

# 平成27年度専門家派遣事例

支援課題：ITを活用した経営力強化

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	
青森県	青森県よろず支援拠点		1
	株式会社グリーンライフ総合企画	経理事務のIT化による作業の効率化支援	
岩手県	いわて中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人いわて産業振興センター		2
	株式会社シオン	自然油性塗料ユーオイルのWEBマーケティング強化の支援	
山形県	山形大学学金連携プラットフォーム / 山形大学工学部米沢街中サテライト		3
	有限会社エムジー不動産	魅力ある物件情報を掲載した不動産HPの作成支援	
福島県	しんくみ会津地域プラットフォーム / 会津商工信用組合		4
	會ベーグル(アイベーグル)	ベーグル専門店の販売戦略を構築するためのHP作成支援	
静岡県	静岡県よろず支援拠点		5
	有限会社 石川商店	経営向上に向けた業務負担軽減のためのIT化支援	
愛知県	愛知県よろず支援拠点		6
	有限会社長谷川急送	HP作成のための効果的な写真撮影方法支援	
福井県	ふくい嶺北地域プラットフォーム / 福井商工会議所		7
	有限会社ゆうらくざまえがわ	新たな顧客獲得のためのHP構築支援	
和歌山県	和歌山県よろず支援拠点		8
	Cocorokids(個人事業)	ECサイト、及びSNSのブラッシュアップとサイトへの集客方法支援	
鳥取県	鳥取県よろず支援拠点		9
	旬菜 お好み焼 鉄板焼 かどわき	若年層の集客を図るためSNSを活用したPR支援	
島根県	島根県よろず支援拠点		10
	株式会社 至誠	IT活用による仕入管理システム構築とHPの開設支援	
山口県	山口県よろず支援拠点		11
	株式会社華月堂(エスバリエカゲツ)	ITを活用した情報発信とSEO対策支援	
高知県	高知県地域プラットフォーム「チームよさこい」 / 公益財団法人高知県産業振興センター		12
	有限会社しもとクリーニング	電子カルテ・受注システムの一元管理化支援	
佐賀県	さがん中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人佐賀県地域産業支援センター		13
	体快調からだ快佐賀	IT等を活用した新たな顧客開拓戦略の策定支援	
鹿児島県	中小企業地域プラットフォームかごしま / 鹿児島県商工会連合会		14
	有限会社 肥後商会	インターネットショップのHP強化による販路拡大支援	

## 支援体制

専門家

長谷川 直宏 氏

支援

企業

株式会社グリーンライフ総合企画

支援依頼

支援  
拠点  
よろず

青森県よろず支援拠点

相談

業種：卸売業小売業

資本金：300万円

創業：(設立年月日)：2008年8月1日

従業員：13人

住所：青森県青森市本町四丁目3-6

丸昭センタービル B室

企業概要：飲食品卸売業、生花販売業

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は創業時より食料品の卸販売と商品企画を行っている。平成27年5月に事業拡大のため生花販売業を開始し、新たに従業員も2名増員した。しかし、新たな事業開始に伴う事務作業量が想定以上に多く、毎日残業が続いていた。従業員の更なる増員は経営上困難であり、限られた人数で事務処理を行うための体制を整える必要があると考えていた。チラシにてよろず支援拠点のことを知り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

事務作業の過程でITを活用した事務処理を行っていない業務があり、それが事務処理作業を増加させていることが判明した。経理事務の簡素化を図り、事務作業量を減らすことで現在の人数で事務処理を行える体制を整えることができると考え、そのために業務をIT化することが必要であると判断した。そこで、小規模事業者経営のIT化支援による実績が多い本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

実際にどのように事務処理を行っているかを確認した結果、生花部門は手書き伝票にて仕入・納品を行っていた。このため、取引先のコード/商品名/価格などは、過去の伝票をいちいち参照して転記する必要があり、作成に時間がかかっていた。その為、各種コードや商品名などの基準データを一元管理できるようにし、その一元管理されたデータをWEBシステムで繋げることで社員全員が利用できる環境を整備するようアドバイスした。また、データの一元管理には、特別な情報システムを導入することなくエクセルで、データを管理する手法をアドバイスした。

## 成果

一元管理された最新データを事務所内のすべてのパソコン(4台)から利用できるようになった。さらに、納品書や請求書を作成する際には、必要なデータを抽出する操作方法を習得し、事務作業を大幅に効率化できた。また、取引先売上高や商品別売上高のデータ集計も短時間でできるようになり、経営状況を随時把握できるようになった。その結果、事務社員を追加採用することなく、現在の社員だけで現状の事務作業を処理できる見通しを得た。

## 専門家プロフィール

氏名：長谷川 直宏  
保有資格：情報処理技術者

専門分野：ITを活用した経営力強化

キャッチコピー：個人経営店のIT化を地域密着できめ細やかにサポート



## 事業者の声

作業効率が格段に向上し、売上から管理業務まで全ての面で効果的でした。従来の手書き伝票からパソコンでの伝票作成に切り替わったことで、短時間で受発注対応、一連の伝票作成、売上状況等のデータ集計につながりました。現在では、売上高増加や新規雇用までに至っています。専門家の長谷川様には感謝の気持ちで一杯です。

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/003100000RxCcAAJ>

## 支援体制

専門家

植木 利衣 氏

支援

企業

株式会社シオン

業種:製造業

資本金:3,100万円

創業(設立年月日):平成15年9月22日

従業員:4人

住所:岩手県紫波郡矢巾町流通センター南  
3-8-1

企業概要:自然素材を活用した塗料・接着剤・ワックス等の製造及び販売

地域

いわて中小企業支援プラットフォーム

機関

公益財団法人いわて産業振興センター

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、平成15年の創業当初は建替え需要等で売上を伸ばしていたものの、近年ではその需要も去り、売上が低迷していた。そのため、新規需要開拓について相談するところを探していた。ミラサポにて検索したところ、岩手県内で最初に表示された当機関に経営状況改善について相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業のユーザーである小規模の工務店や家具店等は全国的に点在しているが、1ユーザーの年間購入金額は、平均5~20万円程度であるため、これらを全て回って、新規需要を開拓することは、費用対効果の面で現実的ではなかった。しかし一方で、本企業が「自然塗料」関連のネット検索をすると、常に上位に表示される強みがあったため、WEB面の強化もしつつ、販売や営業といったマーケティング全般について見直す必要があると判断した。よって、WEB制作、コンサルティング、プランニングなど全般的な課題解決が出来る本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

