



東京都 よろづ支援拠点 事例集Ⅳ

実施機関：一般社団法人東京都信用金庫協会

2022年2月発行

東京都よろず支援拠点事例集 IV

目次

| | |
|---|----|
| 発行にあたって | 3 |
| Case Study | |
| 01 株式会社ネクストベース【売上拡大】 | 4 |
| 02 株式会社ルケオ【売上拡大】 | 5 |
| 03 株式会社MIRAEAT【売上拡大】 | 6 |
| 04 もちつき【売上拡大】 | 7 |
| 05 株式会社shimote【売上拡大】 | 8 |
| 06 株式会社アネックス【売上拡大】 | 9 |
| 07 笑がお株式会社【創業、売上拡大】 | 10 |
| 08 used clothings SPECIALS【売上拡大、施策活用】 | 11 |
| 09 株式会社アルト・アルコ【資金繰り、売上拡大】 | 12 |
| 10 SAKE Generation株式会社【新規販路開拓】 | 13 |
| 11 株式会社NAO【創業】 | 14 |
| 12 たまがわ塾【創業】 | 15 |
| 13 株式会社KLC【新規事業の立ち上げ】 | 16 |
| 14 日本船舶表示株式会社【施策活用】 | 17 |
| 15 株式会社Coopers【資金繰り管理支援】 | 18 |
| 16 有限会社コスマックエンジン【事業計画の策定】 | 19 |
| 17 A社【契約書作成支援】 | 20 |
| 18 B社【利益向上、及びリファイナンス】 | 21 |
| コーディネーター紹介 | 22 |
| あとがき | 24 |
| 支援拠点紹介 | 25 |

発行にあたって

2021年度は、前年からの新型コロナウイルス感染拡大の影響が世界中で未だ終息の見えない状況が続きました。国内においてはワクチン接種が進み、経済活動の回復に向けての動きが厳しいながらも見られていたところですが、新たな変異株が発生する等、日本のみならず世界中において甚大な影響を与えております。

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、まん延防止等重点措置・緊急事態宣言が長期間にわたり繰り返し発令され、都内事業者の多くは経済活動に制約が課される中の事業運営を強いられてきました。

こうしたなかで、長引くコロナ禍を乗り越えるために、国・自治体から事業再構築補助金をはじめとする様々な支援施策等が打ち出され、我々東京都よろず支援拠点においても例年以上に多種多様な業種の事業者から数多くのご相談が寄せられました。現下の情勢を乗り切るための資金繰り相談のほか、ウィズコロナ、アフターコロナを見据えた経済社会の変化に対応するための経営戦略に係るたくさんのご相談をいただき、解決に向けて共に歩んでまいりました。

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、何度も無料でご利用いただけます。

この度、実際に弊拠点を利用された相談事業者の方々からのご協力を仰ぎ、2021年度の相談対応より事例集を作成いたしました。どの事業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、アドバイスを実行に移しております。そして、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き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。

独自のシステムとネットワークを活かした中堅企業への進展

- プロ野球チームや選手、社会人チームなどと直接契約し、打球速度や球質、フォームなどをスポーツ科学の観点からデータ分析する。



中尾 信一 代表



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 「打球速度や角度／投球速度、回転数、回転軸」などのデータを解析するシステムとして、「BACS(バックス)」「BAT(バット)」といったシステムの開発をした。
- ◆ また、「nextshot(ネクストショット)」というスマホのみでデータ計測ができるスマホアプリを提供し始めたが、OSが限定された状態である。
- ◆ 今後はさらにデータ解析を普及させるために必要となるサービス開発、施設両面での追加投資やマーケティングの実施が必要とされていた。



成 果

- ★ 事業再構築補助金の採択を受け、1億円の資金調達に成功した。
- ★ スマートフォンで簡単にデータ計測できる「nextshot(ネクストショット)」のアプリ開発・リリースに成功した。
- ★ まず短期的なゴールとして、当社システムを活用したデータ解析のための施設建設を設定し、当内容について事業再構築補助金の採択を得て、現在建設中である。



よろず支援拠点で助言した内容・支援のポイント



担当CO:大庭 聖司

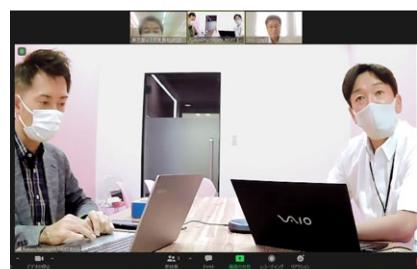
- ◎ 当面は日本からスタートすることになるが、世界中の球技を行うスポーツ選手に当社のアプリをインストールしてもらうことを目指すことについてコンセンサスを得た。
- ◎ そのためには複数のスポーツを合わせたソフトウェア開発、強固なデータベース、AIシステムなどの投資が必要であり、人材も必要となる。そのような総合的な課題を整理した。
- ◎ まず短期的なゴール(当社システムを活用したデータ解析のための施設建設)を設定し、そのゴールの実現を目指すための事業計画書を作成し、事業再構築補助金に申請、無事採択を得た。



映像管理システム「EVE」



球質分析サービス「ピッチデザイン」



Zoomでの相談風景



相談者様の声

今回の相談を経て、まずはスポーツを楽しみたいユーザーが自身の「打球速度や角度／投球速度」を手軽に分析できるソフトウェアを開発するという最初のゴールに到達することができました。まだまだこれからのベンチャー企業ではありますが、スポーツで社会に貢献してまいりたいと思っています。ご指導、ご支援いただけますと幸いです。

コロナ禍を乗り越える 「新しいオンライン営業のカタチ」構築

- 光学部品・光学機器の開発から製造、販売まで、国内にて一貫して対応できる光学メーカーで、お客様の細かなニーズに対応する。



吉村 健太郎 代表取締役社長



相談内容・抱えていた課題

- ◆ コロナ禍で「ウェブサイト」を使った非対面営業を実施し、成果に結びつけていくことが課題であった。
- ◆ 有事に限らず今後事業を成長させるためには、デジタルマーケティングへの取り組みは必須と、社長を中心に製造・営業の従業員4名でプロジェクトを発足させた。
- ◆ IT人材がいない中のチャレンジに支援を受けたい。



