

# 平成29年度専門家派遣事例

九州・沖縄

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	
福岡県	福岡県商工会連合会 福岡広域連携拠点 / 糸島市商工会		1
	天然パン工房 楽楽	厳選素材の強みを生かした新商品開発と経営計画策定支援	
佐賀県	佐賀県商工会連合会 / 唐津東商工会		2
	株式会社 オリーゼ本舗	販売チャンネルに即した効果的なりピーターづくり支援	
長崎県	長崎県よろず支援拠点		3
	合資会社 玉屋	新規顧客の獲得へ向けた店舗レイアウトの改善	
熊本県	アマビズ		4
	アロマ&ハーブCoo	新商品ハーブティー販売の為にパッケージデザイン支援	
大分県	大分県商工会連合会		5
	株式会社 おおいた姫島	「島のたこ」を活用した商品開発とブランディング支援	
宮崎県	宮崎県よろず支援拠点		6
	しも農園	収益強化への生産性拡大と新種ごまの加工開発支援	
鹿児島県	鹿児島県商工会連合会		7
	北さつま漁業協同組合 出水支所	出水海苔のブランド認知度向上と販売促進計画策定支援	
沖縄県	那覇商工会議所		8
	株式会社 エナジーフロー	HPのリニューアルに伴う、高機能サーバーへの移設支援	

## 支援体制

専門家

西岡 隆 氏

支援

企業

天然パン工房 楽楽

支援依頼

P F 地域

中小企業支援プラットフォームふくおか

機関

福岡県商工会連合会  
福岡広域連携拠点/糸島市商工会

相談

業種：製造業  
従業員：5人  
資本金：- (万円)  
創業：平成18年1月  
住所：福岡県糸島市浦志1-12-14  
企業概要：パンの製造販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、福岡県糸島市でパンの製造・販売を行っている。天然酵母と自社産や糸島産の小麦や野菜など、無農薬・無化学肥料の厳選した素材を使用した、安心安全なパン作りを行っている。これまでは中期経営計画に基づいた安定した売上を維持しているが、売上の約8割が卸売であり、特定企業への売上依存度が高いという問題を抱えていた。

今年度は創業10年目の節目の年であり、2年後には店舗近くに新駅が設置され、店舗の周辺環境が大きく変化する。そのため、今後10年間を見据え、問題解決策を盛り込んだ事業計画を策定し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

本企業へのヒアリングを行ったところ、売りとなる直販用の商品を開発し、直販（自店舗販売・インターネット販売）での販売量を増やし、直販比率と利益率を向上させて経営の安全性を高めること、周辺環境の変化を勘案した経営計画を策定することが必要であると判断した。そこで、本企業が経営革新計画の承認を受けた際に支援されており、糸島市の地域特性にも詳しく、食品企業の売れる商品づくりや販路開拓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

現状と事業の方向性、新商品のアイデア等についてヒアリングを行い、無農薬・無化学肥料など厳選した素材の強みを生かした直販用の新商品の具体化と経営計画策定支援を行った。具体的には、季節イベント毎に企画・販売しているパンセットが好評であるため、産直品（野菜や蜂蜜等）を練り込んだパンと産直品のセットを新商品として販売することとした。また、生産量を高めるため、店舗改装の必要性やHPリニューアル時の新商品の訴求方法についても明確化した。また、周辺環境の変化を勘案した売上数値計画や実施体制などについても検討し、実現性の高い計画となるようアドバイスを行った。



ハーブティーを練り込んだパンとハーブティーのセット

## 成果

自身のアレルギー克服経験を生かして、アレルギーやアトピーで悩む人に美味しいパンを届けたいとの思いで作った“からだがよるこぶ”天然酵母パンと、地元糸島産の安心安全な食材や自家製の小麦や野菜を使って、本企業のコンセプトに合うものをセット販売した。また、看板を作成したり、SNSで買いやすいしくみを作ったりと、5年後を見据えた実行性の高い計画を立てることができた。今回策定した経営計画に沿った施策の実施と管理を行うことで、より一層、RAKU RAKUブランドの確立が見込まれる。