製品は石油系溶剤、乾燥剤を一切使用せず、植物油、天然鉱物系顔料等の自然素材のみで作られている信頼の足り得るものである。よって、商品とサービスのリブランディングおよび営業・販売といったマーケティング戦略全般についての見直しを提案した。具体的には、会社のロゴを新たに作成、営業資料等のツールやセールストークの見直し、商品ラインナップの見直し、売り先の現状把握・見直し・選定といった洗い出しをした上でのアプローチ方法についてアドバイスをした。また、集客の要であるWEBサイトについては、リニューアルを提案した。具体的には客層別に整理し、アプローチしたものを掲載することによっての訴求効果が狙えることをアドバイスした。現時点では、インテリアショップ、卸売会社、不動産会社等とのマッチングによる新規販路開拓支援を行い、直販による利益率改善に取り組んでいる。

## 成果

直近の売上高は8月以降3ヶ月連続で前年比120~150%の伸びで推移している。来年度は前年比150%をクリアできるよう取組み中である。また、ターゲット別にユーザーを想定して訴求することは、短期的に即売上アップにつながる事が理解できた。



## 専門家プロフィール

氏名:植木 利衣

専門分野:その他の経営課題/創業/地域資源活用/新連携/海外展開/経営革新/販路拡大・販促支援/農工商連携/ITを活用した経営力強化

キャッチコピー:WEB・人・企業を経営者の方と共に育てます。



## 事業者の声

経営・マーケティング等の理論を踏まえた上で、理論にとらわれず、常に実務に重きを置いて課題解決に向き合ってくれました。主力製品である自然塗料は市場では強くニッチという特性があり、その中で岩手という地の利では不利な場所から事業展開しております。それをきちんと把握し、その上でベストな方向性、課題解決は、植木氏が目指す“中小企業セカンドブレイク”という役割を担っていると思います。また、社内目線で考えるときもあれば、完全に顧客目線で取組みがどのように見えるか指摘してくださるときもあり、しかも女性ならではの視点からアドバイスを頂ける点はとても参考になりました。

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/0031000000aEhP0AAK>

## 支援体制

専門家

高橋 剛 氏

支援

地域

山形大学学金連携プラットフォーム

機関

山形大学工学部米沢街中サテライト

相談

企業

有限会社エムジー不動産

業種：不動産業、物品賃貸業  
 従業員：2人  
 資本金：500万円  
 創業：平成10年  
 住所：山形県米沢市本町2-7-13  
 企業概要：不動産取引業

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は平成10年から主に不動産業を営んでいる企業だが、昨今のITの広がりについていけず、ITをうまく活用した他社にお客が流れたため、お店を訪れる顧客が減り、売上が落ち込んでいた。そこで、HPを使って顧客獲得をしたいと考えていたが、現在あるHPはアクセス数が殆どなく、HPからの誘因客はほとんど無い状況であった。そのため、新たに顧客獲得に繋がるHPを作成するにはどうしたら良いかと、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

HPを確認すると、形式的な企業概要が掲載されている程度で、物件情報や企業の特徴が見えない状況であった。そのため魅力のある賃貸物件や土地売却などの情報発信ができるHPに改修する支援が必要であると判断した。そこで、不動産のHP作成やIT活用の支援について実績の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

HPのアクセス数を増やすために、まずは物件情報を掲載することが必要であった。そのために、物件を一元管理できる、コンテンツマネジメントシステムと呼ばれる更新しやすいシステムの導入をアドバイスした。また、多くの作業がアナログ業務であったため、物件ごとの画像をフォルダーで管理すること、間取り図作成ソフトから間取り図画像を生成する方法、物件情報一覧画面への外観写真掲載方法、物件詳細画面の間取り図、室内写真掲載方法、物件情報・地図の設定方法等の業務を、PCでHPに掲載できるように業務手順をアドバイスした。また、アクセスしたユーザーから親近感や安心感をもって問い合わせをしてもらうため、トップ画面に代表取締役の笑顔の写真を掲載することをアドバイスした。

## 成果

HPで物件検索をするユーザーからのアクセス数が0から週平均20件程度に増加した。また、閲覧しての問い合わせ数が7~10月で16件あり、その中の成約件数は4件あった。更なる物件の充実策として、成約件数を上げるために近隣大学の新生を対象にした物件の掲載を予定している。



## 専門家プロフィール

氏名：高橋 剛

保有資格：情報処理技術者

専門分野：ITを活用した経営力強化 / 広報戦略 / 販路開拓 / 販促支援

キャッチコピー：ITを活用して有効な情報発信のお手伝いをいたします！



## 事業者の声

当社の課題であったHPの充実を図る事が出来て、具体的にHPからの問い合わせがあり成約まで整ったことが非常にありがたかった。

専門家の高橋先生の対応も非常に分かり易く理解する事が容易だった事や山形大学工学部米沢街中サテライトに相談に行き、適切なアドバイスを頂き、専門家の先生と同行訪問を受けるなどで、安心して改善に向け指導してもらった事が出来た。

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/0031000000Rxih2AAB>

## 支援体制

専門家

山口 康雄 氏

支援

地域  
P.F

しんくみ会津地域プラットフォーム

機関  
構成

会津商工信用組合

相談

企業

會ベーグル(アイベーグル)

業種: 宿泊、飲食サービス業

従業員: 3人

資本金: - 万円

創業: 平成27年9月3日

住所: 福島県会津若松市大町一丁目8番13号

企業概要: ベーグルの製造、販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は創業の準備段階において、商品であるベーグルについて、ITを使って積極的に情報発信して告知活動をしていきたいと考えていた。しかし、ITを活用した情報発信において専門的な知識が不足しており、どのように行えばいいのかわからないでいた。そこで、以前参加した「あいづしんくみ創業塾」をきっかけに当機関と付き合いがあったため、今回の相談についても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