成 果

- ★ オンライン営業を強化するウェブサイト構築と、ウェブサイト運用の内製化を実現した。
- ★ ウェブサイトの機動力を高めたことで、リアルタイムに情報発信ができるようになり、メディア等からの取材に結びついた。
- ★ それらの成果が積み上がり、売上高、利益ともに前年を上回る成果に結びつけることができた。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:吉野 太佳子

- 顧客が何を求めており、何がボトルネックになっているのか、改善につながるサイト分析のアドバイスを行なった。
- 自社内で運用を行うための整備としてウェブサイトリニューアルを実施、その際の注意点として、これまで積み上げてきたウェブサイトの強み「検索エンジン最適化(SEO)」を維持するための技術提案を行なった。
- ビジュアルデザイン、情報コンテンツの効果的な見せ方等のアドバイスを行なった。
- 継続的な情報発信を行い、PDCAを回していく仕組み作りのアドバイスを行なった。



バーチャルショールーム



上段左から：営業部 高橋 卓斗さん、東京都よろず支援拠点 吉野CO、営業部 羽田 悠美子さん、下段左から：生産部 小長谷 幸恵さん、営業部 真野 貴男さん、吉村 健太郎 代表取締役社長



技術者ブログ



相談者様の声

(社長)ウェブサイト運用内製化により、強い組織作りにつながった。今後デジタルの力を使った取り組みを進めていきたい。
 (従業員)ウェブサイトの分析は事業の健康診断であり、常に動いているものと実感できた。今後PDCAを回して、より強化していきたい。

代表 西巻 剛

東京都新宿区新宿7-11-7

Tel.080-4132-4401

<https://www.noodlestandtokyo.com/about-us/>

新しい発想とスピードでコロナ禍に挑戦、行列ができるラーメン店で事業を再構築

- 2017年原宿にNoodle Stand Tokyo(ヌースタ)をオープン。
- コンセプトは「美味しいラーメンを安心して食べられる」ECHICAL&RAMEN、ECHICAL(エシカル)には環境への配慮も込められている。



西巻 剛 代表



相談内容・抱えていた課題

- ◆ コロナ禍での来店者の減少や営業時間短縮などで売上高が激減。
- ◆ 対応策としてテイクアウト、デリバリーに取組むべく新商品として餃子を開発。
- ◆ 設備資金に充てる東京都の業態転換補助金、小規模事業者持続化補助金を申込み。



成 果

- ★ ヌースタのお客さんである近隣のオフィスワーカーの在宅勤務からの戻りが遅いことに気づき、一方で元々縁のあった千葉県館山市に空き店舗を見つけたことから新店舗の開設を決意、内外装を自力で整備するなど短期間で「黒潮拉麺」を開業。
- ★ ヌースタとは異なるメニューをSNSで発信して11月20日にオープン、いきなり行列が絶えない繁盛店が実現。



よろず支援拠点で助言した

内容・支援のポイント



担当CO:和田 寿郎

- 各種の補助金を紹介するとともに申請のための事業計画のブラッシュアップを支援。
- デリバリーのための自転車、アプリへの補助金が採択され実行。
- 店外での移動販売のためのキッチンカー導入の補助金も採択されたが、人手の確保や運営方法などを検討、結果としてこの方向は中止。

力を合わせて繁盛店を開業した
社長ご夫婦

行列が絶えない日曜日の午後



煮干し中華そばとカジメ明太ご飯、麺は浅草開花樓製



相談者様の声

東京都の業態転換支援金について、信金さんからよろずさんを紹介していただきました。申請内容など親身に相談に乗っていただき、無事に支援金の交付も決定しました。また、定期的に経営状況などのヒアリングや、疑問や相談などにもお応えいただき本当にありがとうございます。

HPにペットうさぎのオリジナル用品のイメージ動画を組み込んで売上増加

- ペットのうさぎのオリジナル用品の企画・販売を手掛ける個人事業主。
- ペットショップへの卸売りをメインに一般販売も行う。



鈴木 千香子 代表



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 売り上げの拡大を狙い、思い切って当社企画の大型商品である「うさぎハウス」を海外で大量生産し、販売を開始したが、販売台数が伸び悩んでいた。
- ◆ ペットショップでの販売の他、当社のHPでの販売も開始したが、思うように販売が伸びなかつたので、販売拡大の方策についての相談。



成 果

- ★ うさぎハウスのイメージ動画をインスタグラム広告で流すことにより、多くのうさぎファンへ商品の認知度を高めることに成功し、注文が倍増しました。
- ★ また、HPにうさぎハウスの組立動画を設置することにより、閲覧者に分かりやすさや安心感を与えることができ、売上増につながりました。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当サブチーフCO:山中 令士

- 実際にHPを確認してみて、ここに取扱説明書の組み立ての手順を実際の動画でもって分かり易く順次見せるような工夫をすることを助言。
- 小規模事業者持続化補助金を活用し、販路拡大の方策として、HP上にうさぎハウスのイメージや組み立て手順の分かる動画を掲載し、配信することをアドバイス。
- 商工会議所での動画撮影の実績のある事業者を紹介し、「うさぎハウスのイメージ動画」と「うさぎハウスの組立動画」を撮影、編集して作成。
- うさぎハウス以外の商品についても動画で見せることで顧客への訴求力を高める工夫を行うこともアドバイスした。



売上増に直接繋がった動画のイメージ画像



よろず支援拠点での面談時の状況



相談者様の声

企画製品として力を入れていたうさぎハウスのイメージ動画をたいへん可愛らしく、また、組立動画はわかりやすく丁寧に作っていただきました。イメージ動画をインスタグラム広告で宣伝することにより売り上げが倍増し、現在も順調に伸びています。

創業から事業強化までを よろず支援でサポート

- 映画監督である下手大輔氏を中心に、クリエイティブ人材が集まり、自由な表現の場を求めて設立した企業。
- 映画・映像の製作、海外映画の販売、翻訳、ドローン空撮、ライブ配信等。