自家製野菜(左)と自家製野菜を使ったパンと野菜のセット(右)

## 専門家の声

氏名：西岡 隆  
保有資格：中小企業診断士  
専門分野：経営革新

専門家の声：今回が3回目の経営革新計画承認になるが、代表者は非常に高い目標意識をお持ちで、同計画を目標設定と実現のためのツールとして上手く活用されている。その点を踏まえ、実現性の高い計画となるような支援を心掛けた。



## 事業者の声

創業当初より、西岡先生のご指導で経営革新計画の承認を受けることができました。常に中期経営計画を立てることで、事業に取り組む道筋を組み立てることができ、創業10年目を迎えることができました。今回の相談で、現状と課題・新たな目標を明確化することができました。新たなセット商品の販売により直販売上の向上を図り、RAKURAKUブランドの確立に向け努めていきたいと思っています。いつも親身になってご指導いただき感謝しております。今後とも宜しくお願いいたします。

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/0031000000RxidoAAB>

## 支援体制

専門家

大石 真 氏

支援

地域

さがん中小企業支援プラットフォーム

機関

佐賀県商工会連合会/唐津東商工会

相談

企業

株式会社 オリーゼ本舗

業種：卸売・小売業

従業員：26人

資本金：1,000万円

創業：昭和19年

住所：佐賀県唐津市浜玉町浜崎1050-1

企業概要：自然食品製造販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は自然食品の製造販売を行っており、本社では直営店を併設しながら外販・通販・特約店を主体として営業展開し、全国各地に顧客を有している。昨今の健康志向の高まりを背景に関東エリアを中心とした百貨店での売上割合が増加しているものの、今後は通販事業に注力していき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

当機関担当職員が通販事業の状況をヒアリングしたところ、無添加酵母・酵素発酵食品を軸に『健康志向層』を明確なターゲットとして、酵母の役割や『お客様の声』等を盛り込んだ非常に情報発信力の高いHPを作成されているものの、通販事業に特化したデータ分析や販売チャネルに即した販促が不十分であった。そこで、通販事業における顧客サービス向上を図るため、通販を専門として多数の指導実績を有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

通販事業の更なる事業拡大を図るため、レポートにつながる「商品づくり」「販売促進方法」「データの分析法」についてアドバイスをした。具体的には、新規顧客増・売上拡大に重要な催事部門と通販部門の顧客の区分並びに販売チャネルに即したフォローについて指導を行った。相談のあった通販部門のみを考えるのではなく、会社全体として売上拡大を考えた際の部門ごとに適した販売促進方法をアドバイスした。

また、通販事業の特徴である配送についても適宜配送日数の確認等を行うことでお客様のサービス向上を図ることが可能となる。あわせて、直近発送のDMについてもFAX注文の割合減少に伴い、『注文欄』から『商品PR欄』への変更を指導した。その際、取扱商品が他社商品と比較し、いかに魅力的であるのかを明確にするアピールポイントについても提案をした。同時に、部門ごとの専業体制を整えることが更なる拡大の一步となると指導した。



商品全てを案内していたDM

## 成果

今回、商品の構成比率などをベースに媒体効果分析、販売効果分析についてアドバイスを受け、今後はRFM分析を取り入れる指導を受けました。特に例年9月に実施する販促キャンペーンの際に、指導を受けたDMを早速送付したところ、8月の売上が前年比約10%増に至った。その他、本企業は全国の百貨店での販売と通信販売を柱としているが、今回の支援をふまえ、各部門のフォローについて専門性を整えていくことで更なる売上増加が見込まれる。



商品の魅力を紹介したDM

## 専門家の声

氏名：大石 真

保有資格：通信販売実務

専門分野：通信販売

専門家の声：会社の想いや商品は良いものであるが、それを顧客に伝えきれていない。又、催事部門と通販部門で会社内顧客を取り合っているため、会社全体の売上が上がっていない。部門毎に集客方法と販促方法を分けて考えることが必要である。



