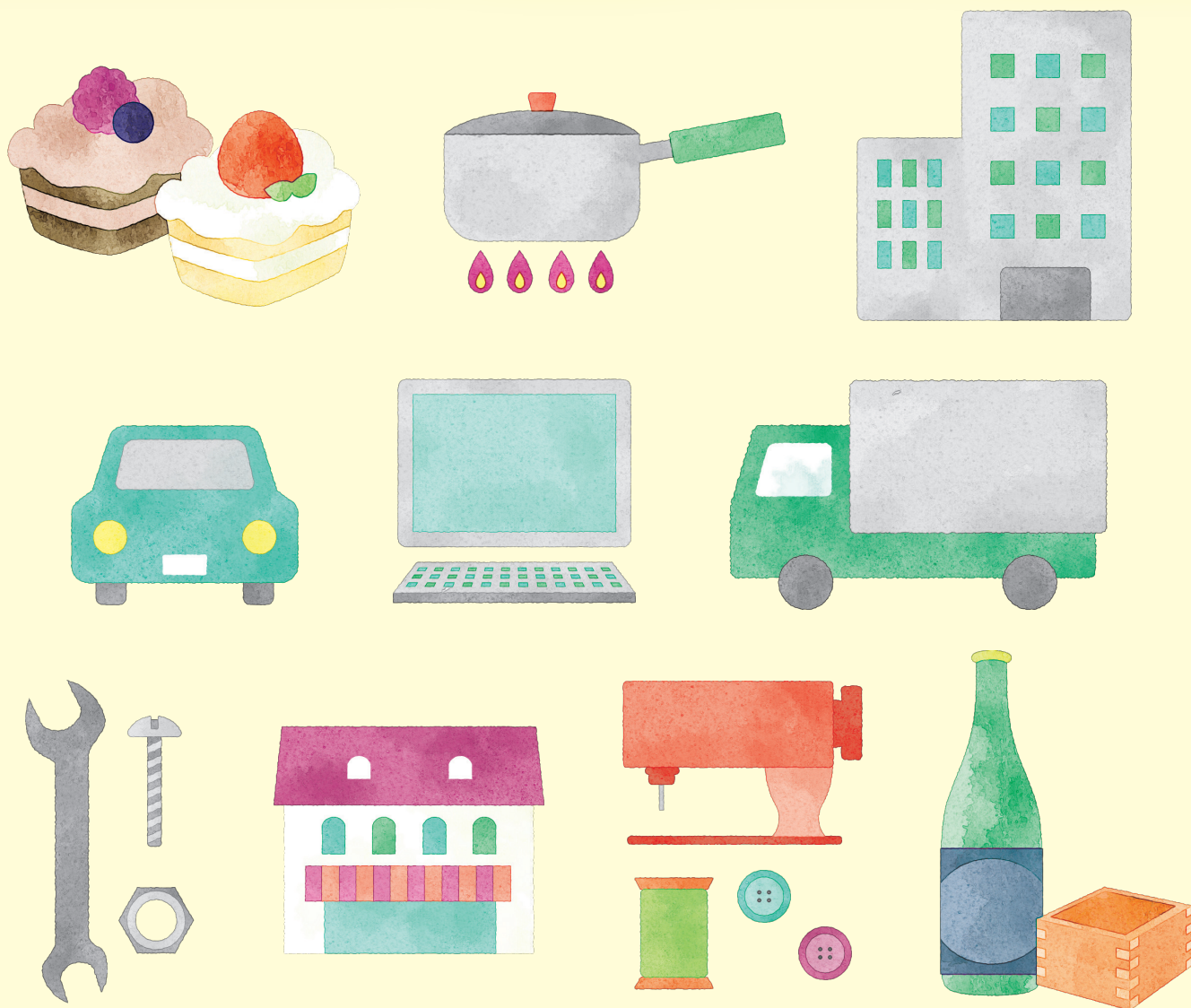




東京都 よろず支援拠点 事例集Ⅲ

実施機関：一般社団法人東京都信用金庫協会

2021年2月発行

東京都よろず支援拠点 事例集 Ⅲ

目次

発行にあたって	3
---------------	---

Case Study

01 有限会社 白山中華楼【売上拡大】	5
02 活魚・地鶏 石居【売上拡大】	6
03 株式会社PURE FARM【売上拡大】	7
04 株式会社山鳳【販路開拓】	8
05 株式会社ROUTE13【予算管理・販路開拓】	9
06 Patisserie Quro Noir【創業】	10
07 ドットミソ【創業】	11
08 Commons Kitchen【創業・資金調達】	12
09 株式会社Private Midwife【創業・資金調達】	13
10 株式会社ヨシノスペース デベロップメント【新規事業】	14
11 株式会社パワーステージ【新規事業】	15
12 株式会社PLANTS【新規事業】	16
13 有限会社ケイキューブ【施策活用】	17
14 日本船舶表示株式会社【施策活用】	18
15 A社【経営改善】	19
16 Y社【経営改善】	20
17 漢方薬局 彩生堂【経営改善】	21
18 有限会社三晴【M&A】	22
19 ワタシル合同会社【契約書類整備】	23
コーディネーター紹介	24
あとがき	26
支援拠点紹介	27

発行にあたって

2020年は新型コロナウイルスが世界中に猛威を振るい、人と人との接触や移動等に制限がかかり、人々の生活や経済活動に甚大な影響を及ぼしました。我が国では、2020年1月に国内で初となる新型コロナウイルスの感染者が確認されて以降、感染拡大に歯止めがかからず、同年4月には戦後初となる緊急事態宣言が発令されました。国民一人ひとりの行動自粛によって一度は感染の広がりも落ち着きをみせたものの、その後も第2波、第3波と感染再拡大が続き、2021年1月には二度目となる緊急事態宣言が発令される等、未だ収束の兆しが見えない状況です。

特に東京都は、他の地域と比べて感染者数が突出して多く、その影響は多くの都内事業者を直撃し、我々東京都よろず支援拠点にも例年以上に多種多様な業種の事業者から数多くの相談が寄せられました。

よろず支援拠点は、経済産業省が全国47都道府県に設置する中小企業・小規模事業者の方等を対象とした相談窓口です。各地の拠点には、販路拡大から事業承継まであらゆる経営課題に対応する専門家（コーディネーター）が在籍しており、経営に関する悩みに親身に耳を傾け、具体的な解決策を提示することが特徴で、何度でも無料でご利用いただけます。

コロナ禍においては、当面の難局を乗り越えるための資金繰り相談や、ウィズコロナ、アフターコロナを見据えた経営戦略に係る相談が特に多く寄せられました。この度、実際に弊拠点を利用された相談者の方々からのご協力を仰ぎ、2020年度の相談対応より事例集を作成いたしました。どの相談者様も弊拠点に所属するコーディネーターと紹介機関を交えての相談を重ね、双方向の意見交換を通じて経営課題のうちの本質的な部分を把握し、アドバイスを実践することで、コロナの影響を受けながらも事業を軌道に乗せておられます。

本事例集から一つでも多くのヒントやアイデアを得て、経営の一助としていただくとともに、弊拠点を気軽にご利用いただくきっかけになれば幸いです。

2016年度より東京都よろず支援拠点は、一般社団法人東京都信用金庫協会が受託・運営しており、お客様と共に東京という地域社会の発展を目指して金融機関や自治体をはじめとする各支援機関との連携を深めております。信用金庫は地域に密着した協同組織金融機関です。「相互扶助」「中小企業専門性」という信用金庫の基本理念と特性を生かし業界の総合力を発揮しつつ、よろず支援拠点等の事業を通じて、都内の銀行・信用組合等他の金融機関や支援機関のご協力を仰ぎながら、地域事業者の皆様のパートナーとして課題解決のご支援に取り組んでまいります。事業者の皆様、中小企業支援機関の皆様の引き続きのご支援、ご協力を何卒お願い申し上げます。

東京都よろず支援拠点実施機関
一般社団法人東京都信用金庫協会

目標管理の仕組み導入と強みを活かす 販売促進で売上高及び営業利益率向上



- 文京区白山にて洋菓子店「ル・ボン・ヴィヴァン」を営業。店内で製造した生菓子和地域の特性を活かした焼き菓子ギフトなどを販売している。



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 売上目標の設定が明確でなく、原材料等のコスト管理も不十分であった。
- ◆ 店内製造により様々な強みを持っているが、自社の強みを踏まえた販売促進が行えていなかった。
- ◆ 2019年に店舗の移転を行うが、新店舗での事業計画の策定ができていなかった。

成果



- ◎ 目標意識を高めて季節ごとの販売強化商品を設定、積極的な販売促進を行うことで、店舗移転後、年間を通して毎月毎月の売上高がすべて前年売上高を上回った。
- ◎ 日々の売上高や原価等に関する意識を高めることで利益の上がりやすい仕組みができ、営業利益率が13.1%アップした。
- ◎ ホールケーキのカatalogを作成し店外に設置することで、単価が高くロスが出にくいホールケーキの受注販売が拡大した。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:金子 敦彦

