造業者である株式会社ホートク食品(以下、同社)から、事業の拡大を目指して、新たな健康自然食品の開発を行うにあたり、必要な設備導入にかかる資金にもものづくり補助金(以下、同補助金)を活用したいという相談を受けた。

そのため、同補助金を活用した設備導入等の新商品開発に向けた支援を実施することにした。

支援内容・工夫

商品の効果を具体化するよう助言し、金融機関にも推薦

まず、事業計画策定に向けて、当該分野は専門性が高いこともあり、他の商品との比較において優位性を明らかにするためにも、開発した商品を摂取することで得られる健康促進効果が、既存商品と比べてどのくらい変化するのかについて、出来る限り具体化して把握した方が良いといったアドバイスを実施した。また、同補助金のみでは設備購入に必要な資金が不足していたため、公的金融機関の融資の活用を提案した上で、当該金融機関に対し、同社が資産のスリム化等の取り組みにより財務状況を改善できる見込みがある点や新商品開発による事業拡大の見込みがあるといった内容の推薦書を書く等の資金調達の支援を行った。

成果・効果

必要な新設備の導入に成功し、商品開発に着手

事業計画策定に向けた支援により、商品の効果等を具体的に把握できたことで、同補助金の採択にも繋がった。さらに、資金調達に向けた金融機関との交渉の支援により、融資を受けることができ、必要な設備を導入した同社では、商品開発を実現した。

今後も同社の経営状態を確認するために、同社を訪問し、計画通りの資金繰りを実現するための財務改善に向けた支援や、専門家派遣による販路開拓のためのアドバイスといった事業拡大に向けた支援を継続していきたいという。

今後の取組

他社の成功事例を公開し、中小企業等の成長意欲を喚起

今後、始良市の中小企業等の支援を強化するため、施策を活用して成功した事例を会報で取り上げ、参考事例として活用するなど、中小企業等の成長意欲を喚起する試みを行っていきたいとしている。

経緯

事業拡大に向け、新たな健康自然食品の開発を検討

健康自然食品を製造し全国的に販売している同社の主力商品は、穀物と薬草を原材料に自社内で粉状に加工をした不老仙(以下、同商品)という健康自然食品であり、同社の代表取締役社長である出木場氏は「究極の健康応援食品」だと自負している。同社は事業拡大を目指して、同商品を更に健康増進効果が高いものとして開発するため、必要な設備の導入にもものづくり補助金(以下、同補助金)の活用を考えていた。

そこで、地元の始良市商工会(以下、同機関)に相談をし、同補助金活用を通じた設備導入、及び、商品改良のための新商品開発支援を依頼した。

取組・工夫

健康促進効果を具体化するとともに、融資交渉を実施

事業計画の策定に当たり、同機関からの「効果を具体的に把握すべき」といったアドバイスを受けて、「開発商品は従来よりも自己免疫力を高める」といった健康促進効果を把握し、その結果、新規顧客開拓による売上向上が見込まれる計画とした。また、同補助金だけでは同設備導入に向けた資金が不足していたため、同機関に相談したところ、公的金融機関の融資の活用を提案され、同機関からの推薦書による支援も活用し、融資交渉を行った。

成果・効果

商品開発に着手、更なる効果向上により高い評価を獲得

効果を具体的に把握すべき等のアドバイスにより、商品の効果を具体的に把握できるようになり、同補助金の採択にも繋がった。また、金融機関への推薦書などの支援により、融資を受けることができ、その結果、必要な設備を導入し、商品開発に着手することができた。

その後、導入した設備を活用して、乳酸菌の研究を行っている研究機関の協力のもと、改良した商品に乳酸菌を加えることで健康促進効果の向上も図った。本商品を、アレルギーを持った児童の代替食として、同商品を地元の学校給食にも提供することを考えていた同社は、食育を考えている企業が出展を行う全国食育推進大会に出展した際に、「アレルギーを起さずに必要な栄養を補給できる点で素晴らしい」と管理栄養士等から高い評価を受け、持参した試供品や資料が瞬く間に無くなるほどの強い関心も集めることが出来た。

商品改良を行いながら、事業の拡大を目指す

今後は、引き続き同機関による事業の方針等についてアドバイスを受けながら、さらに良質な商品を多くの人に届けるべく、本事業で開発した商品を基に時流に応じて改良を加え、事業を拡大していきたいと考えている。

おからや豆乳を使った商品改良と 新商品開発の支援を通じて、売上拡大に貢献

認定
支援機関

鹿児島県商工会連合会

商工会

〈所在地〉鹿児島県鹿児島市名山町9-1

〈設立〉昭和36年 〈従業員数〉27名

〈認定日〉平成25年2月1日



有限会社川野食品

中小企業・
小規模
事業者

食料品製造業

〈所在地〉鹿児島県肝属郡錦江町馬場1122-18

〈設立〉昭和20年 〈資本金〉300万円

〈従業員数〉3名



経緯

売上拡大を狙った販路開拓と新商品開発を支援

鹿児島県内の商工会を通じて、中小企業や小規模事業者等の支援を行っている同機関は、以前から豆腐の製造・販売を営む有限会社川野食品(以下、同社)に対し、錦江町商工会の指導員を派遣し、専門家や支援施策を紹介するなどの支援を行っていた。平成24年には同社に対し、小規模事業者新事業全国展開支援事業を活用し、新商品のおからドーナツの開発を支援。開発したおからドーナツは、好評であり売上増加に繋がった。

しかし、鹿児島県の人口減少の影響等により、同社の売上は減少しており、顧客の新たなニーズ発掘に向けた新商品の展開が重要課題となっていた。そのため、県外への展開の足掛かりとして、まず、おからドーナツの地域外展開を小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)の活用を通じて支援するとともに、新商品であるおからと豆乳を使ったかりんとうの開発についても支援することとなった。

支援内容・工夫

複数の専門家と連携し、新商品開発・商品改良を支援

まず、地域外での販売を見据え、食品梱包の専門家を同社に紹介し、専門家から窒素のガスを封入することで、ドーナツの賞味期限を延ばす方法を取り入れるようアドバイスを行った。また、会員である商工会が主催する食品分野の新商品開発をテーマにした勉強会を同社に紹介し、かりんとうの開発方針について専門家に相談する機会を設けた。さらに、当該専門家から助言のあった商品ターゲットの転換を支援するため、デザイナーの紹介も行い、かりんとうの販売戦略の支援を行った。

成果・効果

当初目標の地域外展開と新商品開発に成功

専門家から受けた適切な設備の助言等を計画に盛り込むことで、同補助金を受けることに成功した同社は、食品梱包用の設備導入を実施。賞味期限の大幅な延長を実現し、ドーナツを地域外に展開することに成功した。

また、マーケティングの専門家等のアドバイスを受け、開発方針を変更したことで完成したかりんとうは、鹿児島県の特産品を取り扱っている展示会に出展したところ、複数の商社から取り扱いたいという問い合わせに繋がった。今後は、更なる販路開拓のため、専門家の紹介などを行いながら、業務提携に向けた支援を行うとともに、HP作成支援なども行っていくつもりである。

今後の取組

鹿児島ブランド普及に向け、県外進出を積極的に支援

これからも、鹿児島ブランドを全国的に認知させたいことから、全国展開を見据えて、県外進出を望む事業者に力を入れていきたいと考えている。そのため、現在、県内の特産物や加工品を取りまとめている、特産物を記載したパンフレットの作製や、特産品を専門に扱う店舗の開店などの支援にも取り組み始めている。

