

# 平成29年度専門家派遣事例

中 部

平成30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	
富山県	富山信用金庫		1
	株式会社 伸成鉄工所	工程のロボット化に伴う生産性向上及び事業計画策定支援	
石川県	石川県よろず支援拠点		2
	唐草せつ子(カフェマルジュ)	飲食業未経験の母と姉妹のカフェ創業！新メニューで集客強化	
岐阜県	公益財団法人岐阜県産業経済振興センター		3
	有限会社 大阪屋	承継時期が明確になり後継者の意識改革につながった支援	
愛知県	名古屋商工会議所		4
	宮田デザインモード	営業展開の確立と強みを再確認した営業活動で顧客が倍増	
三重県	南伊勢町商工会		5
	庄下靴屋	お店の歴史とこだわり商品の良さを伝える商品化・販促支援	

## 支援体制

専門家

窪田 賢一 氏

支援

企業

株式会社 伸成鉄工所

支援依頼

地域  
P Fしんきん「とやま」ビジネス応援  
プラットフォーム

相談

機関  
構成

富山信用金庫

業種：製造業  
従業員：5人  
資本金：300万円  
創業：昭和38年  
住所：富山県富山市流杉84  
企業概要：油圧・空圧機器部品製造

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、油圧ポンプをはじめとする油圧・空圧機器内部の精密部品を製造している。小規模事業者ながらも、精密マシニング加工に高い技術力を有しており、主力の顧客からは厚い信頼を得てきた。しかしながら、製造現場においては、熟練作業員個々の技能に依存した生産工程となっており、作業員の高齢化に伴う生産性の低下が懸念されていた。そこで、現状の熟練作業員に依存した生産体制についてロボット化等の導入推進を検討し、その導入にあたっての事業計画策定や実施体制づくりについて、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

ヒアリングや工場見学を踏まえ、現状の生産工程では熟練作業員による人的資源に過度に依存しており、今後、生産性を高め、新たな受注を獲得していくためには、「従業員の熟練技能」と「ロボット化等の導入による先端設備」を融合した新たな生産ラインを構築する必要があると判断した。新たな生産ラインの設計やロボット化等導入の投資判断においては、生産性向上に関するアドバイスに加えて、小規模事業者である本企業にとって、費用対効果や収支面を含めた事業計画策定支援が必要であると考え、当該分野に精通した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、現状の受注状況や生産工程を確認し、生産性向上に向けての取組み方針を明確化した。加えて、工場レイアウトや代表者との議論を踏まえ、多関節ロボットを中心としたセル型レイアウトを新たに構築し、マシニングセンタへの原材料供給から仕上げ工程までを自動化し24時間操業化することを提案した。

また、ロボット化への設備投資について、費用対効果の検証や収支計画の策定等、当機関を交えながら、実施体制を含む事業計画の策定等について包括的に支援した。



ロボット化を推進する工程(上)

## 成果

支援により、工程のロボット化に伴う詳細な事業計画書を作成することができた。今後、ロボット化により更なる高品質化と生産性の飛躍的な向上が期待される。また、専門家による支援の際には、メインバンクである当機関にも同席していただき、理解の下、収支計画を策定することができた。さらには、今回の支援を契機に、富山県経営革新計画の認定取得にも取組みするなど、生産性向上に加えて、経営力の向上にも繋がっている。

## 打ち合わせの様子(下)



## 専門家の声

氏名：窪田 賢一

保有資格：中小企業診断士

専門分野：生産性向上・経営改善

専門家の声：具体的な課題解決策の

提案に加えて、事業者様と経営課題を共有することが経営支援において最も重要であると考えています。小規模事業者ではありますが、今後も先進的な取組みを積極的に実行されていくことを期待しています。



## 事業者の声

専門家の支援により、当社の生産性向上を実現するための効果的な工程改善手法が明確になりました。これまで、ロボット化による生産体制の見直しについては、社内で検討はしていたが、今回、具体的な生産ラインの改善や事業計画の策定に至るまで様々なアドバイスを頂き、今後の事業展開を着実に推し進めていくことができようになりました。

また、今回の支援を通じて、自社の経営を再確認することができ、経営革新計画の認定取得にもチャレンジすることができました。大変有難うございました。

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/0035F0000yJXwcQAG>

## 支援体制

専門家

山崎 英樹 氏

支援

企業

唐草せつ子(カフェマルジュ)

