

# 東京都 よろず支援拠点 事例集Ⅴ

実施機関：一般社団法人東京都信用金庫協会

2023年3月発行

# 東京都よろず支援拠点事例集 V

## 目次

発行にあたって	3
<b>Case Study</b>	
01 ドイツ菓子工房 ムッティスクーヘン【売上拡大】	4
02 武蔵野デーリー株式会社【売上拡大】	5
03 株式会社カプラス【売上拡大】	6
04 株式会社デジタルジュエリー【売上拡大】	7
05 サンニコロ株式会社【売上拡大】	8
06 株式会社東京コンプリート・メールサービス(Haruinu Music)【売上拡大】	9
07 クリスタル シューズ イン ザ フォレスト【売上拡大】	10
08 株式会社グランツ【売上拡大】	11
09 C社【売上拡大】	12
10 株式会社マグエバー【販路拡大】	13
11 SK8INSOLL株式会社【販路拡大】	14
12 合同会社 RokaLabo【創業】	15
13 デザインカンパニーCUMO【創業】	16
14 日東香料株式会社【事業承継】	17
15 A社【事業承継】	18
16 株式会社エディポック【利益向上】	19
17 audioコーパス株式会社【契約書等作成支援】	20
18 D社【経営改善】	21
19 B社【廃業】	22
コーディネーター紹介	23
あとがき	25
拠点紹介	26

## 発行にあたって

2022年度は、年初に発生した新型コロナウイルス第6波の感染拡大を受けて経済活動が制限されましたが、その後は「新型コロナウイルスへの対応と社会経済活動の両立を志向するウィズコロナの段階」に移行したことにより、日本経済の景気の持ち直しの動きがみられました。

一方で海外に目を向けると、ロシアによるウクライナへの侵攻などを契機として国際的な原材料価格が上昇している中、日米の金利差を背景とした急激な円安が国内の企業物価を引き上げているため、価格転嫁が困難な中小企業・小規模事業者の業績が悪化するなど大きな影響を及ぼしております。

こうしたなかで、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。とりわけ、今年度はウィズコロナ、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相談が多く寄せられました。

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。

この度、実際に当拠点を利用された相談者の方々からのご協力を仰ぎ、2022年度の相談対応より事例集を作成いたしました。どの相談者様も当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されております。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、当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。

2023年3月  
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

# ドイツ菓子工房 ムッティスクーヘン

店主 本郷 はつき  
東京都世田谷区太子堂5丁目29-17  
Tel.03-3421-2798  
<http://www.muttiskuchen.com/>

## 成長ステージに合わせた 伴走型支援を行い150%超の売上拡大



本郷 はつき 店主

- 店主は本場ドイツのレストランや菓子店でドイツ菓子作りを学び、ケルンでドイツ菓子マスター資格を取得。
- すべて手作りの本格ドイツ菓子は、ドイツ菓子が好きな方や地域住民から好評を得ており、リピート利用が多い。

### 相談内容・抱えていた課題

- 初回相談時は、コロナウイルス流行前の令和元年。店舗やイベント等の対応で日々の製造は忙しい状況であった。
- 菓子製造の経験は豊富であるが、経営経験がなく現状でどれくらいの利益が上がっているか正確に把握ができていない。
- また、製造が忙しいため、従業員を雇用したいが、雇用をして利益が出る状況であるかわからないという状況で今後の体制及び事業実施についての相談があった。

### 成果

- ◆ 店主の取組による継続的な商品力の向上と地域や既存客への情報発信により店舗と通信販売の売上が拡大したことに加え、生産設備の増強、生産現場の拡大等により生産性が上がり生産力が向上した。
- ◆ イベント出展や食品スーパー向けの販売などにも対応し、令和2年以降のコロナウイルスまん延の環境下の中、初回相談から比較して、150%以上の売上拡大が実現した。
- ◆ 地域での知名度も向上し、継続して利用される来店客が増えた。

### 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

- 売上目標を一日単位までブレイクダウンし、前年比で10%増を目指していくよう助言した。
- 販売促進に関しては、まずは近隣商圏向けに認知度を上げるためのチラシ配布を行うよう助言し、店舗への入店方法等、チラシ内容の整理について支援を行った。
- 店外向けでは、現状の製造力を踏まえ、受注生産型の売上を増やしていき受注量に合わせて人員採用を行うことをご提案し、ドイツ菓子の定期便サービスを既存客向けに販売した。
- 新商品開発のための製造設備の導入やギフト品製造のための真空パック機、また、食器洗い機やシール貼り機の導入により生産性が向上した。