下手 大輔 代表取締役



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 【創業段階】下手氏は映画監督として経験・実績があったため技術的なレベルは高かったが、創業段階では事業資金が十分ではなかった。
- ◆ 【コロナ期】コロナの影響で受注案件のキャンセルが続々、これまで以上に競争力を強化する必要があった。



成 果

- ★ 2019年6月会社設立から約半年後にコロナの影響が襲い掛かるという状況において、当社の強みを活かした専門的サービスを実施出来たことで業績を伸ばしている。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:西川 智哉

- 【創業段階】品質、スピード、価格で競争力があるビジネスモデルを早急に確立するための助言を行った。具体的に活用した施策は「東京都の創業助成金」。助成金の活用により必要となる費用・設備投資の軽減を図った。
- 【コロナ期】下手氏の強みを活かし、これまで以上に競争力を強化するための助言を行った。具体的に活用した施策は「事業再構築補助金」。補助金の活用により必要となる費用・設備投資の軽減を図った。



映画「はなればなれに」
<http://www.hanarebanareni.com>



株式会社shimoteのメンバー



相談者様の声

事業計画や数値計画を考える際に、東京都よろず支援拠点の客観的なアドバイスを得ることが出来たため早期に目標や方向性をまとめる事が出来ました。特に、補助金申請は要件や申請書の記入方法が複雑であるため、早い段階から相談を受けたことで申請書作成が楽になりました。

東京都よろず支援拠点は相談したいタイミングですぐに予約し相談できる点が良いです。電話で予約する際も事務局の方が相談内容や資料を丁寧にヒアリングし予約して下さるのでとても助かります。

PR会社による自主企画 アート作品「となりに、いるよ」展の開催

- 「文化・アート」に特化したPR会社。さらなる「つながり」を作り出す一歩先のコミュニケーションサービスを提供している。



富樫 純子 代表



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 2020年5月頃より新型コロナウィルス感染症の影響で、美術館の休館やアートプロジェクトの中止など、文化活動が全国的に大幅に縮小。
- ◆ 「文化・アート」に特化した広報PR支援も一歩先のコミュニケーションサービスの提供が求められるようになった。



成 果

- ★ 2021年8月・9月に”隣人”である知的障害者によるアート作品「となりに、いるよ」展を城南信用金庫九段支店他で開催。地域との「つながり」の強化
- ★ 令和2年度補正予算小規模事業者持続化補助金コロナ特別対応型 第2回採択
- ★ 月に1回の経営会議による自社の状況・課題の整理の習慣化



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

- 2016年より当拠点のご利用開始。
- 2019年、2020年と継続的にご相談を受ける中で松本COとの面談が2020年5月よりスタート。
- 2020年5月当初は、コロナ禍を乗り切るための戦略を整理する、事業計画書作成支援
- 事業計画書作成を通じた「強み」の整理
- メディアアプローチを効率的に行うためのデータベースの再構築に当たっての補助金活用支援
- 2021年6月以降は、補助金採択後も、課題の整理、見直しを定期的に行う伴走型支援を実施
- コロナ禍で使用できる補助金や各種制度の情報を随時提供

城南信用金庫九段支店で開催された
「となりに、いるよ」展社会福祉法人聖ヨハネ会 清瀬聖ヨハネ支援センターの障がいを持つ利用者さんによる
アート作品「始祖鳥(アケオブリテリクス)」池袋「グローカルカフェ サンシャインシティアルパ店」
にて、展示に協力いただいた方々との記念撮影

相談者様の声

コロナ禍で閉じこもりがちになる時期に、会社の現状と課題を把握するよい機会となりました。新たな取り組み「となりに、いるよ」も実現することができました。相談を通して、弊社の強みを引き出して、やる気にさせてくださっています。

コロナウィルスに負けない! 地域に愛される繁盛イタリアンの開業

- 墨田区に開業した、地域住民に愛される気軽に入れるイタリア料理店「笑がおイタリアン」を運営している。



中島 幸子 代表取締役



相談内容・抱えていた課題

- イタリア料理店の開業に向け、調理は経験豊富なイタリア料理のシェフが厨房に入るが、経営者自身は飲食店の経験がなく、経営に関する知識が十分ではなかった。
- 物件も駅から離れた住宅街にあり、近隣の人通りが少ない。さらに、開店後数ヶ月でコロナウィルス流行の影響を受けることとなった。



成 果

- 飲食店の経験がない状態から創業計画を作成し開業。
- 当初2,000円程度であった店内ディナーの客単価は、安定して目標の5,000円を超えるようになった。
- コロナ禍においては、苦しい状況の中、定期的な相談を行い徐々に売り上げが拡大、月坪当たり売上高は、緊急事態宣言中にも関わらず約19万円と繁盛店レベルになった。

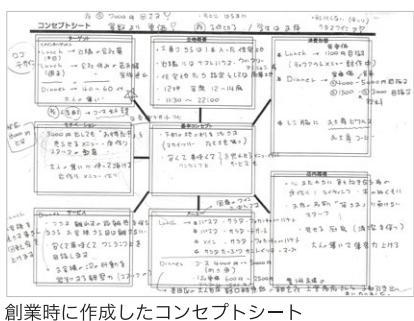


よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:金子 敦彦

- 開店に向けては、コンセプトシートの作成、店舗の間取りや人材雇用の留意点、初期費用の積算、収支予測、目標設定などを行い、創業計画策定をサポートした。
- 開店当初はメニュー表構成から、客単価は2,000円台となっていた。ピザやパスタがメニュー表の前面に表示されていたが、目標客単価は5,000円だったため、コースメニューの設定・メニュー内容の調整を行い、前面に押し出した。
- その後、コロナウィルスの影響で、営業時間短縮等を余儀なくされたため、テイクアウト、デリバリーの実施に関する支援を行った。
- テイクアウトやデリバリーの売り上げ増を踏まえ、レシピ表の整備と部門別の原価計算、目標管理の仕組みづくりを提案した。