ヒアリングをしていくと、福島県では初となるベーグル専門店であることが判明した。そこでまずはベーグルの食文化をよく知ってもらう必要があると考えた。そして、お客様にベーグルとはどのような食べ物なのか、どのようなお店なのか等を広く知っていただくために、HPの制作とHPを活用した販売戦略の構築及びターゲット層に対応した販売戦略に関する支援を行う必要があると判断した。以上の判断から、HPの制作や、インターネットツール活用による販売力の強化を図るため、ITを活用した経営力強化を専門分野とする本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

現状分析をした上で、販売戦略の立案、HP制作、ソーシャルツールによる販売促進の整理等のアドバイスを行った。具体的には、学生層には、朝の通学時の購入を狙って、朝7時30分からオープンにし、当初販売とイトインのみを考えていたため、女性客向けにカフェもする販売戦略案のアドバイス、WEBの掲載内容と目的の整理、クラウドサービス「Jimdo」によるWEB制作に関するアドバイスを行った。またFacebook、Twitter、YOUTUBE、ピンタレスト等の機能と特徴を整理し、地図情報検索のGoogleプレイスへの登録についても助言した。

## 成果

HPとFacebookの開設を行った結果、オープン以降、連日閉店前に完売になっており、販促効果が期待以上であった。また、その評判からイベント出店4件、テレビ出演1件、メディア取材2件の依頼があった。その他にも、Facebook開設初日で200件を超える「いいね」をいただき、その数は現在では578件となっている。アクセス数も順調に伸びており、新商品を発売すると多くのお客様が来店する状況となっている。

## 専門家プロフィール

氏名: 山口 康雄  
保有資格: 経営士、ITコーディネーター

専門分野: 経営革新/販路拡大・販促支援/ITを活用した経営力強化  
キャッチコピー: WEB活用型経営革新では実績豊富。ITに強い経営コンサルタント!



## 事業者の声

今回の創業に際しては、会津商工信用組合の「各種補助金活用相談会」「あいづしんくみ創業塾」及び「専門家派遣事業」の支援メニューを通して、事業計画の策定及び創業補助金申請のアドバイスから専門家派遣による経営課題の解決に至るまでワンストップでサポートを頂き、9月3日にオープンすることが出来ました。

今後も事業を行っていくうえで経営課題に直面した時は、会津商工信用組合に相談して課題解決を図り、常にお客様に最高の商品を提供して喜んで頂けるお店づくりを目指して参ります。

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/0031000000RxiqrAAB>

## 支援体制

専門家

岸本 圭史 氏

支援

企業

有限会社 石川商店

支援依頼

支援  
拠点  
よろず

静岡県よろず支援拠点

相談

業種：卸売業、小売業  
従業員：4人  
資本金：300万円  
創業：昭和29年3月29日  
住所：三島市一番町20-3  
企業概要：婦人服、オーダースーツなど

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業の代表者は2年前に店の経営を引き継いでから、従来の既存顧客を大切にしつつ、新規顧客層の開拓やこれまで取り扱いの少なかった紳士服への取組を拡大する方向で経営を行っていた。その結果、売上は回復し、経営状況は改善された。しかし、今後の更なる経営向上のためには、代表者自身の業務軽減と顧客情報等の整理について改善の必要性を感じていた。そこで近隣支援拠点である当拠点に改善の相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

現状のヒアリングを進めると、仕入・販売から営業管理、取引先との付き合い、財務・会計の管理、顧客情報の整理など、あらゆる業務が代表者の担当になっており、代表者の業務負担の重さが浮彫りになった。また、先代社長から受け継いだ情報資産が整理整頓されておらず、今後の経営向上のために、過去に積み重ねてきた実績や情報（「紙」「Excelデータ」「先代社長の頭のなか」などに散在している）を整理し、ITを活用した一元管理を実施してフル活用できる状況を作る必要があると判断した。そのため、小さな小店の経営改善やIT導入支援に実績のある本専門家へ依頼し、今回の課題解決にあたった。

## 専門家による具体的な支援内容

代表者の作業負担を軽減するため、徹底したIT化を進める方向で支援を開始した。まずFacebook・HP・ブログの連携WEBシステム化を提案し、ブログへの情報をアップするだけでSNS・WEBサイトへ連動して更新できるようにアドバイスした。また、WEBサイト・SNS・ブログなど複数のネット上の情報を連携させることにより、手間をかけることなく既存顧客へも情報発信できるようにアドバイスした。更に、顧客情報を整理するため、入手した名刺や連絡先をスマートフォンの名刺管理・連絡機能に連携させて、全てスマートフォン上で保存・管理できるように指導した。また今後の売上管理、財務管理について、タブレット端末を利用したPOSシステム導入により、販売情報をデータ化し効率的に顧客管理が行えるようアドバイスした。これらの徹底したIT化一元管理により、代表者の業務負担を軽減させる支援を行った。

## 成果

今回の支援によりWEBサイト・SNS・ブログの管理負担が軽減され、パソコンに向かって情報アップ作業を行う必要がほぼなくなり、スマートフォンだけで多くの業務を処理できるようになった。また、クラウドカレンダー機能の利活用や複数のネット上の情報を連携することにより、スケジュール管理の共有などが進み、時間管理、顧客への情報提供の業務が劇的に効率化された。また顧客情報の一元化により、今後より一層の業務効率化が期待できるようになった。これらのIT化によって業務工数が半分以上に激減し、今後の経営力向上に向け注力できるようになった。

## 専門家プロフィール

氏名：岸本 圭史  
保有資格：ITコーディネータ  
専門分野：販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：小さな会社・小さな店の商売繁盛をナビゲーション



## 事業者の声

SNS・WEBサイトとの連携により、情報発信の労力が劇的に軽減しました。これと連動するように、SNSからブログ、WEBサイトからブログというように相互間のアクセス・流入が始まり、ブログアクセス件数が徐々に増え始めました。導入1ヵ月後の月間ブログアクセス件数は約3,300から約3,700に増加。また、WEB発信、顧客からの問合せ対応、予定確認などの点で労力が劇的に軽減したと実感しています。このことにより、本来取り組む予定だった「新規顧客開拓」「新分野の商品開発」に本格的に取り組めるようになり、本当に感謝しています。