## 事業者の声

大石先生に指導いただき、効率的にリピートにつなげる仕組みづくりを学びました。レポートの仕組みとして、お客様の購入状況にあわせた細かな販促方法について指導を受け、早速、新たな販促物を準備することができました。

具体的には販売回数や販売商品により同梱する販促物について、全ての内容を確認いただきました。その結果、重複内容の見直しを行い、お客様に短いDM等でもしっかりと本企業の本真に伝えたいメッセージを基に選定を行っていき、大変よい機会となりました。ありがとうございました。

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/0031000000Vr2fyAAB>



## 支援体制

専門家

小平田 貴子 氏

支援

企業

合資会社 玉屋

業種:卸売・小売業  
従業員:3人  
資本金:-(万円)  
創業:昭和8年  
住所:長崎県島原市中堀町64  
企業概要:婦人服、小物の販売

支援依頼

拠点支援

長崎県よろず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は長崎県島原市に所在する婦人服店で、創業80年を超える歴史を持つ企業である。地域の中心商店街に店舗があり、長年の実績から優良な固定客を抱えているが、主要顧客の高齢化が進み、事業の先細り感が否めない状況に危機感を持っていた。そうした中で当拠点のサテライト相談が島原市でも開催されていることを知り、新規顧客獲得のために先進的な販売手法を取り入れたいとの希望で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

本企業をヒアリングし販売分析を行った結果、顧客の約9割がリピーターで、販売のタイミングは創業祭など固定客の販促イベントの時期に集中していた。売上げの大半は、特定の既存顧客に偏っており、新しい顧客の取り込みができていないことが明らかとなった。今後、硬直化した仕入活動の見直し等も進めていく必要があるが、まずは、既存顧客中心の販売促進活動を改め、新規客が店内に入りやすいように店舗レイアウトの変更が必要と判断し、実務経験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

従来の接客型の店舗レイアウトから新規客が入りやすいゾーニング型のレイアウトに変更する提案を行い、その場で実施した。新規客がいきなり違和感なく奥まで入店してもらえるかという視点で、客動線が八の字を描くようにし、レジからの視線もかわしながら、ある一定の距離感を保てるように助言した。またレジ・テーブルの位置を変更して試着室・バックヤード入口と集約させることで、作業スペースを確保しつつ、スタッフ動線の改善も図った。さらに今後導入予定の什器や照明器具の配置、新たなコーナー展開についてもアドバイスした。

レイアウト改善前



(下)レイアウト改善後



## 成果

店舗レイアウトの変更により、店舗への入店率が向上している。また来店後の客動線も店舗レイアウト変更時点で意図していた通りの動きとなっており、各売り場への立ち寄り率も大きく向上している。既存顧客からは、「店内が明るくて商品も選びやすくなった」との評価をいただき、客単価は8%増加した。スタッフ動線と客動線の整理など具体的な手法を習得でき、独自の発想でレイアウト変更ができるようになった。

## 専門家の声

氏名:小平田 貴子  
保有資格:建築士、インテリアコーディネーター

専門分野:店舗レイアウト

専門家の声:支援にあたり、店舗の歴史や周辺環境、顧客情報などをヒアリングし、事業所様の長所を生かす支援を心掛けました。また新規客を取り込んでいく上で顧客心理も意識したレイアウトとディスプレイの指導を行いました。



## 事業者の声

お店のレイアウト変更に対して、的確なアドバイスをいただいただけでなく、その場で実際のレイアウト変更を進めていく手法に驚き、プロの凄みを感じさせられました。ご指導の中では、基本的な考え方を教わりながら、実践の中で現場作業を経験できましたので、店舗レイアウトを変更することに対する抵抗感がなくなり、自由な発想で動かすことの重要性を学ぶことができました。素晴らしいご支援をいただき、本当にありがとうございました。

