



東京都 よろず支援拠点 事例集Ⅱ

経営が前に進んだ15のストーリー

実施機関：一般社団法人東京都信用金庫協会

2019年7月発行

東京都よろず支援拠点 事例集Ⅱ

経営が前に進んだ15のストーリー

目次

発行にあたって…………… 3

Case Study

01 株式会社Duty Enterprise…………… 4

02 株式会社ローザ特殊化粧品…………… 5

03 A社…………… 6

04 日本文化伝承株式会社…………… 7

05 ポニートジャパン株式会社…………… 8

06 上野技術士事務所…………… 9

07 株式会社西川精機製作所……………10

08 株式会社ユニティーベル……………11

09 株式会社Sea'ds mara……………12

10 あかつき治療院……………13

11 株式会社万成酵素……………14

12 株式会社クリエイティブナッツ……………15

13 株式会社ティーエス……………16

14 Bellevue 英語の部屋……………17

15 合同会社ストラッグル……………18

コーディネーター紹介……………19

あとがき……………21

支援拠点紹介……………22

発行にあたって

よろず支援拠点とは、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経営相談窓口です。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、何度でも無料をご利用いただけます。

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、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、これまで延べ12,000件以上の相談に対応させていただきました。

この度、実際に弊拠点を利用された相談者の方からのご協力を仰ぎ、2018年度の相談実績より事例集を作成いたしました。どの相談者様も弊拠点が抱えるコーディネーターとの面談を重ね、双方向の意見交換を通じた経営課題の本質的な把握とアドバイスを実践することで、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。

私ども信用金庫は地域に密着した協同組織金融機関です。信用金庫業界の「連帯と強調」による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。

一般社団法人東京都信用金庫協会

深刻な資金繰り悪化からの 経営改善

株式会社Duty Enterprise

代表取締役 中野 義治
〒192-0043 東京都八王子市暁町2-6-3-101
https://www.dutyent.com

 @duty_yoshiharu  @dutyenterprise

2014年創業。経営者である中野氏は、元々中古車販売会社の社員として長年研鑽を積んできた。蓄積した経験やノウハウ、人的ネットワークを基に一念発起し独立。現在は、中古車販売の他にも自動車部品販売、自動車点検・修理も業務に取り入れている。



店舗兼事務所。点検・修理も店内、店前で実施可能

抱えていた課題

資金繰りの悪化による 会社存続の危機からの回復

- ✓ 独立後、地道に築いてきたネットワークを基に着実に一步一步成長してきた。
- ✓ しかし、元来のサービス精神や成長意欲から、財務面の計数管理に緻密さを欠き、無頓着な経費支出により資金繰りを悪化させていた。
- ✓ さらに、利益率や支払いサイトなどを注視していない上、事業における手戻りやクレームの発生が重なり資金繰りに窮し会社存続の危機に陥った。

高坂コーディネーターが 行ったこと

現状把握、打開策の検討と実施支援

- ✓ 状況の悪化に伴い、急速に資金繰りが悪化し、中野様も状況を整理しきれなくなっていた。
- ✓ そこで、まず中野様と一つひとつ丁

寧に状況を整理し直すことにした。

- ✓ 中野様が落ち着きを取り戻すにつれ、“気づき”が生まれ、可能な打開策について列挙し優先順位を設定するようアドバイスした。
- ✓ その結果、中野様自ら改善計画を描き、実施に向けて強い意志で実行された。
- ✓ 一方で、手付かず状態の計数管理については週次で資金繰り表を作成するよう支援。



- ✓ 業務内容によって利益率の違いがあることが判明した。
- ✓ また、支払いサイトの長い仕入先へ発注比重をシフトすることを提案した。

カーエアコンガス充填サービス用の設備

成果

資金繰りの改善と 新規サービスへの展開

- ✓ “止血策”として、返済猶予(リスクジュール)に最優先で取組み金融機関から承認を得た。
- ✓ 可能な限り支払サイト上、有利な仕入先にシフトさせた。
- ✓ 現金売上が見込め、利益率の高い新サービスとしてエアコンガス(冷却媒)の補充サービスを開始した。
- ✓ 以上の結果、経常収支で赤字であったが3か月で資金繰りは黒字に転じた。

支援のポイント

計数による現状把握と経営者の気づき

- ✓ 資金繰り表など計数管理を中野様ご自身に行っていただくことで、客観性のある現状把握に役立った。
- ✓ 打開策は中野様ご自身の気づきや判断に基づき実施された。

相談者様の声

資金繰り悪化は、急速に表面に出てくるものだと実感しました。資金繰りの仕組みを理解し、資金繰り表に落とし込むことで原因が見えやすくなり、今後の方向性を模索する上でのヒントとなりました。高坂さんの支援で安心感が生まれ、今後の成長に向け前向きに気持ちを切り替えられました。

コーディネーターのコメント

中野様は、元来誠実な人柄で、前向きであり、「正確・迅速・機動力」を強みとしています。相談にいらした当初は、資金繰りの急速な悪化で少し状況が見えなくなっていました。しかし、一つひとつ丁寧に現状を把握し数値で考えることで落ち着きをとり戻され、視野が広がりと自らの気づきに繋がったと思います。



中野 義治
代表取締役



高坂 竜太
コーディネーター



新規事業プランの立案と プラン実行を通しての従業員育成

株式会社ローザ特殊化粧品

代表者 角屋 正雄
 相談者 専務取締役 角屋 由華
 企画管理 中道 正大
 〒196-0015 東京都昭島市昭町3-10-14
 Tel. 042-546-0600
<https://www.eco-cosmejp.com>
 @rosa603special

1982年設立以来一貫して基礎化粧品を主に製造販売。創業来、現在までスキントラブルゼロを継続中。



“Cosmeting™”トイレタリーサンプル品

抱えていた課題

- ✓ 同社は角屋正雄社長が創業以来販路開拓してきた複数の化粧品会社のOEM製造が売上の9割以上を占めている。
- ✓ 利益面では厳しい状況が暫く続いており、収益改善に向け、オリジナル基礎化粧品等の新製品の開発にも取り組んできた。
- ✓ 社長は80歳を超える高齢であり、子女である角屋由華専務への事業承継が急がれていた。
- ✓ これにより専務の経営管理負担が増大し、新たな事業企画の立案に取り組む余裕がなくなる中、参謀役の育成も課題となっていた。

橋爪コーディネーターが行ったこと

- ✓ 下請け事業主体からの脱却を目指すための同社新製品・新サービスのプランが複数ある中で、それらの実現可能性と優先順位をつけることを最初の目標とした。

右/本社建屋
下/明日葉とサンプル品



- ✓ そのためにヒアリングを重ね、同社の経営資源(人・モノ・金・情報・知財やブランド等)を定義し双方納得した上で、経営資源を有効に活用し、高い実施効果が得られると思われる2つのプランに絞り込んだ。
- ✓ また、これらのプラン実施にあたっては補助金活用も視野に入れることとした。
- ✓ 角屋専務が多忙であることから、同社の中道様に新規事業計画立案をご担当いただくことにした。
- ✓ 中道様には、相談の都度、事業計画書をご説明いただき、賛成する・否定する・助言する・討議するを繰り返し、納得感

の高い事業計画を作り上げた。

成果

- ✓ 2つの新規事業がそれぞれ補助金の採択を受けスタートを切ることが出来た。
- ✓ 1つ目は、独自の基礎化粧品を作りたいという小規模事業者に対して、同社のラボラトリー設備の貸し出しと知的資産を活用したコンサルサービスを提供する“Cosmeting™(コスメティング)”事業。
- ✓ 2つ目は、東京の地域資源である伊豆諸島産の明日葉を活用したトイレタリー製品の開発事業である。