創業時に作成したコンセプトシート



笑がおイタリアンの店頭看板



中島代表と金子コーディネーター



相談者様の声

何が解らないかも解らない素人同然の私が「起業創業の嵐」「コロナの大嵐」に溺れずにいられるのは、金子コーディネーターから熱心に的確なアドバイスや提案をいただいたからだと思います。毎日感謝をしながら営業させていただいております。これからも、お導きいただきたいと切に願っております。

全国の古着店との連携で ネットフリマとの差別化を目指す取り組み

- 店主の豊富な業界知識と良品を見極める目利き力。
- ビンテージ古着を中心にアパレル全般の買い取りと販売。
- アンティーク風の店内で納得いただくまで品定めを放置する接客。



廣瀬 和男 代表



相談内容・抱えていた課題

- ◆ メルカリなどネットフリマが隆盛を極め、ネット上で古着の売り買いが容易にかつ抵抗なくできるようになったことによる業績への影響。
- ◆ ネットフリマや大手リサイクルショップの圧倒的なライン・アイテムへの対抗策。
- ◆ コロナ禍の影響で古着問屋での海外からの仕入が減少する中で、問屋や古着店間相互での商品情報共有することで販売機会増大の取組み



成 果

- ★ 事業再構築補助金(第2回)で採択されWebシステム製作を進めるとともに、当初からの連携予定先の古着問屋店と古着店10社程度との調整を進めている。
- ★ 顧客への新サービスのPR、古着店ネットワーク加入店数を更に増やすための方策検討を進めている。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント

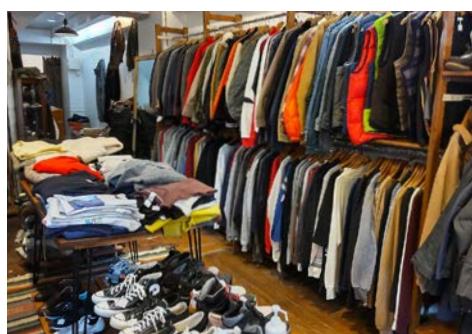


担当CO:橋爪 直幸

- 各地域の問屋や古着店で買い取った商品が他の地域ではより高い価値で評価される値付けが出来るなど、古着では需給アンバランスがあることに着眼し、全国の古着店の仕入れ販売のネットワークを作りたいとの廣瀬店主のアイデアを評価し、システム構築での古着店ネットワーク構想の実現可能性を高めるための討議をした。
- 資金確保策では『事業再構築補助金』へのチャレンジを勧め、補助事業計画書策定期階では計数計画などの専門的な助言を行った。さらに、システム化構想の具体化を進めるためWebシステム構築経験豊富な事業者とのマッチングを支援した。



アンティーク風な店構え



豊富な品揃え



レジカウンター



相談者様の声

以前からよろず支援拠点で経営相談を活用していましたが、本構想実現に向けて迷っているときに、『事業再構築補助金』を紹介され背中を押してもらいました。申請締切り直前まで認定支援機関を獲得することが出来ずにいたが、間に合い、申請できたことに感謝しています。

コロナ禍における創業、資金繰り、 売上拡大支援

- 「飲料文化のアップデート」、「アルコールとノンアルコールの垣根をなくすこと」をミッションとし、ノンアルコールを軸とした多角的な事業展開を行っている。



安藤 裕 代表



相談内容・抱えていた課題

- 既存のノンアルコール市場とは異なる新たな市場での商品展開ということで、個々の商品の良さを伝えていきながら、同時に新たなカテゴリーについても広めていく必要があった。
- そんな二重苦の中でコロナ禍になり、メインカスタマーである飲食店も苦境に陥り、資金繰り、販路拡大、根本的な経営力の欠如という課題を抱えていた。



成 果

- ★資金繰り面では、金融機関との付き合い方について助言を行い、信金と公庫からの融資を獲得するに至った。
- ★売上拡大については、商品力だけでなく、書籍の出版や市場調査の実施、オンラインサイトの運営など多角的に働きかけことで市場・業界でのプレゼンスを向上させ、ブル戦略により販路及び売上の拡大を果たした。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント

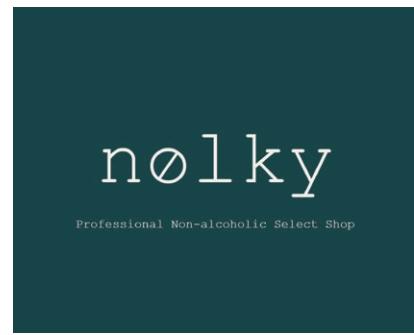


担当CO: 高 英輔

- ◎経営における、「集客」→「売上」→「商品・品質」→「リピート」→「ブランド化」という全体像の流れに関する説明を行った。
- ◎また、創業から事業の安定までに必要な資金繰りと、その為の金融機関との付き合い方・報告や交渉等、さらに、売上面における集客の重要性と共に、利益を重視した経営の在り方について、相談者の粘り強い「チャレンジ精神」をバックアップする支援を心掛けた。



世界中から一流の商材を輸入



日本初となるノンアルコール専門サイトの運営

ノンアルコールを突き詰めた
書籍の出版

相談者様の声

理解できていなかった金融機関との付き合い方や融資獲得の手法を教えていただき、苦境の中でも生き抜くだけの資金的体力を得た。そのおかげで、新たな視座に立つことでき、ブルーオーシャンに対して多角的にアプローチしていくという知見を得ることができた。

様々な施策を活用して 事業ステージアップを成功させる

- アメリカで創業。シカゴ大学MBAコースのクラスメイトのメンバーが起業。
新しいアプローチで発泡性日本酒「ICHID°」を誕生させた。



島崎 かおり 代表取締役社長



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 2020年6月、クラウドファンディング「Makuake」での先行発売が成功を収め、翌月から一般発売したが、ベンチャー故に経営資源が脆弱で特に、資金、設備、情報等の面で制約もあり相談当初は下記の経営課題を抱えていた。
- ①海外展開
- ②物流・販売インフラの整備
- ③ECサイト以外の国内販路開拓