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/0031000000U8N8cAAF>

## 支援体制

専門家

松田 浩隆 氏

支援

企業

アロマ&amp;ハーブCoo

PF  
地域一般社団法人 天草市起業創業・  
中小企業支援機構

相談

機  
構  
成

アマビス

業種: サービス業

従業員: 1人

資本金: -(万円)

創業: 平成24年

住所: 天草市志柿町6634-10天草丸2F

企業概要: アロマを使った心身ケア・商品販売

## 支援概要

### 支援の経緯

本企業は看護師だった代表が、アロマ・ハーブ・ヒーリングにおいて12以上の資格を取得後に設立。アロマスクールやワークショップ・アロマヒーリングセラピーなどを、船の客室を利用したカフェで提供し、商品の販売も行っている。当機関の開設記念講演会に参加されたことをきっかけに、天草以外の地域から顧客を集め、当該アロマのよさを広めていき、売上を拡大させることを目標に、当機関に相談に来られている。今回は、ハーブティーを売り出すためのパッケージを自作したがまとまりがなく、改善点を求め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

当機関担当職員がヒアリングを行ったところ、本企業自身でデザインしたパッケージは、完成度は高いが商品価値が伝わりにくいという印象を受けた。よって、パッケージデザインは専門的な助言が必要であると判断し、幅広いジャンルの商品パッケージ・ロゴデザインの実績が多くあり、ヒアリング力が高く商品価値が伝わるデザインを得意とする地元天草在住の本専門家に依頼した。

### 専門家による具体的な支援内容

様々な薬草を使った多種多様なハーブティーがあり、個々にパッケージを作る必要があった。既存の素材集には良いものが見当たらなかったため、Webイラストの素材集を使うことを提案し、レイアウトや書体の使い方、空白の使い方などで高級感を出せる等、様々な手法を指導した。さらに商品のキャラクターを出せるように素材の色を使うようアドバイスした。

また、アロマオイルも販売されており、貝殻を象った石膏に染み込ませて使用することがわかり、背景に花や海をイメージさせるイラストを提案した。

支援前のパッケージ



## 成果

従来の商品に加え、今まで廃棄していた葉や茎を有効利用し、習慣的に食物繊維を摂ることのできる新商品を効果的なパッケージで販売することができた。支援により、本企業自身のデザイン力がアップし、ラベルの漢字の使い方や字体により中高年層にも訴求でき、商品のキャラクターを生かしたラベルが完成した。また陳列方法も工夫し、消費者が手にとりやすくなったため、今後、20%増の売上を目標としている。

(下)支援後のパッケージ



## 専門家の声

氏名: 松田 浩隆  
保有資格: なし  
専門分野: デザイン全般

専門家の声: 相談者様はデザインの方向性は見えていたものの、具体的な方法が見つからず困っておいででした。対話を増やすことで趣味嗜好を見つけ、商品が魅力的になるようアドバイスしました。



## 事業者の声

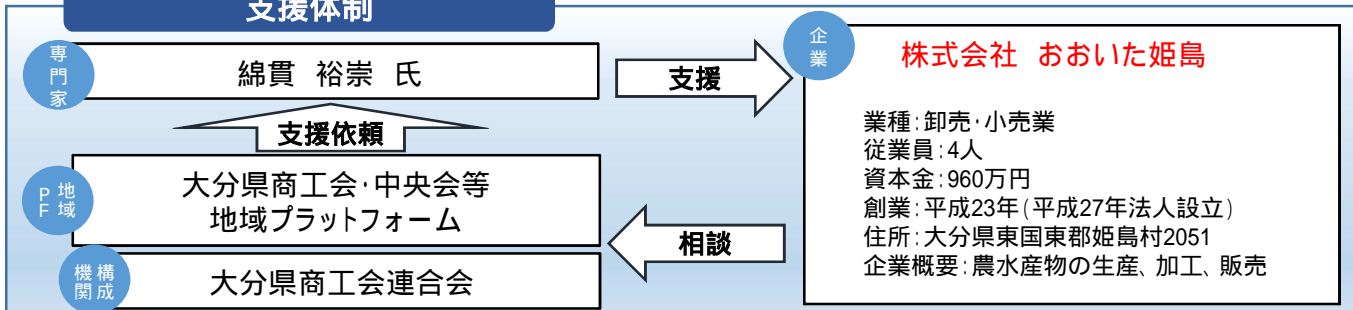
プロの目から手直しのアドバイスをいただき、途端にレベルアップしたラベル作成ができました。松田氏は、とても穏やかに優しくアドバイスをしてくださり、こちらの要望も伝えやすく感謝しています。また、自分で作業をする行為があることも、まるっきり任せるのではなく、自主性を尊重して下さるという点で良かったです。