支援のポイント

- ✓ 相談を通して同社が出来る事、同社がやりたいこと、マーケットが求めることを徹底的に話し合うことで相談者様の納得が得られる方向性を導き出すことが出来た。

相談者様の声

【角屋専務】新規事業プランを実行する際、段取りを取りまとめてもらったことで全体スケジュール感の把握が容易になりました。補助金は無事採択いただきましたので、事業を通じて収益に繋げるという本番に向けて、今後も助言をお願いします。

【中道様】相談の都度、橋爪さんから受けたアドバイスを実行することで目に見えた成果に繋げることが出来ました。

コーディネーターのコメント

支援から1年が経過し事業承継の目的も立った中、承継者である角屋専務の自信にあふれた言動が頼もしく、また中道様が参謀役として大きく成長してくれたことをうれしく感じます。2つの新規事業での具体的成果が早期に現れることを期待し、支援が続けられることを楽しみにしています。



角屋 由華
専務取締役



橋爪 直幸
コーディネーター

一刻を争う資金繰り対応 ～残り1週間で 3,000万円の「運転資金調達」～



A社(事例の内容上、会社名等は伏せています)

代表取締役
東京都内の情報通信業
年商 2億円程度

抱えていた課題

- ✓ 月末の運転資金が3,000万円不足している。
- ✓ 月末まで残り1週間で、3,000万円の運転資金調達を行う必要があった。

高コーディネーターが行ったこと

- ✓ 相談者様の要望は、金融機関からの借入による資金調達だったが、初回面談でのヒアリング内容から月内で借入を目指す資金調達活動は時間の無駄になる、と判断した。
- ✓ 活動方針を借入から新規追加投資(増資)の働きかけとM&Aに集中するよう助言した。
- ✓ 月末までの1週間、土日を含め訪問や電話によるサポートを実施。
- ✓ 短文の激励メールを毎日送信。実際に何度も社長である相談者様と会い、胸襟を開いて信頼関係を築くことに専念した。最後まで諦めずに新たな投資先への働きかけを推奨。

成果

- ✓ 高コーディネーターからのアドバイスに基づき、相談者様が新規の投資見込み先へ増資の働きかけを実施。
- ✓ 月末に、東証1部上場企業から、3,000万円の入金を確認。一時的ではあるが、資金繰りが改善し、倒産(破産申請)を回避することが出来た。

- ✓ 現在は月1回程度、高コーディネーターと相談者様が連絡のやり取りを行っており、安定継続的な経営の立て直しに向けて相談を継続中。

支援のポイント

- ✓ 最後の一秒まで、絶対に諦めないこと。
- ✓ 相談者様との信頼関係構築。
- ✓ 本人が自分の可能性を信じること。
- ✓ 両者の協力で必ず課題は解決出来ると信じること。
- ✓ 本人は、「人に与えるのは好きだが、人から受けるのは嫌いだ」という性格であったので、自分の可能性を信じさせるモチベーションアップ活動とそのサポートに徹したこと。



相談者様の声

この気持ちをお伝えするに足る語彙能力がないのが悔やまれます。今はただただ感謝しています。復活して輝いている僕を1日でも早くお見せしたいと思います。妻も「本当にありがとうございます」と申しております。

コーディネーターのコメント

情熱が本当に熱く、大きな可能性を秘めた経営者だと思います。



高英輔
コーディネーター



天然鹿皮の活用を通じて地域課題の解決をしつつ 事業のステージアップを達成！

日本文化伝承株式会社

代表取締役 佐々木 千春
〒321-1433 栃木県日光市中鉢石町918
Tel. 0288-53-6465
http://neo-kimono.com

@utakata_kimono @UtakataNikko

世界遺産「日光東照宮」の門前町にて2004年に開業し、「日光うたかた着物店」の商号で日光の街中を着物で観光をしてもらうレンタル着物をメインに、レンタル人力車、記念撮影用写真館等の観光関連事業を営む。2011年度よりインクジェット捺染にて手書き着物図案をデータ化し、和柄のテキスタイルプリントや着物製造に力を入れている。



駆除廃棄される野生の鹿皮にプリント加工を施したブックカバー

抱えていた課題

✓ 佐々木様は、地元日光市で地域課題となっており廃棄されていた野生鹿の皮革に、同社が意匠権を保有する伝統図柄をプリントし、オリジナルデザインを忠実に複製生産する新事業の構想をお持ちだったが、プリント加工を施す際のコストや工数の多さが課題となっていた。

金網チーフコーディネーターが行ったこと

✓ 生産コストの削減ならびに発注から納期までの期間であるリードタイムの短縮を図るため、ものづくり補助金を活用し最新のプリンターを導入することを助言。作成を支援した同補助金の申請書には、害獣被害対策等で傷がつき廃材となっていた鹿皮の活用を通じて、地域課題の解決に貢献出来ることや日光市で高まっているインバウンド需要を取り込むことを強調した。

✓ 都内の企業の慰安旅行や社員旅行等

の需要を獲得すべく、佐々木様に対し東京商工会議所台東支部への入会を斡旋。台東区の中堅企業や同会議所企業へ積極的にアプローチすることで他の日光市内観光施設との差別化を図ることを提案した。

✓ 前述の活動を通じて企業としての発信力を高め、全国の着物販売店に対し同社が展開する着物レンタル事業の足掛かりとするよう助言した。



上/傷がつき凹凸している鹿皮にも耐久性の高い印刷が出来るプリンター
右/日光を訪れる海外からの観光客のニーズにも対応



成果

✓ ものづくり補助金の採択を達成し、前述の設備を導入することが出来た。これにより地元でオリジナルノベルティグッズの原料供給ポジションを確立。

✓ 台東区内の企業への地道な働きかけにより、日光への玄関口である浅草周辺の事業者との接点を確保した。また、日光-浅草間の電車を運行する大手私鉄会社とコラボレーションした体験プランの提供を開始した。

✓ 着物販売店へのレンタル事業の売上が前年比で約1,300万円増加し、財務内容が一気に改善された。

支援のポイント

✓ 課題も多岐に渡り、事業者のモチベーションが落ちる危険もあり、早目早目に、小さな成果を生み出し、事業者の方が前向きに課題にチャレンジしやすい環境を整えることに注力した。

相談者様の声

一人でも役もこなさなければならぬ中小企業の経営者にとって、気掛かりなことが起きた時、気軽に色々な経営の悩みを相談出来る東京都よろず支援拠点の存在は本当に頼りになりました。いつも「何でも気軽にご相談ください」と受け入れてくれる金網さんの対応に何度となく勇気づけられました。

チーフコーディネーターのコメント

佐々木様は、地元貢献と、従業員の方々の働き甲斐向上にも意識が高く、新しい発想の中、企業の成長に向けてアクティブに活動される女性経営者です。企業としても日光市や日光東照宮をはじめとする社寺等との連携イベントを開催されています。それだけに今回、日本文化伝承様の地域貢献活動と売上向上に微力ながらお力添え出来たことを嬉しく感じています。



佐々木 千春
代表取締役



金網 潤チーフ
コーディネーター

のむ天然おだし
雅結寿
Miyabi Yuinojyu

ポニートジャパン株式会社

“のむ天然おだし”の自宅需要を開拓し ギフト依存体質を改革

ポニートジャパン株式会社

代表取締役 阿部 恵里子
〒154-0002 東京都世田谷区下馬2-27-14
玉川B&Sビル1F
Tel. 03-6450-8357
http://miyabi-yuinojyu.com