経緯

おからドーナツの地域外展開と新たな商品開発を決意

豆腐の製造・販売とおからを使用した菓子の製造・販売を営む同社は、鹿児島県商工会連合会(以下、同機関)にこれまでも度々支援施策の紹介をしてもらうなどの支援を受けていた。

鹿児島県の人口は減少しつつあり、減少にしたがって県内を販路の対象としている同社の売上も縮小している中、売上を拡大するため、平成24年に同機関のアドバイスのもと、小規模事業者新事業全国展開支援事業を活用し、おからを使用したドーナツの開発に取り組んだ。

本商品は売上げが好調であったため、更なる売上拡大を目指し、平成25年に小規模事業者活性化補助金(以下、同補助金)を活用して、まずは本商品の地域外展開を図る事を決意し、支援を同機関に依頼した。また、同時に考えていた新商品であるおからと豆乳を使ったかりんとうの開発にかかる支援も依頼した。

取組・工夫

食品梱包等の専門家支援のもと、計画内容の充実を図る

地域外でのドーナツの販売については、同機関から紹介された食品の梱包の専門家の提案を受け、窒素のガスを封入することで、ドーナツの賞味期限を改良する方法を取り入れるため、新設備を導入する計画を策定した。また、新商品の開発にあたっては、同機関の支援により相談する機会を得たマーケティングの専門家から、かりんとうの商品イメージについて高級路線をとるべきとの助言を受け、開発方針を変更。さらに、同機関から紹介を受けたデザイナーの協力を得て、高級感を出すために、和紙をイメージしたパッケージを作成した。

成果・効果

ドーナツの改良と新たなかりんとうの開発に成功

専門家から設備仕様のアドバイス等を受け、それらを踏まえて事業計画を策定することで、採択された補助金を活用し、窒素充填機を導入。鮮度を保ったままドーナツを地域外に販売することが可能となった。

また、同機関から紹介された専門家のアドバイスをもとに、開発した新商品のかりんとうを鹿児島県の特産品を取り扱う展示会に出展。その味に高い評価を受け、複数の商社から業務提携の打診を受けている。

商社との業務提携を進め、県外での本格販売を目指す

今後は、本格的に県外へ事業展開することを目指すため、業務提携の打診のあった商社と開発と販売・営業の連携を進める。具体的には商品のレポートリーをさらに増やすために、開発に特化し、販売・営業に関しては提携先に委託するといった業務提携との分業化を行うこと等を想定している。

また、同機関から紹介を受けたHP作成の専門家とともに、日本全国で同社の商品を購入できるよう、販売用のHPも作成を進めている。同機関の支援の熱意に支えられて新商品の開発まで繋げることができたため、今後も支援を積極的に得ながら販路開拓していきたいと語る。

設備調達支援やデザイン、商標等の専門家紹介を通じて調剤薬局の創業を支援

認定
支援機関

糸満市商工会

商工会

〈所在地〉沖縄県糸満市糸満2075
〈設立〉昭和50年 〈従業員数〉10名
〈認定日〉平成25年2月1日



薬局えぱーわーな～

中小企業・
小規模
事業者

医薬品・化粧品小売業

〈所在地〉沖縄県糸満市座波1822-8
〈設立〉平成26年 〈資本金〉—
〈従業員数〉2名



経緯

会員企業から紹介を受け、調剤薬局の創業を支援

自組織会員向けの経営講習会や個別相談会の開催を通じた経営支援に加え、地場産商品の県外への販路開拓支援等を通じた地域への社会貢献を実施する同機関は、行政と地場企業とのコミュニケーションの窓口を担う「糸満市内の建設業や金融業等の業界団体で構成される協議会」の事務局を務めるなど、商工会としては特徴的な業務も実施している。

薬局えぱーわーな～(以下、同事業者)の代表である大城氏(以下、同氏)からは、同氏の親族が経営する同機関の会員企業の紹介で、薬局の立上げに向けた相談を受け、創業にかかる支援を提供することになった。

支援内容・工夫

レンタルリースの提案やデザイン、商標の専門家を紹介

まず、薬局の建物や調剤薬局業務に必要な設備にかかる資金を確保するため、金融機関から融資を受けることを目指して、事業計画の策定にかかる支援を行った。同氏の当初計画案では、薬剤の包装機等必要な設備を全て購入する計画となっていたが、初期投資が高いため、レンタルリースでの設備調達を提案。また、同氏は、調剤薬局事業以外に足湯事業やハーブウォーター販売等の事業展開を視野に入れていたが、まずは調剤薬局事業の安定化を目指し、その後、他の事業を展開すべきとアドバイスした。

さらに、事業を周知させるための「チラシ」の作成方法に関する相談も受け、同機関の専門家派遣制度を活用し、デザイナーであり、且つ、販路拡大支援を提供できる民間のコンサルタントを紹介した。また、商標登録を目指していた同氏に対して、特許や商標登録等の出願を支援する専門機関を紹介した。

成果・効果

初期投資の抑制や販促方法を具体化し、創業を実現

設備調達やチラシ作成等に関する支援により、初期投資を抑制し、販促手段を明確化した同氏は、金融機関からの融資も受けることができ、円滑な創業を実現。現在では、同事業者から気軽に相談を受けることが多く、その関係性も今回の支援を通じた成果の1つと言えるのではないかと同機関では考えている。

今後は、巡回(同事業者への訪問)を強化する等を通じ、事業進捗を確認するとともに、月次の財務状況確認を通じ、数値面での確認も実施することとしている。

今後の取組

創業期等経営が不安定な企業等に対し伴走支援を提供

限られた人的資源の中で、支援の成果を最大化するためには、効率的に支援を実施すべきであると同機関は考えている。そのため、事業の立上げ期等事業が安定軌道に乗っていない企業・事業者等に対して重点的に伴走型支援を提供する考えである。

経緯

薬局勤務の経験を生かして、調剤薬局の創業を決意

調剤薬局事業の他、植物由来の精油の販売事業を営む同事業者の代表である大城氏(以下、同氏)は、創業前に薬剤師として薬局に勤務する中で、医薬品を信用せず、医薬品以外を頼りにする患者を目の当たりにし、またセルフメディケーションを正しく行えば健康が取り戻せそうな患者も見えてきたことで、セルフメディケーションの勧めができる薬剤師を目指していた。そこで、病院前ではなく、住宅地の近くで健康維持に寄与する商品・サービスの提供も視野にいたる薬局の創業を決意。糸満市商工会(以下、同機関)の会員である親族から同機関の紹介を受けたことを契機に、設備調達のための資金確保等の支援を依頼し、創業に取り組むこととした。

取組・工夫

レンタルリースでの設備調達やチラシの作成等を実施

まず、薬局の建物や薬剤の包装機等の設備を調達するために、金融機関からの融資を目指し、事業計画の策定を実施。合計数百万円する設備を当初購入する計画を立てていたが、初期投資が膨らむリスクを考慮した同機関から包装機等の設備はレンタルリースで調達するよう助言を受け、前職時代から付き合いのある複数のレンタルリース業者に見積もりを出し、必要な設備を安く調達できる業者を選定した。

また、開業をPRするためのチラシ作りについても相談を行うと、同機関からはチラシの作成支援が可能な民間のコンサルタントの紹介を受けた。そのコンサルタントからは消費者に手に取ってもらいやすく、読んでもらいやすいチラシ作りの支援の受け、ポケットサイズで絵柄等を盛り込む工夫を施したチラシを完成させた。