- ▶ 売上目標を日次の目標までにブレイクダウンして、週間、月間で進捗管理を行うための仕組みづくりを支援した。また、客数客単価を記録し管理する仕組みを構築するための支援を行った。
- ▶ 自社の強みを活かした季節の販売促進企画策定のための支援を行った。また、当店の強みとなる品質やサービスの具体化を行い、カatalogやポスターなどによるビジュアル化支援を行った。
- ▶ 店舗でのカットケーキの売上向上とともに、ホールケーキの販売強化、焼き菓子の販売強化を提案し、ロスが発生しにくい受注生産による売上強化のためのサポートを行った。



ル・ボン・ヴィヴァン店舗写真



生菓子のショーケース



ホールケーキ注文用カatalog



相談者様の声

良い商品とサービスを提供していてもそれを具体的に表現できていなかったため、お客様には魅力が伝わりきっていませんでした。毎月の相談によりその点が徐々に改善してきたと思います。今後も継続的に相談を行うことで、結果がより良いものとなっていくと感じます。

活魚・地鶏 石居

代表 石居 浩
〒105-0004
東京都港区新橋2-10-9 室田ビル 1F
Tel.03-3591-2626

コロナ禍で人が激減した サラリーマンの街での売上回復を目指す

- 豊洲市場を歩き回り旨いものとの出会いを喜びとする料理人が経営する和食・割烹
- 昼定食は毎日来店するお客様もいるほど人気



石居 浩 代表

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 新橋駅近くの飲食店。京都で修行をしてきたご主人のファン、常連の口コミの広がりです。今まで一切、営業活動・宣伝活動をしていない状態で事業を継続。
- ◆ コロナの影響により新橋周辺の人口が激減。
- ◆ 緊急事態宣言で夜の予約が無くなる。
- ◆ オンラインで活動しようにも、ご主人も奥様ともにネットが苦手。
- ◆ オンライン展開をどうしたら良いか。

成果

- LINEの登録を実施。投稿方法について習得をした。
- 店内販促物を見直して、お土産用の卓上販促物を作成。お客様へのヒアリングによりお土産の粕漬けのニーズを常連客に確認。
- 10月は前年比6割まで売上が回復。コロナの第三波が来ている中で、東京で自粛が求められている中、引き続き営業努力を進めている。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:松本 典子

- ▶ 店内に来店したお客様の単価向上やリピートのための店内販促物の見直しをアドバイス。
- ▶ 売上拡大を狙う手土産粕漬けはお客様の声を聞くようにアドバイス。
- ▶ Facebookなど色々なSNSを登録をしたもののITが苦手のため活用できないとのことのため、あまり色々手を出さずにLINEのみに限定するようにアドバイス。
- ▶ 常連客へのアプローチ方法は電話や葉書などアナログな手法を検討するように助言。
- ▶ 無理なく続けられる、今すぐにできることを重視してアドバイス。



手土産に人気の粕漬けセット



肝であえて鰹節と昆布で出汁をとった大分淡路本かわはぎのお造り



ランチに人気の魚定食

相談者様の声

社会のスピードが次から次への変わり、われわれ60代はどういついていけないこともあります。しかし、東京都よろず支援拠点に出会い、何でも相談できることでこれからかなり安心でき、前向きに一歩を踏み出せそうです。

株式会社 PURE FARM

代表取締役 山下 三郎
〒245-0005
神奈川県平塚市城所813
info.purefarm@gmail.com
https://purefarm.thebase.in/

ブレインストーミングで紡ぎだす 未来の事業イメージ

- 無添加のソーセージ、ハムなどを製造するお肉のプロフェッショナル企業
- 代表の山下三郎さんはドイツ・イタリアでソーセージ作りを学んだマイスター



山下 三郎 代表取締役

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 創業4期目を迎える企業であり、これまで順調に業績を積み上げて来た。
- ◆ 音楽イベントへの出店を主な稼ぎ頭として業績を拡大してきたが、コロナの影響でイベント出店の売上が減少。
- ◆ 卸売り販売、直販に力を入れていく必要が生じていた。
- ◆ 経営の柱としてイベント販売、卸売り販売、直販の3本柱を構築することが、喫緊の課題。

成果

- コロナ禍で落ち込んでいた4月～6月に比べて10月はおよそ30%以上の売上を上げることが出来た。
- ケータリングサービスを始めたこと、およびギフト販売などの卸売り販売により、さらなる売上拡大につながった。
- 現在、来年1月の直売所の開設に向けて鋭意取り組んでいる。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:金崎 努

- ▶ 支援ごとにブレインストーミングのきっかけを提供、山下社長とともにブレインストーミングを行った。
- ▶ 答えは山下社長の頭の中にあり、それを引き出すことに専念した。
- ▶ 山下社長に気付きを得てもらうことが支援の主なポイントとなった。その気づきをきっかけとして、中期事業計画の進捗を整理し、今後の事業イメージを紡ぎだしていった。
- ▶ 決算書の読み方を教授するとともに、その内容を吟味し、PURE FARMとして取り組んでいかなければならない事項を整理



ソーセージセット



ソーセージ教室



山下社長

相談者様の声

小さい製造会社ゆえに、1日が作業中心で、じっくり考える時間が少なく、支援を受けてブレインストーミングの時間をいただき、客観的な視点をいただけたのが助かっています。

株式会社 山鳳

代表取締役 緒方 格
〒248-0022
神奈川県鎌倉市常盤417
Tel.0467-91-1611
https://www.navida.ne.jp/snavi/100989_1.html

業態変更で持続可能な 開発目標(SDGs)実現を目指す企業へ

- 鎌倉地区でのポスティング事業でスタート
- 台湾で開発製造された地球環境に優しい素材で、土壌改良や家畜成長促進、空気清浄等に幅広く効果のあるイオン吸着材XPの輸入販売へ業態変更を図る。



緒方 格 代表取締役

相談内容・抱えていた課題

【課題①】土壌改良や家畜成長促進等に効果のあるイオン吸着材XPの販路開拓と広告宣伝

- ◆ 化学メーカー2社への取引が出来たが、その後の販路開拓が課題。
- ◆ 製品の性能は優れており、多様な活用方法があるが、これまでうまくPRが出来ていなかった。

【課題②】収益及び財務内容の改善

- ◆ 収益改善が進まず、過去からの繰越損失が残る。

成果

【課題①】に対する成果

- ◎ イオン吸着材XPを提案した先で、実証実験を実施するまで進捗した。
- ◎ ホームページの改良や商品紹介パンフレットが完成した。
- ◎ それらに充てる費用として小規模事業者持続化補助金が採択された。

【課題②】に対する成果

- ◎ 前期決算の黒字化により収益改善の方向が見えてきた。
- ◎ コロナ対応緊急融資を受けることが出来、資金繰りが安定した。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:山中 令士

【課題①】販路開拓と広告宣伝として

- ▶ 販路開拓のため、XPの機能や優位性について分かり易く説明する資料作成を支援
- ▶ XPの広告宣伝のため、ホームページの改良や企業への提案書や商品パンフレットの作成を支援
- ▶ 小規模事業者持続化補助金の申請支援

【課題②】収益及び財務内容の改善として

- ▶ XPの原価分析や販売価格の設定に関する考え方や分析方法に関する支援
- ▶ 経費の見直しと削減への取り組み支援
- ▶ 運転資金としてのコロナ対応緊急融資申請の支援



イオン吸着材XPの新品（ロイスXP白顆粒）



面談風景



相談者様の声

イオン吸着材XPの販路拡大について、どこをどのように攻略するかについての戦略が見えてきて、少しずつ見込みが出来てきています。

早速、改定したHPへの問い合わせが来ており、これからの効果が期待できます。

リスクからの脱却・ コロナ禍から新たな事業展開



能登 竜真 代表取締役

- “暮らしの中に、少しのサプライズを。”マジックを活用したサプライズなアイキャッチで『商品PR』『テレビ番組・演劇の企画プロデュース』を行う。

相談内容・抱えていた課題

- ◆ マジシャンの持つ技術をエンターテインメントにまで昇華させ企業のプロモーションに進化させたが案件ごとの予算管理が不十分で思うような利益が確保できていなかった。
- ◆ そこにコロナの影響でイベント等が相次いで中止・延期となりたちまち資金繰りに窮する。リスクを行うが今度は新規融資が難しくなり新規事業の立ち上げが困難となる。