成 果

- ★ フランス人のための日本酒コンクール「Kuramaster」にて、ICHID°純米大吟醸が「2021年度 純米大吟醸酒部門」、および「第15回フェミナリーズ世界ワインコンクール2021スパークリング酒部門」にて金賞等を受賞した。
- ★ 秋口には念願の酒類卸売免許が取得できた。
- ★ ICHID°の販売本数は2020年1,200本から2021年4,500本に急増した。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当チーフCO:金綱 潤

- 先ずは、「ICHID°」のブランドプロミスを明確にするためにチーフCO自ら先方の開発メンバーとオンライン会議に参加し、助言をした。
- また、海外展開に関しては、金綱チーフCOが国税局の施策「日本産酒類海外展開支援事業費補助金」を活用し、市場開拓(米国、香港)の道筋をつける支援をした。
- 物流・販売インフラの整備に関しては、橋爪COにも協力を仰ぎ、ものづくり補助金を活用して冷蔵設備投資を実施。関COには法務対応助言をしてもらった。
- ECサイト以外の国内販路開拓に関しては、金綱チーフCOが創業助成金事業活用を助言してネット広告や専門人材活用を可能にした。また、現在は酒類卸売免許が取得できたので百貨店向け販路開拓を支援している。



ICHID° 金賞受賞



ICHID° ペアリング提案例



事業者さんのブランド開発会議参加風景



相談者様の声

最初は「補助金申請の参考になれば…」と言う軽い気持ちで相談させて頂きましたが、認識が変わりました。自社の経営課題をキチンと整理した上、本質的な課題解決に有効な打ち手と一緒に伴走支援して下さいました。2021年に申請した3つの補助金の申請全てをレビュー頂きすべて採択されました。金綱チーフCOを始め、拠点のCOの方々の熱いサポートの御蔭で「事業ステージを着実に向上させる」事が出来ました。本当に有難うございます。

日本のオーダーメイドジュエリーを牽引する事業者の創業支援

- 作り手のこだわりと買い手の夢をコラボする「オーダーメイド」に特化したジュエリー専門店。「ものづくり」に欠かせない「人」を育む場でもある素敵な店舗



山田 直広 代表



相談内容・抱えていた課題

- ◆ ジュエリースクールと結婚指輪関連の法人を経営していたが共同経営者である友人が品質より利益重視の考えが強くなり、経営方針に相違が生じていた。
- ◆ 資金のないままに新会社を設立しないと自身を慕っているスクールの受講生や顧客に迷惑はかけられないとの思いから起業を決意。
- ◆ しかし資金の手当も含めて何から手をついていいか判らない状況であった。



成 果

- ★ アドバイスにより金融機関から創業時必要な資金の融資が受けられた。
- ★ 友人の会社との問題もクリアになり創業後のスクール運営において生徒たちを守るための法務的な相談にも適切なアドバイスにより対応できた。



よろず支援拠点で助言した内容・支援のポイント



担当サブチーフCO:弥富 尚志

- 退職の期限を決められていることから時間がない、スクール運営と店舗運営を両立させる必要がある等の難しい条件の中、相談者のオーダーメイドジュエリー市場に対する創造の夢や担い手の育成に対する想いの強さ、「ものづくり」に関する高度な知見を把握しそのポテンシャルの高さを活かした方針で事業計画を策定。
- 相談開始から約3か月で融資の実行と新会社・ジュエリースクールを開設。友人の会社との権利関係を弁護士COと一緒に整理し有利な条件で退職金や事業資産を引き継ぐことに成功。
- 安心し信頼頂くことに注力し私たちも相談者の想いの背景をしっかりヒアリングすることを心がけた。
- 現在も新たな出店計画や人材の育成の取組、そして今後の事業プラン・資金計画等の相談対応を行い㈱NAOさまの成長支援を行っている。



作業風景(彫金加工中)



店舗内と工房風景



オリジナルオーダージュエリー(サンプル)



相談者様の声

個人的な資金もなく急遽の創業だったので不安でしたが、一つ一つ手続きのアドバイスをいただき、無事に創業できました。また、法人は現在3期目ですが黒字化し順調に成長しております。今後も事業の拡大と人材の育成についても引き続き「よろず支援拠点」を活用させて頂きたいと思っております。

個人事業の開業期における バックオフィス業務効率化の支援

- 「誰でも努力の天才になれる」をコンセプトにした、地域密着の学習塾。
生徒自らの決意を引き出せる環境づくりを心掛けている。



和田 直也 代表



相談内容・抱えていた課題

- 和田代表は大手学習塾出身で、授業内容等については高い実績があるものの、開業してからの税務・会計や経営管理についての知識が無かったことから不安を抱えていた。
- また、1人で開業することから、日常的に経営相談ができる場所も必要としていた。



成 果

- 開業期における税務・会計に関する不安が払拭され、適正な手続きや申告を行うことができた。
- クラウド会計導入や補助資料導入によって、和田代表自身で会計処理を進めることができとなり、時間も削減することができた。
- バックオフィス業務の効率化によって、授業の質向上など本業に集中することができた。



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

- 個人事業主が知っておくべき税務・会計の基礎的な知識を伝え、適切な手続きや申告が行えるようサポートした。
- クラウド型会計ソフトの導入を支援し、データ同期等を行うことでバックオフィス業務の効率化を図った。
- Excelを用いた補助資料の作成についてもサポートし、生徒ごとの授業料収入の状況を適時に把握できる仕組みを構築した。
- IT活用や法律関係など、税務・会計以外の経営課題についても対応できる旨を助言し、実際に利用してもらうことで、1人経営のリスクコントロールやチャンスロス回避に資することとした。



和田代表



授業風景



塾風景



相談者様の声

開業にあたり塾の授業内容等には自信を持っていましたが、税務・会計やバックオフィス業務には知識経験がなく、不安でした。よろず支援拠点のサポートによって経営上の悩みを解決することができたことで、塾も順調に発展しているので、とても感謝しています。

事業再構築補助金を活用し、 負動産専用のマッチングサイトの 立ち上げに挑戦

- 山林、農地等の処分に悩む「負動産」の取扱いを専門とする不動産事業を展開
- 負動産の仲介だけではなく、独自ノウハウで、引き取りサービスを提供
- 新規事業(マッチングサイト)のコンセプトは、安全性・簡便性・創造性