手作りの焼き菓子



ドイツ菓子の定期便



### 相談者様の声

販売や経営に関して全くの素人で、当時世田谷区立男女共同参画センターらぶらすでの無料経営相談で金子先生にお会いしたのがきっかけです。個人事業主のそれも一人でやっている素人とプロの間をウロウロしていた時、こちらの目線で熱心に経営の事や相談に耳を傾けて並走していただけたのが、心強くありがたかったです。

## 吉祥寺で100年続く牛乳屋。 親子がつなぐ事業再構築ものがたり

- 創業時は牛乳販売店だったが今は高齢の経営者が一人で行っている自動販売機ペンディング事業。このコロナで外出制限等もあって売上が急速にダウン。



木村 義之 代表



### 相談内容・抱えていた課題

- 相談者は広告代理店に勤務する息子で父の会社を手助けるために自分が出来るコトを模索する中で来所。
- 自宅兼店舗の設備老朽化や経営者自身の健康問題もあるが自身がすぐに会社を辞めて引き継ぐことも難しい。
- 100年続いてきたお店でもあり出来れば廃業せず事業を無理なく継続できる方法はないか出来ることを探したい。



### 成果

- ★ 日本では珍しいクラフトミルクスタンドを6月にオープンさせることに成功。開店と同時に評判となり地上波の情報番組でも連日取り上げられ土日のみ販売でも長蛇の列が出来る活況を呈す。
- ★ この一連の作業を通じて自身が経営者として引き継ぐ事を決意。
- ★ 100年続いたお店を何とかしたい、父を助けたい、そういう想いが実を結んだ事例と言える。

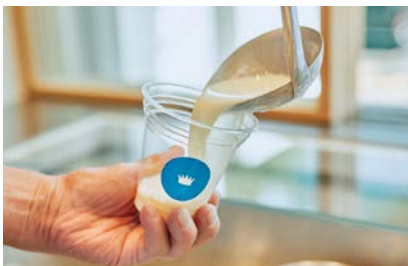


### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当サブチーフCO: 弥富 尚志

- 会社の状況をヒアリングすると共に相談者自身がなぜそこまで考えるようになったのか相談者の広告代理店での実績を詳しくヒアリングした結果彼の持つネットワークや実績(復興支援や農政支援)が日本全国のアニマルウェルフェア経営を行っている自然放牧牛乳の酪農家を支援することで新市場を創出する可能性があったので事業化を提案。
- そこで販路となる「クラフトミルクスタンド」を現在の店舗の吉祥寺でオープンさせ地域ブランドを活用し、既存事業との販売シナジーをつなげ商品の魅力を発信する事を提案する。
- その方向性に実父も賛同。本人も土日とかであれば手伝いが出来る事を会社と確認する。マル経融資の手続きや再構築補助金の申請支援を信用金庫とタッグを組んで行う。



販売風景: 味が違うクラフトミルク



店舗外観: 可愛いミルクスタンド



木村親子のツーショット



### 相談者様の声

事業転換してミルクスタンドを作るという構想はできたが、そこからどのようにお金をあつめ、推進していくかわからなかった。しかし、担当してくれた弥富さんがこちらの状況を読み取りすばやく方針を指し示してくれた。そして、推進するための事業計画書作りも指南してくれた。

## 想いをカタチにして、 事業価値を高める支援



駒崎 由美子 代表

- 『くらしのすべては、美容につながる』をコンセプトに、東京都・千葉県でヘアサロン「abie hair」を運営。東京都内ではヘアサロン以外に、ヘアメイクスタジオ、フェイシャルサロン・レッススタジオを展開。



### 相談内容・抱えていた課題

■ 某大手システム会社への派遣スタッフとしての勤務が起点となり、その後同社をスピンアウトした人物と共に会社の立ち上げを一から経験。同社の役員として経営に携わる中で、一人の美容師との出会いから美容業界へ足を踏み入れる。