今回、ミラサポの専門家派遣事業を初めて使いましたが、地元の専門家に相談でき、時間を有効に使うことができました。小さな事業所にとっては大変役に立つシステムと思います。ありがとうございました。

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/0035F0000vIaR7QA1>

## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、平成23年4月に個人事業として百貨店催事・ネット販売を開始し、平成27年5月に「幻の2日ひじき」が第1回日本ギフト大賞を受賞した卸売業者である。さらに「本物の食材を全国の食卓に届けたい」との想いで平成25年7月に法人設立した。姫島で生産される食材から、一次産業を復活させ、地域活性化の原動力にしたいという目標を達成するために「島のたこ」を活用した新商品を開発することになり、具体的な進め方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

当機関担当職員が新商品開発についてヒアリングを行ったところ、商品を開発する技術はあるものの、商品価値を高めるためのブランディングについての能力が不足していることが明らかになった。そこで、効果的なブランディング戦略を構築するため、ブランディング、パッケージデザイン、マーケティング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

まずは、マーケティングやブランディングの基本的な考え方、コンセプトの重要性についての理解を深めていただけるように支援を実施した。「島のたこ」を活用した商品の開発について、たこの頭はミンチにして、たこめしの素として商品化をすすめ、マーケティングの観点からレトルト加工による常温商品での発売を提案した。また付加価値を高めるパッケージデザインは、特別感を出すように上部を細くした形状を取り入れ、食材の加工方法もアドバイスした。さらに、商品単体ではなく「おおいた姫島」のブランディングについてブラッシュアップし、新たなキャッチコピーについてのアドバイスも実施した。

## パッケージデザイン



## 成果

主婦の目線で、調理が楽になるようなイメージで、パッケージ形態も料理中に使いやすい、保存性の高い商品を開発することができた。また、他の常温商品とは違った目立ち方をするパッケージとなり、お客様に手に取ってもらえる商品となったことで、販売目標の月100個(単品)、年間2,000個(単品+ギフト詰め合わせ分)に向かい、これまで以上に積極的に商談を行えるようになった。さらに、現在開発中の商品についてもブランディングが、ぶれないような認識をもつことができた。



おおいた姫島ブランドイメージ

## 専門家の声

氏名:綿貫 裕崇

保有資格:パッケージデザイナー

専門分野:デザイン・販路拡大

専門家の声:ひとつひとつを確実に仕上げていく姿勢が感じられました。また、自社商品が売れるだけではなく姫島全体の活性化も願っているようですので、これからも力をつけていてもらいたいです。



## 事業者の声

ミラサポは無料で専門家の高度な指導が受けられ、弊社としては大変助かっている。今回は綿貫先生に、新たな商品開発やそのパッケージ、販路開拓にいたるまでをご指導いただいた。先生は全国的に弊社と同業種である食品加工会社の指導をしており、トレンドをつかむことや先進的なデザインなど、多くの会社を成功に導いている。そうした先生の指導をミラサポを利用して受けれるのは大変ありがたく、社員一同、会社の進むべき方向性を見直すきっかけにもなっている。今後もミラサポを活用し弊社の発展につなげていきたい。