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28年

住所：石川県金沢市東山1-2-8

企業概要：2016年に自宅を改良し、新規開業したカフェ

拠点  
支援  
よろず石川県よろず支援拠点  
小松サテライト

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、金沢市ひがし茶屋街の入り口にあるカフェである。ひがし茶屋街は近年、北陸新幹線の開通に伴い人気観光スポットになっており、2016年に大矢節子代表がそれに目をつけ、保有していた自宅を改良し、カフェを開業した。しかしながら、近隣には観光客の増加に伴い、本格的飲食店が続々進出している。飲食業の経験がない大矢氏は、人通りの多い立地にもかかわらず、そのお客様を店内に取り込む事ができず苦戦している状況であった。そこでHPを作り情報発信がしたいとセミナーに参加し、その後当拠点に相談があった。

## 派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当拠点担当職員がヒアリングしたところ、事業主の情報発信の問題意識に加え、他店との差別化が明確にできていないと判断した。そこで、無料にて作成できるHP等をアドバイスし、情報発信を開始。また、差別化についてはメニュー構成も含め、店舗の販売促進策にて精通し、当該分野の支援実績が豊富な本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

店舗の売上分析を行い、売れ筋の確認、客数、時間帯等の店舗の必要データの取得を開始し、店舗のターゲットを設定した。その結果、他店とは本格的飲食では勝負せず観光地で定番の軽食を食べたいとの顧客の要望を把握し、金沢金箔カレーをメニューに加えた。また、未経験の人材でも取り掛かりやすいメニューの提案を行い、近隣にはないパフェを作ることで定番を求めるお客様へアプローチするアイテムを作成した。認知面においてはHPの活用の他、立て看板で金沢金箔カレーの情報を発信し、店舗前の外観を改善することにより、通行する観光客を取り込めるようになった。

(左)改善前のメニュー(右)改善後のメニュー



## 成果

(下)まるじゅぱふゑ

2017年夏は天候不順のため、主力製品のかき氷の売上が減少したが、新たにメニューに加えた金箔カレー、まるじゅぱふゑで売上を伸ばし店舗売上が増加した。また、母と三姉妹で店舗経営改善のノウハウを吸収し、どんぶり勘定だった経営を改善していく力もつけており、自分達で仮説検証できる体制づくりができた。売上については、天候不順だった8月の状態でも、月間売上対前年比157%のプラス20万円を達成することができた。



## 専門家の声

氏名：山崎 英樹  
保有資格：調理師  
専門分野：店舗改善

専門家の声：飲食業経験が無く、店舗設備上制約も多かったため支援にあたって出来る事は限られていたが、弱みを強みに変える販売方法と周辺等調査に基づく運営を探った結果、新たな価値提供が出来ました。



## 事業者の声

飲食経営の経験なく、勢いで開業してしまったのですが、どのように集客したら良いのか悩んでいました。

娘三人と山崎先生のアドバイスを  
受け経営のノウハウを丁寧の説明  
を受けて頂き、課題を一つづつ改善して  
いく事で成果を上げることができま  
した。

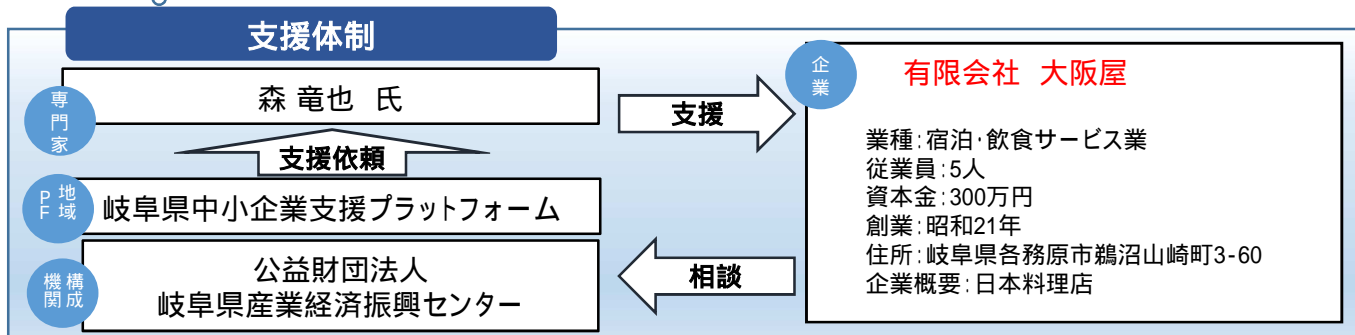
親子で共に考え実践する喜びも  
得ることが出来ました。



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/003100000dpWnyAAE>

平成29年度専門家派遣事例



## 支援概要

### 支援の経緯

本企業は昭和21年創業の老舗日本料理店である。昭和53年に現2代目経営者にバトンタッチし、現在に至っている。その社長も67歳となり、後継者を誰にするのか、事業承継をどのように進めたら良いのか、ということについて悩みが深くなった。後継者候補としては、44歳の長女と42歳の次女がいるが、両者とも接客係であり、調理責任者は現経営者という現状である。調理には30歳の若手がいるが、このままでは事業を継続することが困難だと考え、現経営者が元気うちにこの課題を解決したいと考え、当機関に相談があった。