代表取締役 小林弘典
 東京都港区赤坂四丁目13番5号
 赤坂オフィスハイツ18号室
 お問い合わせ info@klc1809.com
<https://klc1809.com/> (会社サイト)
<https://fieldmatching.com/>
 (遊休不動産マッチングサイト
 「フィールドマッチング」)



小林 弘典 代表取締役



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 既存の負動産の仲介、引き取りサービスが軌道に乗りつつあったが、コロナ禍に直面し、主な顧客層である高齢者との対面による営業に支障が生じるようになった。
- ◆ 競合が増えつつあり、中長期的に価格競争の懸念が生じてきた。
- ◆ 既存サービスが小林社長の属人的な力量に依拠しており、事業拡大のボトルネックとなっていたため、人的リソース不足を補う必要があった。



成 果

- ★ 事業再構築補助金が無事採択され、推敲されたビジネスモデルに基づく新規事業の立ち上げに弾みをつけた。
- ★ その結果、無事、2022年1月にマッチングサイト(「フィールドマッチング」URLは上記)をプレオープンさせ、3月には不動産取引も可能な機能を備えたサイトをフルオープンする予定。
- ★ 本事業は、近年社会問題となっている所有者不明土地等の解決にも寄与す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

- 弥富サブチーフCOと関COがそれぞれの専門家の立場で、事業再構築補助金の事業計画書(小林社長が自ら作成)を確認しながら、何度も意見交換を繰り返し、自社の強み、事業コンセプト、料金体系等を整理し、新規事業のビジネスモデルを推敲してもらった。
- 経済産業省のグレーゾーン解消制度の公表事例を紹介し、プラットフォーム事業の適法性について助言した。
- 当事者間で直接行う不動産売買の交渉、契約締結、決済に至る過程で、クリアすべき法的課題について助言した。
- 事業コンセプトのうち、不動産取引に特有のトラブルをできる限り未然に防止する機能を取り入れ、安全性を強調することができれば、その結果醸成される信頼性が大きな強みになることを助言した。



マッチングサイトの売り手側ランディングページ



マッチングサイトの買い手側ランディングページ



ZOOMによる相談風景



相談者様の声

初めての事業領域へのチャレンジで、視点の偏った計画になる不安もあった中で、ビジョンや事業戦略、資金計画、法的課題など多面的な観点で助言頂けたおかげで、事業再構築補助金の採択のほか、多くの関係者から賛同を得られる、魅力的な事業計画を策定することができました。

製造業から情報通信業へ業種転換する 事業再構築計画策定を支援

- 独自の昇華熱転写印刷技術による船舶用カラー銘板を2000隻の船舶に納入
- 既存国際船バласт水処理装置工事の設計業務が急拡大後、急縮小



遠山 元樹 代表取締役



相談内容・抱えていた課題

- 既存事業である船舶銘板製造事業と海洋設計事業は、営業工程と製造工程が対面型・接触型であるため、コロナ禍による売上減少が著しい。
- 売上を回復し雇用を維持するために、非対面型・非接触型の新規事業の創造が求められた。
- 一方、顧客の海運業界も、船舶図面を紙で管理しており、テレワークが不可能な状況に困っていた。



成 果

- 第1回事業再構築補助金の採択を獲得
- 新規事業に必要な設備投資資金の調達に成功
- 事業計画プラッシュアップの結果、新規事業の推進が迅速化・円滑化
- 社員の意識改革によるチャレンジ精神の発達
- 創意工夫の増加と社員のモチベーション向上
- 社員が助け合い称え合う明るく元気な職場に成長

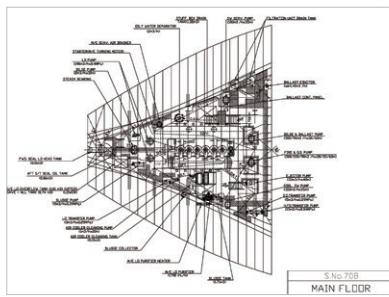


よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:戸田 正弘

- 船舶図面を大判スキャナで読み取り、データ化して、顧客に図面管理クラウドサービスを提供する事業は革新的で、顧客のメリットが大きく、会社の再成長が期待できること
- 体力のある大手企業が参入する前に圧倒的なシェアを獲得する必要があること
- そのためには補助事業終了後の追加投資も検討し、全速力で事業基盤を構築すること
- 全社員が一丸となって協力し合い、最速で新事業を成功させること
- そのためには、新分野進出ではなく、情報通信産業に生まれ変わる宣言をして、社員の意識改革をすること
- 収益逓増型の情報通信業の比重を高めることで、生産性の飛躍的な向上を目指すこと



紙の保管負担が大きい船舶の設計図面



フラットベッド大判スキャナの導入



高橋 紀子 業務部長



相談者様の声

「新分野への進出ではなく、製造業から情報産業へ業種転換して、事業再構築を加速するのです。」と戸田コーディネーターから提言されたときは、ハンマーで頭を叩かれたような衝撃を受けました。会社が再成長するためには、パラダイムシフトが必要だと気付かされました。

不透明感濃厚なコロナ禍で 資金繰り管理の実践と定着に向けた支援

- システムの受託開発事業、及びスマートフォンアプリの自社開発事業を実施している。
 一件のプロジェクトは、その業務に数か月の長期を要する。



山下 美樹夫 代表取締役



相談内容・抱えていた課題

- ◆ コロナ禍が始まる直前の2019年12月に創業した。
- ◆ 経営者は創業後間もないため、これまで経営管理の経験がほとんどなかった。
- ◆ そこで専門家から見て、当社に適した経営管理の手法を確立したいとのことであった。
- ◆ とりわけ利益を創出するための、正しい財務管理の手法を確立することが課題であった。



成 果

- ★ どんぶり勘定から数値管理へ脱皮できた。
- ★ 資金繰りを数値で把握し、さらに資金繰り悪化を予知し、改善する方策を自ら検討できるようになった。
- ★ その結果、創業2年で1000万円超の内部留保を達成できた。
- ★ この経験から、新規事業などの原資として、日々貯蓄すべき内部留保の額を必達する経営にステップアップしようとしている。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:高坂 龍太