代表取締役である阿部様は、広告代理店勤務時代に地方の特産品を活用した地方活性化の取組みとして、生産者と行政をつなぐイベントや商品企画などの業務に従事。

その後、日本の素晴らしい食文化、地方の食材の魅力を伝えていきたいという思いから、広告代理店で培ったノウハウを活かし、2015年ポニートジャパンを設立、2016年3月に“のむ天然おだし”専門店の雅結寿(みやびゆいのじゅ)というブランドを立ち上げ、店舗を開店。



日系航空会社機内誌で商品が紹介された

抱えていた課題

- ✓ 阿部様が取り扱う“のむ天然おだし”は、新しいジャンルの商品で、近年の健康志向に伴いネットショップの売上は増加していた。
- ✓ しかし、包装資材、物流費等の負担が大きく、商品へのこだわりを追求するほど利益率が低下するという悪循環に陥っていた。
- ✓ 加えて、売上の構成がギフト需要に偏っており、これも利益率の低さの要因になっていた。

金網チーフコーディネーターが行ったこと

- ✓ 店舗がある世田谷区内のヘルシー志向の高い主婦へ「だし」の新しいアレンジ、楽しみ方の提案を通じて、日本の食文化の魅力を伝えることを助言。その手段として、東京商工会議所世田谷支部へ入会し、部会への参加や経営指導員と連携して、地元事業者や前述の

主婦への商品PRを低コストで行うことを提案した。

- ✓ さらに、これらの計画を実行する際に必要となる費用は「小規模事業者持続化補助金」を活用することを提案し、申請書の作成をサポート。



春を感じるプチギフト“さくらのおだし”



普段とは違う特別な味わいが楽しめる“チーズ鍋用おだし”

成果

- ✓ 自店舗の認知、トライアル需要、口コミ派生の促進等を目標とする事業計画を記した同補助金申請書が採択された。
- ✓ その結果、自宅需要売上3倍増に向けた商品リーフレットの作成が可能に。季節毎のおだしの楽しみ方をPR出来る体制が整い、売上増加の起爆剤になった。
- ✓ 具体的には、自宅需要増加策が功を奏し、同需要に関する売上が前年比の3倍を記録した。これにより、懸念されていた粗利益も伸ばすことが出来た。

支援のポイント

- ✓ 創業以来、阿部様が培ってきたネットワーク、ノウハウ、商品加工技術等に関して対話を繰り返すことで、阿部様自らが、自社の真の強みを理解し、その強みをどのように活用すべきか？について確信が持てるようになったこと。

相談者様の声

暗中模索の中、自分一人では取組んできましたが、相談をしたことで、弊社の強みを再認識し、具体的にPR出来るようになりました。今回、金網さんから「知らないことを心配するよりも、気軽に相談すること」の大切さを教えて貰い、そのことを実感しました。

チーフコーディネーターのコメント

阿部様は、前職の経験も活かし地域の食文化を新しい形で再認識してもらおうとする立派な志をお持ちの方です。“のむ天然おだし”というコンセプトは年を追う毎に新たなファンを増やしています。そんな大義を持って頑張る阿部様をご支援させていただいたことを大変嬉しく思っています。



阿部 恵里子
代表取締役



金網 潤チーフ
コーディネーター

上野技術士研究所

今まで市場に無かった商品の製造・販売を
東京都よろず支援拠点がプロデュース

上野技術士研究所

代表 上野 紀雄
〒350-1317 埼玉県狭山市水野830-2
Tel.04-2958-8385

埼玉県狭山市で建設分野をメインに技術コンサルティングを行う個人事業主。大手企業の技術畑に長年勤めた経験を活かし、定年後独立開業した。



着脱が容易でとても暖かいと好評のハンドウォーマー

抱えていた課題

✓ 上野様の奥様と娘様が発案し、特許・商標を取得したハンドウォーマーを世に広めたい、との想いで行政や様々な支援機関を回っていたところ、知財総合支援窓口東京（一般社団法人発明推進協会）から東京都よろず支援拠点を紹介されたことがきっかけで支援が始まった。

✓ 以下の条件に合うハンドウォーマーの生産・販売委託先を探していた。

- ①ブランドコントロールに関し上野様の意向を尊重してくれること
- ②高品質な製品を製造出来ること
- ③大手ではなく小規模のメーカーであること
- ④独自の販売チャンネルを持っていること
- ⑤上野様の経済的な利益にも配慮してくれること

弥富サブチーフコーディネーターが行ったこと

✓ 今後のビジネスプランを上野様と一緒に構築し、最適な生産・販売委託先像

を整理した。

✓ その結果、弥富サブチーフコーディネーターは、以前から弊拠点をご利用いただいていた（株）日梯様を紹介した。数ある企業の中から（株）日梯様を紹介した理由は、ブランドの構築や生産体制の確立が可能であること、知的財産に関するノウハウを蓄積していること、上野様にとって適切な販路を有していることに加え、取引先を大切にする姿勢が決め手となった。

✓ 両者間で面談を重ねた結果、合意契約書を締結し連携することが決まった。今期は、ハンドウォーマーのテストマーケティングとして百貨店等でのポップアップ販売の実証実験を行い、今後に向けての販売数量予測に役立てる予定。

✓ なお、同契約書の作成に係るアドバイスについては、弊拠点の関コーディネーター（弁護士）が担当した。



指を引っ掛ける構造で特許を取得

成果

✓ 上野様に対し、委託先の（株）日梯様からロイヤリティが支払われた。

✓ 現在、大手スポーツメーカーでの取扱いが決定しているほか、複数のブランドとの商談交渉が同時進行している。

✓ 今まで市場に無かった画期的な商品を販売することにより相当程度に売上が見込まれる。これに伴い、販売数量に応じたフィーが上野様に支払われる予定。

支援のポイント

✓ 上野様のこれまでの経緯や商品にかける想い等、背景を入念にヒアリングすることを心掛けるとともに、上野様の考え方や今後のビジネスプランも考慮して、両者win-winの関係になる連携先を紹介した。

✓ 両者間の合意契約書作成の際、弁護士の関コーディネーターのノウハウを活用する等、弊拠点内でチームを組み支援を行った。

相談者様の声

弊社にとって重要な契約に関することをはじめ、ブランドの展開や販売手法について相談させていただきました。弥富さんのサポートを受けながら商談・交渉をしていましたが、大変な安心感を持って臨めたことに感謝しています。

サブチーフコーディネーターのコメント

このハンドウォーマーがどういう市場を創造するのか画を描いた上で両者を引き合わせさせていただきました。上野様は「妻や娘が作った商品を世に出したい」とおっしゃっていましたが、微力ながらそのお手伝いをさせていただきましたことを嬉しく思います。



上野 紀雄 代表



弥富 尚志
サブチーフ
コーディネーター

創りたいを形にできる町工場
株式会社西川精機製作所

株式会社西川精機製作所

経営革新計画で戦略を見える化し、 産学官金連携を強化。 東京都の大型助成金も獲得

株式会社西川精機製作所

代表取締役 西川 喜久
〒132-0021 東京都江戸川区中央1-16-23
Tel.03-3674-3232
https://nishikawa-seiki.co.jp

f @NSS.LASER

抱えていた課題

- ✓ 長年培ってきた機械製造の技術を介護福祉・スポーツ関連器具の開発に活用すべく、障がい者向けボウリング投球機やカヌースラローム競技用のパールの開発に成功。
- ✓ 現在、日本人アスリートの体型に合う国産アーチェリー復活に向け「プロジェクト桜」を進行中であるが、開発に多額の資金を要するため資金調達力を高める必要に迫られていた。