■ 「美容師の夢の実現を応援したい」という想いを実現すべく活動するも、事業の収益化や美容師の可能性発掘と言う点で暗中模索の状態であった。



### 成果

- ◆ 「移動式メイクアップルームABIE」の導入に成功し、映画等の撮影現場でのヘアメイクや介護施設での介護美容等、美容師がサロン外でも働ける職域拡大を実現。
- ◆ 更に事業再構築補助金を活用し「完全非接触サロン」の立上げ。ヘアカット以外にもヘアメイクも学べる技術研修、リフレッシュ休暇の導入しつつ女性が働きやすい職場を実現。
- ◆ 日本空間デザイン賞サービスホスピタリティ空間部門金賞受賞等、様々な成果を創出。近年は、WEBサイトや動画、SNSを介して情報を提供を行い、価値観を共有出来るメディアを自社独自の視点で構築するオウンドメディア事業も立上げ、女性の新たな可能性を拓いている。



### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当チーフCO:金網 潤

- 会社の現況や将来の展望を丁寧にヒアリングする中、サロン(美容室)の外に、ヘアメイクやメイクアップ等のビジネスニーズがあることを確認。
- その想いをカタチにするために、「移動式メイクアップルーム」を活用した新サービス実現に向けて、経営革新承認申請やものづくり補助金等の施策活用を支援。また、経営者が美容師経験がないことから、職場づくりや労務管理を助言。
- 近年では、美容師国家資格保持者にサロン以外の撮影現場や式場等でヘアカットのみならずヘアメイク、メイクアップサービスを提供出来るヘアメイク師を育成し、新しいビジネスニーズを掘り起こす新会社設立も支援した。



NonContactSalon1



移動式メイクアップルーム①



### 相談者様の声

2018年よろず支援拠点に相談に行きました。当時事業計画書も書いたこともなかった私に、事業計画書の書き方から丁寧に指導していただきました。以後、なにかにチャレンジをする際、必ず金網チーフへ相談に行かせていただき、常にご助言をいただき、助けられています。

# 株式会社 デジタルジュエリー

代表 佐藤 善久  
東京都豊島区巣鴨4-2-4  
Tel.03-3940-0821  
https://djf.co.jp/

## 法人に対するジュエリーの製造装置と 設計システムの新規販売事業の立ち上げ



佐藤 善久 代表

- 3Dプリンターを用いた独自のジュエリーの製造プロセスを確立。さらに、デザインツールを独自開発し、宝飾店が自社商品を開発できる「マイクロファクトリー」のスキームを開発した。



### 相談内容・抱えていた課題

- 相談当初は3Dプリンターを使ってオリジナルジュエリーを制作するプロセスまでは確立していた。
- しかし、3Dプリンターにデザインデータを送る直感的なデザインツールが世の中になく、この状態では法人がデザインツールを使いこなすことができなかった。
- 法人開拓のためにソフトウェア開発や販路開拓が課題であった。



### 成果

- ◆ 新たなソフトウェアの開発やサポート体制の確立に成功。全国のジュエリーショップを中心に販路開拓を行ったところ、31社が当システムを採用し、延べ45名のスクールの生徒を確保できた(2023年2月現在)。
- ◆ また、当計画について補助金の採択を受けるなど、事業推進の資金調達面においても効果があった。

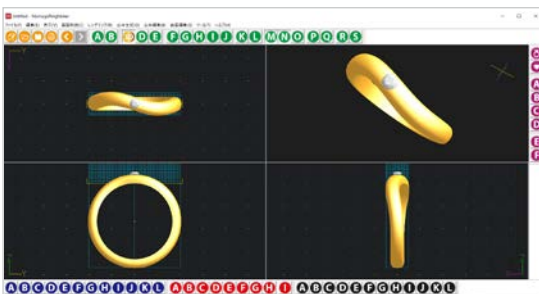


### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当COO:大庭 聖司

- ソフトウェア開発の方向性として、独自拡張子を用いたソフトウェアを開発することが一歩目の課題であることを助言。操作性を容易にすることで手軽に利用していただく環境を整備することが一歩目であることを説明した。
- また、それでも操作方法を習得するには時間がかかることから、スクール事業を組み合わせ、デザイナーがジュエリーを量産できるような環境を整備することを助言した。
- さらに法人にとってハードルのある設備投資についても、資金調達面でアドバイスするなど、トータルのサポート体制を構築することで、販路開拓の体制を整備した。