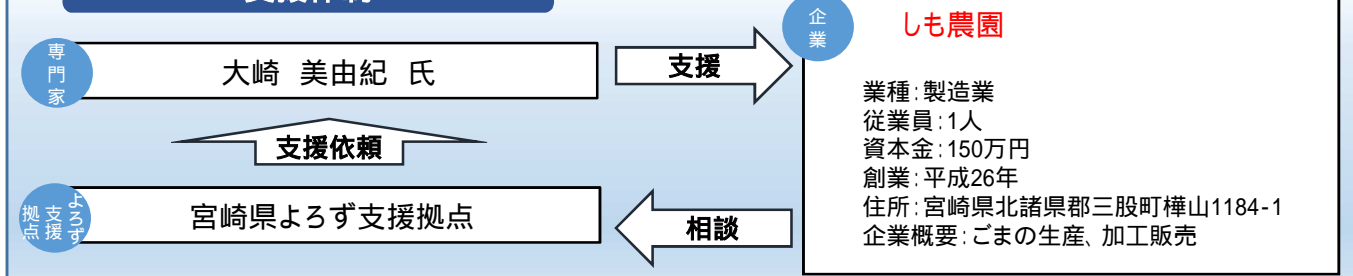
専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

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

平成29年度専門家派遣事例



## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、平成26年に創業し、農薬を使わず栽培した希少価値が高い「ごま」を生産から加工まで行っている事業者である。現在の商品は、1年以内にほぼ完売できており、売上としては順調である。しかし、原材料としてのごまの生産性が低く、完売しても十分な収益を上げられず、2期連続で欠損を出している状況である。収益性を高めるためには、生産量の拡大とともに、既存の品種より栄養価が高い新種の「ごま」の栽培や加工開発した高付加価値新商品を売り出す必要があり、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Coが、商品開発における事前マーケティング戦略のヒアリング、サポートを実施した。健康志向の強い首都圏の中高年女性をターゲットとすることになり、市場の情報や新商品の提案、ターゲットに対するアプローチ等販売戦略の支援が必要であると明確になった。そこで販路開拓に長けていて、実際に食品メーカーでの商品開発経験も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

まず商品開発のためのフレームワークを活用した思考整理をサポートし、「市場調査～開発～発売」までのスパンとToDoの整理を行った。次にターゲットが求める新商品を絞り込むため、女性誌での流行を把握分析、新商品の開発に向けて現在のリソースでの対応可否など潜在課題を洗い出した。そのうえで、ごまの裏作として栽培方法等が類似しており収益性が高いと見込まれる作物栽培とその商品化について提案した。



女性誌での流行把握、商品開発のフレームワークシート

## 成果

商品開発でのToDoの見える化促進や、事業安定のための収益強化の選択肢提示により、本企業が能動的に戦略を選択できる環境が生まれ、視野が広がった。

これから具体的な商品開発のステージに入るが、様々な可能性の中から現時点でできること、進むべき道が見えるようになったことは大きな成果である。まずは、新種のごまを使用して従来の加工をし、新商品の円滑な市場導入に向けて販路の確保を図っていく。価格の見直し、パッケージデザイン、コピーの見直しにも取組み中である。



ごま加工品（イメージ）

## 専門家の声

氏名：大崎 美由紀  
保有資格：栄養士、食農検定  
専門分野：ものづくり、販路開拓・拡大支援

専門家の声：経営者の意欲と商品の品質が高い。それをより生かして商品を開発販売していくために必要な課題やマーケティングなどについて具体的にどう考えたら良いかなど雑誌や資料など交えアドバイスさせていただいた。



## 事業者の声

新種のごまの生産に関しては、収穫が完了して加工できる状態にはあり、当地での栽培が可能であることが確認できた。新商品開発に関しては、専門家より既存のごま商品の情報と新商品の提案、首都圏の市場動向等について参考になる説明をいただいた。今後改めてターゲットを絞り込む必要性があり、市場動向に関する情報もいただきながら再考したい。また、商品開発に先行して、新品種のごまを従来の商品である「煎りごま」「すりごま」「練りごま」等に加工し、新商品の円滑な市場導入に向けて販路の確保を図りたい。