- 創業間もないが、独立前の元の勤務先から受注が見込めていた。
- しかし当社の状況や経営者の考え方等を丁寧にヒアリングすることで、不安を感じている要因の一つは、当社が会社運営を順調に進めているかを客観的に測定する基準がないことであると推察された。
- そこで、税理士から得られる数字だけではなく、自ら作成する「資金繰り表」の活用を提案した。まず資金繰り表の中身、記述内容、活用方法を説明し、次回の相談日にその月の資金繰り表の作成を課題として設定した。
- 経営者はこの課題に真摯に向き合い、若干の修正箇所はあったものの資金繰り表に自ら調べた実績数値を把握し、次回の相談にのぞむようになった。結果リアルタイムに資金の状態や流れを掴むことができた。



ソフトウェア開発、スマートフォンアプリを、日々開発。



資金繰り表による管理を実行。



相談者様の声

これまで大まかな数字しか管理できていなかつたところを、「資金繰り表」を作成して管理するという方法をご提案いただきそれを実践することで常に収入と支出を把握することができ、これまで感じていた不安を払拭することができました。また、今後の事業展開の計画にも役立っております。

コロナ禍の経営力向上計画、事業再構築事業計画の策定支援

- WEBサイト、グラフィックのデザイン製作を主としている。
- その他、WEB広告運用、マーケティングコンサルティング事業を展開。

代表取締役 渡邊 明人
相談者 内藤 寿美恵

東京都品川区西五反田1-26-3
第二白井ビル7F
Tel.03-5719-4008
<https://www.cosmicengine.co.jp/>



渡邊 明人 代表取締役



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 経営力向上計画を策定するにあたり、計画の考え方への理解及び、自社の経営状況等を第三者にも分かるように記載するにはどうすれば良いか悩んでいた。
- ◆ また、事業再構築補助金の事業計画を策定するにあたり、計画の考え方及び、新分野展開の具体的な取組内容が第三者にも確実に理解されるような記載の仕方について悩んでいた。



成 果

- ★ 経営力向上計画の認定を受けることが出来た。
- ★ また、事業再構築補助金の採択を受けることが出来たことで、新分野展開の実現に向けて大きな一歩を踏み出すことが出来た。
- ★ 事業再構築補助金の事業計画を策定することで新事業のみならず、会社全体の事業計画を考える良い機会になったことが最大の成果と受け止めている。



よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO: 金崎 努

- ◎ 経営力向上計画に関しては、具体的な記述内容の助言を行い、計画書の考え方、計画書の記載内容が第三者にも分かりやすい表現となるように助言を行った。
- ◎ 事業再構築補助金の事業計画については、当社策定の事業計画をブラッシュアップし、新分野展開の具体的な取組内容が、第三者にも伝わりやすい記述となるように具体的な記載方法をアドバイスした。
- ◎ また、事業再構築の指針との関係について、要件を満たす考え方を計画書冒頭に記載するように助言し、事業計画全体の体裁を整えるためのアドバイスと事業再構築補助金の事業計画の考え方に関するアドバイスを実施した。



弊社WEBサイト(採用ページ)



会議室にてリモート打合せの様子



弊社の全面改修によって売上高向上を
果たした鳥山畜産株式会社のD2Cサイト



相談者様の声

経営力向上計画の策定、事業再構築補助金の事業計画書作成について、計画の考え方から表現方法、計画書の構成等にいたるまで、多くのアドバイスをいただきました。自分たちの力だけでは認定、採択に辿り着けなかつたと思います。ご指導ありがとうございました！

様々な経営課題を 法的側面から解決

- 老舗包装資材メーカー。
- 取引先からの様々な要望に対して丁寧に応じて、製品を多様化することで実績を積み重ねている。



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 取引先と契約書を作成したものの、その後継続的に取引を行っている中で契約内容に疑義が生じ、どのように対応したらよいのか悩んでいた。
- ◆ 取引先と良好な関係を続けていくために、契約書、注文書等の内容を整備していく必要があった。
- ◆ 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、売上が減少し、補助金等を活用する必要があった。



成 果

- ★ 取引先との契約トラブルについて、訴訟に至ることなく、円満に解決した。
- ★ 契約書、注文書等の見直しをしたことにより、安心して取引を行うことができるようになった。
- ★ また、取引先との間で認識に齟齬が生じにくくなり、その結果、取引先との関係性がより強固になった。
- ★ 持続化給付金等を必要な時期に受給することができた。



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

- 相談者が悩んでいる事項を丁寧に聞きながら、問題点を整理し、契約書を見ながら法的解釈を説明。その上で、取引先との契約トラブルを円満に解決するための具体的な対策を提案。
- 現在使用している契約書、注文書等の内容を確認しながら、日頃からどのような点に留意し、リスクマネジメントをしていかなければよいかをアドバイス。A社の状況を踏まえ、実現可能な対策を提案。
- 持続化給付金、家賃支援給付金等の制度をいち早く説明し、適切な時期に受給できるようにアドバイス。



相談者様の声

取引先との契約トラブルについて困っている時によろず支援拠点を知りました。法律の難しい問題も丁寧なご対応をいただき本当に安心し、解決しました。またコロナ禍において補助金申請の方法をわかりやすくご説明いただいたのも本当に助かりました。

商工中金とよろず支援拠点の連携、 利益向上・リファイナンス

- 産業機器の製造・販売業から、新産業分野への進出



相談内容・抱えていた課題

- ◆ 準メイン商工中金による「経営改善 + リファイナンス」に関する相談案件。
- ◆ 同社は、経営拡大策の最中、様々な問題発生によって、リスケジュール(条件変更)を余儀なくされ、一時は利益を回復したが、再度、利益が下降に転じ、相談者・支援金融機関が、共に、今後の経営の先行きについて、強い危機感を抱いていた状況にあった。

成 果



★ 相談後、コロナ禍においても、「売上・利益」が、共に拡大に転じ、1年半後には、リファイナンスも完了。正常化を果たした。また、その間に、世界的な有名メーカーの日本認定企業にもなった。

