

平成27年度専門家派遣事例

支援課題：創業

平成28年3月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
長野県	信州ビジネスサポートプラットフォーム / 長野県商工会連合会北信事務所		1
	山岸園	農と連携した子育て支援施設の立ち上げを支援	
富山県	とやま応援プラットフォーム / 株式会社富山第一銀行		2
	株式会社ウイングフーズ	病院向け食料卸売及び配食サービスの売上向上の支援	
富山県	富山県よろず支援拠点		3
	紅コーポレーション	事務所移転に必要な資金調達に向け事業計画策定を支援	
岐阜県	岐阜県よろず支援拠点		4
	ママ・ベビーサポートおくむら	産前・産後女性のケアサポート事業のPR強化支援	
兵庫県	阪神地域プラットフォーム / 尼崎商工会議所		5
	竜本 史江	創業店舗のビジネスモデル作成支援及び事業計画策定支援	
岡山県	岡山県中小企業支援プラットフォーム / 吉備信用金庫 本部		6
	THE BACK WATER (小田至孝)	釣りのための撥水加工の高機能ジーンズの創業支援	
福岡県	DSS福岡プラットフォーム / 株式会社ディーエスエス		7
	株式会社マイブレジャー	事業計画の作成及び事業資金の融資申請支援	

支援体制

専門家

久米 えみ 氏

支援

企業

山岸園

支援依頼

地域

信州ビジネスサポートプラットフォーム

相談

機関

長野県商工会連合会北信事務所

業種：農業、林業

従業員：4人

資本金：- 万円

創業：昭和30年

住所：長野県上高井郡小布施町大字福原1

企業概要：農業、小売業

支援概要

支援の経緯

農業は現在、深刻な後継者不足となっており、特に長野県は他県に比べて深刻な状況下にある。本事業者は、小さなときから農にふれあい、実際に農業を体験するなかで日本で作る農作物を身近に感じてもらうことを狙い、「子供達を農にふれあさせながら保育する福祉施設」への新規参入を考えていた。しかし、保育施設を運営するためには、保育等の専門知識や経験等が必要であり、そのノウハウが不足していた。そこで、まずは許認可・施設等運営を始めていくのに必要な条件・設備の相談が当機関にあった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを行っていく中で、農業を主体とする相談者における保育施設の設立という新事業展開であるため、保育福祉施設に関する専門知識や許認可・法律・地域行政支援施策・助成金情報を把握する必要があり、また、いくつかの施設設立候補地における周辺環境（立地、道路等）についても専門知識を持って対応していく必要であると判断した。そのため、保育福祉施設という特殊な設備等を有する事を勧告し、また保育施設は母親が選ぶ事が多いことから女性目線での意見・アドバイスが有効であると考え、保育福祉施設等の就業経験があり、豊富な農商工連携の支援実績もある本専門家を派遣した。

専門家による具体的な支援内容

まず、保育福祉施設に係る許認可や法律・条件等についての資料から情報提供を行った。また、これまで携わった各種福祉施設の設備等の情報を参考にして目指す施設イメージを共有した。次に現段階における公募型助成金・補助金についての情報提供を行い、複数ある候補地を選定するため、各候補地の現地調査・周辺環境の把握、周辺道路、地域行政による助成等についてのアドバイスを行った。また、候補物件確定後、内部設備・備品、周辺環境、道路状況等を含めた総合的なアドバイスを行った。

成果

保育福祉施設の設立という新事業参入のための専門的な知識等を有していなかったが、福祉施設等に係る許認可・助成等についての情報や、福祉関係分野の現状や行政の支援施策等についてアドバイスして頂いた。また、ある程度知識が増えた中で、候補物件についても一緒に1件、1件現地確認して頂き、目指していた施設物件を確定することできた。



専門家プロフィール

氏名：久米 えみ

保有資格：建築士

専門分野：地域資源活用

キャッチコピー：中小企業の職場や店舗などの、建築環境の見直しやその企業が抱える問題点・課題を検討することにより、新たな時代に対応した場づくり・人づくりに繋げる建築的なアプローチを得意としています。



事業者の声

今までと全く畑違いの保育福祉施設という特殊な分野の進出に向けて多くの得る物があつた。児童福祉法のみならず建築基準法・消防法・ふくしのまちづくり条例等様々な法令をクリアしていかなければいけないよう単独で手探りで進めていけば必ずどこかで行き詰まったであろう専門的な分野での解決策の一助となった。

また、他福祉施設の一例や工場等をリノベーションして福祉施設にした経験等を聞く中で物件選びにも幅を持つことができた。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000jqZJqAAM>

支援体制

専門家

太田 直充 氏

支援

地域
P.F.