成果

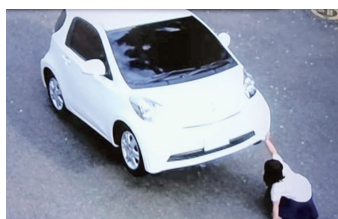
- ◎ 収益向上が図れ黒字経営に軌道が乗せられた。
- ◎ 経営者自身の成長・支援の過程で「利益」をしっかり確保するビジネスモデルはどうあるべきか明確な指針を持てるようになった。
- ◎ 新規事業のオンライン事業もイベント事業では収益が安定しないという弱点を克服すべくたどり着いた事業でそういう意味でも安定した成長が見込める企業になった。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO: 弥富 尚志
(サブチーフコーディネーター)

- ▶ まずは原価管理の説明を行いつつ価格の決め方を助言。その上で資金繰り表の策定、受注見込みの考え方と営業手法について提案。
- ▶ 案件ごとの粗利率の改善を図り利益を確実に残す手法を伝え毎月の予算と一緒に検討を重ねる。その上で金融機関(興産信用金庫や日本政策金融公庫)に状況説明を頻回に行い理解と協力を得てリスクを解除。
- ▶ 新型コロナ対応の融資を受けるなど当面の資金を確保した上で、東京都の業態転換の助成金を提案。
- ▶ それが新規事業として日本全国のマジックバーをオンラインで結びマジックを提供するサイトを開設する事業に活用。
- ▶ 引き続き大庭COの支援でプロモーション内容のブラッシュアップを図り集客増大に向けて躍進中。



ノーCGで制作したサプライズ動画



実際に浮遊できるフォトスポット



多数のメディアに取り上げられる
イリュージョン演出

相談者様の声

財務諸表どころか、案件ごとの収支管理も支離滅裂な経営状況に、「案件ごとの予算、収支管理をするオーダー表」の導入をご指導いただき、案件・間接経費の可視化ができるようになり、一気に改善が進みました。コロナ禍での融資と補助金のアドバイスを早期にいただけた事でリスクが解消され、新規事業に漕ぎ出すことができました。今後もよろずさんにご相談しながら、いただいた機会を生かすべく、緊張感を失わない経営を心掛けてまいります。

地元葛飾区で「黒」をモチーフにした パティスリーを創業

- 創業者は国内外のパティスリーで修行を経たのち、大手菓子製造業でメニューを開発。この度その知見を活かして地元で創業を決断。



永堀 浩矢 代表

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 創業にあたり、必要な資金を調達しつつも、事業を軌道に乗せる必要がある。その中で、主に次のような点が課題であった。
- ◆ ①ビジネスモデルそのものの評価・創業を決断すること
- ◆ ②長く事業を持続させるための仕掛けを考えること
- ◆ ③必要な資金をシミュレーションし、調達すること

成果

- 補助金・助成金の面では、「創業助成事業」「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」双方の採択に成功。創業時の投資について資金調達に成功。
- 2021年に店舗のオープンを実現。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:大庭 聖司

- ▶ 事業を成長させるために、次の点について助言を行った。
- ▶ ①マーケティング戦略の助言。商品構成や価格面だけでなく、短期的にお店を知らせるためのSNS戦略等を指導。
- ▶ ②資金面のシミュレーションの精緻化。単価×数量で売上を積み上げるとともに、必要な資金についてもていねいに洗い出した。
- ▶ ③地域との連携体制を構築する仕組みの提案。地域飲食店等と連携し、名物となるような商品を作る。また、東京都の助成金として創業助成事業、若手・女性リーダー応援プログラム助成事業を紹介し、事業計画書のブラッシュアップ、面接対策の支援を実施した。



代表者(右)と代表者の奥様(左)



新規オープンした店舗



店舗案内

相談者様の声

パティスリーの運営については一通りの知識があったのですが、創業時のマーケティング方法や資金調達などはわかりませんでした。そのような点を指導していただき、店舗オープンを実現することができました。

大庭COには全幅の信頼を寄せています。

ドットミソ

代表 安岡 歩
〒151-0073
東京都渋谷区笹塚2丁目1-10
スカイプラザ笹塚702
<https://dott-miso.shop/>

「一日は一杯の味噌汁から始まる」 母の想いを込めた味噌玉の商品化



安岡 歩 代表

- 一児の母でもある代表者の家族への想い、食事の重要性、何よりも味噌が好きだと言う思いから商品化した味噌玉の通信販売事業

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 「味噌玉の通信販売事業をやりたい」と言う事業アイデアをどのように事業化していくのか。
- ◆ 2020年8月12日に初めてのご相談をzoom(TV会議)で開始。
- ◆ 2020年4月に第一子を出産され、育児と並行して起業の準備をしたい。
- ◆ 2021年4月頃までには起業のめどをつけたい。

成果

- 2020年11月16日に開業
- 金融機関の融資も決まり、渋谷区に工房を開設
- 2020年12月にクラウドファンディングを開始
(https://a-port.asahi.com/projects/dott_miso/)
- HP、Facebook、Instagramを開設

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:松本 典子

- ▶ 味噌玉の通信販売事業をやりたいと言う明確な事業アイデアを持っていたため、事業内容の整理のため、創業計画書作成を支援する過程で事業コンセプトの整理・明確化に向けたアドバイス。
- ▶ 創業時の資金調達のための融資に向けたアドバイス。
- ▶ 創業動機であるご自身の想いをどのように商品ストーリーに落とし込んでいくのかのアドバイス。
- ▶ WEB集客以外の販促施策も検討するようにアドバイス。
- ▶ 補助金などの施策情報の提供や商品開発・デザインなどの専門窓口の紹介。
- ▶ 出産直後ということもあり、一貫してzoomを利用した相談対応を行った。



彩り豊かな可愛いオリジナルの味噌玉

納豆オクラ入りの「ネバ〜」の味噌玉など
オリジナル味噌玉

毎日の食事にお湯をかけてできる、一杯の味噌汁を

相談者様の声

事業がアイデアベースのときから、真摯に寄り添いご支援いただき、創業に至ることができました。資金調達、商品開発など多岐にわたる課題について、専門的な見地で解決案をご提案いただいています。

創業がゴールではなく、事業を成長させていくこれからが本当の勝負です。学びを活かして事業に取り組んでいきます。

Commons Kitchen

代表者 河合 樹香
〒189-0003 東京都東村山市久米川町4丁目15-20
Tel.050-3627-5353
<https://commons-kitichen.tokyo/>
https://www.instagram.com/commons_kitchen/

激動の1年!コロナ禍に開業を決意し、 お客様や支援者に支えられた日々の歩み

- 東村山市の府中街道に面したベリー色の扉が目印の小さな一軒家で、グルテンフリーの自家製焼き菓子などを販売するカフェ。



河合 樹香 代表

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 病気を患い、自らが小麦粉由来食品を摂取できなくなったことを契機に、河合氏は自家製のグルテンフリー焼き菓子を自宅のある所沢市などのマルシェやイベントで販売するようになった。「普段はどこで購入できますか」といった多くのお客様の声から常設の店舗を持つ決心をした。
- ◆ 所沢に隣接する東村山市の好立地に廃業した居酒屋の一戸建てを見つけたが、十分な創業資金は準備できていなかった。

成果

- 採択倍率4.5倍を通過し無事採択された。
- 採択通知があった直後から新型コロナウイルス問題が拡大する中で、店舗物件のリフォームなど開店準備を進めたが、店舗オープンの時期は慎重に検討し、当初計画から4か月遅れの8月7日にグランドオープンを果たした。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:橋爪 直幸

- ▶ 店舗候補物件のリフォーム費やオープンなどの調理設備導入に相当の費用が必要だったため、資金調達の方法として特に補助上限額が多い東京都中小企業振興公社の「若手・女性リーダー応援プログラム助成事業」への申請を勧めた。
- ▶ 申請書類のブラッシュアップでは、マルシェ出店などの豊富な販売経験のアピールとグルテンフリー焼き菓子販売の高いニーズと社会的意義を強調すること、および収支計画は実現可能性が高く評価されるよう、できるだけ具体的に記載することなどを助言した。
- ▶ 書類審査通過後は面接審査に向け、2回の模擬面接を実施し、創業への思いの効果的な伝え方の助言や想定問答を実施し、面接審査への不安を解消することに努めた。



店頭での河合樹香氏(右)と樹香氏のお母様(左)



ベリー色の扉が印象的な店舗外観



人気のケークサレ

相談者様の声

補助金申請から開店までよろず支援拠点や商店街、商工会が頼りとなりました。開店前はマルシェ時代のお客様や地域の方から励ましとご期待を頂き、開店後は地域メディアの取材で取り上げていただいた事もあり、おかげさまでリピーターのお客様も増えています。

今はカフェ営業は行っていませんが、コロナが終息し、当店カフェでお客様がくつろぎ談笑してくれることを楽しみにしています。

株式会社 Private Midwife

「助産師集団による産前産後ママを
支援するサービス事業」の創業支援

- 助産師2名による「助産師」と、「安全安心な産前産後サポートを受けたいママ」をつなぐマッチングサービス「Sumba(さんば)」を実現



共同代表 銚之原 佳代氏・井上 明珠氏

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 創業事業「助産師による産前産後ケア事業」を実現するために、何をどのように進めればいいのか具体的なアドバイスを受けたい。
- ◆ 創業事業計画書策定
- ◆ 創業資金調達
- ◆ 法人化と事業拡大