オリジナルソフト「結婚指輪メーカー」オリジナル拡張子と見やすいツールボタン



製造した指輪



設計した指輪を製造する装置



### 相談者様の声

ITシステムに精通した大庭先生に相談することで より具体的なビジネスプランが確定する事ができ それに向けて全力で推進することができた。また補助金でジュエリーの製造設備を導入することができ順調にビジネスが進んでいます。

## 伝説のイタリア人シェフ ジョバンニの想いを繋ぐ

- 400年続くイタリア伝統なマンマの味。フィレンツェの老舗精肉店仕込みの肉の目利きが光るイタリアンの名店。



中島 康代 代表



### 相談内容・抱えていた課題

- コロナ禍により売上激減。2021年3月より売上拡大・事業再構築に向けた事業計画作成、補助金申請に向けた相談を開始。
- ミシュラン2つ星で料理長を勤めた看板シェフの高齢化に伴い今後の店舗運営をどうするか。



### 成果

- ◆ 持続化補助金・事業再構築補助金の採択
- ◆ 2022年1月看板シェフのジョバンニが78歳で他界後、シェフの交代により事業を継続
- ◆ 2023年春頃、ジョバンニレシピ本出版が決定
- ◆ コロナ前より売上拡大を実現
- ◆ 弥富サブチーフCO、馬場COのアドバイスを受けて、取引先との交渉が成立



### 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

- 事業計画の策定支援を実施。計画策定にあたり、補助金申請を意識し過ぎるのではなく、まずはTO DOとしてやるべきことを具体的に書き出してみるように助言した。
- 当店の強みの整理を共に実施。400年続くフィレンツェの本場の家庭料理が評価されていること、100年以上続く現地の精肉店で培った肉の目利き、肉の加工技術が強みであることを確認した。
- 相談開始当時にすでに70代後半だった看板シェフ・ジョバンニをシンボルとして、ブランド化していくように助言した。
- 伴走支援を継続の上、看板シェフ他界後も事業の進め方について助言した。
- 売上拡大以外の課題が発生した際にも当拠点に相談。取引先との交渉方法について弥富サブチーフCO、馬場COより助言。



ジョバンニの意志を引き継ぐ仲間 梅原シェフ(右)、中島代表(中央)、ゆうりアシスタント(左)



美味しさとイタリア哲学がギュッと詰まった追悼レシピ本『心が晴れる、わがままレシピ』



ドン・ジョバンニ名物 ふわふわっらザニア トスカーナ風牛肉ごろごろラグーソース



### 相談者様の声

松本さんの助け無しには初めての補助金申請、事業計画作成はできませんでした。お店の魅力を新たな視点からアドバイスいただいたり、数字から見える計画ってあるんだなど、実感しました。年間の目標、売上を意識した経営ができるようになりました。



## コロナ禍でも音楽活動を通して 希望の火を絶やさない

- 2000年頃よりワークショップを行うTC.Academy、各種コンサートを行うHaruinu Musicというブランドを立ち上げ、この2つをメインに活動している。



加藤 利之 代表



### 相談内容・抱えていた課題

2020年初頭より新型コロナウイルスの影響を大きく受け、イベントの中止などが重なり売上が激減。売上の回復と経営の安定のため、事業計画書の作成と文化庁のARTS for the future!(コロナ禍からの文化芸術活動の再興支援事業)を活用したイベントの企画について相談を開始。



### 成果

- ★ 2021年ARTS for the future!の申請・採択により地方公演を含む5公演を開催
- ★ 2022年ARTS for the future!2の交付決定を受け、イベントを開催
- ★ 事業計画作成を通して、当社の強み、今後の事業戦略の整理を行った。
- ★ 文化庁助成金の活用により地方と東京のミュージシャンを繋ぐイベントの開催で音楽業界の活性化に貢献。

### 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

- ヒアリングを丁寧に実施して、企業の強み、今後の事業戦略、イベントのコンセプトを引き出し、整理、助言を行った。
- 事業計画書の作成、実現、事業の強化に向けたアドバイスを行った。
- コロナ禍における人に勇気を与える事業としての音楽イベント開催の意義、コロナ禍を踏まえたイベント開催運営に対するアドバイスを行った。
- 「意味」を消費する時代において、企業の理念や想いを発信するマーケティング手法について助言した。