とやま応援プラットフォーム

機関
構成

株式会社富山第一銀行

相談

企業

株式会社ウイングフーズ

業種：複合サービス業
従業員：21人
資本金：100万円
創業：平成27年3月
住所：富山市布瀬町南1-21-1
企業概要：飲食業・配食サービス業・
病院への食料卸売業

支援概要

支援の経緯

本企業は、平成27年3月に株式会社を設立し、これまで個人事業主として経営していた居酒屋に加え配食サービスを開始した。また、同年7月には病院向け食料卸売サービスを開始し、これらの事業拡大を機会に法人化した。しかし、事業開始後、会社全体の業績が上がらずにいた。そのため、事業者は更なる販路拡大、新規顧客獲得をしていく必要があると考えていたが、どのように進めていけば良いか悩んでいた。そこで本企業のメインバンクで近隣支援機関である当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを行うと本企業の3つの事業のうち、居酒屋は順調に売上を伸ばし利益を確保しているが、配食サービス及び病院向け食料卸売サービスの売上及び収益性が低い状態であった。この2つの事業に対し、売上を上げていくにはまず、それぞれ顧客ターゲットの絞り込みが必要であると考えた。そして、その顧客へのアプローチ（訴求）方法について検討し、より具体的なアドバイスが必要であると判断した。そのため、安定経営に関する支援実績がある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

配食サービス及び病院向け食料卸売サービス業において、新たな顧客ターゲット層を決め、そのターゲット層にアプローチできる新メニューや新サービスを作成することをアドバイスした。具体的には、配食サービスは、高齢者が好む味付けを再度研究し、原価計算もしながら、商品ラインアップを再考した。そして、今まで事業展開していなかった富山市の南地区を中心にチラシなどの配布による訴求活動を実施していくようアドバイスした。また、病院向け食料卸売サービス業は、顧客ニーズの把握を実施していくことから始めた。そして、病院向け食料卸売サービス業には弁当も含まれているため、その業者の選定を行っていくこともアドバイスした。最後に上記2事業の食材や仕入れルートの統一により全メニューの原価管理やコスト削減、配送車の共同活用や配送ルートの統一による動線の最適化・効率活用により相乗効果が発揮できるアドバイスした。

成果

今回の支援を受けて早速、配食サービス事業（ニコニコキッチン）において月次で黒字転換を達成した。2事業において、それぞれの顧客ターゲットが明確となり、それぞれの顧客に対し、効果的な訴求活動を行っている。従業員のマンパワーは限られているが、効率的に実施していくことが可能となった。特に、配食サービスと病院向け食料卸売サービス業は相乗効果が期待でき、今後の営業活動に生かされると期待している。



専門家プロフィール

氏名：太田 直充
保有資格：中小企業診断士
専門分野：ものづくり

キャッチコピー：これまでの豊富な製造業の経験から、特にものづくり企業の支援に強みがある。また、公的支援機関にて起業・創業支援業務を担当した経験もあり、創業支援にも強みがある。



事業者の声

事業拡大に向け、配食サービスや病院向け食料卸売サービスに対して、具体的なアドバイスを受けることができました。また、原価管理や配送ルートにおいても、効率的なものがイメージできました。今後の展望が明確になり、行動を起こしやすいような支援が受けられ、大変良かったです。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000WsxIHAAZ>