さらに、今後製造・販売を予定する菓草茶の商標登録について同機関に相談したところ、特許や商標登録等の出願を支援する専門機関の紹介を受けた。この専門機関の支援を通じ「運寿(うんじゅ)」という名での商標登録をしようとしたところ、既に類似の名前での商標登録があったが、「商標登録期限が切れ、更新が為されない場合は新たに登録を行うことができる」との助言を受け、最終的に登録を実現することができた。

成果・効果

初期投資抑制や販促方法の具体化を経て創業に成功

設備調達支援や消費者に読んでもらいやすいチラシの作成支援等を通じ、初期投資の抑制や販促手段等を明確化した同氏は、金融機関からの融資も受け、創業を無事実現することができた。また、同機関の初期投資抑制等に向けた支援を通じ、改めてキャッシュアウトとキャッシュインのバランスが重要と認識した同氏は、日々の客数目標を設定するなど、支援前よりも定量的に事業運営を考えるようになったという。

セルフメディケーション推奨を目的とした事業を展開

同事業者は、今後も同機関からの専門家紹介等も受けながら、「自家栽培の菓草を用いたお茶等の販売」や「菓草を用いた足湯サービス」などセルフメディケーションを目的とした事業を展開したいと考えている。

融資に係る支援等を通じ、他に類のないコンクリート強化材の事業化をサポート

認定
支援機関

金城達也

税理士

〈所在地〉沖縄県那覇市おもろまち4-17-19

〈設立〉平成7年 〈従業員数〉15名

〈認定日〉平成24年11月5日



中小企業・
小規模
事業者

株式会社ゼロテクノ沖縄

窯業・土石製品製造業

〈所在地〉沖縄県うるま市字州崎7-22

〈設立〉平成24年 〈資本金〉5,570万円

〈従業員数〉4名



経緯

顧問先からの依頼で、事業化に向けて総合的に支援

税理士として会計・税務面のアドバイスを実施するとともに、他の認定支援機関の税理士と合同で「経営支援セミナー」等も実施する同機関は、地元の中小企業・小規模事業者等の経営を幅広く支援している。

コンクリートの強度を増す材料となる高品質フライアッシュ(灰に含まれる炭素を除去した物)製品等の製造・販売を行う株式会社ゼロテクノ沖縄(以下、同社)とは、平成24年の設立に際し顧問税理士となったところ、税務だけでなく認定支援機関としての経営面の支援も要望され、事業化に向けた総合的な支援を行うこととなった。

支援内容・工夫

立上げ期の資金調達や販路確保に向けた支援を提供

顧問契約を締結した時、同社は工場確保や機械調達のための融資を必要としていたため、まず金融機関から融資を得るための事業計画策定を支援した。特に税理士としての専門性が生かせる数値計画については、売上予測を単価と数量に分解し、数値の実現性等の検証を行った。また、社会保険料等の費用計画上で見落としがちな項目についても、抜け漏れがないようチェックを行った。

成果・効果

堅実な事業計画により、事業の進捗管理にも寄与

実現性が高い事業計画を策定したことにより、融資を得られ、同社は事業を円滑に立上げることができた。また、同機関の顧問先の業界団体や建設業者に同社製品を紹介し、役員同士を引き合わせる等のビジネスマッチングサービスも実施したことで、商談にもつながっている。

加えて、策定した事業計画は、融資を得るためだけでなく、その後の事業の進捗管理にも大いに役立っているという。

今後、事業の計画値と実績値を毎月比較し、事業が順調に進捗しているかモニタリングしていきたいとしている。

今後の取組

他の支援機関と合同で経営関連セミナーを実施

同機関では、引き続き中小企業・小規模事業者等向けに、他の認定支援機関の税理士と合同で経営関連セミナーを開催するとともに、経営改善計画の策定支援等も積極的に実施していきたいとしている。

経緯

コンクリートの強度を向上させる技術の事業化を決意

同社は、高品質フライアッシュ製品等の製造・販売を行う企業として、平成24年1月に設立された。高品質フライアッシュとは、石炭火力発電所で石炭を燃焼する際に生じる灰(フライアッシュ)に含まれる炭素を除去し再資源化したもののことであり、この製品をコンクリートに配合することで、従来のコンクリートよりも強度と耐用年数を向上させることができる。なお、この製造技術は(株)ゼロテクノが開発したもので、他に類がないものである。

高品質フライアッシュ製造の沖縄での事業化に当たり、顧問税理士を探していたが、金城税理士(以下、同機関)とは、同社の役員と知り合いだったこともあり、経営面での支援も含めた顧問契約を結び、会社を設立することとした。

取組・工夫

事業立上げに向けた資金調達のため、堅実な計画を策定

事業立上げに際し、工場や機械確保に向けて資金を調達する必要があったため、金融機関に提出する事業計画を策定。同機関からは専門的な見地に基づく支援を受け、金利計算や借入れの月々における返済計画などの部分で堅実な計画を策定した。

成果・効果

資金と販売先を確保し、着実な事業立上げを実現

支援を受け、融資等の資金調達の確保ができ、円滑な事業の立上げが実現。また、販路確保に向けて、同機関の顧問先でニーズを有する可能性のあるコンクリート製造・販売事業者等の紹介を受け、商談を進めている。

スタートアップ期の事業者は、「着実に地道な事業運営」よりも「思い先行で挑戦的な事業運営」になりがちであるところ、同機関による正しい財務管理等を含めたサポートのおかげで、経営の健全化を促進し、対外的な会社の信用にも繋がっているという。

財務・経営面での支援を受けながら事業の大型化へ

今後更なる事業規模の拡大を推進していく予定であり、事業の大型化が進むにつれてマネジメントも複雑化していくことから、同機関から引き続き、経営の健全化へ向けた財務面でのサポートとともに、経営支援・アドバイスを活用しながら、売上・利益を拡大させていきたいとしている。

2

認定支援機関の 中小企業・小規模事業者支援における 活動事例について

認定支援機関向け任意調査及び 中小企業・小規模事業者向け調査の概要

【認定支援機関向け任意調査の目的】

認定支援機関に対する政策評価の観点から、経営革新等支援業務の実施状況や成果を把握するため、「中小企業の新たな事業活動の促進に関する基本方針」に基づき、任意調査を実施。

【認定支援機関向け任意調査の概要】

調査対象先：第11号認定(平成25年12月4日)までの認定支援機関
19,788機関に対して送付。

調査方法：メール、郵便等により配布

実施期間：平成26年2月28日～4月23日

回収数：8,483

回収率：42.8%

回答形式及び集計手法：単一回答、複数回答より構成。

【中小企業・小規模事業者向け調査の目的】

中小企業・小規模事業者による、認定支援機関の経営革新等支援の活用状況や成果を把握するため、アンケート調査を実施。

【中小企業・小規模事業者向け調査の概要】

調査対象先：「創業補助金」「ものづくり補助金」「小規模事業者活性化補助金」のいずれかに採択された中小企業・小規模事業者(事業廃止又は辞退した事業者を除く)