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/003100000Wsp5iAAB>

## 支援体制

専門家

榊原 真理子 氏

支援

企業

有限会社長谷川急送

業種：運輸業、郵便業

従業員：6人

資本金：300万円

創業：平成7年5月

住所：愛知県豊田市上原町西山1番地

企業概要：軽貨物運送業

支援拠点

支援依頼

愛知県よろず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業代表者は、急逝された夫に代わって経営者として会社を引継いだ。これまでは会社経営の経験がなく、今後の会社の経営方針について悩みをかかえており、豊田商工会議所に相談したところ、当拠点を紹介され、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

ヒアリングの結果、代表者が企業を牽引していくために、まず経営理念を定め、「経営理念を内外にしっかり示しながら営業活動を行うこと」を最優先課題とした。経営理念の外部へのアピール方法として閲覧件数も多く、よく利用者の目に触れられるHPの開設を提案した。HPの作成中、従業員の顔が見えることで信頼感をえられるよう、社員の紹介ページを作成することにしたが、効果的な写真撮影が必要と判断した。そこでデザイナーの専門家派遣を検討、当拠点が以前より連携しているデザイン性を重視したHPの写真撮影支援の経験豊富な本専門家を派遣した。

## 専門家による具体的な支援内容

写真撮影に関する場所・光の向き・撮影時間・笑顔写真の撮り方など、実際に撮影しながらコツをアドバイスした。また、今後従業員が増えた場合にも、自身で撮影できるように手順をマニュアル化した。続いて、撮影した写真をHPに掲載するための選び方、画像加工技術と効果についてアドバイスし、最後にHP掲載までの手順について、決定した画像を確認しながら支援した。全2回の支援で、企業の顔となる貨物車の写真と従業員の写真を、HPに掲載することができるようにアドバイスした。

## 成果

従業員の写真撮影と自己紹介文章の作成を通じて、従業員間のコミュニケーションを促進することができ、「信頼感のある会社」という印象を与えられる写真を掲載することができた。満足のゆくHPが完成したことで、得意先訪問等の積極的な営業活動を行うきっかけとなった。

また、HP見た企業から問合せもあり、新規契約の獲得へ繋がっている。このHPの完成を通じて経営課題を解決することができたと実感している。



## 専門家プロフィール

氏名：榊原 真理子  
保有資格：なし

専門分野：ITを活用した経営力強化  
キャッチコピー：

言葉選びからデザインまで。誰に何をどのように伝えれば効果的かを一緒に考え、丁寧にサポートします。



## 事業者の声

写真の撮影が進まず悩んでいたところ、遠方の事業所にもかかわらず専門家の先生とよろず支援拠点の方が事業所まで足を運んで下さって支援をして頂きました。HPの作成にはお金がかかると考えていたのですが、無料で作ることができて驚いています。そして自分で作り上げたことが自信に繋がりと、事業に向かう気持ちも高めることができました。

愛知県よろず支援拠点に相談する前は、私生活でも不安が多かったのですが、事業の方向性を示して頂いたことによって気持ちに余裕ができました。今後とも末永くご支援頂ければと思います。

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/003100000h6qxIAAA>



## 支援体制

専門家

吉田 直哉 氏

支援

地域  
P F

ふくい嶺北地域プラットフォーム

機関

福井商工会議所

相談

企業

有限会社ゆうらくざまえがわ

業種： サービス業(他に分類されないもの)  
 従業員： 4人  
 資本金： 300万円  
 創業： 昭和21年7月15日  
 住所： 福井市日之出4-2-10  
 企業概要： 家電小売、修理業

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は地域の一般電気店であり、大手家電量販店との競合にさらされていることから、これまできめ細かいサービスや顧客との濃密なコミュニケーションを付加価値として売上げを維持してきた。しかし、これでは既存の顧客の固定化は果たせてはいるものの、さらなる売上確保にはつながらないことから、販路開拓の方法を模索したいということで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

本企業では、販路開拓の手段としてFacebookを活用していたものの、メインの顧客として開拓を目指す地域住民は高齢の方が多くSNSに疎い層も多いことから効果的とは言えなかった。一方、SNSが使えなくとも、HPの閲覧であれば可能な方も多く、且つ事業者自身がSNSの活用で培った、コンテンツの作成能力や更新能力も生かせることから、販路開拓の方法としてHPの作成が最良であると判断した。しかし事業者は、HPの運用・更新能力は高いものの、HPの構築及びHPに掲載するメニューのラインナップの整理については不得手であったことから、HP構築期の伴走支援を目的として、ITスキルの高さに加え、地元マーケットの特性も熟知した本専門家へ依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、本企業が取り扱うサービスや商品を効果的に見せるHPの設計及び対象顧客の絞込みや本企業の強みの訴求方法についてFacebookなどを使ったアドバイスも実施した。自身が福井の消費者でもあることから、顧客目線のアドバイスも行った。

次に、構築したHPをもとにして、本企業が契約しているCMSを使用したHP制作の技術的な支援を行った。最後に、構築したHPの関連システムの操作方法について支援するとともに、HPの見せ方についてのアドバイスを行った。

## 成果

支援により、HPの構築ができ、無事に公開することができた。HP正式公開へ結びつけたほか、PDCAサイクルを回し、より良いHPに進化し続ける仕組みづくり構築を果すことができた。また、HP公開により、WEB上での情報発信を通して『お問合せフォーム』から電話や来訪より気軽に顧客からの問い合わせも増えるようになり、顧客ニーズを把握すると共に、品番の聞き違いなども防止でき、スムーズなコミュニケーションから新たな販路開拓につなげることができるようになると思われる。



## 専門家プロフィール

氏名: 吉田 直哉

保有資格:

専門分野: ITを活用した経営力強化

キャッチコピー: 中小企業のITパートナー



## 事業者の声

HP構築の必要性は認識しつつ踏み切れなかったが、専門家先生に具体的な解決策のアドバイスを多数頂戴して開設まで辿り着くことが出来ました。HP構築開設により、宣伝効果は勿論、情報発信だけでなく、お客様からの情報やニーズ確認も可能となり、同業者との情報共有スペースとしても有効活用することが出来ています。同時に、弊社の歴史や存在意義を見つめ直し、活動を常にオープンにしていく編集作業は、自己の行動を再確認する貴重な場となっています。

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/003100000kPputAAC>

## 支援体制

専門家

道端 俊彦 氏

支援

企業

Cocorokids(個人事業)

支援依頼

支援  
拠点  
よろず

和歌山県よろず支援拠点

相談

業種： 卸売業、小売業  
従業員： 2人  
資本金： なし  
創業： 平成27年1月  
住所：和歌山市園部1430-4六十谷第2ビル1F  
企業概要：子供用を中心としたハンドメイド  
雑貨の製造・販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は平成26年9月にハンドメイド雑貨店舗「Cocorokids」を夫婦2人でオープンし、同時に自社ECサイトを自身で立ち上げた。「子供心に戻れワクワクできる商品・店舗」をコンセプトに店舗・商品のPRを開始したが、知名度が上がらず売上げが低迷していた。そのため、今後どのように自社・商品をPRし、知名度を上げ、売上げに繋げていくかと悩み、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

マーケティングの観点(4P)から商品は十分魅力的だが、問題は商品PR・情報発信が不十分であり、効果的な販売促進が出来ていないことであった。そのため店舗とECサイトの2つの販路に着目し、店舗是和歌山市の郊外で人通りが多いとは言えないため、まずはECサイトに加えSNSなどのツールを活用して積極的に情報発信を行い、口コミでの知名度アップが重要と判断した。同時期、本企業が日本最大手作りコンテスト・tetoteハンドメイドアワード2015にて、グランプリに選ばれ、これを知名度アップの絶好のチャンスと捉えた。そこで、ネット販売のスキル・ノウハウを高めるために、ネット販売に長けた事業者との意見交換の場として「和歌山県eコマース研究会」を案内し、参加いただいた。また、ECサイトで効果的なSNS活用を行うためにネット販売・IT活用の専門家からマンツーマンによる指導・アドバイスも必要であり、ネット販売・IT活用に加え将来の資金需要も考慮しクラウドファンディングを入れて、本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

魅力があり集客できるECサイトを作るためのポイント・コツを、自身のネットサイトやこれまでに支援したECサイト・SNSを見ながらマンツーマンで指導・アドバイスした。SEO等技術的な側面、サイトのデザイン・構成、アクセス数を増やすためのポイントやSNSの有効活用を通して口コミ・ファンを増やす方法などを指導し、本企業が直ぐにアクションを起こせるようにした。新しいツールの活用として、ツイッター、インスタグラム、Line@による情報発信、動画の有効活用(YouTubeのチャンネル登録)なども提案し、有効活用のポイント・技術をアドバイスすると同時に、クラウドファンディングに関しても、自身が活用した経験や実際の事例を説明して、成功に導くポイントをアドバイスした。

## 成果

本企業のネット販売・ITツール活用のスキル・ノウハウが著しく向上した。ECサイトでSEO対策、アクセス数などKPI管理、サイトデザインの変更・情報追加等を行うとともに、ECサイトとは別に新たな情報発信の場としてHPを立ち上げた。SNSの有効活用としてFacebookの内容充実・頻繁な更新を実践し、ツイッター・インスタグラム・Line@を開始したことで、サイトアクセス数が増加、口コミによる評判が広がり、テレビ、ラジオに取り上げられた。



## 専門家プロフィール

氏名：道端 俊彦  
保有資格：阪南大学インターネット  
エコノミー客員講師  
専門分野：ITを活用した経営力強化・販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：常に中小企業の方の目線で、IT経営の成果がでるご指導をさせていただきます。一緒に考え、丁寧にサポートします。



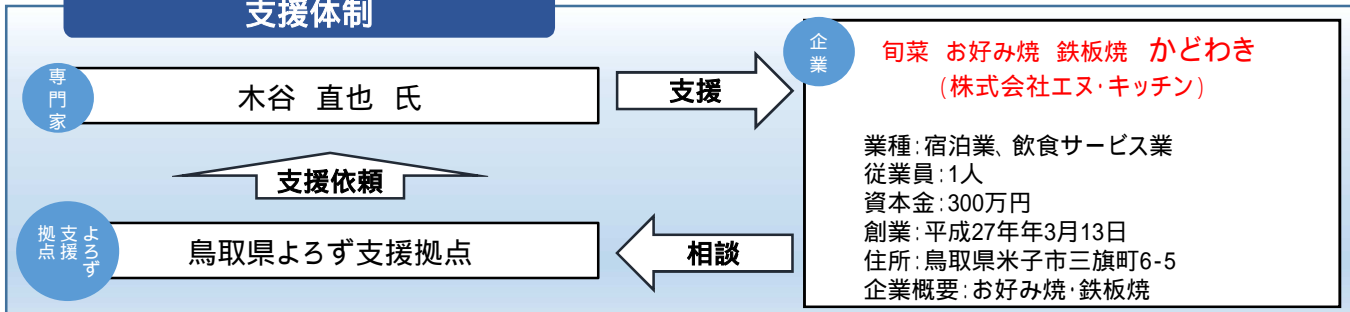
## 事業者の声

専門家の道端さんには懇切丁寧な指導いただき大変感謝している。多くの実践的なアドバイスをいただいたので、直ぐに実行に移すことができた。徐々にではあるが、サイト・SNSのアクセスが増えており、今後の売上げに繋がることを期待している。

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/003100000SPOZNA5>

## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、住宅街の中で開業し、当初、昼営業のみを考えていたが、昼の集客が思うようにいかなかったため、夜営業を開始した。夜営業により、集客増を図ることができたが、中心顧客が店舗周辺に居住する住民であり、比較的年齢層の高い顧客が多い状況にあった。開業から半年経過し、全体売上増加を図るべく、昼の集客の方法について相談すべく日本政策金融公庫の経営相談会に参加したところ、本拠点を紹介された。