成果

- 具体的かつ実現可能な事業計画書が完成し、それにより創業資金調達が早期に実現。
- 会社設立時の登記にかかる登録免許税の軽減。
- サービスブランディングおよび戦略的ウェブサイト構築が図れたことで、早期に協力体制構築実現。

よろず支援拠点で助言した
内容・支援のポイント

担当CO:吉野 太佳子

【創業事業計画書策定および創業資金調達支援】

- ▶ 創業への想いと実現したい社会的課題、サービス内容と仕組み化の確認。
- ▶ 対象市場、事業実現への強みを整理し、助産師および病院や行政などのネットワークを生かした事業連携の可視化、および実行スケジュールの優先順位を図ることで実現可能性を高めるようアドバイス。
- ▶ 事業に必要な資金と調達方法に加えて、資金繰り表策定により事業運用と連動した管理を行うよう助言。

【法人化と事業拡大】

- ▶ 特定創業支援等事業の利用により、会社設立時の登録免許税の軽減を図るよう案内。
- ▶ 助産師およびママに対する認知を高めるため、サービス名称のブランド化、セミナー開催・ウェブサイト運用等の仕組み化についてアドバイス。



「助産師がママと赤ちゃんのより身近な存在に」イメージ画像



助産師による新生児のお世話

助産師による新生児のお世話
(ボトル授乳)

相談者様の声

完成した事業計画書について、金融機関担当者から非常に高い評価を頂き、創業資金調達がスムーズに進みました。
また、実行スケジュールや資金繰りを具体的に整理したことで、すべきことが明確化し、創業に対する不安を払拭することができました。

株式会社ヨシノスペースデベロップメント

代表取締役会長 葭野 一恵
〒150-0011
東京都渋谷区東3-12-13 VERITAビル2階
Tel.03-6427-4075
http://www.y-s-d.co.jp/
「女性による女性のためのリフォーム」Orcasa:
https://orcasa.jp/

「女性による女性のためのリフォーム」 立ち上げ支援

- 1966年家具小売店として創業、現在は住宅等の設計・施工を中心に、大手建設企業等との取引を行い、事業拡大を図る。従業員25名。



よしの
葭野 一恵 代表取締役会長

相談内容・抱えていた課題

- ◆ BtoB事業を中心に事業拡大を図る中、住まいのマッチングサイトを通じてBtoC事業をスタートし、手応えを感じつつあった。
- ◆ そこで本格的にBtoC事業を立ち上げることを決定。しかし、競合がひしめく市場に参入するとなると、事業立ち上げおよびウェブ戦略のノウハウがなく、二の足を踏んでいる状況。

成果

【新規事業立ち上げによる受注を実現】

- ◎ 「女性による女性のためのリフォーム」をコンセプトとし、单身女性の住環境改善を通じて自己肯定感に満ちた社会を実現する「Orcasa(オルカサ)」を立ち上げ、住宅ウェブメディアを通じて受注を実現。

【新規事業ウェブサイト構築「Orcasa(オルカサ)」】

- ◎ 事業戦略を踏まえてウェブサイトを構築。女性が住宅で重視する収納を専門アドバイザーの下で施工することができる等、女性だからできるサービス紹介を実現。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO: 吉野 太佳子

【ネット市場ニーズの把握】

- ▶ 住宅市場はネットを活用してアプローチすることで受注につなげている。検索キーワードによる具体的なニーズの把握、SNS活用・ウェブメディアの活用のあり方についてアドバイス。

【市場の絞り込みによる差別化戦略】

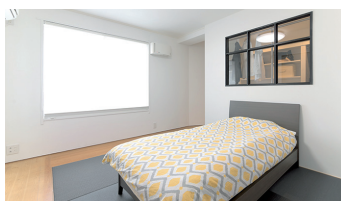
- ▶ 事業の特徴として、経験豊富な女性現場監督をはじめ女性によるチームで、女性顧客の住宅に関する悩みに対応できる。その強みをどのように表現し、顧客にとって魅力となるのか、市場ニーズを踏まえてブラッシュアップを行い、方向性を決定。

【顧客との接点を構築するためのウェブ戦略】

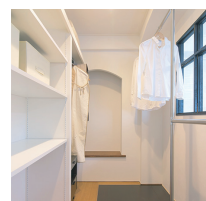
- ▶ 新人ウェブ担当者に対し、事業特性におけるウェブサイト目標設定方法、サイト分析方法等を助言した。ウェブサイト構築においては、問題点を列挙して改善のための具体策を提案。

【収納巨大化計画!】

築34年の古い和室をリフォームし、余ったスペースに収納を大きく作り、衣替えの必要のない収納を大きく取りました。(右写真)



リフォーム(寝室からみた収納スペース)



リフォーム
(衣替えの必要のない収納スペース)

相談者様の声

女性向けサービスとして、具体的なニーズの把握等から事業の方向性を整理できた。またこれまでBtoB事業であったことから、消費者にむけたウェブ活用に関するノウハウが不足する中、アドバイスを受けることができ、具現化できた。

株式会社 パワーステージ

代表取締役 田川 敦士
〒212-0052
神奈川県川崎市幸区古市場1775-34
Tel.050-3506-9083
<https://powerstage.jp/>

新事業立上げに伴う 法的課題の検討、対策

- 2006年5月創業
- 触って遊べる広告コンテンツに強みを持つデジタルサイネージ事業を展開
- イベント運営業務も得意とする



田川 敦士 代表取締役

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 新型コロナ感染拡大の影響で主力事業の売上が減少していた。
- ◆ デジタルサイネージ事業の強みを活かしつつ、コロナ禍における非接触型・非対面型のビジネス需要を満たすための新事業を企画したが、法的規制の有無について調査する必要があった。
- ◆ 新事業に必要な利用規約や契約書の整備が課題となった。

成果

- 新事業の立上げにあたって、利用者を対象とする利用規約や温浴施設との代理店契約が必要となると判断し、その案の作成をアドバイスした。
- 新事業であり、複雑な内容であったが、担当者様は、根気よく修正を重ね、複数回の相談により、利用規約等が完成した。
- コロナ禍において様々なニーズに対応した素晴らしい新事業であり、多くの温浴施設で利用されることが期待される。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:関 義之

- ▶ 当初、松本COへの経営相談から始まったが、法的課題が含まれていることから、平行して、弁護士である関COも相談に乗ることになった。
- ▶ 新事業は、温浴施設へ広告付きタブレットをレンタルする事業であるが、公衆浴場へタブレットを持ち込むことの規制について、導入を予定していた東京都や23区の担当部署に確認するようにアドバイスした。
- ▶ 確認した結果については様々であったが、一律規制の対象とはなっていないことが判明したため、新事業を進めることになった。
- ▶ また、区の担当者から有意義な示唆も得たため、その内容を利用規約に具体的に盛り込むようにアドバイスした。



プレゼン中の一コマ



製作中のタブレットのイメージ



関COの電話による相談風景



相談者様の声

スタッフが新しい事業を企画し、その導入に向けてがんばっています。法的課題の検討や契約書類の整備など、弁護士の具体的なアドバイスをいただけて、本当に助かりました。ほかのCOにも補助金の相談をさせていただいたり、よろず支援拠点の存在がとてもありがたいです。

大型造形物の制作サービスにつき アナログ技術とデジタル技術を 融合させ技術革新を目指す。



- 当社はアミューズメント施設等の企画・設計・デザイン・モニュメント(大型の特殊造形制作)製造販売会社である。千代田区の本社と、千葉県に製作所を保有している。

相談内容・抱えていた課題

◆ 当社社長が長年かけて培ってきた造形制作のノウハウとデジタル技術を強みに、大手企業との取引関係が構築できているが、将来のグローバルでの競争を見据えた競争戦略を考え実行していく必要がある。

成果

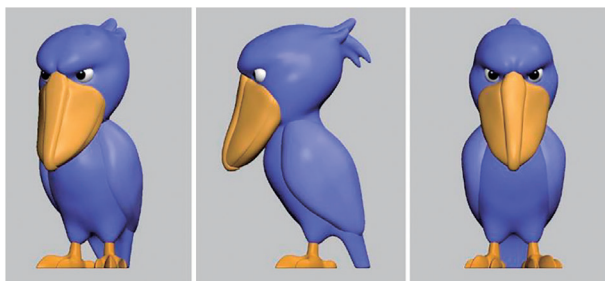
○ 経営革新計画の承認(2020年11月)。東京都より支援拠点で計画承認に向けた助言をしたが、申請書の具体的内容の全ては経営者及び社員が考えた。そのため限りなく会社の実態に即した内容となっている。業界で課題となっている制作の非効率を低減すると共に職人的なクリエイティブな付加価値を高める高度な内容であり日本全体の課題である労働生産性向上に適合する。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:西川 智哉