調査方法：郵便により配布

実施期間：平成26年5月9日～6月2日

回収数：7,812

回収率：44.4%

回答形式及び集計手法：単一回答、複数回答より構成。

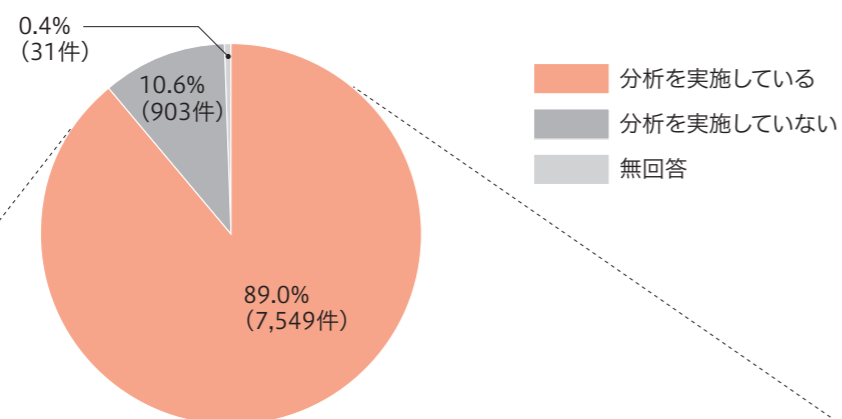
CONTENTS

1 経営革新等支援業務等(経営状況に関する調査・分析、事業計画の策定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)	
1. 経営状況の分析の実施状況	234
2. 事業計画関連支援の実施状況	236
3. モニタリングの実施状況	238
4. 中小会計要領等に拠った計算書類等の作成及び活用の推奨	240
5. 他機関との連携	242
2 利用者の評価	
1. 補助金採択後のフォローアップの有無	244
2. 認定支援機関の支援に対する満足度	245

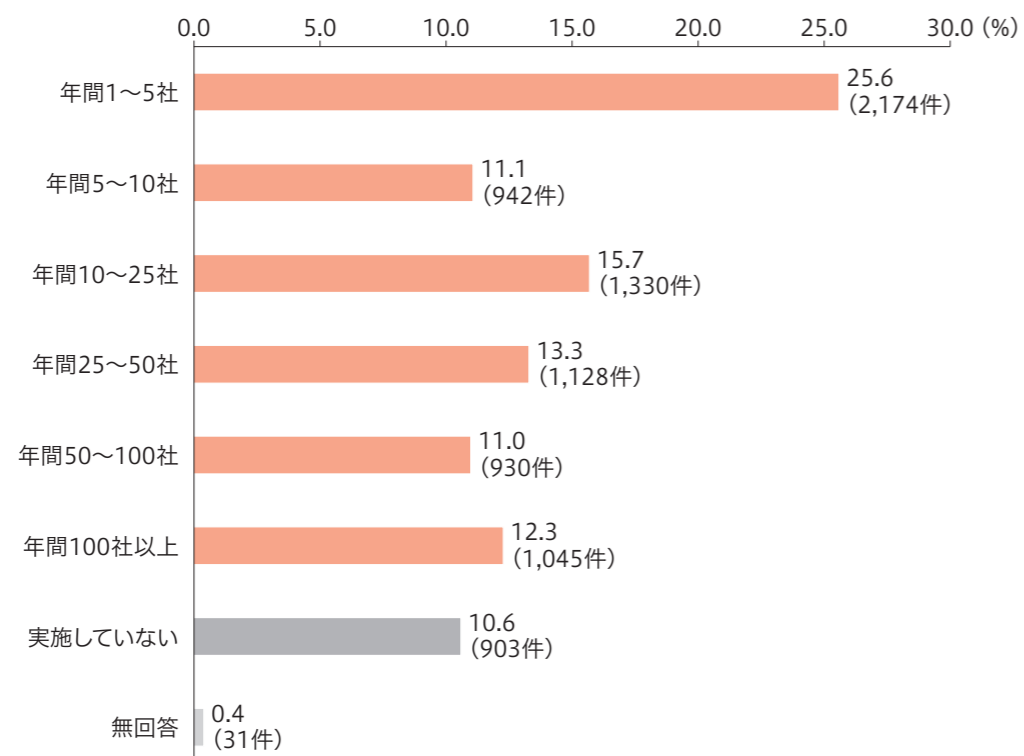
1 経営状況の分析の実施状況

約90%(7,549件)もの認定支援機関が、中小企業・小規模事業者の経営状況分析を実施している。

支援を行っている中小企業・小規模事業者に対する経営状況の分析の実施状況(単一回答、N=8,483)



支援を行っている中小企業・小規模事業者に対する経営状況の分析の実施状況の詳細(単一回答、N=8,483)



以下では、経営状況分析に関連する支援内容とその成果の一部を御紹介する。

【財務的な観点からの経営状況の分析】

- 月次試算表を用いて、会計が苦手な方でも容易に理解できる帳票を作成し、それを用いて経営分析を行い、経営数値に興味を持って頂くようにしている。その上で、経営計画、経営戦略の策定支援を行っている。(税理士)
- 経営改善が必要な支援先については、会計知識に乏しい社長が自身でも自社の財務状況を把握できるよう、月次決算表を作成し、社長自身に数字を入れてもらい、経営状況を分析できるようにしている。(弁護士法人)
- 顧客企業を毎月訪問し、経営状況の報告を行っているため、数字にあまり強くない経営者も、数値の理解が進む傾向にある。部門別に業績把握を行うことで、注力すべき事業を明確化している。(公認会計士)
- 経営状況の分析を行い、経営改善計画を策定したことにより、コストの見直しを行う気運が生まれ、全社的な意識改革に繋がった。(監査法人)
- 月次試算表の確認・分析とそこから得られた課題への対策検討を行っている。また、計画実行だけでなくその他の様々な経営課題への対策についても助言・指導している。(民間コンサルティング会社)
- 当金庫では、経営改善支援の専任者を配置している。営業店担当者とともに、企業に訪問したうえで財務分析や経営課題の把握・解決を支援している。(金融機関)

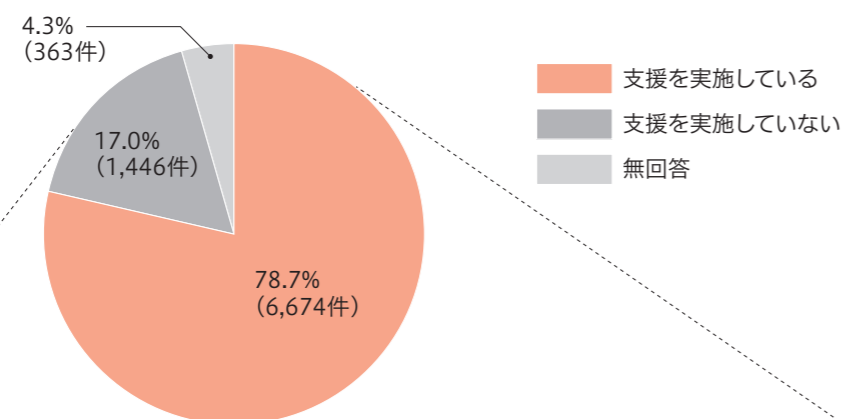
【その他の経営状況の分析】

- ビジネスモデル俯瞰図を作成し、クライアントの事業の全体像を「見える化」した上で、社長に提示し、自ら改善策を思いつけるような機会を提供している。(税理士)
- 徹底したヒアリングを行い、会社経営者、幹部と共に現状のオペレーションを分析し、見直したことにより、業績の回復が見込まれ、金融機関から支援を受けることができた。(税理士)
- 経営者と後継候補者からヒアリングを行い、経営状況の分析をした上で、円滑な事業承継を実施するため、税理士を交えた事業承継スキームの指導を行った。(商工会)
- 創業を目指す起業家に対し、(起業したあとに想定される)同社の強みと弱みを分析したことで、起業時の事業目標の設定や戦略策定が正確に為された。(弁護士)
- 顧客企業の経営状況を精査することにより、各方面の改善点を浮かび上げらせ、解決すべき課題を特定している。これまでに、現場社員と経営層の風通しを良くすることで、現場業務の改善が進んだ例などがある。(中小企業診断士)