【相談前 2018年7月当時】

売上：1,905百万円 営業利益：33百万円

現預金：148百万円 金融機関数：8行

【相談後 2020年7月※決算】

売上：2,230百万円 営業利益：150百万円

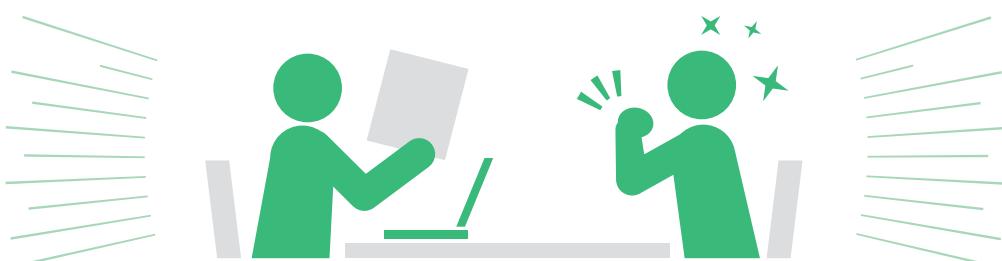
現預金：290百万円 金融機関数：4行

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

- 経営者は若く、才気溢れる中で、COは経営の安定にむけた重要な判断基準の在り方や、必要な金融リテラシー等、幅広い経営知識について、相談者とディスカッションを行った。
- そして、リファイナンスは、まず、平時における「金融機関との信頼関係作り」が重要で、これが、今後の基礎になることをアドバイス。先の金融機関との付き合い方については、「全ての開示」と「定期の報告」を基本に、コミュニケーションの取り方、報告に当たっての原則的なポイント等について、具体的な助言を行った。
- 平行して、利益の向上にむけた経営計画策定の支援、及び、定期的な助言、さらに、リファイナンスに向けた金融機関への説明においては、必要に応じた同行支援を継続した。



相談者様の声

思えば最初にお邪魔させていただいたときからあっという間に時間が過ぎてしまいました。しかし、最初にお会いした時に受けた衝撃は今でもしっかりと覚えております。いろいろな事に気付かせてもらい、大変、大変、ありがとうございました。これからも会社の業績も油断せず、更に良い業績になるように仲間と共に頑張っていきます。

経験豊富な20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

金綱 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。

サブチーフコーディネーター 新橋事務所



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 やまとみ 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。

サブチーフコーディネーター 立川事務所



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。

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。



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。



「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。



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。



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契約関連のアドバイス ②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。



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。



\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！



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
③1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。



Webプ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。



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。



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。



不確実な時代に、 企業と人材の変革を支援する

村松 圭介 むらまつ けいすけ

弁護士・中小企業診断士・情報処理技術者・
MCSE・CCNA

- ①企業法務・事業の法令適用調査支援
②BPR・業務改善 ③広報PR

大手SI企業、大手動画配信サービス企業などを経て現職。IT関連企業に対する法的支援や各種企業に対するインフラ構築・IT導入支援などを行う。経営課題に対して、経営・法律・ITなど多角的な方法で支援している。



出来ることから一歩ずつ前進

上條 紘輝 かみじょう ひろき

税理士・中小企業診断士・
証券アナリスト・行政書士

- ①事業計画策定 ②税務面での課題解決
③管理会計

政府系金融機関や事業再生コンサルティング会社での勤務を経験。会計の専門家として、経営数値を手掛かりに、相談者の気づきにつながる支援を心掛ける。

コーディネーター 立川事務所



相談者の利益創出力を高める コンサルティング

高坂 竜太 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。



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。



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。



中小企業の「強み」を磨き上げ、「想い」を具現化する!

浅沼 聰 あさぬま あきら

中小企業診断士・

1級ファイナンシャル・プランニング技能士

- ①売上拡大 ②資産承継・事業承継
③事業計画書・補助金申請書作成支援

前職学習支援事業では、強みの特化・磨き上げに集中。従業員一丸となり上場を達成。現在は、相続・資産承継や、地域金融機関による事業承継促進事業の専門家として従事。コミュニケーションを大切にする「転ばぬ先のFP・診断士」

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来年度で9年目を迎えます。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20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。『経営相談 東京』の検索順位では2年連続第1位の評価を得るほどまでに認知度も高まって参りました。これはひとえに当拠点を頼りにしている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。有難うございます。

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。更には様々なオンラインコンテンツの提供や相談システムの導入により非接触でもご支援可能な体制整備も着々と強化しています。

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、相変わらず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続けています。

それだけに私たちは従来になかった逆風下でも、「事業者の皆様を着実に成果に導き反転攻勢をかけられる支援とは何が必要なのか?」一についてこの2年間、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分析してきました。

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。8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『18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
金綱 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

経営上のあるべき相談に
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、経営改善、資金繰りなど

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)

①9:30～10:30 ②11:00～12:00 ③13:00～14:00 ④14:30～15:30 ⑤16:00～17:00

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。

経営に関する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
ラグにするには?

■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

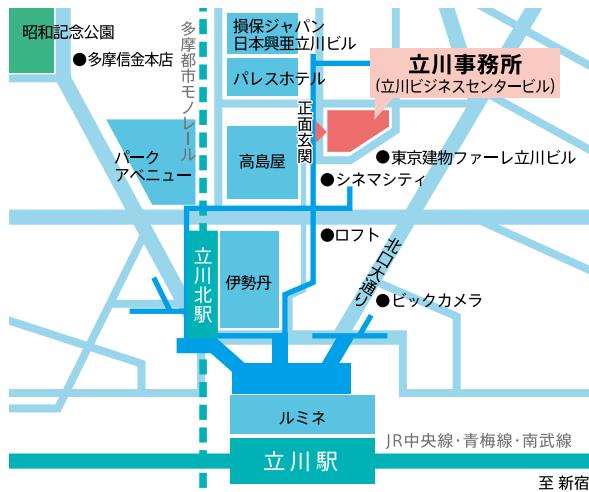
〒105-0004
東京都港区新橋1-18-6 共栄火災ビル1階



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9:00～12:00
13:00～16:00)

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9:00~12:00 13:00~16:00)

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