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/0035F0000uCEkqCQAG>

平成29年度専門家派遣事例



## 支援体制

専門家

松田 恭子 氏

支援

企業

北さつま漁業協同組合 出水支所

業種：漁業

従業員：20人

資本金：- (万円)

創業：平成15年

住所：鹿児島県出水市住吉町45-27

企業概要：漁業協同組合

P.F. 地域

中小企業地域プラットフォームかごしま

相談

機構  
関成

鹿児島県商工会連合会

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、昭和25年頃から海苔養殖が始まった北さつま漁協出水支所管内で、伝統的に酸処理をせず「干出」製法による海苔生産を福ノ江浜全体で行っている。環境に配慮した海苔の生産方法は高く評価され、連載漫画にも出水の海苔が掲載されている。しかしながら、高齢化により海苔養殖に取り組む漁業者が減少傾向にあることから、海苔生産所得を向上させ、ゆくゆくは新規就業者を呼び込む必要がある。このためには、海苔のブランドの認知度向上と販売促進が重要な課題となる。現在、海苔の品質向上や生産振興については漁協内で一定の活動を行っているが、外部に向けたPRや販売促進の取組みが必要なため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

当機関職員がヒアリングを行ったところ、組合員である海苔養殖(生産)業者は、伝統的生産方法で作られた海苔は、高付加価値商品であるという自負はあるものの、これまで伝統的チャネルでの販売しか行っておらず、仲買業者任せになっているのが現状であった。外部に向けたPRから売上向上につなげるため、漁協のブランディング支援の経験があり、販売戦略、販路開拓に長けた本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援

環境に優しい伝統的な干出製法による海苔の品質保証をするために製造方法のルールを再確認し、基準を設けた。さらに充実させるために地理的表示保護制度の申請を検討した。ブランドのPRや販売体制を確立するため、まず漁業者が共同で法人化して販売加工事業に取り組むことを提案し、商談会やメディア掲載にも積極的に取組むようアドバイスした。法人化する3業者とともに役所に同行し、今後の展示会等の情報やPR方法について市からも協力いただけることになった。



伝統的な干出製法でのブランド海苔

## 成果

本企業の漁業者による会社設立の方向性が決まり、海苔ブランドのPR、販売促進に向け大きな一歩を踏み出すことができた。過去、イベントに参加したこともなかったが、「国産農林水産物・食品への理解増進事業」に申請し、商談会、イベントへの出展については市の支援が得られることになった。今後は、年2～3回の参加を目標とし、平成30年度ふるさと名物応援事業に申請予定、シーフードショー大阪に出展予定である。法人化を決断できたことで外部へのPR～販売促進～売上向上～地域活性化の道筋がたてられた。



食材見本市にも出展しアピール予定

## 専門家の声

氏名：松田 恭子

保有資格：日本政策金融公庫 農業経営上級アドバイザー、農林水産省6次産業化プランナー、など

専門分野：農水産品を活用した商品開発、販売戦略、販路開拓の支援

専門家の声：生産者が長年こだわってきた環境への配慮や品質の良さを評価してもらうにはどうすべきか、持続的な経営に向けた体制作りを重視しました。



## 事業者の声

豊富な実績と、高い見地から生産者である私たちにブランド構築について懇切丁寧にご説明いただき、私たち生産者自身が営業・販売まで行うことが可能な体制に導いて下さいました。