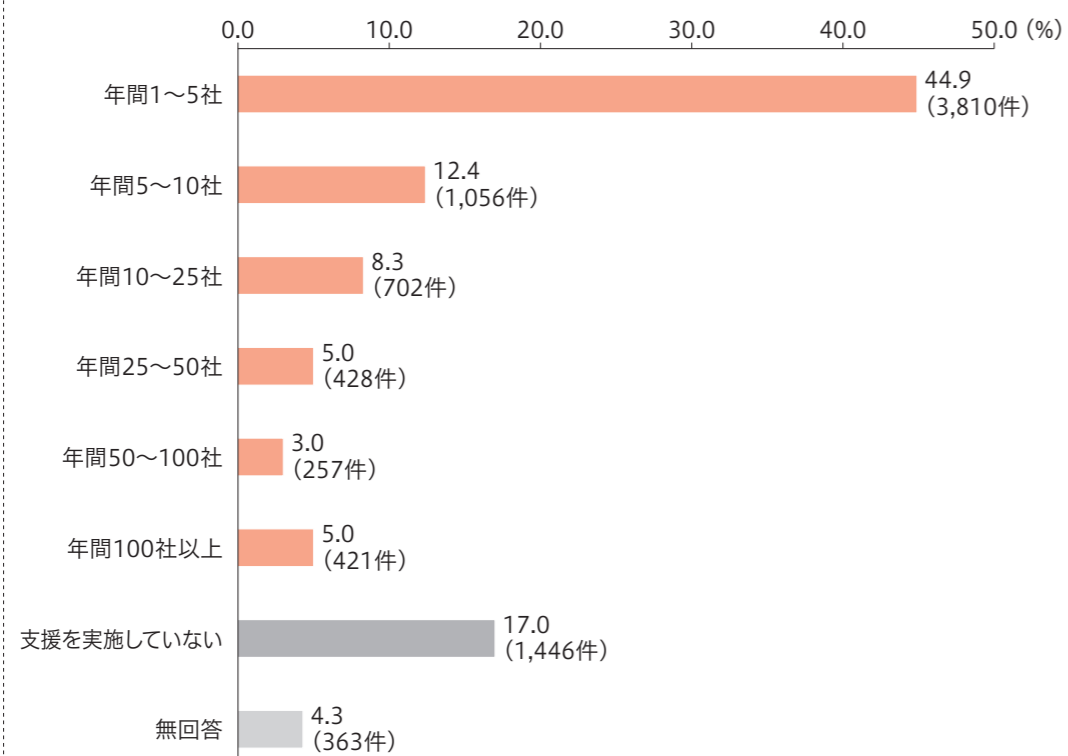
2 事業計画関連支援の実施状況

約80%(6,674件)もの認定支援機関が、事業計画策定や見直しの支援を実施している。

中小企業・小規模事業者に対する事業計画の策定や見直しに係る支援の状況(単一回答、N=8,483)



中小企業・小規模事業者に対する事業計画の策定や見直しに係る支援の状況の詳細(単一回答、N=8,483)



以下では、事業計画関連支援の内容や成果の一部を御紹介する。

【目標・現状の明確化に向けた支援】

- 自身の夢を事業内容に落とし込めない創業希望者に対して、事業計画策定の指導・支援をしていく中で、この創業希望者の目指すものを「見える化」し、結果、創業補助金も取得した。(税理士)
- 事業計画書の作成により、経営者が予算と実績を毎月把握するようになり、企業の経営状況が改善された。また、この予算管理によって金融機関の融資がスムーズに受けられるようになった企業も存在する。(税理士)
- 事業計画策定において、経営改善のポイントや設備投資の必要性を見極めた上での数値計画・数値目標を策定しており、支援企業の実績も良好である。支援企業の計画書の信頼性だけでなく企業自体の信用度も金融機関から評価されている。(中小企業診断士)
- 決算書の作成時に過去からの経年変化について分析・説明を行い、現状を明確化し、次年度の事業計画作成の参考とする。(中小企業団体中央会)

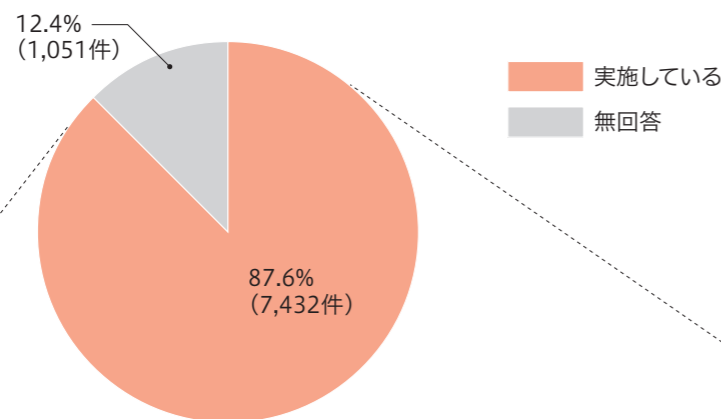
【取組・対策の明確化に向けた支援】

- 安定した経営基盤を確保するため、事業計画を策定する中で、金融機関の支援で融資の一本化と返済期間の延長に取り組むことを提案。その後の経営が順調に推移している。(税理士)
- 事業構造の抜本的見直しによる事業計画の策定支援を行った後、設備投資と新市場開拓のための資金調達必要性から「ものづくり補助金」への応募を提案。応募に向けた支援も提供し、採択となり、結果、事業計画通りに売上・利益ともに大きく増加した。(民間コンサルティング会社)
- 策定を支援した事業計画の中で、支援先の研究開発や設備投資喚起のため、国の補助金制度などの活用を提案。その後、活用に向けた支援を提供した。(金融機関)
- 創業補助金、ものづくり補助金、商業補助金、サービス補助金等の活用を助言し、補助金の申請に係わる事業計画等の作成支援を通じて、今何に取り組むべきかの明確化を行っている。(商工会議所)
- リスクを行っていた企業に対して、経営改善のための事業計画を策定したことにより取り組みが明確化され、追加の資金調達が可能となった。(公認会計士)
- 事業計画の作成支援を行った。数値計画の明確化をしたことで、ものづくり補助金に無事に採択された。(弁護士)
- ものづくり補助金に関する事業計画策定、連携促進や申請において、いつまでに何をを行うか、いつから販売し、どの程度の回収を見込むかといった計画を策定した。(公益・一般社団法人)

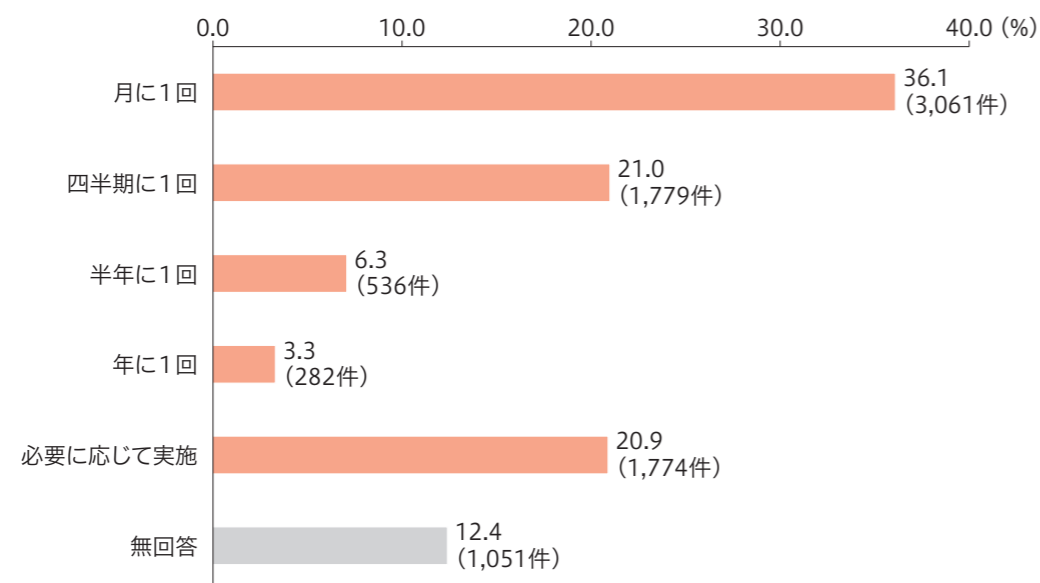
3 モニタリングの実施状況

約90%(7,432件)もの認定支援機関が、モニタリングを実施している。

支援を行っている中小企業・小規模事業者に対して定期的なモニタリングを実施している企業の割合(単一回答、N=8,483)