戸田コーディネーターが行ったこと

- ✓ 同社の取組みが、単に売り手よし、買い手よしの営利事業に留まらず、日本人アスリートの体型に合う国産アーチェリーの開発・提供を通じて国威を高めるという三方よしの事業であることを重視。
- ✓ 今後、プロジェクトを成功させるためには産学官金連携を一層強化する必要があると判断。経営革新計画を策定し東京都の承認を取得することを提案。

めっき用機械・器具、工作機械による金属並びに樹脂の切削・板金・溶接・組立加工等を幅広く請け負うものづくりのスペシャリスト。BtoB市場を主体としてきたが、今後は介護福祉・スポーツ分野関連機器の研究開発型企業への転換を目指す。

さらに、それをフックにして東京都の大型助成金を狙うことを助言した。

成果

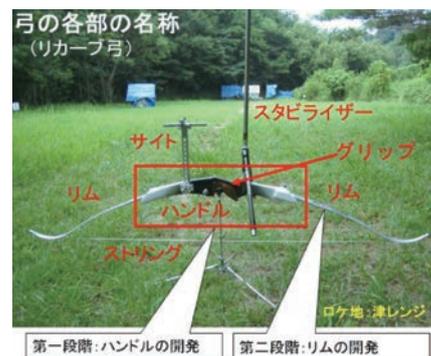
- ✓ よろず支援拠点において経営革新計画のブラッシュアップを集中的に行い、着手から2カ月以内で東京都の承認を取得することに成功した。
- ✓ 同計画の承認により、日本政策金融公庫の低利融資制度や中小企業信用保険法の特例を利用する権利を得た。
- ✓ また、国産アーチェリーを開発する過程で生まれる新たな技術や製品に関して複数の特許を申請する際に、特許関



カヌーをアスリート体感できるライドシミュレータ



車いす取付用ボウリング投球機



第一段階：ハンドルの開発 第二段階：リムの開発

国産アーチェリー復活目指し、ハンドルとリムを開発中
係料金の減免を受けられる権利を得た。
✓ さらに、開発計画の意義を高めたことにより、東京都の「次世代イノベーション創出プロジェクト2020助成事業」に採択され、多額の助成金を受けられることになった。

支援のポイント

- ✓ 技術的な課題とその解決方法をわかりやすくすること、開発チームの役割分担を明らかにすること、市場の大きさと獲得見込シェアを根拠立てて説明すること等を助言した。

相談者様の声

ものづくりには自信がりましたが、弊社のような小規模企業は資金力が乏しいため、ゴールが見えてきても開発を加速することが困難でした。戸田さんの助言で経営革新計画をまとめたことにより、東京都と金融機関の協力が得やすくなり、開発を加速することが可能になりました。

コーディネーターのコメント

「戦略は私の頭の中にある」と言う経営者の方が多いのですが、社員や協力会社、金融機関の方々が社長の頭脳を覗いて戦略を共有することは困難です。見えない神輿は担げません。西川様のように戦略を計画書で可視化し、周囲が担ぎたくなる神輿を作ることが大切です。



西川 喜久
代表取締役



戸田 正弘
コーディネーター

受託開発だけでなく

新たに自社商品の販売に成功！ sunrise!



株式会社ユニティーベル

代表取締役 讃良 昌孝
〒194-0013 東京都町田市原町田2-8-1
KKビル5F
Tel. 042-729-7877
<https://www.unitybell.co.jp>

1992年創業のシステム開発企業。高い技術力と短納期に強みがあり、位置情報管理システムや美容室向けシステムなどを制作。開発業務は自社オフィス以外にも在宅勤務も認める等、リモートワークを推進。

抱えていた課題

- ✓ 受託開発の技術力が大変高いものの、販路開拓面で課題を抱えていた。
- ✓ また、受託開発は継続的な売上を確保しづらい特徴があり、常に顧客開拓に向けて奔走する必要があるというビジネスモデル上の課題もあった。
- ✓ 一方で、複数の受託開発案件を通じて様々なIT製品を保有していた。このIT資産を活かして、前述の課題を解決していくことを目的に弊拠点をお訪ねいただいた。

大庭コーディネーターが行ったこと

- ✓ 大きく分けて次の3つの視点から助言を行った。
- ✓ ①売りやすい商品の見極め…弊拠点には様々な企業がITの悩みを抱えて来所する。そのニーズの観点から、中小企業に対して売りやすく、効果の高いIT製品を選定した。
- ✓ ②製品化のお手伝い…他社で導入されているIT製品を汎用的に使用するためには、機能を最小限に絞り、かつ直感的にわかりやすいシステムにする必要があった。実際に大庭コーディネーターが使用感を確認しながら製品化に至るまで改良を加えた。
- ✓ ③IT導入補助金の導入支援事業者へ…さらに販路開拓を容易にするため、IT導入補助金の支援事業者となることを助言し、採択された。



成果

- ✓ SMART TELEWORKという日報システムを開発。リモートワークの就労を案件別に簡単に管理可能なIT製品を保有することが出来た。同製品の販路拡大によって、会社名の認知度が高まり受託開発につながるビジネスモデルを確立することに成功した。
- ✓ IT導入支援事業者に採択されたことで、様々な製品を登録、販売し売上拡大を実現することが出来た。

支援のポイント

- ✓ 単に新製品を開発するのではなく、市場に受け入れられる製品をユーザー目線で検討することが1番のポイントだった。

相談者様の声

紹介が中心の新規顧客の獲得に限界を感じ相談に伺いました。大庭さんからの指摘により、①汎用性、②低価格、③“困った”を解決、をキーワードに日報システムSMART TELEWORKを開発しました。現在、クライアント企業様への導入が一步步ずつ始まっています。

コーディネーターのコメント

ユニティーベル様の技術力や対応の速さを見ていて、IT製品を制作し、販売するという方向性は実現しやすいものでした。元SEである私の知見と、弊拠点に来所される事業者様のニーズを適切に組み合わせることで新システムを開発することが出来ました。



讃良 昌孝
代表取締役



大庭 聖司
コーディネーター

補助金を活用した海外展示会への 出展で売上アップ

株式会社Sea`ds mara

代表取締役 前田 紘子
〒106-0046 東京都港区元麻布3丁目1-6
Tel. 03-6555-3688
https://www.seadsmara.com

 @seadsmara

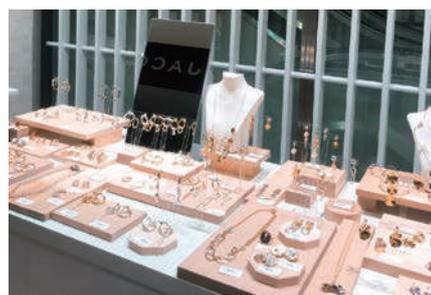
日本製の女性向けアクセサリーブランドとして、オリジナルブランド“Sea`ds mara(シーズマラ)”を立ち上げ、個人事業として2013年1月に開業。その後、事業拡大を目的として2015年12月に株式会社を設立し、現在に至る。



補助金を活用しパリの展示会にブースを出展

抱えていた課題

- ✓ 取扱商品は、ピアス・ネックレス・ブレスレット・リングといった女性向けアクセサリー全般で、中心価格帯は5,000円～8,000円。セレクトショップを中心に卸売のほか、自社ECサイトによる小売も行っている。
- ✓ 当社のブランド・フィロソフィーは、「クローゼットの中にまだない、新しいモノ」であり、同社商品の独自性ある高いデザイン性はこれを具体化したものである。
- ✓ 卸売における既存主要得意先については、市場環境悪化に伴うブランド閉鎖