## 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をし、立地やメニューの確認すると、次の3つの課題が明らかになった。店舗周辺の住民以外への認知度が低い。昼の主たる顧客層である20～40代の会社員や学生への周知が不足している。旬の食材を利用した特徴あるメニューが豊富であるが、店舗に来店した人しかその魅力が伝わらない。昼の主たる顧客と同年代でSNSを活用しているサブコーディネーター自身が、SNSでつながっている同年代の当企業店舗への来店履歴を目にすることがなかったことに着目し、顧客ターゲット層が多く利用しているSNSを活用することで、店舗の魅力をアピールし集客に活かすことが必要であると判断した。そこで、IT活用が得意で、飲食店や食品の販促・パッケージデザインも実績の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

まずは、数あるSNSサービスからどのサービスを選択すべきかを見定めるため、それぞれSNSのターゲット層や、短所・長所を比較しながら解説し、潜在顧客ターゲット層・費用面などからフェイスブックを使用した発信を選択することを提案した。具体的には、フェイスブックを利用した発信方法を他社運営例などを交えながらアドバイスし、運営する際に重要となってくる効果的な広告の使用方法を解説した。また、運営方法について、発信のスケジューリングや継続させる事の大切さを理解していただいた。特に、日替わり・週替わりメニューやおすすめメニューを写真とともに定期的に発信することで、集客につなげるようにアドバイスした。

## 成果

支援の結果、昼の集客が徐々に増加する傾向にある。SNSによる知名度の向上もあり、夜の部の集客も増加している。また、メニューについても昼の定食を用意するなどして、顧客の満足度を高める工夫にもつながっている。さらに、平成28年1月には地元テレビ局の情報番組にも取り上げられ、話題を集めている。



## 専門家プロフィール

氏名: 木谷 直也  
保有資格: カラーコーディネーター  
専門分野: 販路拡大・販促支援  
キャッチコピー: 企業様の販促物に関して、紙媒体・WEB媒体を問わず、それぞれのツールの特性を活かし、全般的・横断的に戦略を設計・提案いたします。



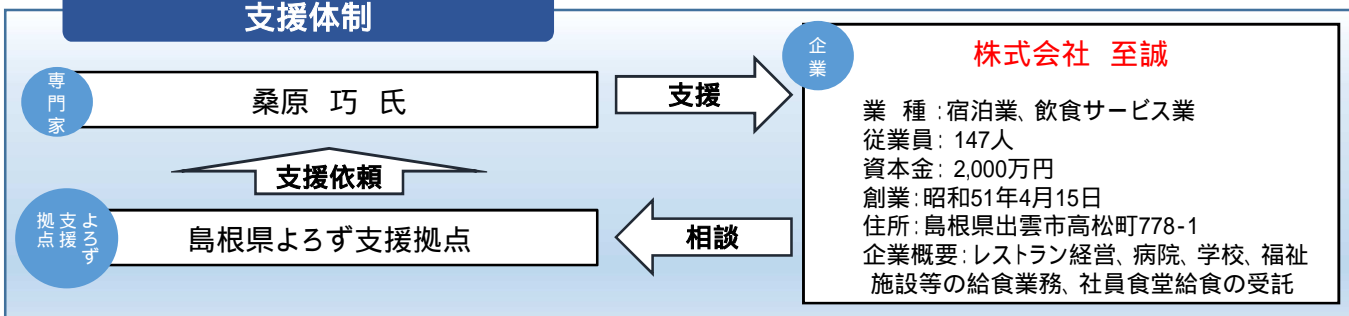
## 事業者の声

経営相談会での1回限りで終わるのではなく、継続的な相談を受けることができた。サブコーディネーターには、取り組むべきことを明確化していただいた。専門家木谷氏には、HP、ブログ、ツイッター、インスタグラム等とSNS(フェイスブック)の差異やメリット・デメリットについても説明いただけたため、納得して取り組むことができた。特に、最低でも週1回以上の更新が必須であることを指導していただいたことで、毎日の業務のなかで必ずやるべきことが明確化された。結果的に、当社の魅力である食材や調理法にこだわった料理の数々を、来店いただいたお客様以外にもアピールすることができていると考える。

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/003100000n11QAAQ>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、レストラン事業、病院、福祉施設などのメディカル給食事業の受託業務を行っている。現在、仕入業務の管理方法がアナログ作業であり、事務処理が膨大で従業員の負担となっていた。また、業容拡大のため新たな取引先開拓を検討していたが、本企業の認知度が十分ではなく、業容拡大に必要な人材が集まりにくいと感じていた。そこでシステムのIT化を進め、従業員負担を減らすとともに、HPを充実することによって広く本企業を周知させたいと考えていた。しかし、HP等のスキルが十分ではなかったため、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

代表者にヒアリングを行ったところ、本企業は経営改善計画も策定し、売上が順調に推移していた。しかし、システム導入が進んでおらず、紙ベースでの運用がメインの為、仕入作業や各事業所のデータ管理が非効率であることがわかった。そこで、ITを導入することで効率化を図ることから着手し、上記システム導入後、HPを開設する計画とした。そのため、管理システム等の導入支援や、HPの開設支援の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

まず、役員・幹部・本部の担当者等との現状についてヒアリングを実施した。IT・HPの基本について、WEB環境の概要等を解説した。仕入れ管理システムについては、20ヶ所の事業所全てにシステムを導入することで、リアルタイムに本部の管理部門でも確認できるシステム構築のアドバイスをした。HP作成については構築ワークフローとして、調査フェーズ 戦略フェーズ 設計フェーズ 構築フェーズ 運用フェーズの流れを解説した。また、サイトマップとして、トップページのコンテンツ項目を重要度順に整理(店舗・ニュース・会社概要・求人情報・お問い合わせ・サービス・記事・沿革・アクセス・代表挨拶)し、ホームページのレイアウト例を示しながらデザイン等をアドバイスした。