支援を行っている中小企業・小規模事業者に対して定期的なモニタリングを実施している企業の割合の詳細(単一回答、N=8,483)



以下では、モニタリングの実施内容の一部を御紹介する。

【財務状況に関するモニタリング】

- 経営計画書を作成し、経営計画に則した行動計画が実施されているか否かを毎月チェックするとともに、予実対比、前期実績対比を確認し、必要に応じてアドバイスしている。(税理士)
- 個々の会社に適したモニタリングフォームを作成し、対象会社の作業負担を最小限に抑えた上で、各種状況が網羅的に把握できるように各種ツールを提供している。(公認会計士)
- 銀行交渉を常に意識し、銀行との関係において必要となる指標を中心にモニタリングを行っている。(弁護士)
- 創業直後の企業についてはキャッシュフローの確保を中心にモニタリングを行い、資金ショートに陥らないようアドバイスを行っている。また、技術開発系企業については助成金の獲得及び開発スケジュールの維持に関する支援を行っている。(民間コンサルティング会社)
- 四半期に1回の定期的な巡回訪問を徹底し業況変化を把握するとともに、記帳システムの活用を推奨し、経営指導員がネット上で財務内容を随時確認できる体制を敷いている。(商工会)

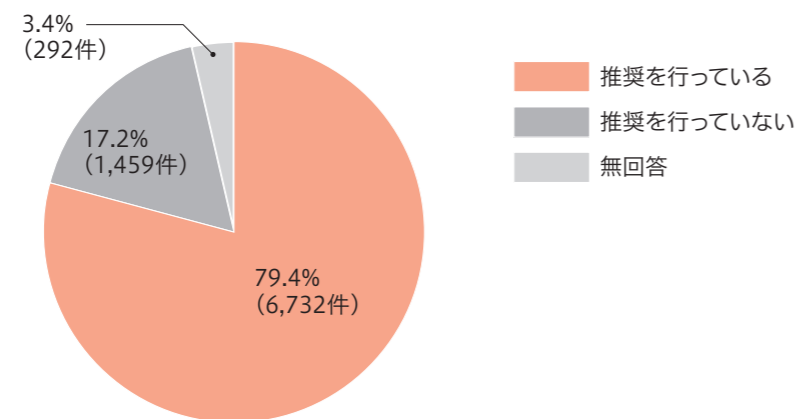
【その他の経営状況に関するモニタリング】

- 事業計画策定に当たっては、その達成のために、誰が、いつまでに実行するのか、具体的な行動計画を掲げるよう指導し、その実行状況についても、モニタリングしている。(税理士)
- 平面的な目標管理ではなくその企業にとって優先順位が高い項目を明確化し、その進捗管理を促すように助言している。(公認会計士)
- 経営者と従業員双方の意見を定期的にヒアリングし、より実態に近い経営状況を把握するよう努めている。(中小企業診断士)
- 直接のインタビューだけでなく、定期的に店舗へ足を運び、現場の確認を行っている。(中小企業診断士)
- 決算書等の財務データなどの数字ばかり気にする定量情報だけのモニタリングに終始せず、膝詰め方式により経営者の顔、表情や社内の雰囲気といった定性的な側面もモニタリングすることを重視している。(金融機関)
- 中小企業の持つ技術力やノウハウ等の非財務情報をはじめ、成長性・経営力を評価した評価書を発行し、取引先への企業価値のアピール、円滑な資金調達、評価によって明らかになった経営課題の解決などを支援するため、クライアント企業のモニタリングを行っている。(公益・一般財団法人)

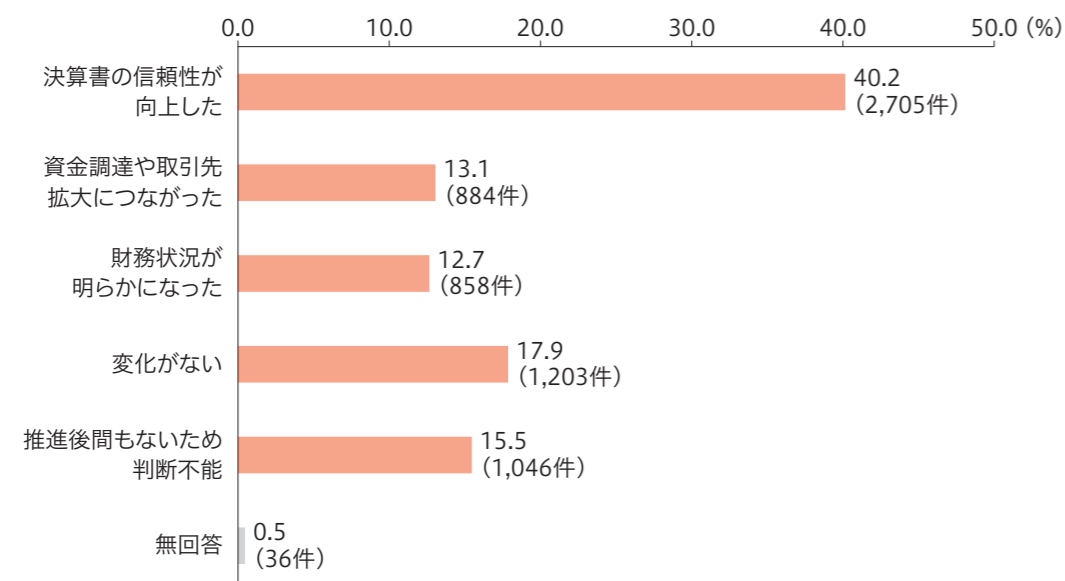
4 中小会計要領等に拠った計算書類等の作成及び活用の推奨

約80%(6,732件)もの認定支援機関が、「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」に拠った信頼性のある計算書類等の作成及び活用を推奨している。

基本要領または指針に拠った信頼性のある計算書類等の作成及び活用の推奨状況(単一回答、N=8,483)



基本要領または指針に拠った計算書類等の作成及び活用の成果の詳細(単一回答、N=6,732)



以下では、中小会計要領等に拠った計算書類等の作成及び活用内容とその成果の一部を紹介する。

【(対外的な)信頼性向上に向けた計算書類などの作成及び活用の推奨】

- 公認会計士という会計の専門家として「中小企業の会計に関する基本要領」や「中小企業の会計に関する指針」に拠った対外的に信頼性のある計算書類等の作成も行っている。(公認会計士)
- 中小企業金融安定化法の期限切れ後、支援先中小企業の会計に関する指針に準拠した財務諸表に対する信頼を得て、金融機関と信用保証協会との協議により、借入金返済条件の変更を実施することができた。(税理士)
- 中小企業の会計に関する基本要領等による適正な決算書作成を支援した結果、金融機関からの借入をスムーズに行うことができた。(税理士)
- 会計要領に拠った計算書類を用いていることは、金融機関との取引において利点が多いと考えているので、会計要領に拠った計算書類を作成していない企業には、導入を勧めている。(民間コンサルティング会社)