ルミネ新宿でポップアップストアを展開

等に伴い、売上高が下落傾向であった。
✓ さらに、国内展示会を中心とした営業活動からは新規得意先の獲得効果を感じるように得ることが出来ない状況であった。

星田コーディネーターが行ったこと

- ✓ もともと商品力には定評があるので、有力なバイヤーがどのような情報収集活動・購買活動を行っているかを分析し、そこにアプローチする必要があることを確認した。
- ✓ 同社の主要卸先である高感度セレクトショップのバイヤーは、海外の展示会を多く訪れるとのことであった。出展戦略をブラッシュアップし、Premiere-Classe*等の複数の展示会へ出展することとなった。

※Premiere-Classe

開催日：2018年9月7日～9月10日

開催場所：フランス、パリ・ポルト・ド・ヴェルサイユ
概要：欧州のみならず、日本や東アジアのトップバイヤーからも「これからのブランドを発掘する場」として注目を集める展示会。

- ✓ さらに、海外展示会への出展について小規模事業者持続化補助金の施策を利用し、同社の費用負担を軽減することを提案した。

成果

- ✓ Premiere-Classeでは国内外のバイヤーと接点を得ることが出来たが、特に国内トップバイヤーとの関係構築の契機となったことが大きい。その結果、卸売上増加といった成果につながった。
- ✓ また、小規模事業者持続化補助金については、弊拠点のサポートにより無事に採択を得ることが出来た。

支援のポイント

- ✓ 海外出展という敷居が高い施策立案であったが、補助金申請による負担軽減の可能性を示すとともに、前田様に寄り添い勇気づけることで、新たな一歩を踏み出す契機となることを心掛けた。

相談者様の声

これまでは営業活動について自分一人で試行錯誤しながら取組んできましたが、よろず支援拠点に相談をしたことで、海外展示会出展についても背中を押していただき、さらに補助金も無事に採択を受けることが出来たので、とても感謝しています。

コーディネーターのコメント

同社は業歴が浅い企業ですが、前田様の優れたデザインセンスと前向きなキャラクターが力強く事業を牽引しています。一方で、前田様自身が商品デザインから営業活動等まで全ての事業活動を担っており、社内に相談相手がいない状況でした。弊拠点がより良いパートナーとなり、さらなる事業の発展に向けて歩んでいただければと考えています。



前田 紘子
代表取締役



星田 直太
コーディネーター

高い施術技術を活かす ホームページ等での 情報発信で売上を拡大

あかつき治療院

院長 芦田 光
〒104-0045 東京都中央区築地7-18-28
築地永谷コーポラス201
TEL:03-3543-3080 <http://imsc.jp>

 @akatsukichiryouin

開業24年目の築地の治療院。体内のインナーマッスルを伸ばすことで血流を改善させ健康な身体を作る。



長年の施術の経験からインナーマッスル(深層筋肉)に着目したストレッチプログラムを開発

抱えていた課題

- ✓ 長年、中央区新富町で営業していたが、数年前に築地に移転。現在の治療院はマンションの一室で自宅兼となっている。駅から一定の距離があるため認知度が低く、また、マンション内にあることから初来院のお客様には入りにくい状態だった。
- ✓ 施術の技術が高く、お客様からは高い評価を得ているが、ほとんどの症状は治療により数回で改善するため、継続的な利用につなげにくい点が課題であった。

金子コーディネーターが行ったこと

- ✓ 初めてのお客様が安心して来院出来るよう、ホームページ作成を提案、サポートした。
- ✓ ホームページの構成サポート、各内容の整理、業者選定サポート、サーバー契約およびドメイン取得支援、ブログの更新支援、SNS活用支援などを手掛けた。

- ✓ ホームページおよびチラシ、ポスター、名刺等の構成案デザインチェック、デザイン会社との調整などを支援した。
- ✓ ホームページ、チラシ作成配布にあたり小規模事業者持続化補助金の申請および事業実施支援を行った。
- ✓ 近隣エリアへの訪問施術サービスの提案、近隣郵便局へのポスター掲示、チラシの配布等を提案、サポートした。
- ✓ 利用者への回数券のおすすめ、治療から継続的なボディメンテナンス提案への移行などを行うことを助言した。

成果

- ✓ 治療の特徴や利用の仕方、治療院の場所などの情報がまとまったホームページやチラシが整備された。
- ✓ これまで行っていなかった積極的な販売促進を行うことで新規顧客が増えた。

- ✓ 強みを踏まえた上でボディメンテナンスサービスを前面に打ち出しPRすることを提案したところ、回数券での継続利用が増え、売り上げが拡大した。

支援のポイント

- ✓ 小規模事業者支援の現場では、ホームページのランニングコストが大きな負担となり経営を圧迫しているケースがあるため、当院の事業規模に合わせた業者選定のアドバイスを行った。
- ✓ また、顧客ニーズを踏まえたホームページの構成見直しとあかつき治療院様の強みを活かす戦略の策定支援を行った。



よろず支援拠点事務所内にてお試し施術



マンションの一室で治療院を営業

相談者様の声

相談を通じて、地域の人口や年齢層の状況分析など、チラシ作成、ホームページ作成など、パソコン操作から宣伝効果を上げる方法やノウハウまで、色々な方法を教えていただきました。大変お世話になりとても勉強になりました。これからも宜しくお願いします。

コーディネーターのコメント

あかつき治療院様は、都内でも有数の施術ノウハウをお持ちですが治療院はマンションの一室ということもあり、入りにくさがあったため、強みの整理と補助金を活用した積極的な情報発信の支援を行いました。弊拠点に継続的にお越しいただいていることで、ここには書ききれない幅広いご支援を行うことができています。



芦田 光 院長



金子 敦彦
コーディネーター

～玄米酵素の未来を開拓～ 事業承継をきっかけに経営改革を断行

株式会社万成酵素

代表社員 奥脇 えい子 / 取締役 奥脇 圭一
〒189-0013 東京都東村山市栄町1-10-12-105
Tel. 042-392-1192
http://www.banseishokuhin.jp
https://www.genmaikoso.jp

 @banseikoso

1953年創業。日本で初めて玄米酵素の製造・販売を行った玄米酵素一筋の老舗企業。えい子氏は義父から2003年に事業を引き継いだ。えい子氏の長男である圭一氏は2018年に同社に入社。信用金庫における東京都よろず支援拠点出張相談会をきっかけに弊拠点の活用がスタートした。



主力商品である
スーパー酵素



山梨工場での製販会議

抱えていた課題

- ✓ 創業から半世紀以上の歴史を誇る会社であったが近年は業績が低迷していた。
- ✓ 2018年に現社長の長男である奥脇圭一様が後継者として入社したものの、グループ3社の資本関係整理・経営管理が十分とは言えない状態だった。
- ✓ 売上増加、資金繰り改善、設備投資と課題は山積していたが、そのためにはまず経営改革を行い、運営・管理体制の整備、人を含めた内部改革が喫緊の課題であった。

飛田コーディネーターが行ったこと

- ✓ ヒアリングを通じて、事業承継、経営改革、売上拡大への体系的な取組みが必要と判断した。
- 【事業承継面】
- ✓ 株式保有関係の整理・譲渡による資本関係と経営管理体制の整備。
 - ✓ 国の支援策を活用した経営知識補充と後継者教育(合計8回、飛田コーディネーター)