- ▶ 経営革新計画のサポートを実施。当社が構想しているアナログ技術とデジタル技術を融合した技術革新につき状況をヒアリングし、経営革新計画のストーリーとして申請書作成のポイントを助言。
- ▶ 日頃、IT関連の経営相談を担っているため、相談者のITを活用した経営革新の内容に踏込んだ助言をすることが出来た。



よみうりランド-ハシビロGO! (造作の3D画像)



よみうりランド-ハシビロGO! (完成造作)



よみうりランド-ハシビロGO! (鉄骨検証画像)

相談者様の声

- 経営革新計画の承認までの流れや承認を得るための申請書の作成方法が理解できました。
- 経営革新計画の申請が初めてであったため、丁寧で分かりやすい助言が得られたため自社で作成し承認を得ることが出来ました。

有限会社 ケイキューブ

コロナ禍の大逆風の中、施策を タイムリーに活用し経営継続を支援！

- 季節にあわせた多頻度のメニュー変更で、小回りの利く運営をしている。
泡盛45種類、日本酒24種類を品揃え



和田 晃太郎 代表取締役

相談内容・抱えていた課題

- ◆ コロナ禍で休業や緊急事態宣言後の集客が厳しくなった。
- ◆ 難局をどのように乗り越えるべきか？
- ◆ 資金繰り改善と新事業構築及び店舗運営の見直しが課題。

成果

- 持続化給付金、休業協力金、コロナ特別融資により40,000千円が調達出来て資金繰りが楽になり安定した。
- 事前に撤退基準を決めた上、銀座・門前仲町・清澄白河・錦糸町の4店舗を各々検討し今後も収益が期待できる門前仲町、清澄白河の2店舗に絞り、固定費を引き下げ収益体質への転換を図れた。
- 地域の商工会議所、自治体との連携を深めコストを掛けないで集客増につながる情報発信が出来たコト。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:金網 潤
(チーフコーディネーター)

【助言した内容】

- ▶ ① 地域の商工会議所、自治体を絡めた店舗PR
- ▶ ② コロナ関連融資・給付金・助成金を活用した資金繰り改善
- ▶ ③ 雇用調整助成金申請のサポートによる業務の簡素化
- ▶ ④ 店舗政策の見直しと人材教育
- ▶ ⑤ SNS戦略の見直し
- ▶ ⑥ ①～⑤の申請業務、実行部隊の確保・教育策等

【支援のポイント】

- ▶ ① 多頻度の定期的な連絡と状況把握に丁寧に時間を掛けた
- ▶ ② 先ず、自分で実際に担当窓口へ尋ねた後の施策提案
- ▶ ③ 四半期毎のゴール(経営目標)の明確化と共有化等



2週間で変わる季節の日本酒20種



店舗外観



相談者様の声

家賃値上げを大家さんから要求され、なんとか現状維持したく相談したところ、関CO(弁護士)との面談をセッティングしてもらい家賃交渉の進め方、決裂した場合の対処方法や周辺相場を絡めた交渉方法等実践的な助言が貰え、家賃値上げも小幅UPで抑えました。その後も金網CCOからコロナ禍の使える施策や打開策をタイムリーに支援して貰ったので、事業継続に必要な資金調達や経費の組み換え、部門売上上の拡大等の成果が出てきました。感謝です。

日本船舶表示 株式会社

代表取締役 遠山 元樹
業務部長 高橋 紀子
〒105-0003
東京都港区西新橋1-22-5 3F
Tel.03-5251-5610
<https://www.maritimedisplay.co.jp/>

既存事業の革新と新規事業の育成を 施策のフル活用で継続支援

- 船舶用カラー銘板を創り出す独自の昇華熱転写印刷技術
- 新規事業の既存国際船バラスト水処理装置の設計業務が急拡大
- 銘板事業のIT化を探索中



遠山 元樹 代表取締役

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 新規事業のバラスト水処理装置の設計業務を加速するための新たな連携と設備投資
- ◆ 経産省の「新連携」制度採択への突破策を探索(前年の二次審査不採択の克服策)
- ◆ 既存事業の生産性の向上
- ◆ 京都工場の設備投資資金の調達
- ◆ 既存事業のIT化と市場開拓の推進

成果

- 経営力向上計画策定の支援による課題の整理でものづくり補助金申請上の加点を獲得
- ものづくり補助金獲得支援による京都工場の生産能力と競争力の強化…大判プリンターとラミネーター導入で納期短縮に成功
- 「新連携」採択支援による新規事業への大型投資と事業開発の加速で約6億円の市場創造を支援

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント

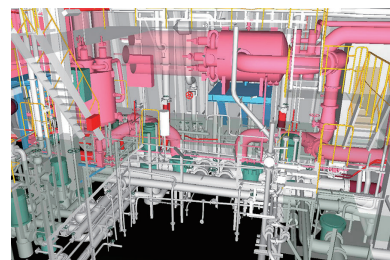


担当CO: 戸田 正弘

- ▶ 既存事業の生産性の向上を阻害している要因を明らかにすること
- ▶ 阻害要因の真因を探究するには、なぜを5回繰り返すこと。
- ▶ 開発投資や設備投資の期待効果へのコミットメントを強化すること
- ▶ 当社の強み(競争優位性)の源泉を明らかにすること
- ▶ 革新的な取組みの開発体制と販売体制を可視化して実現可能性の高さを訴求すること
- ▶ 売り手よし買い手よしに加え、世間よしの部分を具体的に説明すること
- ▶ 当社がアクセスできる市場の大きさを、最適な統計資料を引用して合理的に説明すること



一品一葉の船舶カラー銘板



船舶のバラスト水処理装置設計業務



高橋紀子業務部長



相談者様の声

中小企業にとって事業計画書作成の負担は大きく、いつも一人で抱え込んで苦労してきました。戸田COには、当社の強みや弱み、機会や脅威を分析し、課題解決プロセスを可視化するためのディスカッションを納得いくまでお付き合い頂き、たいへん助かっています。

A 社

相談者の覚悟と魂が宿った 経営改善計画で、単年黒字化を達成

- 全国規模で展開し、日本を代表する有名学習塾の一つ
- 40年以上の歴史を持ち、業界の草分けとして、最古参の信用ブランド力を持つ老舗塾



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 相談者の経営状況悪化により、メイン行は、全行への暫定リスク(半年間)を指示すると共に、担保物件の売却を実行した。
- ◆ その結果、メイン行が入れ替った。
- ◆ 新しいメイン行は、本格的なリスク開始期限まであと1か月という段階で、「経営改善計画書」が出来ていない事と、その後の再生に向けた「実行」を支援してもらいたい事の2点を課題に、よろずへ緊急支援を求めて来られた。

成果

- ◎ 抜本的な経費削減と《業界初》の「WEB全国模試」を企画し、コロナ禍の新商品として、売上を伸ばした結果、
【支援前(相談時)2019年4月当時】
売上：1,125百万円
営業利益：△184百万円 経常利益：△249百万円
【支援後(1年経過後の決算) 2020年4月】
売上：894百万円
営業利益：12百万円 経常利益：3百万円

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:高 英輔

【取組みの合意】

▶ 支援金融機関は全部で8行あり、メイン行のみの利益に資する支援はしないことを前提に、「メイン行が最大限の支援を約束すること」「経営者は、何としても借入金を完済するという覚悟を決めること」の2点を、初めに合意した。

【抜本的な「経営改善計画」の策定と「実行」の支援】

▶ 「計画書」における基本的な骨子の組み立てはCOが行い、相談者が内容を纏めていく作業を重ねた。重要なことは、誠実に「合理的で実現可能性の高い経営改善計画」を作ることであり、「経営者の覚悟・魂」が入ったものにするににあった。その為、経営悪化に至った「(内部の)真の問題点」の掘り起こしを積み重ね、真の経営《目的》を改めて明確にしていくなかで、熱い情熱に裏打ちされた「計画書」が出来上がり、着実に「実行」され、結果が出ていった。



相談者様の声

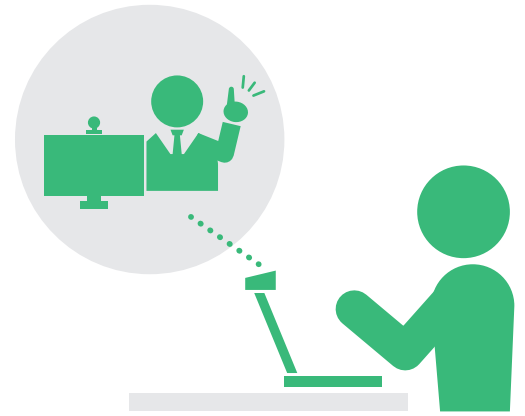
よろずの支援なくして、一年(2019年)を越すことはできませんでした。

率直にいいますが、本当に命の底から突き動かされました。いまあらためて、心から感謝申し上げます。

Y 社

ZOOMを利用した
資金繰り改善・安定化支援

- 業歴20年以上の卸売業。得意先からの要望にきめ細かく応えることが強み。
- 当拠点に相談があった時点において有利子負債はないが、内部留保が潤沢にあるわけではない。