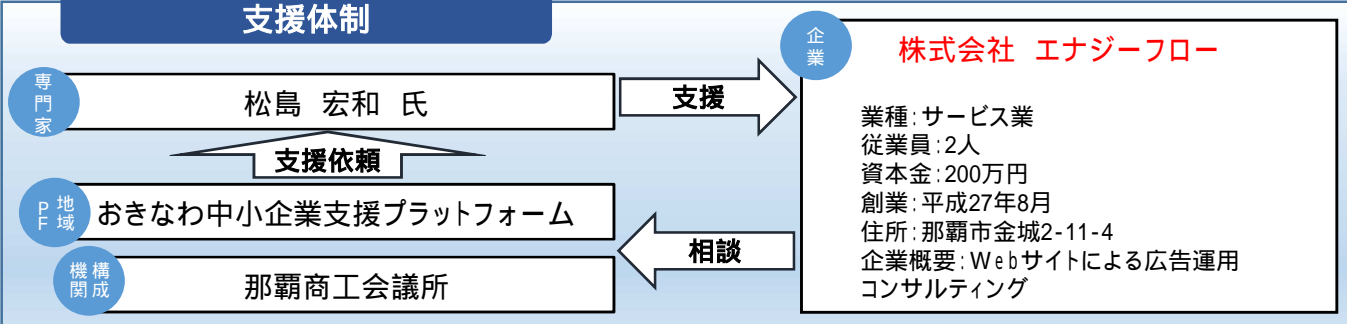
先生・商工会事務局の熱心なご支援に感謝します。

まだまだご支援いただきたいと思いますが、これからも自分たちのことと捉え、出水海苔の価値を高め、所得向上、ひいては漁業者、地域の活性化を目指していきたいと思ひます。

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/0031000000VllKTA1>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、BtoB向けのWeb集客のコンサルティングを行っている。今回、会員制SNSとeラーニングを組み込んだHPにリニューアルすることになったが、クライアントが安全かつスピーディーにアクセス出来るサイトを構築するとともに、サイトへの集客を増やして行きたいという課題を抱えていた。これらの課題を同時解決したいという思いから、専門的なアドバイスを求め、当機関に相談があった。

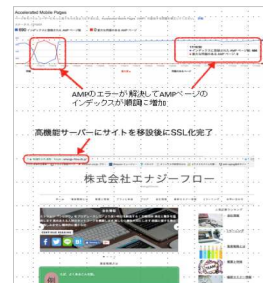
派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

ヒアリングの結果、Webサイト構築における、サーバー環境の選定、また運用するWebサイト自体の各種仕様やコンテンツ構築などのアドバイスが必要と判断した。そこで、サイト移設や内部構造、SEO対策にも詳しくIT活用による経営力強化支援の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

まず、サーバー選定においては高機能で実績があるサーバーを紹介した。その後、サイトの運用を止めずにサーバーの移設を実現するために、現状運用している本企業のHPのドメインをそのまま移行先の新しいサーバーに移設する具体的な方法について指導を行った。さらにサーバー移設後には、セキュリティ向上の目的でSSL化の設定も行うとともに、SEOや使い勝手を向上させる目的で、最適なプラグインの選定のアドバイスをした。AMP導入によるサイトの高速化で、ユーザビリティの向上と検索上位表示を目指すと同時に、今後自立してコンテンツの見直しとサイト運用ができる体制についても助言した。

SSL化とAMP導入



成果

現状のHPの運用を止めることなく、高機能サーバーへの移設を行うことができた。また同時にSSL化と高速化のためAMP導入をすることができ、ユーザビリティの向上に取り組んでいる企業であることもアピールできるようになった。今後は、半年後にHPアクセス数50%アップを目標としている。



リニューアルしたHPの一部

専門家の声

氏名: 松島 宏和  
 保有資格: カラーコーディネーター  
 専門分野: SEO強化/販路拡大・販促支援/ITを活用した経営力強化  
 専門家の声: 良いサービスや商品を持っていても、それをインターネット上で有効に活用できてない企業様に対して、適切なシステムの選び方や戦略の組み立て方、アドバイスなどを行っています。



事業者の声

今回の弊社の課題を社内で行き詰るには経験がなく、誰に聞いていいのかわからない状態でした。専門家の松島氏に来ていただき、当初のこちらの課題以上に集客やアクセスアップに必要なアドバイスをいただき、今後、SEOの順位が上がり、HPへのアクセスアップや集客が期待でき、心から感謝しております。

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/0031000000mzMzvAAE>