ネットワー運営の無料セミナー受講)。

【経営改革面】

- ✓ 事業計画策定と課題抽出の提言
- ✓ 社員との週例会議、個人面接実施と組織改正の提言

【売上拡大面】

- ✓ 既存顧客深掘りのための助言
- ✓ 新規個人客開拓のための助言
- ✓ OEMビジネス拡大のための助言

成果

【事業承継面】

- ✓ 奥脇圭一様を株主とする株式保有関係の体系化
- ✓ 経営の方向性に関する親子間の意思疎通の実現



雪の秋田工場

【経営改革面】

- ✓ 事業計画に基づく計画的経営の実現
- ✓ 製販会議と個人面接実施で従業員のやる気喚起

【売上拡大面】

- ✓ 既存顧客向けDMなどでのリピートオーダー獲得
- ✓ 新規個人客開拓のためのホームページ整備
- ✓ 新規商品開発を通じたOEMビジネス拡大

支援のポイント

- ✓ 経済産業省所管の“経営発達支援”事業ならびに独立行政法人中小企業基盤整備機構の“中小企業会計啓発・普及セミナー”事業を活用した。
- ✓ これらの事業は他の参加者との新しい商談にも繋がり非常に効果的であった。

相談者様の声

経営・事業承継に関する課題に対して、毎回、専門的な見地から親身になって対応していただき、経営計画の策定から人事の事や組織図まで、大変細かくご指導いただきました。お陰様で事業承継を成功させる事が出来そうです。ありがとうございます。

コーディネーターのコメント

今やブームとも言える酵素の先駆者であり、良き後継者にも恵まれています。助言をいつも真摯に受け止め、薄皮をはぐように順々と経営改革が進んでいることを大変うれしく感じています。改革を継続されることで今後飛躍されることを期待しています。



奥脇 圭一
取締役



飛田 光雄
コーディネーター

企画提案型の総合プロモーションサービスで魅力あるビジネスモデルを確立

株式会社クリエイティブナッツ

代表取締役 若林 勇貴
〒196-0003 東京都昭島市松原町2-6-4
Tel. 090-3332-6319

2017年9月に法人化。広告制作、広告コンサルティング、企画、販売、プロモーションを主な事業とする。社名のクリエイティブには「独創性」を、ナッツには「売り」の意味を含め、ピーナッツを模したロゴマークは、お客様に寄り添い共に繁栄していくことを表している。



バッグに常時携行する7つ道具

抱えていた課題

- ✓ 相談開始当時はまだ法人化前で、人的ネットワーク作りを営業の基本とする方針は決まっていたが、ビジネスモデル自体が明確でなく経営知識も不足して不安を抱えていた。
- ✓ また、創業資金の調達も大きな課題であった。
- ✓ 弊拠点に来られた目的は、経営者としての不安を軽減できる、いわば経営の「よろず羅針盤」を求めてのことであった。

飛田コーディネーターが行ったこと

- ✓ まず最初に資金調達にも必須となる創業計画の策定を支援した。この計画では、経営目標の明確化だけでなく、安定した生活資金の留保および余裕のある事業資金の確保に配慮している。
- ✓ 営業開始後は、随時個別の顧客との営業方法、提案内容のブラッシュアップ、取引契約の助言などの日常支援を行うことで、受注獲得支援を行っている。



ビジネストでの相談風景

- ✓ また、小規模事業者持続化補助金に採択された事業者など販路開拓ニーズのある事業者の紹介を行い、きめ細かな成長アシストに結び付けている。
- ✓ そのほか、知財総合支援窓口東京との連携で、ブランド構築サービスに知的財産権取得サービスを加え、付加価値のある一貫サービスを行える体制作りを支援している。

成果

- ✓ 創業計画は金融機関から高い評価を受け、円滑な資金調達が出来ている。
- ✓ 大手企業、有名学校法人等と成約し、創

業直後の2018年は(長期契約分を含め)約2,000万円を受注。

- ✓ 2018年7月、東京青年会議所ブロック大会(昭島大会)の企画・運営を請負い、大成功させたことで年間最優秀賞を受賞。
- ✓ 上記の好績が評価され、地元商店街活性化プロジェクトのプランニングを任される。

支援のポイント

- ✓ 若林様の人間的魅力と企画提案力をビジネス化するために、担当コーディネーターの経験と知識をどう活用していただくか、これが支援のキーポイントであった。



昭島青年会議所最優秀JAYCEE賞表彰状

相談者様の声

創業当時は、何も分からず本当に不安だらけでしたが、経営の専門家である飛田さんにアドバイスを頂くことにより、不安は和らぎ、進むべき道へ歩むことが出来たと思います。現在は飛田さんに褒めていただくことが仕事の活力になっています。

コーディネーターのコメント

当初は事業内容も曖昧でしたが、プロモーションプランナーとしての原点を重視した活動に集中された結果、大変スマートで魅力のあるビジネスモデルを確立されました。

今後も企業や学校、商店街等の活性化に繋がるプロモーションサービス分野で活躍されることを期待します。



若林 勇貴
代表取締役



飛田 光雄
コーディネーター

新製品開発 全自動IH調理機の製作に挑戦

株式会社ティーエス

代表取締役 鶴見 慎一
〒208-0031 東京都武蔵村山市岸2-3-6
Tel. 042-533-3821
https://www.k-ts.jp

2006年に創業し、電気機器部品の製造を主に営んでいる。大手電機メーカー関連の機器部品の組立の他に、洗浄装置、検査機器、加圧器等の開発設計、試作もしている。



全自動IH調理器
「マグホット」

抱えていた課題

- ✓ 受注量の横ばいが続き、売上が右肩下がりの中、これらを打開すべく今まで培った電気関連の技術をもとに自社製品の開発をいかに実行するかが課題だった。
- ✓ さらに、製品開発の着手にあたって、資金的な余裕がなく、補助金の活用による資金調達を行う必要があった。
- ✓ より確実な製品開発の進捗に向けた事業計画を構築し、この計画のブラッシュアップが不可欠だった。

和田コーディネーターが行ったこと

- ✓ 保有している技術や企業の強みを再点検し、どの様な分野でどの様な製品が出来るのか、社会で必要とされている製品は何か等を鶴見様と一緒に検討した結果、誰でも簡単に調理できる全自動IH調理機の製品開発に着手することとなった。
- ✓ この事業を推進するための事業計画の作成を支援し、関連製品の市場調査、社外協力と社内体制、資金調達方法等を検討し、ものづくり補助金の活用を前提に計画の練り直しを行った。
- ✓ また、補助金採択後の製品の販売戦略を一緒に考え、販路開拓として新たに自動車での移動食品販売の設備関連をターゲット顧客として設定することを提案した。



「マグホット」の操作画面。食材に合わせた自動調理が可能

成果

- ✓ 事業計画書を完成させ、ものづくり補助金に採択された。
- ✓ この補助金を活用し新製品の全自動IH調理機の試作品が完成した。
- ✓ 試作品モデルに多様な機能を付加したり、コストダウンのためのスリム化を図る等新たな用途開発に向けて幅が広がっている。
- ✓ 商標登録を行い、自社製品として販売に向けた体制が整った。

支援のポイント

- ✓ 新製品開発のための事業計画書の作成、ものづくり補助金の採択、試作品製作のための的確な進行管理に関する支援や、販路開拓の方法等の提案を行った。

相談者様の声

多摩地域の展示会「たま工業交流展」で和田さんと出会い、新製品開発や補助金申請を中心に支援していただきました。相談を継続する中で、自分の考えが少しずつ整理され、ものづくり補助金も採択されて事業が円滑に進み、構想を練っていた自社製品を生み出すことが出来ました。