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 2020年夏になって資金繰りが急に悪化したが、その原因がわからない。
- ◆ 顧問税理士がおらず、社内経理担当者が日々の経理処理から税務申告まで行っている。そのため、日常的に相談できる専門家がいらない。

成果

- 相談者が申し込んだ融資が実行され、資金が確保された。
- 取引条件変更に必要なであった保証金の入金も融資による資金から充てることが可能となり、現金仕入先の掛取引化が実現されたことで、資金繰りが安定した。
- 現金仕入では手許現預金が不足していると仕入を手控えざるを得なかったが、融資による資金確保と掛取引への条件変更によって、機会損失が減少した。

よろず支援拠点で助言した
内容・支援のポイント

担当CO:星田 直太

- ▶ ZOOMを利用。
- ▶ 資金繰りが悪化した時点とその原因を把握するため、会社が提示した試算表をもとに、キャッシュ・フロー計算書の月次推移表をオンライン面談中に即時作成。
- ▶ 掛取引と現金取引のバランスが崩れ、運転資金が不足した事実と時期を把握。これに対応するため、融資による運転資金確保を提案。
- ▶ 新型コロナウイルス感染症の影響を受けているため、新型コロナ対応融資を受けることを後押し。
- ▶ 相談者はこれまで金融機関からの融資を受けたことがなかったため、手続きの流れ等を詳細に説明。
- ▶ 併せて、現金仕入先に対して掛取引への取引条件変更交渉を行うことも提案。



相談者様の声

これまで融資を受けていなかったもので、融資を受けることに対して若干の心理的抵抗感がありましたが、実際に資金調達してみると、資金繰りだけではなく精神的にも安定し、経営に集中できるという効果を得られました。融資の後押しをしてくれた当拠点にとても感謝しています。

漢方薬局 彩生堂

薬剤師 梁 秀鏞(ヤン スヨン)

〒112-0002

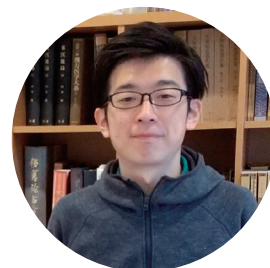
東京都文京区小石川1-27-10

Tel.03-5615-9659

<https://saiseido-kampo-2019.jimdofree.com/>

コロナ禍においても、 固定客化を進め黒字化を目指す

- 令和元年4月創業の漢方専門の薬局。
- 予約制の個別相談を充実、顧客に最適な薬を処方することで、信頼を獲得し固定客を拡大。



薬剤師 梁 秀鏞 氏

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 令和元年10月に相談開始。当初は、販路拡大による新規顧客確保が課題であった。具体的には販促における折り込みチラシ、HPなどを活用時に、販路拡大に結び付く訴求方法を相談された。
- ◆ しかし、今年になり、コロナ禍という大きな外部環境変化において、何よりも黒字化の実現が大きな課題となった。

成果

- 月平均売上高で対前年比1.35倍、営業利益は昨年の大幅赤字が、現在ほぼ解消。
- 心のこもった親身な相談と、明確で刺さるメッセージにより、客数は1.3倍程度伸び、これが売上拡大となった。
- 経営者自身で会得することも多く、支援中も自らの気付きや考えにより自主的に進められていた。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:高坂 竜太

- ▶ コロナ禍では、経営リスクを最小限にするには固定客の増加と考え、そのためにまず顧客のニーズ(苦しみ、悩み、要望など)を洗い出していくことを助言した。
- ▶ 次に洗い出した顧客ニーズから、ターゲット顧客のイメージを鮮明かつ具体的にすることをアドバイス。
- ▶ 他社との差別化として、季節ごとの相談テーマを絞り込み、そのテーマに対応するターゲット顧客に刺さるメッセージを検討決定する点を助言した。
- ▶ 以上の内容を整理した上で、チラシの表裏やHPの内容として、仕上げるよう助言した。
- ▶ 来店顧客などから、チラシやHPの印象や反響をヒアリングし、次回の改善につなげていくこと。
- ▶ 以上のPDCAサイクルの形成を、よろずは伴走しながら助言した。



じっくり座って相談できるスペース



訴求点を絞ったのぼりと看板

相談者様の声

チラシやHPの作りも、何も分からない状態で1人手探りでいたが、よろずによるアドバイスを受けながらブラッシュアップしています。経営的にはまだ厳しいが、ターゲットの定め方などを、よろずから指導いただき、今後に生かしていきたいと思っています。

有限会社 三晴

代表取締役 遠藤 晴久
〒170-0005
東京都豊島区南大塚3-55-3 光伸遠藤ビル7階
Tel.03-6912-5824
<https://bfukif9b.jbplt.jp/>

初めての経験であるM&Aを
安心して実現！

- 人とのつながりを大切にし、相互の発展を目指した信頼関係に基づく顧客との長期的、持続的取引を目指す。



遠藤 晴久 代表取締役

相談内容・抱えていた課題

- ◆ 相談企業は、A社の全株式を保有し、同社の業務にも携わり、経営は順調であったが、従業員の退職等を機に、他の従業員への負担も大きくなり、待遇改善を検討する必要があった。
- ◆ かねてよりA社の事業承継(M&A)を検討していたが、初めての経験であるため、具体的にどのように進めたらいいのか、誰に相談したらよいかかわからず、今後の進め方について不安があった。

成果

- 当拠点で継続して相談することにより、安心感を持ちながら、手続を進めることができた。
- 交渉が難航することなく、株式譲渡契約を締結し、最後まで契約の相手方をはじめとする関係者と信頼関係を築きながらスムーズに手続を進めることができた。
- M&Aを通じて、これまで曖昧になっていた法律関係を整理することができ、法的リスクを回避することができた。
- 従業員の継続雇用、待遇改善を実現することができた。
- これまで経験したことのないM&Aを実現できたことにより、普段の業務においても自信をもって経営判断をすることができるようになった。

よろず支援拠点で助言した
内容・支援のポイント

担当CO:馬場 宏平

- ▶ 遠藤社長より、A社のM&Aを検討するに至った経緯を丁寧に伺い、課題を抽出の上、今後の方向性を協議、提案。
- ▶ M&Aのスキーム選択に際しての留意事項を説明。
- ▶ 遠藤社長に一連の流れをつかんでいただくため、今後の具体的な流れを説明し、法律上整理すべき点を説明。
- ▶ 契約の相手方と齟齬がないように、各段階で協議した方がよい事項を指摘。
- ▶ M&Aを実現するにあたり、必要となる専門家に対し、どのようなことを相談したらよいかをアドバイス。



打ち合わせの様子①



打ち合わせの様子②



賃貸ビルの外観



相談者様の声

M&Aを進める上での外せない法的アプローチを具体的にアドバイスを頂けたので自信をもって交渉が出来ました。その結果、経営理念の継承、従業員の待遇改善等多くの点で、当社の理念が反映され、進めることができました。何よりも馬場先生にご指導頂く過程で、自然と私自身にリーガルマインドが備わり、スムーズに移行、進行できました。ありがとうございました。

ワタシル 合同会社

創業にあたって必要となる
利用規約や契約書を整備

- 2020年7月創業
- 20代から30代前半の女性を対象として、自分を見つめ直し、キャリアプランを作り上げていくワタシル大学を開校
- 代表を含めスタッフは専門資格を持つキャリアの専門家



山口 奈生 代表

相談内容・抱えていた課題

- ◆ ワタシル大学は、オンライン開催(ZOOM)によるスクール事業であり、Webサイトに掲載する利用規約の整備を必要とした。
- ◆ 運営する専門家との業務委託契約の条件を明確にするために、契約書の整備を必要とした。
- ◆ 相談者である山口代表は海外に居住しており、また、創業段階でもあり、身近に相談できる弁護士がいなかった。

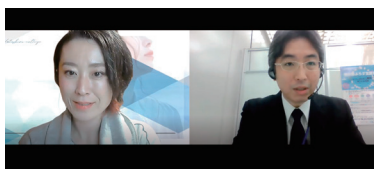
成果

- 創業時に必要となる利用規約や業務委託契約書を整備することができた。
- 不特定多数のお客様が利用されるサービスであり、また、多数の専門家に依頼する事業であるため、このように、事前に、契約条件を明確にしておくことがトラブル回避につながる。
- 相談企業は元々リモートによる事業運営を行っていたが、外部の専門家(コーディネーター)とも、ZOOMによる打ち合わせで目的を達成させられる経験を得た。