成果

仕入管理システムを構築する必要性が認識できたことにより、社内で5%の仕入コスト削減を目標に掲げ、平成27年度中にシステムを立ち上げることを決定することが出来た。HPについても、仕入管理システム構築後に来年度中に開設する方向で決定した。



専門家プロフィール

氏名: 桑原 巧  
保有資格:

専門分野:  
ITを活用した経営力強化  
キャッチビー:  
中小企業の業務をITでお手伝い



事業者の声

HP導入支援についてはWEB環境等の基本説明から事例紹介などを交え丁寧に判りやすい説明であった。

またシステム管理のIT活用については、IT専門家としての知識が非常に高度で、当社の現状分析と問題点を指摘いただき、今後の経営戦略軸(仕入管理システム構築)が見えてきたので、非常に参考になった。

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/003100000n155IAAQ>

## 支援体制

専門家

野村 耕大 氏

支援

企業

株式会社華月堂  
(エスパリエカゲツ)

支援依頼

相談

拠点  
支援  
よる  
ず

山口県よるず支援拠点

業種：製造業  
従業員：15人  
資本金：1,000万円  
創業：1952年4月  
住所：山口県柳井市柳井7-2  
企業概要：和菓子・洋菓子製造販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は半世紀以上の歴史がある老舗の和洋菓子店であり、長年の顧客はいるが顧客層の変化や商圈環境への対応ができておらず売上減少が続いていた。同地域には同業態の大手製造菓子店もあり、顧客への告知も紙媒体で単発の情報発信しかしておらず苦戦していたことから、取引銀行に相談をしたところ、柳井市役所のよるず支援拠点出張相談会での相談を勧められ、相談会に参加した。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業をヒアリングした結果、経営課題を 顧客層の拡張 商圈範囲の拡張 販売促進経費の削減 と特定。課題解決のための方法として、ITを活用することで情報をより多くのお客様に伝えることができるとともに、紙媒体に比べて経費が削減できると判断した。そこで、ITに詳しく、SEO対策などで実績の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

まず、売上拡大のための新規顧客ターゲットとして見込まれる40歳以下の層ではスマートフォンが普及しており、顧客に広く周知するためにはスマートフォンに対応したホームページの必要性を説明し、作成するようにアドバイスした。また、ホームページを開く際にはタイムリーな情報発信を行うことの重要性をアドバイスした。

その上で、ホームページの作成方法(ホームページの仕組み・競合他社のホームページの解析・基本操作及び画像加工技術・スキャナーの使用法・写真撮影キットの説明・メールの使用法) ITを活用した経営力強化ver.1(スマホ対応のホームページ作成方法・画像加工技術・商品毎のページ作成) ITを活用した経営力強化ver.2(スマホ対応のホームページ作成方法・詳細ページ作成方法・YouTubeを活用した動画作成・SEO対策・SNSとの連動)についてアドバイスをした。

## 成果

インターネットで検索するとトップページに載ってきたこともあり、前年同期比で売上が約110%に増加し、その後の単月も売上増加している。また、ホームページのページの更新やページの追加が、自社でできるようになり、タイムリーな情報を発信することができるようになった。



## 専門家プロフィール

氏名：野村 耕大

保有資格：情報処理技術者

専門分野：ITを活用した経営力強化

キャッチコピー：ワクワクするコンピュータシステムをお客様と作っています！



## 事業者の声

支援のおかげで、新規顧客の獲得と商圈エリアの獲得、販売促進経費の削減という困難なミッションがクリアできたことで経営基盤の強化につながった。担当して頂いた専門家やミラサポ専門家派遣制度の活用を助めてくれた山口県よるず支援拠点のコーディネーターに感謝している。今後は、新商品の開発にも取り組み経営改善を図っていきたいと考えている。

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/003100000dDcdjAAC>

## 支援体制

専門家

吉良 博幸 氏

支援

地域  
PF高知県地域プラットフォーム  
「チームよさこい」構成  
機関

公益財団法人高知県産業振興センター

相談

企業

有限会社しもとクリーニング

業種：サービス業(他に分類されないもの)  
従業員：6人  
資本金：500万円  
創業：昭和30年10月1日  
住所：高知県高岡郡四万十町北琴平町2-1  
企業概要：クリーニング(布団丸洗い)

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は布団丸洗いのクリーニングを事業としている。現状売上げが伸びず、売上げに比して事務処理の工数が多い非効率な状態であることから、インターネット上からの布団及びムートン製品丸洗いサービス受注における売上げアップや事務処理の効率化を図りたいと四万十町商工会に相談があり、構成機関である当機関と連携を取り、支援を行うこととなった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

現状のヒアリングを行ったところ実店舗におけるクリーニング品の受注管理と本企業で実施しているインターネットを活用したクリーニング品の受注管理がそれぞれ別々のシステムで運営されていることがわかり、これら受注管理については入力作業の二度手間や入力ミスが生じていることを確認した。加えて持ち込まれた布団等の洗濯前・洗濯後の写真に関する商品管理(電子カルテ)も別システムで管理されていることから、これらのデータを一元管理することで事務処理の効率化が図れると判断した。そこで、ITを活用した経営力強化に実績の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

顧客データや入力データを一元管理することや商品管理をファイルメーカーで作成していることでデータをカスタム化することなど、一元管理方法などの手法を指導した。また、現行のデータ入力、手入力で行っていたため、入力時間がかかるほか、誤入力も発生することから事務効率がとても悪くなっていた。そこで、データをいったんCSV形式でパソコンに取り込み、その形式をデータベース側で合わせて取り込みが行えることを提案し、データベース側のデータテーブルの修正、データの取り込み方法についてのアドバイスを行った。入力担当者へも入力作業や取り込み作業など直接指導することができた。

## 成果

顧客データと注文データの一元管理ができるようになり、入力ミスや作業時間を軽減することができた(1件当たり、10分程度入力が早くなった。)。それにより、課題でもあった人を増員しない効率化を図ることができ、経費削減による売上げアップに繋げることができた。



## 専門家プロフィール

氏名:吉良 博幸

保有資格:ITコーディネータ

専門分野:ITを活用した経営力強化

キャッチコピー:

モットーは、「パソコンは道具です、  
使われるより使いこなそう！」



## 事業者の声

ネット通販に詳しく、システムに強い実績を持つ専門家に相談したことからどんどん進み、満足できるものになった。3回目のミラサポで今回の課題は解決できると思う。零細な企業がプロの専門家に相談できる機会はほとんどない。知っていればこの制度をもっと使う人がいると考える。

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/0031000000fsEW0AAM>

## 支援体制

専門家

坂下 正洋 氏

支援

地域  
P F

さがん中小企業支援プラットフォーム

機  
構  
成公益財団法人佐賀県地域  
産業支援センター

相談

企業

体快調からだ快.佐賀

業種: サービス業(他に分類されないもの)  
従業員: 1人  
資本金: - 万円  
創業: 平成16年8月1日  
住所: 佐賀県佐賀市駅前中央1丁目9-4  
企業概要: 按摩・マッサージ業

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、昨年HPを立ち上げたことでHP閲覧をきっかけとした新規顧客の来店を見込んでいた。しかし、効果が期待した程度ではなかったことから、HPで新規顧客を獲得できる方法はないかと模索していた。そこで、以前開催したセミナーに参加していた事で当機関を知っていたことから、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

代表とのヒアリングを行いHPを確認したところ、施術のメニュー化がされていないなど、顧客誘引が不十分なHPであることがわかった。そこで、まずは得意な施術をメニュー化させて、HP上で宣伝することが必要と判断した。そこで、HP上で宣伝効果のあるシナリオ作りや、マーケティング視点を取り入れた効果的なHPに改善することができる本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

HPからの顧客誘引のシナリオ作成について、記載する内容(得意技のメニュー化等)とPRする器具等の写真構成について助言・指導を実施した。メニューの開発として、訴求内容(自覚症状、理由、解消方法等)、施術手順、当施術の特典(自宅で行えるストレッチ方法も教授)、効果等の文書化を指導(ストレッチ法を継続することで効果がUPすることをPRして、リピータ顧客増加に繋げる)。また、施術ネーミングを当院名と合わせたシンプルな名称「快調ストレッチ法」とし、これを基調としたメニューを考案することを指導した。HPによる顧客獲得について、事例をアクセス解析で検証しながら、今後のメニュー作りに活かすことを指導した。また、これまでの内容をプレスリリースとして投稿するための文書作りと投稿方法までを支援した。

## 成果

自社HPの改善による効果として、見づらかった各施術メニューを明確化したことによりメニュー検索がしやすくなった。また、特定キーワード(佐賀駅 マッサージ)検索で1位となり、駅周辺のビジネスホテル客の来店が増えてきた。

さらに、アクセス解析を行うことで、来店客のSNS等による口コミを発見して、更なる展開(相互リンク等による広がり)を行うことができた。



## 専門家プロフィール

氏名: 坂下 正洋

保有資格: ITコーディネータ

専門分野: ITを活用した経営力強化

キャッチコピー:

ITコーディネータとは、IT経営を実現するプロフェッショナル



## 事業者の声

HPによる顧客が増えたことを実感している(特に、近隣ホテルのお客が増えたので、効果的な支援であったと思う)。

施術のメニュー化をすることにより、「快調ストレッチ法」という、当院のキャッチフレーズを作ることができた(今後の展望が持てるようになった)。

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/0031000000RxEAAJ>

## 支援体制

専門家

小澤 亮 氏

支援

地域

中小企業地域プラットフォームかごしま

機関

鹿児島県商工会連合会

相談

企業

有限会社 肥後商会

業種：電気、ガス、熱供給、水道業  
 従業員：6人  
 資本金：300万円  
 創業：明治10年4月  
 住所：鹿児島県肝属郡南大隅町根占川南3706  
 企業概要：ガソリンスタンド、ガス、ビジネスホテル、不動産賃貸

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業はガソリンスタンドやネットショップ等多種の業種を営んでいる。その中で、ガソリンスタンド、プロパンガス事業について、ここ数年、売上げが減少していることから、今後全体での売上げを伸ばす方法を模索していた。その折、代表者の友人からミラサポの専門家派遣で指導を受け、実績を上げていると聞き、南大隅町商工会経由で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

ヒアリングの中で、ガソリンスタンド、プロパンガス事業については、今後も少子高齢化により地域内では町民が減少し、売上減少は確実なものと考えられた。しかし、ネットショップについては売上げ、利益共に上昇し今後も利益拡大が見込めることが判明した。そこで、ネットショップを積極的にPRすることにより、更なる売上向上に繋がると判断し、HPのブラッシュアップやマーケティングツールとしてDMを活用してアピールの強化を図ることにした。そのため、効果的にインターネットを活用した販路開拓支援で実績の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

まずは既存ホームページの内容を確認し、過去マスコミに取り上げられた内容を集約して記載する年間販売可能な商品の一覧を作成する各商品のストーリーを考える取引先一覧を作成することを提案。表現方法・構成についても事例を交えながら説明し、お客様の利用シーン・製造工程・生産者の想い・年間の取扱スケジュール表・メディア掲載履歴・商品の強み(おいしさの理由・素材・商品)・お客様の声・スタッフ紹介も盛り込むことをアドバイスした。また、DMの作成方法としてクラウドソーシングを使ったデザイン外注方法、印刷会社の比較サイトのラクシルを使った印刷などの郵送方法等についてアドバイスした。

## 成果

まずHPのリニューアルにより当社の商品一覧表の作成や、マスコミ等に取り上げられた内容を集めたことで、当社の強みを見出しアピールすることができた。また、DMを作成し顧客のアフターフォローを行うことにより、販路拡大や売上増加の効果が始まっている。



## 専門家プロフィール

氏名：小澤 亮  
 保有資格：Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル

専門分野：ものづくり  
 キーワード：インターネットを活用した販路開拓支援



## 事業者の声

一つ一つ具体的な指導を受けたことにより、道筋が見えてきた。今回指導いただいた内容については順次行っており、販路拡大や売上増加に繋げていきたいと思っている。  
 また、早くお願いすればよかったと痛感している。

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/0031000000iNcmbAAC>