【社内の財務状況の可視化に向けた決算書類などの作成及び活用の推奨】

- 「中小企業の会計に関する基本要領」に拠って決算書を作成している。ある会社では、モニタリングをする中で原価管理の改善に取り組んだ結果、適正な見積の提示ができるようになり、受注の増加と経費削減につながった。これにより、経営者の財務に対する理解度が向上し、金融機関からの資金調達が円滑に進んだ。(税理士)
- 会計要領に拠った計算書類の推奨を行った。実際に導入された企業では、自社の財務状況が可視化され、業績が把握しやすくなった。また、その結果として事業計画の策定が、自社の現状とより結びついたものとなった。(弁護士)
- 会計要領に基づいた計算書類の活用を推奨し、計算書類の分析方法に関するアドバイスを行っている。財務指標間の相関関係を示すことで自社の課題が明確化された。(金融機関)

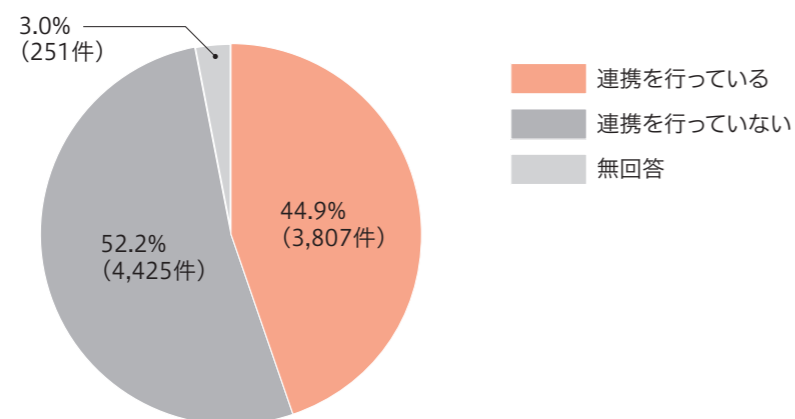
【中小会計要領等に拠った計算書類等作成及び活用促進のための啓蒙活動】

- 行政関連機関のテキストに加え、税理士と準備した演習を通じて中小会計要領の理解を深めてもらった。(公益・一般社団法人)
- 行政関連機関と共に当法人会で中小会計要領の手引きを教材とした講習会を行い、会計要領に沿った計算書類の活用などを推奨した。(中小企業診断士)
- 会計要領の活用を推奨するセミナーを開催したほか、会計要領を活用することの利点などを記載した資料の配布を行った。(商工会議所)

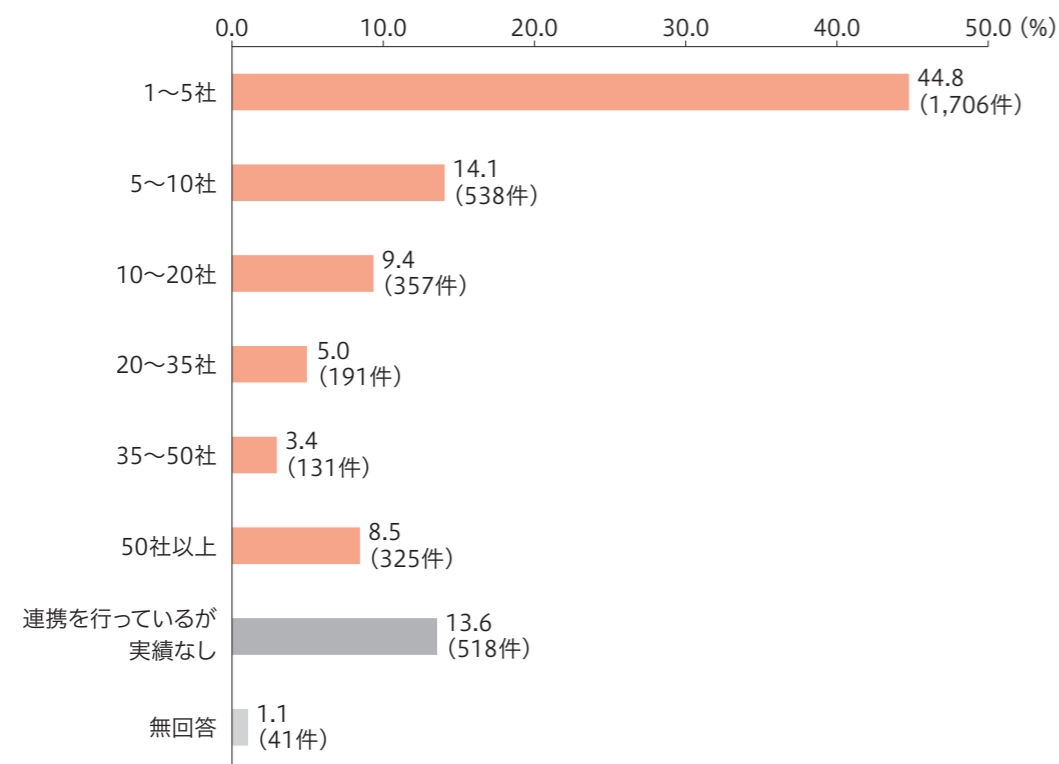
5 他機関との連携

約半数近く(3,807件)の認定支援機関が、他の外部支援機関と連携しながら中小企業・小規模事業者の支援を実施している。

経営革新等支援業務を実施する際の他の認定支援機関や外部支援機関との連携状況(単一回答、N=8,483)



他の認定支援機関や外部支援機関と連携して支援を行った中小企業・小規模事業者の数(単一回答、N=3,807)



以下では、他機関との連携内容やその成果の一部を御紹介する。

【事業計画策定の連携支援】

- 税理士事務所との連携において、当社が事業計画の営業利益段階までを担当し、税理士事務所には経常利益以降を受け持ってもらえることにより、計画作成を合理的に進めている。(民間コンサルティング会社)
- 事業再生案件において、中小企業診断士が事業計画の策定を、当法人が財務計画の策定を担当し、支援を行った。(税理士法人)
- 補助金の申請にあたり、事業計画を策定する必要があり、そのための外部専門家を紹介した。その後、当金庫とも連携を図りながら計画を策定し、結果、行政関連の補助金に採択された。(金融機関)

【資金調達・資金繰りの連携支援】

- 金融機関との連携支援を行った。既存借入金の一括化による年間当たり返済額の削減や借入利率を低減させる方策などの提案を行った。(税理士)
- 認定支援機関である地域金融機関と連携した製造業の支援が、経営層をはじめとする社員の意識改革につながり、当該企業は経営革新計画の認定や、中小企業応援ファンドへの申請を主体的に行うようになった。(中小企業診断士)
- 財務内容が芳しくない企業にとっては、キャッシュフローをいかに確保するかということが重要となってくる。そこで様々な金融機関等と連携し、現下の課題を解決していくようにしている。(公認会計士)

【海外展開の連携支援】

- ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援事業の地域事務局として、他の認定支援機関との連携を図りながら、県内中小・小規模事業者の支援を行っている。県と連携を図りながら、海外(ベトナム他)展開支援事業に取り組んでいる。(中小企業団体中央会)