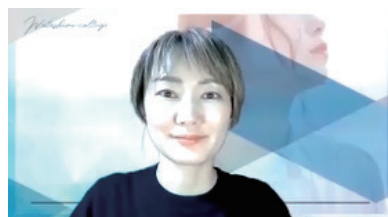
よろず支援拠点で助言した
内容・支援のポイント

担当CO:関 義之

- ▶ まず、山口代表から、創業しようとしている事業内容や、必要な契約書類として、お客様に適用される利用規約と専門家との間の業務委託契約書が必要であること、スタッフの中にそれらの案を作成することができる者がいるが、十分な内容のものか心許ないという悩みをヒアリング。
- ▶ その後、利用規約、業務委託契約書の各条項案を見ながら、計画している事業内容や業務フローを確認しつつ、修正条項案についてアドバイス。5回の相談を経て、それぞれ完成に至った。
- ▶ 創業時など新しい事業を行う場合には、細部が固まっていないことが多く、形式的なチェックというよりも、事業内容や業務フローを確認・検討する機会としてもらうことを意識した。



ZOOMによる相談風景



共同代表による講義風景



ワタシル大学のWebサイト

相談者様の声

創業準備をしている中で、契約書類の整備がとても気がかりでした。関COに相談できたことで、会社としての最低限のリスクも抑えられたと思いますし、精神的負担から解放されました。細かい業務レベルまで掘り下げてアドバイスしてくださり、私たちを応援していただいている気持ちになりました。



経験豊富な17名のコーディネーター



チーフコーディネーター



具体的な成果につなげる コンサルティング

金網 潤 かねつな じゅん

中小企業診断士・消費生活アドバイザー・
ターンアラウンドマネージャー等



- ①売上拡大 ②新規販路開拓
- ③新規ビジネスモデル構築
- ④地域活性化施策活用

大手洋酒会社出身。小田原市創業支援センターIM、中小機構関東支部地域活性化プロジェクトマネージャーを歴任。2014年から当拠点初代チーフコーディネーターに就任。事業者のピカイチを活かした成長支援が得意。



「すぐに動ける具体的な助言」と 「成果を出す責任感」

大庭 聖司 おおば せいじ

中小企業診断士



- ①事業計画策定 ②情報戦略全般
- ③新規事業開発

システムエンジニアを経て独立。東京商工会議所等で新事業開発、情報化などの支援経験が豊富。新たな企画・想いを具体的に事業化させる支援が得意。

サブチーフコーディネーター



健康経営のプロ。 創業・事業承継の支援実績が豊富

弥富 尚志 いやどみ なおし

中小企業診断士・認定医業経営コンサルタント・
健康経営エキスパートアドバイザー



- ①新商品・サービス開発 ②事業承継・後継者育成
- ③創業・事業立ち上げ

中小企業支援団体の要職や自治体の相談員等を歴任。当拠点では、医療・福祉・健康食品関連業界や、いわゆる下請けものづくり製造業の支援実績が豊富。また創業支援も数多く手掛ける。



中小企業・小規模事業者支援の 経験豊富な税理士

星田 直太 ほしだ なおた

税理士・ファイナンシャルプランナー (CFP®)



- ①創業・法人化 ②事業承継
- ③事業計画(創業・経営改善)策定

中小企業や小規模事業者に寄り添った支援を心がけており、わかりやすい説明に定評がある。創業融資のための事業計画や、経営改善計画の策定も得意とする。東京商工会議所経営安定特別相談室専門スタッフ。

コーディネーター 新橋事務所



経営革新と事業承継支援の エキスパート

戸田 正弘 とだ まさひろ

中小企業診断士・事業承継士・事業再生士・
動産評価アドバイザー



- ①経営戦略 ②経営革新 ③事業承継

総合リース会社でファイナンス営業に従事後、広告代理店で多様な部門を経験し、2012年に独立。支援機関で3000社以上の中小企業に助言を行う。経営革新や各種補助事業の計画策定支援実績が豊富。



ビジネスの視点で法的アドバイス

関 義之 せき よしゆき

弁護士・中小企業診断士



- ①契約のアドバイス ②契約トラブル
- ③事業承継

東京弁護士会中小企業法律支援センターの嘱託や、東京商工会議所経営安定特別相談室の専門スタッフ等を兼務。他のコーディネーターと連携しながら、契約や事業承継に関する支援を多数手掛けている。



飲食店・サービス業等の 経営支援・創業支援で豊富な実績

金子 敦彦 かねこ あつひこ

中小企業診断士・ショップコンサルタントマスター



- ①創業支援 ②販売促進支援
- ③補助金活用

飲食業、サービス業などの小規模事業、個人事業支援、デリバリー導入、オンライン化、WEB活用含む販売促進、創業、ビジネスモデル構築、新規事業開発支援等を行う。経営相談が初めての方も大歓迎。



WEBやIT活用で 企業様の効率性UPを支援

西川 智哉 にしかわ ともや

中小企業診断士・ITコーディネーター・
上級ウェブ解析士



- ①WEB強化 ②IT化 ③補助金活用

製造会社、商社で勤務。営業、総務、企画、等を経験。独立後、補助金事務局の相談員、自治体の相談員を歴任。WEBやクラウドITを活用した事業の効率化支援が豊富。



中小企業の法的支援を得意とする

馬場 宏平 ばば こうへい

弁護士



①企業法務全般 ②不動産関連

東京弁護士会中小企業法律支援センター委員、東京商工会議所墨田支部・しんきん協議会連合会法律相談担当。企業活動に関する各種法律相談、契約書のチェック、紛争処理等の中小企業の法的支援を得意とする。



相談者の利益創出力を高めるコンサルティング

高坂 電太 こうさか りゅうた

中小企業診断士



①補助金申請支援 ②研究開発支援
③ITデザイン支援

外資系ITソリューション出身。(一社)印刷技術協会副参事、武蔵野商工会議所専門家、ものづくり補助金支援スタッフ等を経験。2015年から当拠点コーディネーターを始動し現在に至る。ダイバーシティの視点で考える。



営業のわかる会計のプロ

高 英輔 たか えいすけ

米国公認会計士



①事業再生 ②資金調達
③単年黒字化

コンサルタントとしては珍しい事業会社の営業部門、人事管理、会計監査の全現場を歴任してきた経験を持つ。赤字企業の受任案件は、単年度での黒字化が基本。「経営者、全従業員の幸せ実現」を理念とする。



限られたリソースで経営価値の最大化を目指す

橋爪 直幸 はしづめ なおゆき

中小企業診断士・VE スペシャリスト 等



①事業計画策定
②新商品・サービスの開発 ③管理会計

会社の限られた経営資源(人・モノ・金・情報など)が効果的に活用できているか? の視点を重視し、経営者自らがムリ・ムダ・ムラに気付き、改善意欲を高めるための助言とハンズオン支援を信条とする。



Webブランディングの専門家

吉野 太佳子 よしの たかこ

中小企業診断士、MBA、上級ウェブ解析士
Googleアナリティクス個人認定資格、
上級 SNS エキスパート



①マーケティング ②情報デザイン
③創業・新事業開発

大手電器メーカーグループ出身。IT人材育成会社役員。首都圏公的機関にて経営アドバイザーを歴任。中小企業・小規模事業者のウェブ戦略・自社運用を支援する。



幅広い経験と熱い想いでサポート

山中 令士 やまなか れいじ

中小企業診断士・特定行政書士・証券アナリスト・
事業再生アドバイザー・事業承継アドバイザー



①経営改善 ②事業承継・相続対策
③海外展開

生保会社で融資審査、証券投資、海外駐在、人事、子会社運営、法人営業等幅広く経験。独立後は商店街活性化やインバウンド支援、創業スクール講師の他、中小機構での海外事業再生や海外進出支援等を歴任。



柔らかい物腰と事業者の強みを引き出す経営支援

松本 典子 まつもと のりこ

中小企業診断士・事業承継マネージャー・
TOEIC910・第一種衛生管理者



①創業 ②事業計画書作成 ③販売促進

介護業界出身。TOKYO創業ステーション、Kawasaki-NEDO INNOVATION CENTER (略称KNIC) 等スタートアップ向け相談員を歴任。カナダ生まれの英語力で外国人向け経営相談も行っている。



笑顔で寄り添う伴走型の支援

金崎 努 かねさき つとむ

中小企業診断士



①売上拡大 ②経営革新 ③創業支援

会社員時代に生産現場、経理、経営企画をはじめ多様な職種を経験。独立後は国の中小企業支援施策である地域力連携拠点応援コーディネーターなどを歴任。事業者に寄り添う伴走型の支援をモットーとしている。



多業種にわたる中小企業の再生を支援

和田 寿郎 わだ ひさお

中小企業診断士・宅地建物取引士・
公認不動産コンサルティングマスター



①企業再生・資金繰り
②事業承継 ③事業計画策定

不動産デベロッパー出身、神奈川県中小企業再生支援協議会で多様な業種の経営改善を経験、認定支援機関として経営課題の解決や資金繰り、金融機関対応などを支援している。



〓ビジネスに役立つ情報配信〓

メルマガ会員募集中



SNSでも情報発信中!