コーディネーターのコメント

鶴見様は自社製品の開発に向けて何より取り組み姿勢が積極的であり、ものづくりで人の役に立ちたいという意欲を高く持っていらっしゃると思います。開発した製品のさらなる発展に向けて多様な機能を付加する研究も重ねており、今後の活躍が楽しみです。



鶴見 慎一
代表取締役



和田 敏明
コーディネーター



安心してビジネスを 行うための法的支援の提供

Bellevue 英語の部屋

〒206-0823 東京都稲城市平尾2-16-10
フローラパート1 202
Tel. 042-350-0926
https://eigoheya.jp

英語をメインとする学習塾を経営。受講生は小学生から80代の大人までおり、各受講生のニーズに応じて、海外経験、実績が豊富な講師陣から実体験をもとにした活きた学問を学ぶことが出来る。



教室の風景

抱えていた課題

✓ これまで地道な活動により事業内容を充実させ、複数名の講師陣を抱えながら英語学習塾を運営してきたが、社内体制を体系的に整備していない面があり、契約書類等の作成経験も少なかった。

✓ これらの整備がなされないままであったため、そのことが事業活動を委縮させる結果となり、事業を行う上でどのようにリスクマネジメントをしていくかが課題であった。

馬場コーディネーターが行ったこと

✓ 経営理念、事業内容を踏まえ、都築様が抱えている問題意識をもとに、現状の把握と課題の抽出(事業、組織、法律関係等の「見える化」)。

✓ 場面に応じてメリハリをつけて作成すべき申込書、契約書類等各種書類の整備を提案。

✓ 都築様が作成した各種書類を基に具体的な改善案を提案。

✓ 形式的に契約書類等を整備するだけ



幅広い年代の方が教室に通う

でなく、契約に関する考え方、法的観点からのリスク管理の在り方をお伝えし、都築様が実際に運用出来るようにアドバイス。

✓ パンフレット等の広告を作成する際の法的留意点をアドバイス。

✓ ロゴの検討。

成果

✓ 社内体制が整備され、業務内容や特徴がわかりやすくなったことにより、講師や受講者をはじめとする各関係者の理解が深まった。

✓ 契約書をはじめとする各種書類が整備された。

✓ 広告用のパンフレット、ホームページ、ロゴ等を作成することが出来た。



リラックスした雰囲気のレッスン

✓ 事業の根幹が体系的に整備されたことにより、安心して事業に取り組むことが出来る様になり、結果的に売上拡大につながった。

支援のポイント

✓ 法的リスクを恐れるのではなく、そのリスクを正しく認識し、対策をした上で事業を行うことの重要性をお伝えし、今後安心して事業活動を行うことが出来るようにするためにはどのようにしたら良いかを、都築様と共に検討し、法的整備を行ったこと。

相談者様の声

教室の規模が少しずつ大きくなるにつれて、不安や悩み事が増えていきました。馬場さんは、私の疑問に対して、丁寧にしっかりと向き合ってくださいました。おかげさまで、ひとつずつ、きちんと理解しながら体制づくりを進めることが出来ました。本当に感謝しています。

コーディネーターのコメント

契約書をはじめとする各種書類等の整備により、安心して事業を行うことが出来る様になったという言葉をいただき、大変嬉しく思います。

馬場 宏平
コーディネーター



法人会員向けサービスを始めるにあたって 既存の会員規約を見直し

合同会社ストラッグル

代表社員 鈴木 秀明
〒130-0002 東京都墨田区業平4-2-15-2階
Tel. 03-6909-6015
https://www.struggle06.com

 @strugglekick

2006年に創業し、キックボクシングジムStruggle(ストラッグル)を営んでいる。キックボクシングを通じて、一人ひとりがそれぞれの目的に応じて楽しく頑張ることが出来る、そんな空間の提供を目指して一般の方や選手の指導を行っている。



東京スカイツリーのふもとで
キックボクシングジムを運営

抱えていた課題

- ✓ 創業時には利用者は一般会員しか想定しておらず、一般会員向けの会員規約を作成し利用していた。
- ✓ 創業後、順調に会員が増えている中、利用者から法人会員向けのサービスを作ってほしいとの要望があり、法人会員制度を立ち上げることにした。
- ✓ この制度の導入に伴い、法人会員にも対応出来るような会員規約の改定が課題となった。

関コーディネーターが 行ったこと

- ✓ まず、相談者様から事業の概要をヒアリングしながら、既存の会員規約の内容について確認した。
- ✓ また、想定している法人会員制度の具体的な内容や一般会員との違いについて確認した。
- ✓ その上で、せっかくの機会と考え、法人会員制度の導入に合わせて、既存の会員規約についても事業の実態に沿うものに見直すこととした。

成果

- ✓ 関コーディネーターのアドバイスを踏まえ、相談者様が法人会員規約案を作成した。
- ✓ そして、この会員規約案について相談者様と関コーディネーターが一条ごとに意見交換をしながら内容を固め、一般会員および法人会員用の会員規約を完成させた。



上/一般会員用コースのほか、選手用・初心者・法人会員用等さまざまなコースを用意
左/公式戦も行えるサイズの本格的なリング

- ✓ これにより、一般会員との違いを明確にした新たな法人会員制度の運用を開始することが出来た。

支援のポイント

- ✓ 規約や契約書を作成する場合、当該ビジネスの内容に合致しているか、適切な文言に落とし込むことが出来るかなどが課題となるが、中小企業には専門の法務部がないことが多いため、弊拠点で出来る限り丁寧にフォローすることを心掛けた。

相談者様の声

相談に行った担当者のお話では、関さんと意見交換をしたところ、法人会員用だけではなく一般会員用の規約も併せて見直すことで、法人と一般の違いを明確にした会員規約を作ることが出来たとのことでした。この会員規約でより良いサービスを提供出来ます。

コーディネーターのコメント

素晴らしい経営理念のもとジムを運営されているストラッグルさんの今後の事業発展に少しでも貢献出来ていれば嬉しいです。



鈴木 秀明
代表社員



関 義之
コーディネーター

経営のプロが何度でも無料で支援します

チーフコーディネーター (CCO)



金網 潤 かねつな じゅん

資格等 中小企業診断士

専門分野 ①売上拡大 ②ブランディング ③地域活性化

(株)ファイブ・スター代表取締役。大手洋酒会社出身。企業再生、創業支援、業態開発支援等の分野で活動。小田原市創業支援センターインキュベーションマネージャー、(学)産業能率大学講師等を務める。2008年度に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に就任し、以降、神奈川県担当CADとして農工商連携、地域資源活用支援法認定および黒字化支援等で多数の成果を上げている。2014年6月に『東京都よろず支援拠点』初代チーフコーディネーターに就任。(一社)東京都中小企業診断士協会 中央支部 副支部長

サブチーフコーディネーター (SCCO)



弥富 尚志 いやどみなおし

資格等 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

専門分野 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

(株)ヘルスイノベーション代表。大手製薬・医薬食品メーカーの商品開発・販促支援や栄養関連の出版を手掛ける一方、中小企業診断士としても活躍。中央区内の中小企業支援を展開するNPO団体の副理事長や墨田区の事業承継コーディネーターを務めるなど地域に根差したサポートを行う。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、サービス業や卸・小売での創業支援も数多く手掛ける。

コーディネーター (CO)