支援体制

専門家

長谷川 泰彦 氏

支援

企業

紅コーポレーション

業種：生活関連サービス業、娯楽業
従業員：1人
資本金：個人事業者
創業：平成26年5月
住所：富山県射水市
企業概要：旅行添乗業務ほか

支援依頼

拠点
支援
よろず

富山県よろず支援拠点

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は平成26年5月に創業した個人事業で、旅行添乗業務を中心に、イベント運営、司会業を展開し、業容を拡大中である。これまで、自宅を事務所としていたが、事業拡大に伴い事務所を確保し、業務体制の再構築を図りたいと考えていた。事務所開設場所は、親戚の経営するお茶製造・販売「紅粉商店」の2階空きスペースを予定しているが、改装が必要であるため、事務所開設・移転に係る初期投資及び当座の運転資金について、当拠点に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業へのヒアリング等の結果、本企業の事業内容は、(1)旅行部門、(2)司会・イベント部門、(3)おもてなしサービス部門、(4)美容・健康部門の大きく4部門に分かれており、それぞれの部門毎での収益管理を行なうことと、新規事務所への移転に係る経費を算出することが必要であると考えた。そこで、事務所移転経費を明確にし、4部門にそれぞれの収支を明確にすることにより、事業全体の最適化を図った。また、金融機関の審査に対応した事業計画書を策定することが必要であると判断し、事業計画の策定支援で実績のある本専門家を選定し、解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

まず、4部門の現状をヒアリングし、各部門別の収益を明確に分けて収益見込みを予測した。これらに基づき、具体的な売上数値を予測し、長期収支計画、資金収支計画、借入金返済予定表を含めた説得性の高い金融機関向けの事業計画書の骨子をまとめ、経営理念及び事業目標、収支目標の作成を支援した。また、事務所開設に当たっての備品等を細かくリストアップし、実測及び仕様を確認して、オーバーコストとならないよう堅実な移転経費の算出を支援した。

成果

事業計画書を作成し、金融機関からの資金調達を希望通りに実行することができた。事務所は計画より若干遅れて平成28年1月に開設し、オープニングイベントを終了し、関係各社にも認知されて事業計画遂行への足掛かりを得た。



専門家プロフィール

氏名：長谷川 泰彦

保有資格：中小企業診断士

専門分野：創業、組織化支援

キャッチコピー：職場を成長の場に変える
ビジネスコーチ



事業者の声

事業遂行上の数値目標ができた。
金融機関のみならず関係者への説明資料として
重宝している。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000U7ZjFAAV>

支援体制

専門家

木村 麻理 氏

支援

企業

ママ・ベビーサポートおくむら

支援依頼

相談

支援
拠点
よろず

岐阜県よろず支援拠点

業種：生活関連サービス業、娯楽業

従業員：0人

資本金：-万円

創業：平成27年7月7日

住所：岐阜県羽島郡笠松町清住町41-3

企業概要：産前・産後女性のケアサポート事業

支援概要

支援の経緯

本企業代表の奥村佳子氏は助産師としての25年の経験を活かし、産前産後の女性を心身からケア・サポートするための支援サービス業を創業した。本代表は、今後の事業展開の対象企業として産前産後の女性に対する離職防止を行いたい企業を検討しており、対象企業に対してサービス展開のPRを図りたいと考えていた。そこで岐阜県庁が主催する「ぎふ起業応援マーケット」にエントリーすることで、事業プランのPRに繋がると考えたが、PRの仕方がわからないため、創業時に岐阜県産業経済振興センター主催の「起業家育成塾」や岐阜県よろず支援拠点主催の「創業ワークショップ」に参加していたことから、本拠点に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

代表者は、産前産後の女性が抱える不安や悩み、ケア方法については熟知していたものの、企業のニーズや法人向けサービスの展開については十分な情報・ノウハウがない状態であった。また、第三者にビジネスプランを効果的に伝えるための手法についてもスキルが不足していた。

上記の課題に対し、女性を巡る労務問題に詳しい社会保険労務士の本専門家に依頼するとともに、当拠点唯一の女性サブコーディネーターである梶原ゆかりも交え、チームとなって課題解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