あとがき

2014年6月30日に産声を上げた東京都よろず支援拠点も本年度で7年目となりました。当初、私と1名のCO合計2名でスタートアップした陣容も年々強化され、現在は17名の大所帯になりました。内訳も経営、法務、労務、税務、IT、PR等多様なニーズにお応え出来る陣容に進化しました。これは偏に当拠点を頼りにいただいた数多くの事業者の皆様、金融機関、自治体、支援機関、関係省庁、よろず支援拠点全国本部、関係団体の皆様のお陰と深く感謝しております。

事業開始3年目より実施機関が一般社団法人東京都信用金庫協会へ移行し、支援地域も東京都全域に実質的に拡大しました。年々多くの方々との連携も広く深くなり、様々な事業者様のニーズにワンストップでお応え出来る状況も整ってきました。

しかしながら、事業者様を取り巻く内外の環境について目を向けてみると、新型コロナウイルス感染が猛威を振るい、多くの方々へ様々なダメージを与えています。それだけに私たちは従来になかった逆風下でも「事業者の皆様が着実に反転攻勢をかけられる支援とは何が必要なのか？」についてこの一年多くの事業者様との相談を通じて掘り下げてその要素を考えてきました。

今回、私たちは事業者様、支援機関の皆様方のニーズにお応えする一つの処方箋として事例集を発行させていただくこととしました。7年間の活動を通じて、各々のコーディネーターが事業者の皆様方としっかりタッグを組んで具体的に成長軌道に乗せることができたリアルな事例を『19のストーリー』として、極力、等身大の支援の内容が分かる形で編集させていただきました。本事例集が今後の事業者様の経営の進展に少しでもお役に立てることを祈念申し上げます。

最後に、本事例集発行にあたり多大なご協力を賜りました各事業者の皆様、支援機関の皆様へこの紙面をお借りして厚くお礼申し上げます。

東京都よろず支援拠点 チーフコーディネーター
金網 潤



中小企業・小規模事業者・創業希望者のための ワンストップ経営相談窓口

東京都よろず支援拠点

無料

経済産業省関東経済産業局委託事業・一般社団法人東京都信用金庫協会受託

経営上のあらゆる相談に 専門スタッフが適切な解決方法を提案します。

ご相談事例	収益力向上、販売戦略、生産管理、新規事業、補助金・助成金活用、HP・SNS活用、創業・起業、労務管理、人事制度、人材育成、事業承継など
費用	無料(何度でも無料です)
相談方法	電話予約の上、窓口でのご相談(事前予約制)
相談日時	月曜日～金曜日(年末年始・祝日を除く) ① 9:30～10:30 ② 11:00～12:00 ③ 13:30～15:00 ④ 15:30～17:00
支援の特徴	様々な中小企業支援機関や外部専門家ネットワークを活かして、課題解決に向けた包括的な支援を行います。 診断ではなく事業者のご事情に応じた解決施策を具体的に助言していくことが特徴です。

経営に関してのお困りごとをお聞かせください！

例えば

- 売上を拡大したい
- 補助金・助成金を活用したい
- 創業したい
- IT・WEB・SNSを活用したい
- 資金繰りを改善したい
- 事業計画について相談したい

- 来店客を増やすには？
- ネット販売を活用するには？
- 自社に合う補助金は？
- 申請書はどうか書けばいい？
- 何から手を付けたらいい？
- 事業を軌道にのせるには？
- SNSをビジネスで使うには？
- ITで効率化するには？
- 資金調達にはどんな方法？
- 資金繰りをラクにするには？
- 計画は何を書けばいい？
- 計画通りに進まずどうしたら？

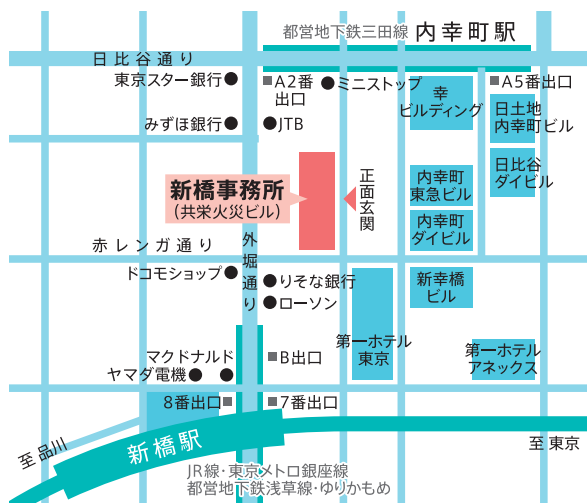
相談できる内容が分からない場合もお気軽にお電話してみてください。

❌ 行っていないサービス(一例) ■ 代行作成(HP・申請書等) ■ コーディネーターへの委任 ■ 顧問契約 等

相談窓口

新橋事務所

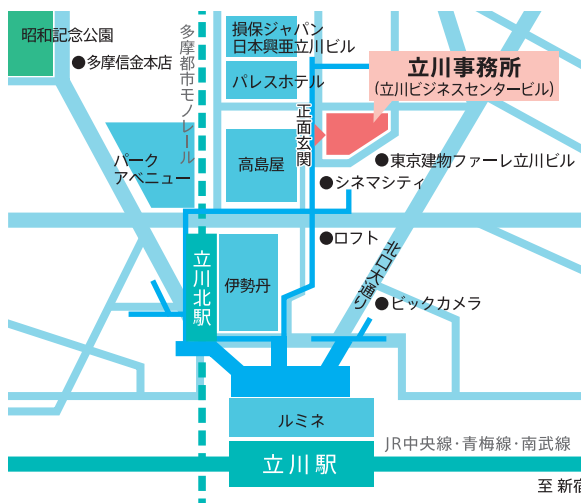
〒105-0004
東京都港区新橋1-18-6 共栄火災ビル1階



JR/東京メトロ銀座線/都営地下鉄浅草線/ゆりかもめ「新橋駅」より徒歩5分
都営地下鉄三田線「内幸町駅」A2出口より徒歩3分

立川事務所

〒190-0012 立川市曙町2-38-5
立川ビジネスセンタービル12階



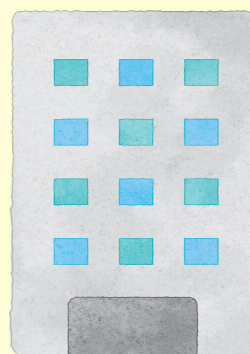
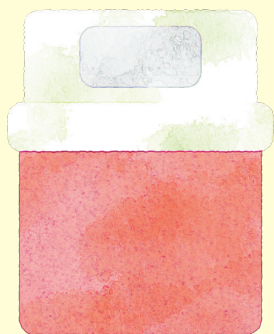
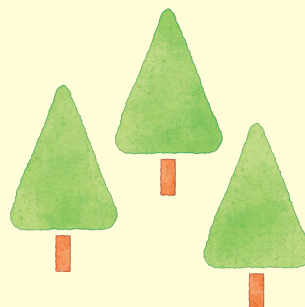
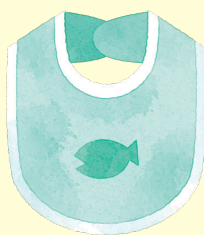
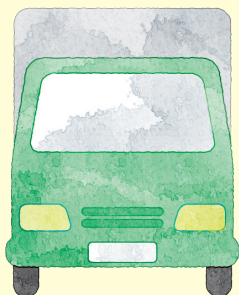
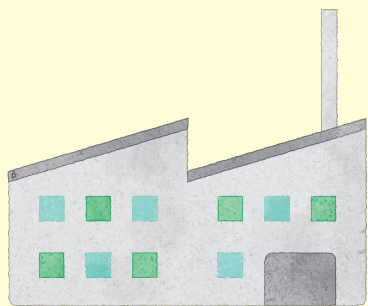
JR「立川駅」北口より徒歩5分
多摩都市モノレール「立川北駅」より徒歩3分

事前電話予約制
(新橋・立川共通)

Tel. 03-6205-4728 (平日9:00～17:00)

東京都よろず支援拠点

検索



東京都よろず支援拠点 実施機関：一般社団法人東京都信用金庫協会

新橋事務所

〒105-0004 東京都港区新橋1-18-6 共栄火災ビル1階

立川事務所

〒190-0012 東京都立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階

Tel. 03-6205-4728 ※新橋・立川・共通 (平日9:00~17:00)

<https://www.tokyo-yorozu.com>