### 派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関担当者がヒアリングしたところ、少人数で店舗を運営しているため、これまで日本料理の調理技術はもちろん、経営に関する経験を積ませる等の育成に時間をとることができなかった。また、長女・次女ともに、「手伝っている」という感覚であり、明確に後を継いで「店を切り盛りしていく」という意識に欠けていることがわかった。そのため、事業承継スケジュールを明確にするとともに、後継者の一本化及び意識醸成が必要であると考え、事業承継計画策定支援経験を持つ本専門家に依頼した。

### 専門家による具体的な支援内容

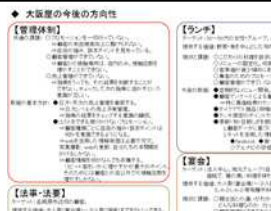
まずは後継者第一候補である長女に「明確に継承する意思があるのかどうか」を確認し、その上で長女の能力を評価し、「何が得意で、何が不足しているのか」を明確にした。その足りない部分をどういう手順で経験を積ませるのか、身に着けさせるのかを、事業承継計画に落とし込んだ。

また、経営者と後継者で、会社の経営理念、経営資源、店の特徴、今後の方向性を話し合う機会を設け、積極的に経営に参加する意識を醸成した。さらに、経営者としての一般的に必要な知識習得のためには、社内で勉強する他、経営セミナーやビジネススクールに参加することも有効であることをアドバイスした。

## 成果

(下)後継者がまとめた今後の方向性

事業承継計画を作るプロセスによって、長女が後継者としての意識・モチベーションを高めることができた。3年後を目処に実質的な事業承継を終了することを目標とし、後継者である長女がこれから取り組むべきこと、優先的に身に付けなければならないことが明確になった。具体的には、現在、一部行っている仕入れ・発注業務を、2年後を目処に全権を任せたり、板場についても3年後にはある程度管理できるようになるといったことである。



## 専門家の声

氏名: 森 竜也  
保有資格: 中小企業診断士  
専門分野: 経営革新、地域資源活用、農商工連携、事業承継

専門家の声: 支援の際には、単に事業承継のスケジュールを立てるのではなく、後継者のモチベーションアップに力点を置いた。新たな取り組みにチャレンジしていくことができると感じている。



## 事業者の声

後継者が後継者自身の経営理念を考え、今後の方向性を考えることによって、中期的・長期的に、自社が取り組むべき課題、後継者が身に付けなければならないことを意識できるようになったと思います。

事業承継計画についても、これまでの取組に基づき、完成させ、うまく引き継げることができるようになると思います。

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/0031000000RxjHSAAZ>

平成29年度専門家派遣事例

## 支援体制

専門家

水谷 元泰 氏

支援

地域  
P F

あいち中小企業支援プラットフォーム

支援依頼

機関

名古屋商工会議所

相談

企業

## 宮田デザインモード

業種: 学術研究・専門・技術サービス業  
 従業員: 1人  
 資本金: - (万円)  
 創業: 平成29年  
 住所: 名古屋市中区栄3-15-33栄ガビル13F  
 企業概要: 各種デザイン・プロモーション

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、独立開業を目指し、会社勤務の傍ら当機関の特定創業支援事業にて専門家による指導を受け、開業準備を進めていた。特定創業支援事業の指導終了後、経営指導員が支援しながら創業計画書と事業計画書を作成した。また、小規模事業者持続化補助金申請を支援し、採択された。今後、HPやSNSを活用して顧客を増やしたいとの希望があり、従来から取引のある当機関に引き続き相談があった。

## 派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関にてヒアリングを行い、顧客開拓や事業展開の方針についての方向性を確認した。その結果、HPやSNS活用といったWebマーケティングに止まらず、スタートアップ企業の顧客開拓というプロモーション全般の支援が必要と判断し、Webを含めた販促全般に知見があり、難しい理論でなく、実践的でわかりやすい指導をしていただける本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

はじめに、小規模事業者持続化補助金で採択された、新しい視点でのエンディングノート事業のfacebookを効果的に活用したBtoCマーケティングを指導した。指導する中で、まずは本業のデザイン業の、企業向けプロモーションを確立すべきとアドバイスし、方針を転換して企業向けプロモーションの指導をした。そして、クロスSWOT分析にて自分の強み・弱みを再認識し、機会・脅威を把握した営業活動をあぶり出し、スケジュールに落とし込んで、PDCAを実践することを指導した。具体的には、日本的な文化である、山水画や書道を取り入れたデザインを提供することや、マンガでわかりやすく表現することを強みとして営業活動していくことをアドバイスした。

## クロスSWOT分析

## 成果

日本的な要素を取り入れたデザイン(下)