代表者に、現在国を挙げて「女性の活躍推進」が叫ばれているなか、産後女性の復職に対する社会的ニーズの高まりや他エリアの先進的取り組みを紹介し、企業経営にとって「女性の復職支援」がいかにメリットがある事かという企業視点のニーズの認識の必要をアドバイスした。そして、それをより効果的に伝えるためのビジネスプランには効果や成果の図式化・可視化が必要であること、及びプレゼン資料の表題設定や資料の提示方法・順序についてブラッシュアップし、アドバイスをした。

成果

「ぎふ起業応援マーケット」の最終選考まで進むことができ、金融機関等に対するプレゼンの機会を得ることができた。また直接的な受注には至っていないものの、政府系金融機関から「女性が働き続けられる社会づくり」をテーマとした講演依頼が舞い込んだ。また、支援期間中の平成27年8月10日(月)には、中部経済新聞にインタビュー記事が掲載され、広く自社の事業についてPRすることができた。



専門家プロフィール

氏名：木村 麻理
保有資格：社会保険労務士
キャッチコピー：

あなたの会社の「困った」を
お助けします！

専門分野：雇用・労務関係



事業者の声

今回の支援によって、「ぎふ起業応援マーケット」最終プレゼンに参加し、先輩経営者から生の声を聞くことができました。本当にありがたく、心から感謝したいと思っています。

当社が今後も種を蒔きつづけることによって、産後も女性がスムーズに働くことができる現場のエネルギーになると確信しています。今後も、ご指導よろしくお願い申し上げます。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000drUIVAA2>

支援体制

専門家

岡田 明穂 氏

支援

地域
PF

阪神地域プラットフォーム

機関
構成

尼崎商工会議所

相談

企業

竜本 史江

業種： 宿泊業、飲食サービス業
 従業員： -人
 資本金： -
 創業： 平成27年11月 相談後に創業
 住所： 尼崎市 西長洲町2丁目13-11
 企業概要： ランチの定食屋

支援概要

支援の経緯

本事業者は、当機関が開催する創業スクールを受講したことで、事業内容及びビジネスモデルは確立されつつあった。しかし、本事業者は調理師として11年の経験を持ち、接客業の経験はあったものの、経営マネジメントについての経験がなかったことから、事業計画の策定から損益分岐点の妥当性及び顧客を誘引する上での店舗デザインの構築について課題を持っていた。そこで、創業スクールを開催していた当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本事業者は、創業スクールの受講時点で、創業する日及び創業場所も既に決まっており、根幹である事業コンセプト（誰に、何を、何のために、どのように）はある程度確立されており、ビジネスモデルも作成過程にあった。しかし、事業内容の事業計画への落とし込みと経営的な知識の習得が、創業を行う上では急がれる状態であった。具体的には、1日の予想来店客数、単価設定、損益分岐点に基づいた目標達成売上等の計算方法、創業に必要な資金の見積もり、ターゲット顧客に来てもらうための店舗デザインや周知方法について重点的に支援を行う必要があると判断した。そこで、創業スクール担当講師でもあり、開業支援にも多く関わった経験を持っている本専門家に支援を依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まず、ビジネスモデルを決定し、それを元に、店舗デザインやメニュー開発についてアドバイスするとともに、チラシの作成を支援した。同時に初期投資額やその後の経費関係を算出し、資金計画表の作成を支援した。また、利益を出すために必要な顧客単価・顧客数を算出し、その実現性及び店舗運営に対する人員体制や設備、集客方法についてアドバイスを行った。

成果

支援によりビジネスモデルを明確にすることができた。店舗のコンセプトが明確化したことで、メニュー構成や店舗デザインを固めることができ、それにより、目標通り平成27年11月20日に創業することができた。また、資金計画表から創業に必要な資金も決まり、また、事業継続に必要な売上目標も決まり、1日限定20食の目標を立てることが出来た。



専門家プロフィール

氏名： 岡田 明穂
 保有資格： 中小企業診断士
 専門分野： 創業

キャッチコピー： 私はコンサルタントではありません、あなたの志実現パートナー、あなたのお店の・会社の、社外経営企画室です！



事業者の声

創業まで期間がない中、創業に対する思いをご理解いただき、親身に相談に乗っていただいた。コンセプトや数値計画、集客方法、店舗デザインなど飲食店を経営する上で必要な知識を詳しく指導頂き、必要資金と売上目標（限定20食）を明確に持てた事で、経営が非常にやりやすくなった。また限定20食が店の大きな売りになり、想定ターゲットのお客様を中心に、常連も徐々についてきた。本当に経営相談を受けてよかったと考えている。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxiJLAAZ>