新橋事業所

多摩エリア



戸田 正弘 とだまさひろ

資格等 中小企業診断士

専門分野 ①経営戦略 ②事業承継 ③経営革新

総合リース会社と広告代理店を経て独立。売上拡大策や事業再構築、新規事業計画の策定支援や各種補助金の活用支援を得意とする。



金子 敦彦 かねこあつひこ

資格等 中小企業診断士

専門分野 ①創業 ②販売促進(HP・SNS活用)
③補助金活用

サービス業、飲食業、小売業などの小規模事業者支援、創業、プチ起業、新規ビジネスモデル構築支援などを行う。常に相談者に寄り添った支援を心掛けている。



大庭 聖司 おおばせいじ

資格等 中小企業診断士

専門分野 ①事業計画策定 ②情報戦略全般
③新事業開発

システムエンジニアから独立。新規事業開発や売上拡大、多数のシステム開発経験に基づいた情報化戦略の策定支援を得意とする。



星田 直太 ほしだなおた

資格等 税理士

専門分野 ①事業改善 ②創業・法人化
③資金繰り

税理士・ファイナンシャルプランナー(CFP®)。税務のほか、創業・法人化、金融機関対応、経営改善、事業承継、管理会計制度構築等の支援を行う。

コーディネーター (CO)

新橋事業所

多摩エリア



関 義之 せき よしゆき

資格等 弁護士・中小企業診断士

専門分野 ①契約書のアドバイス ②契約トラブル
③事業承継

契約書のアドバイス等、中小企業で日常起こりうるトラブルや事業承継に関する相談対応を行う。



西川 智哉 にしかわ ともや

資格等 中小企業診断士・
ITコーディネータ・上級ウェブ解析士専門分野 ①WEBマーケティング
②営業ツール強化 ③経営革新

WEBや営業ツールを活用した“売れる仕組み構築”が得意分野。記載内容やデザインの改善、アクセス解析、ネット広告、SEO、活用等を手がける。



馬場 宏平 ばば こうへい

資格等 弁護士

専門分野 ①不動産関連 ②事業承継
③債権管理・回収

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、中小企業の法的支援を得意とする。



高 英輔 たか えいすけ

資格等 米国公認会計士

専門分野 ①経営戦略・資金調達 ②内部管理
体制の再生 ③自立的な黒字化支援

営業のわかる会計のプロ。持続的な企業発展モデルを目指す。資金調達、事業再生、内部管理&人材育成、事業承継を得意とする。



吉野 太佳子 よしの たかこ

資格等 中小企業診断士・GAIQ(Googleアナ
リティクス個人認定資格)・上級ウェブ解析士専門分野 ①コンテンツ・ブランディング
②WEBマーケティング ③売上拡大

(株)アイコンテツ代表取締役。大手不動産会社、マーケティング会社、大手家電メーカーにて商品・情報企画を経て独立。企業の「売り」を創造するコンテンツ・ブランディング支援を得意とする。



高坂 竜太 こうさかりゅうた

資格等 中小企業診断士

専門分野 ①経営戦略 ②財務戦略
③補助金・助成金活用

会社員時代は、基幹系業務システム導入支援に従事。中小企業診断士資格を取得して独立後、経営計画、利益管理を中心にサポートする。



飛田 光雄 ひだ みつお

資格等 中小企業診断士

専門分野 ①経営戦略 ②海外展開 ③販売戦略

大手化学メーカーで法務、海外事業等に携わる。ジェットロ 中小企業支援専門家等歴任。経営企画、海外展開、経営改善、創業等幅広くサポートする。



和田 敏明 わだ としあき

資格等 経営コンサルタント・

元東京都中小企業振興公社多摩支社長

専門分野 ①新製品・サービス開発
②経営改善支援 ③補助金・助成金活用

公社で大手メーカーと中小企業の連携構築等実施。中小企業の新技術・新製品の開発、販路拡大のほか経営改善、補助金・助成金活用を支援する。



橋爪 直幸 はしづめ なおゆき

資格等 中小企業診断士・
VE(価値工学)スペシャリスト専門分野 ①販路拡大 ②利益確保
③経営価値向上

限られた経営資源(ヒト・モノ・金・情報)を活かし経営価値の最大化を目指す事で、既存顧客を守る・新規顧客を開拓する・適正な利益を確保する等の伴走型支援をモットーとする。



山中 令士 やまなか れいじ

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

専門分野 ①経営革新 ②人材育成 ③海外展開

生保会社での融資審査、海外駐在、証券投資、人事等の実務経験と分社化、共同事業化、部門廃止等を担当した実績を基に、経営革新の支援を行う。継続関係も対応。直近では海外事業再編や海外展開支援を実施。

あしがき

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6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16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していただいた数多くの事業者の皆様、自治体、金融機関、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来ました。

事業者様を取り巻く内外の環境は、従来では想定できないスピードで変貌しています。それゆえ、事業者の皆様方には、たゆまない経営の革新や事業の磨き上げが益々期待されています。また、法規制やテクノロジーの進展により新たなビジネス展開が必要になる事案も増えてまいりました。

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2冊目となる事例集を発行させていただくこととしました。これまでの活動を通じて、各々のCCO、CO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『15のストーリー』の形で、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。

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

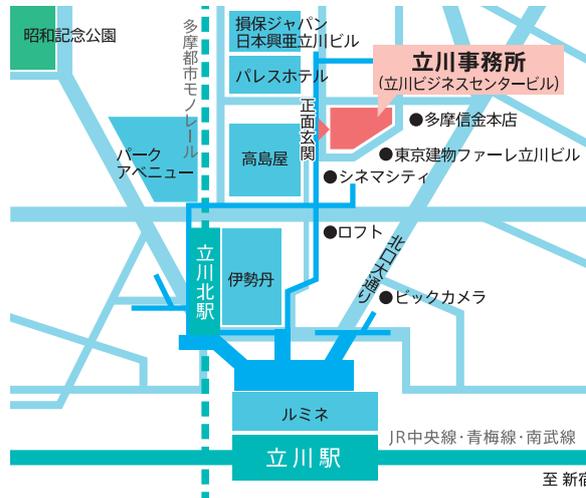


JR/東京メトロ銀座線/都営地下鉄浅草線/ゆりかもめ「新橋駅」より徒歩5分
都営地下鉄三田線「内幸町駅」A2出口より徒歩3分

立川事務所

2019年5月オープン!

〒190-0012 立川市曙町2-38-5
立川ビジネスセンタービル12階

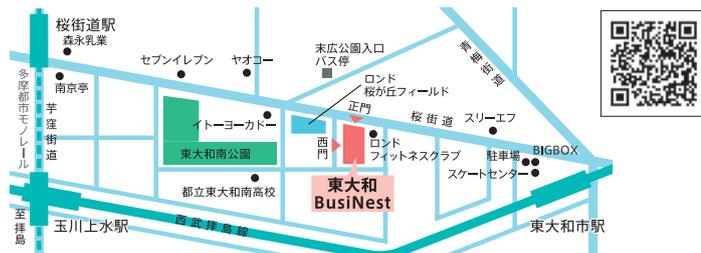


JR「立川駅」北口より徒歩5分
多摩都市モノレール「立川北駅」より徒歩3分

東大和BusiNest (ビジネスト)

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘2-137-5
中小企業大学校東京校東大和寮3階

西武拝島線「東大和市駅」より徒歩10分
多摩都市モノレール「玉川上水駅」・「桜街道駅」より徒歩15分



事前電話予約制
(新橋・立川・東大和共通)

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

東大和BusiNest (ビジネス)
〒207-8515 東京都東大和市桜が丘2-137-5 中小企業大学校東京校東大和寮3階

Tel. 03-6205-4728 ※新橋・立川・東大和共通 (平日9:00~17:00)
<https://www.tokyo-yorozu.com>