開業前の計画時点で、初年度の年間獲得クライアント数を7社と想定していたが、開業後6ヶ月でクライアント獲得数は15社と、予想を大幅に超える実績を上げることができた。プロモーション効果もあり、企業向けデザイン業が好評で、当面はデザイン業の事業確立をし、新事業のエンディングノート事業については今後展開していく見込みである。



## 専門家の声

氏名: 水谷元泰

保有資格: なし

専門分野: 販路拡大・IT

専門家の声: お勤め時からの流れでの創業ではあるが、デザインのみならず書道・写真などの強みを表に出して頂くことで販路拡大に繋がった。大変熱心に取り組まれ、今後の更なる事業展開が期待できる。



## 事業者の声

創業時、自分の技術をどう活かして販路拡大をしてゆくの不安でしたが、強みと弱みを洗い出し、アプローチの仕方を教えて頂く事で、新規顧客の獲得に繋げることができました。

特に、強みを活かすことだけでなく、弱みと脅威となる存在がぶつかったときの対策を考える事で、新たな自分の戦略を生み出した事が、一番の販路拡大や既存顧客とのパイプを太くするきっかけとなりました。

また、一時のことでなく、今後いつでも活かすことのできる「もの考え方」のベースとなる事を教えていただきました。

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/0031000000dFsKZAA0>

平成29年度専門家派遣事例

## 支援体制

専門家

菊池 史香 氏

支援

企業

庄下 糰屋

業種：製造業  
従業員：6人  
資本金：- (万円)  
創業：明治45年  
住所：三重県度会郡南伊勢町押淵1998  
企業概要：味噌・もち・糰の製造販売

支援依頼

地域

三重県商工会地域プラットフォーム

相談

機関

南伊勢町商工会

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は創業以来105年、手作りの味を守り続けてきた味噌・もち・糰の製造販売を行っている。経営は代表者夫婦、両親、祖父祖母の3世代6人が従事している。原材料は国産大豆と自家米コシヒカリの米糰を使い、添加物を一切使用しない自然食品にこだわってきた。地元での認知度は高いが、他地域での認知度が低いため、販売拡大に向けての課題となっている。糰を使った新しい加工品の商品化の目途が立ったため、商品コンセプトにあわせたパッケージ・販促物の設計を行いたいと、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関でヒアリングを行ったところ、地元以外の地域での認知度が低く、こだわり商品の特色・長所をきちんと伝えることができるパッケージ・販促物の設計が必要であると判断。柑橘を使った加工品の商品づくりの実績があり、田舎の手づくりの良さを伝える技術・ノウハウに熟知している本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

糰のしくみ、お店の歴史を十分にヒアリングし、販路の確保や売り方の工夫次第で、まだまだ販売拡大できると判断した。歴史ある糰屋としての誇りと風格を失うことなく、新しい展開をしていくために、「庄下ロゴマーク」の定着を図り、信頼感と歴史ある商品としての総合的な組み立てを提案した。ある種完成された現在の糰のパッケージを、その他の商品に生かすことと、創業年号と住所を堂々と明記も併せて提案した。地元販売用と地域外販売用の異なったパッケージデザインと、店頭で目を引かせるための文章表現も含めたPOP作成支援を行った。

支援機関での支援風景



## 成果

パッケージ、販売店舗でのPOPアプローチが具体的となり、商品の製品分析の結果が次策、商品化ができる状況となった。地元の店舗を中心に展開する簡易包装タイプと土産・ギフト用に展開する贈答タイプの2種のパッケージが決定。季節感・食べ方のイメージ・生産者の顔を盛り込み、新商品をアピールするPOPもデザインでき、今後の販路拡大・販売拡大が期待できる。サンプル段階で地元店舗に試食いただき案内のところ、味・パッケージとも評価が高く、3件の新たな販路が内定した。

(下)新商品パッケージデザイン



## 専門家の声

氏名：菊池 史香  
保有資格：なし  
専門分野：各種媒体のデザイン・企画  
専門家の声：

ヒアリングを重ねる毎に、ものづくりに対して真摯に向き合ってきた様子が伝わってきたが、上手く伝えきれていないもったいなさを感じた為、客観的な目線での表現方法や発信の提案をさせて頂いた。より、自社に誇りと自信を持って頂く機会となった。



## 事業者の声

菊池先生と一緒に商品パッケージ・販促物設計に取り組むことで、商品の将来性や新たな販路のイメージが共有できました。家族3世代が米から作る商品のこだわり・安心感等伝えるべきポイントを確認し、共感することができました。今後もお客様に商品の良さを伝えていくことで、新商品の販路・販売拡大につなげていける自信ができました。菊池先生には感謝しております。



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/0035F0000w57IBQAQ>

平成29年度専門家派遣事例