支援体制

専門家

西田 和英 氏

支援

地域
P F

岡山県中小企業支援プラットフォーム

機関
構成

吉備信用金庫 本部

相談

企業

THE BACK WATER (小田至孝)

業種: 衣類製造販売

従業員: 0人

資本金: 0万円

創業: 平成27年9月

住所: 総社市駅前2-9-33

企業概要: フィッシング用のジーンズの開発
販売

支援概要

支援の経緯

本企業は釣り用ジーンズの商品開発に取り組んでいたが、経営・マーケティング、および、財務会計などの創業に開する知識が不足していると感じ、きびしん地域応援創業スクールに参加した。スクールの開催中に、本企業より知識不足について当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

創業スクール開催中に、当庫経営支援担当者とスクール講師がヒアリングを行った。今までに市場に存在していない分野の製品であることから、本格的に販売するためには、導入期のマーケティング戦略として販路開拓や販売促進を検討する必要があるという結論に至った。販路として考えられる釣具店やアメリカンカジュアルショップでの販売を行う前に、販売先への話題作りや製品理解を促進することが課題であると判断し、総合的な支援ができ熱心で過去の派遣実績もある本専門家へ依頼した。

専門家による具体的な支援内容

抽出した課題に基づき、さらに市場・競合調査、販路・専門家情報の収集を強化し、「普段着にもできるフィッシングウェア」のコンセプトをさらに精緻なものに仕上げた。また、費用対効果を追求する統合型プロモーション戦略、ブランドマネジメント戦略、バズマーケティングなどの手法を活用し商品周知に広い人脈を利用する点で実効性があり、本企業が持つ深い知識と経験を活かす点で有効性の高い戦略と計画を策定した。

SWOT分析を行い、強みを生かし弱みを補うことで課題の更なる詳細化・焦点化を行った。その中で、製品の機能的な特徴が弱いということが発見できたため、この弱みを補う点からも更に検討していった。同時に、創業のための補助金申請ができるか検討し、きらめき岡山創生ファンドの新製品試作部門に応募することにし、タイトな日程であったが補助金申請のサポートを行った。

成果

支援の成果としては、きらめき岡山創生ファンド新製品試作部門において、多数の応募者の中から当件1件のみの採択となった。岡山県ファッションブルなルアーフィッシング専門店を中心に、計5店舗での導入が決定した。

小売店と知人を中心に約50着の販売実績を獲得した。ブラックバス専門誌とのタイアップ広告、地元ラジオ局における15分枠でのインフォーマーシャルへの出演が実現した。

現在は、統合型プロモーション戦略に基づき、東京・大阪でのオシャレ釣具店への導入促進、バスプロ、ルアー専門誌からの推奨獲得のための活動、更なる新製品開発を活用したホームページの作成に取り組んでいる。