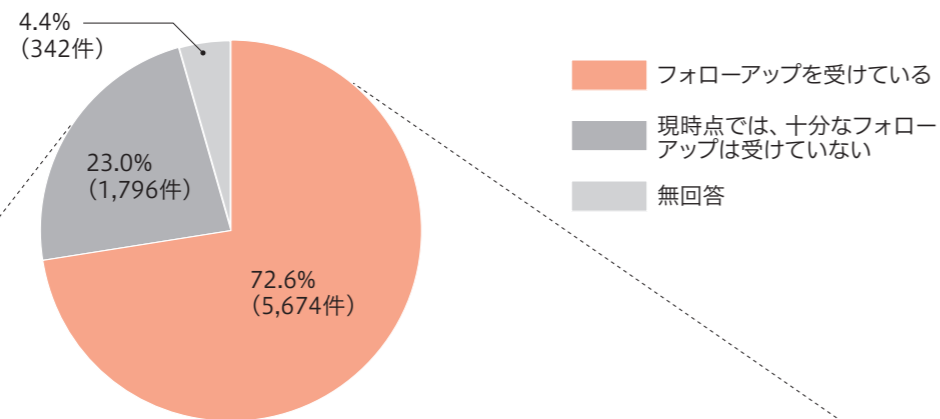
【その他の連携支援】

- 新事業創出促進法に定める中核的支援機関として、創業から研究開発、事業化までを県・大学・産業団体等の支援機関から構成されるネットワークにより各支援機関との連携を図りながら、経営革新を目指す中小企業等の経営、技術、研究開発、設備資金、情報化、人材育成など総合的な支援を実施している。(公益・一般財団法人)
- 製造業の技術課題には、大手企業OBで構成されるNPOと協調して支援を行っている。再生案件は、税理士、中小企業診断士と連携して支援を行っている。(商工会議所)
- 法務・各種申請面を主に担っており、数字的な部分に関しては連携している税理士と共に支援を行っている。(弁護士)

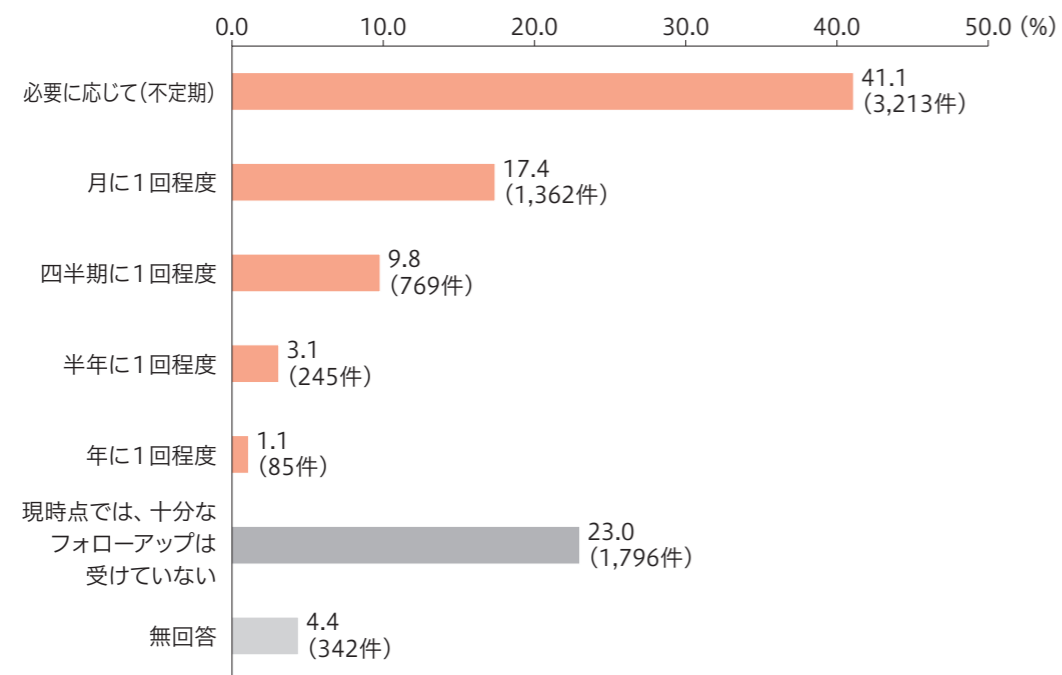
1 補助金採択後のフォローアップの有無

約73%(5,674件)の中小企業・小規模事業者が、補助金採択後のフォローアップを受けている。

補助金採択後のフォローアップの状況
(単一回答、N=7,812)



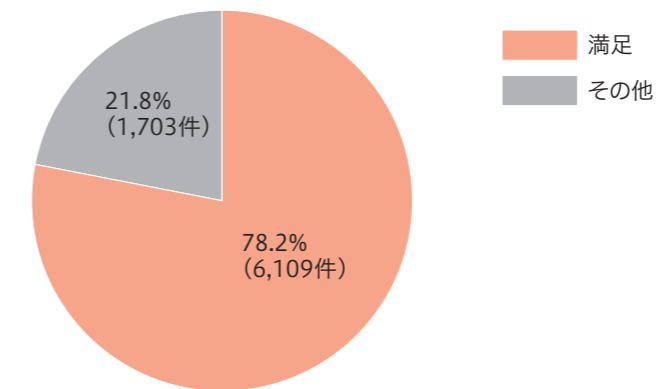
補助金採択後のフォローアップの状況の詳細
(単一回答、N=7,812)



2 認定支援機関の支援に対する満足度

約80%(6,109件)もの中小企業・小規模事業者が認定支援機関の支援について満足と回答している。

認定支援機関の支援に対して満足した経験を持つ
中小企業・小規模事業者の割合(単一回答^(※)、N=7,812)



(※)本項記載グラフを作成する際、補助金活用時のみ認定支援機関による支援を受けた事業者の満足度と補助金活用時以外にも支援を受けた事業者の満足度を個別に考慮した。補助金活用時のみ支援を受けた事業者の満足度については、補助金活用時の支援に対して満足であると回答した事業者を「支援に対して満足している事業者」とした。補助金活用時以外にも支援を受けた事業者の満足度については、補助金活用時の支援、補助金活用時以外の支援のどちらか一方、または双方に対して満足であると回答した事業者を「支援に対して満足している事業者」とした。なお、本項記載グラフの「その他」は、支援に対して満足ではないと回答した事業者と満足度を測定する設問に対して無回答であった事業者からなる。

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

U R L: <http://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(認定支援機関)に関する支援」

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

U R L: <http://www.smrj.go.jp/keiei/nintei/index.html>

(2) 個別の認定経営革新等支援機関の情報

参照先: **中小企業庁ホームページ「認定経営革新等支援機関認定一覧」**

内 容: 地方別の認定経営革新等支援機関の一覧

U R L: <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/kyoku/ichiran.htm>

※よろず支援拠点:

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。各都道府県に1箇所設置。

(よろず支援拠点の詳細についてはこちら) → <http://www.smrj.go.jp/yorozu/index.html>

●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	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 札幌第1 合同庁舎
3	東北	022-221-4806(経営支援課)	〒980-8403 宮城県仙台市青葉区本町3-3-1
4	関東	048-600-0296(中小企業課)	〒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	経済産業局	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	06-6966-6014(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	087-811-8529(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
9	九州	092-482-5447(中小企業課)	〒812-8546 福岡県福岡市博多区博多駅東2-11-1 福岡合同庁舎本館
10	内閣府 経済産業局 沖縄総合事務局	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)	〒105-845 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37 森ビル