専門家プロフィール

氏名: 西田 和英
保有資格: 宣伝会議プロモーションマ
スター他

専門分野: 創業、経営・マーケティング戦略、販売促進企画

キャッチコピー:
経営者の想いを聴き、その実現に向けて心を大切にすること、経営理論を統合し、熱意をもって取り組みます。



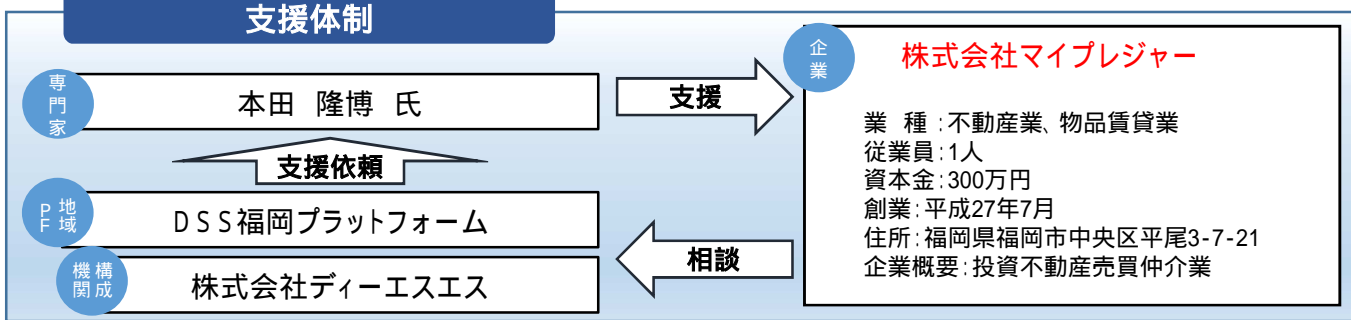
事業者の声

漠然としていた課題が専門的な視点に基づき明確になったことや、課題解決のための準備、取組方が分かったことが大きかったと思います。また、経営者として何を学ぶべきか、どのようなマインドを持つべきかについても学ぶことができました。ラジオ番組の出演についても専門家から紹介があり、人脈作りの大切さや必要性を実感しました。今後も積極的に相談をしていきます。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxiUZAAZ>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、以前から投資用不動産売買仲介業の会社を起業する志を持っていた。しかし、資金計画や事業計画の策定等、実現させる方法について悩んでいたところ、知人から、以前ミラサポの専門家派遣で支援を受けて事業計画を作成した話を聞いたことから、事業計画の作成について、近隣の支援拠点である当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

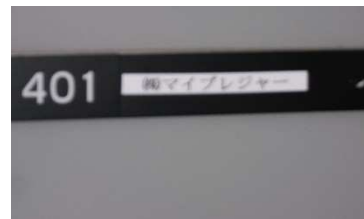
何度かヒアリングを重ねていく中で、事業内容は「中古マンションに特化した不動産仲介」と明確に決まっていたが、明文化した事業計画、資金計画が無いことが課題であった。資金については金融機関への融資申請について、日本政策金融公庫の新規開業資金と福岡市の制度融資を紹介し、各々の違いと申請時の留意事項について助言を行った。一方、融資を受けるためには早急な事業計画策定が必要であるが、本企業には事業計画を策定するノウハウがなかった。そこで、創業支援についての豊富な経験と実績をもつ本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

ヒアリングをした結果、事業計画に関しては、まず創業に際して代表が思い描いていた計画と、現在の状況を確認し、今後の事業の方向性について検討するようアドバイスを行った。具体的には、外部環境の変化の影響で、大手が手を付けられない物件に絞り、小規模事業者である強みを生かした適切な仲介手数料やアフターフォローの良さなど、小規模事業者の強みを生かしたビジネス展開を図っていく観点で方向性を策定し、事業計画を立てるようアドバイスした。次に資金計画の作成に当たっては、売上利益計画、設備資金、運転資金、自己資金を元に、資金がショートする時期と金額を算定し、必要な自己資金額、および金融機関からの融資額を、数パターンでシミュレーションしながら、適切な資金計画を作成するようアドバイスを行った。最後に、事業の方向性を策定した事業計画書の内容を確認し、疑問点、不足項目や、見直すべき事項をアドバイスした。また、体制整備については、必要な人員をどのような条件で採用し、役割分担をどうしていくかについてもアドバイスを行った。

成果

アドバイスにより、事業計画を策定することができた。明確な事業計画ができたことから、店舗の確保、手続き、社員の採用、見込み客の確保など、事業をスタートできる条件が整った。福岡市の制度融資を申請し、希望額を確保。自己資金と合わせて創業に必要な資金を準備することができた。



専門家プロフィール

氏名：本田 隆博
保有資格：中小企業診断士

専門分野：経営革新、経営改善計画策定支援

キャッチコピー：
多忙な経営者の良き参謀として、経営課題の解決を支援します。



事業者の声

事業計画を作成する過程で、事業に関するイメージがより具体的になり、検討が不足していた資金計画や実行スケジュールも明確になり、予定どおり開業することができた。専門家による支援に満足している。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000SkKpbAAF>