広島のパイノトリオによる東京公演フライヤー



2022年11月24日文化庁支援を受けてのライブ開催



広島のパイノトリオとフランスで活動するコントラバス奏者の共演



### 相談者様の声

このコロナ禍で生き残りを模索している時に巡り会えてラッキーでした。話しを聞いていただく内に自社が現時点で出来ること、これから出来そうなことなど親身なアドバイス、色々学ぶ事がありました。正直最初は利用のハードルが高いかなと勝手に想像してましたが、取り越し苦労でした。お世話になりました。今後も引き続きよろしくお願いいたします。

## 【売上拡大】

クレソンで作ったサプリメントの製造・販売

# クリスタル シューズ インザフォレスト

代表 花木 リエル  
東京都西東京市  
Tel.042-497-6110  
<https://crystal-shoes.sakura.ne.jp/>

## 日本初の『クレソンで作ったサプリメント』 アンチエイジングにも期待



花木 リエル 代表

- 開発からプロデュースまで一貫して手掛けた健康食であるクレソンで作ったサプリメント『Jewelry ジュエリー クレソン』を製造・販売



### 相談内容・抱えていた課題

これまで“クレソン”を原材料とするサプリメントがなかったことから、自ら日本全国を探して見つけた生産農家より原料のクレソンを調達できたものの、その後、サプリメントの原材料としての規格基準に合ったものを作るまでの工程の進捗管理が難しく、工程の進捗や資金手当てが大きな課題であった。



### 成果

- ✦ 原材料の受け入れから製造、出荷まで全ての過程において、留意すべき点を押さえることで、製品が「安全」に作られ、「一定の品質」が保たれるための製造工程管理基準を満たした認定工場で製造することができ、利用者の皆さまに「安心」してご愛顧いただける「安全」な製品を提供することができた。
- ✦ 東京都薬務課の指導も得て、保健所での栄養機能食品表示許可もいただいた。



### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当サブチーフCO:山中 令士

- 試作品の製造から始まる製品開発についての工程管理とその資金の手当てに関する相談を受けて、「小規模事業者持続化補助金」の活用についてアドバイスを行った。
- また、その後の原材料の受け入れから製造、出荷まで全ての過程において、製品が「安全」に作られ、「一定の品質」が保たれるようにするための製造工程管理や検査機関での品質検査などの一連の流れでの留意点等についての支援を行って、完成までたどり着いた。
- 引き続き、その後の価格設定や販売方法についてのアドバイスを行っている。



ジュエリークレソン



### 相談者様の声

おかげさまで製品の開発から完成までこぎつけることができました。今後、HPの充実やクラウドファンディングでの商品の周知を通じて、販売の促進を図っていきたいと思います。

肌の調子が良くなったというお客様の声をもっと多く聞くことができるよう頑張っていきます。

## コロナ禍での売上減少に品質重視の 新規事業で立ち向かい、2期連続黒字を達成



高取 良昌 代表

- 1995年バイク専門のペイントショップとして創業
- BMW、ハーレーなど有力メーカーより指定・推奨を受け、「他の人と同じような仕事をしない」をモットーに高い品質を追求している。

### 相談内容・抱えていた課題

- 事業の第2の柱としていた航空機内装品特殊ペイント業務がコロナ禍で受注が0に。
- 2021年7月、地元の外車ディーラーからガラスコーティングの受注を開始、人員の確保と教育が課題に。
- さらにイタリアのオートバイメーカーから傷のある新品パーツを買取り、補修してディーラーに販売する事業を開始、販路開拓が課題に（現在は中止）。

### 成果

- ✦ この2年間で新規事業をやってみて見込みがなければ早期に撤退する、そして別の事業にチャレンジするという臨機応変な対応を経験した。
- ✦ コロナ禍以前の価格競争で債務超過となっていたが、高い品質を強みとして利益重視の姿勢に転換したことによりコロナ禍のなかで2期連続経常黒字を実現した。
- ✦ 現在、新たな事業構想を立てて実行準備を進めており、一層の成長が期待される。

### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:和田 寿郎

- 信金のリモート相談会がきっかけで、リモートでの相談が続き、その後会社にも何度か伺った。
- 経営理念が明確で勉強熱心な社長なので、できるだけ聞き役に徹して、励ましの言葉をかけるように心掛けた。
- コロナ禍に新規事業で立ち向かうことになったことから事業計画の策定を提案し、ご支援した。



最高の塗装クオリティを目指している



ブラックで細部までペイント



車体とホイールをガラスコーティング



### 相談者様の声

コロナ禍で主力事業の売上がなくなり、考えていた新規事業にアドバイスをいただくなど背中を押していただいたことで決断ができました。また、事業計画や経営デザインシートの作成支援により、将来のあるべき姿からバックキャストして事業を進めることの重要性を認識しました。引き続きご支援をお願いします。



## 「営業に自信がない…」から、 コロナ禍で売上高9倍へ

- 取材力の高い、経験豊富なスタッフ多数
- 依頼には、情熱を持って真摯に向き合う社風
- ドキュメンタリー～バラエティー他



### 相談内容・抱えていた課題

以前は、大手TV局とのつながりから、仕事が入ってきていたが、売上受注がだんだんと先細り気味になり、2015年から2020年までの5年間で、売上高が、およそ半減した。

それまで営業には、それほど力をいれていなかったもので、自信がなく、どのように営業を展開していいのか、思案していた。



### 成果

- ★ 昨年は、売上高が前期比で230%、相談前(2020年)に比べると、900%と増加した。
- ★ 従業員も増え、企業理念、社是の共有を通して、絆を大切に「10億円企業」を目指している。

### 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 英輔

- 不況時における営業のポイントについて、
  - 他社が嫌がる仕事を積極的に受ける
  - 数多くの発信アプローチを行う等の基本的な考え方や行動方針についても、まずは、動くことを基本に
    - 1 直感を信じて、すぐに動く!
    - 2 自信がなくても、前に出る!
    - 3 他力を借りる!(知恵を貸してもらおう)
    - 4 従業員の皆様との絆を、一番大事にする!
- 等を、定期ミーティングで繰り返し、都度状況のヒアリングと共に、方法論と一緒に考えながら、改善を繰り返し行いました。
- さらに、売上増加時における資金繰りについても金融機関との付き合い方を中心に定期的アドバイスを行いました。



### 相談者様の声

ミーティングありがとうございました。アドバイス、大変心強く思います!! また資料をお送りいただきありがとうございます。早速、いろいろやる気が出ましたので、午後企画会議をやって、そのあと皆でホラー映画を見ました。(スタッフみんなで映画鑑賞の日もあっていいかもしれないねと話しました) 来月も、またいいご報告できることがあるようにがんばります。

## 販路拡大に際しての法的支援



澤渡 紀子 代表

- 永久磁石の専門商社。
- 磁石製品のOEM事業の他、学校向けに磁石を使った体験型授業を行うなど、社会貢献活動も積極的に行っている。

### 相談内容・抱えていた課題

- 自社製品に対しての引き合いはあったものの、取引先とどのような取り決めをしたらよいのかわからなかった。
- 他社と協力して製品を販売していく際に、それぞれの役割分担、権利関係をどのように整理し、決定していけばよいかわからなかった。
- 販路を拡大していく中での法的留意点(何をどこまでやってよいのか)がわからなかった。

### 成果

- ✦ 契約内容を理解し、今後実際に運用していく中でどのような点に留意したらよいのかを理解することができたため、思い切って取引先と取引内容を話し合うことができた。
- ✦ 抱えていた懸念事項を払拭することができ、安心して取引先と契約を締結することができた。
- ✦ 販路先も広がり、売上が拡大した。

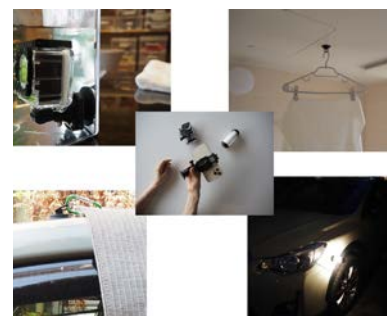


### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:馬場 宏平

- 本契約締結前の交渉の前提として、適切に情報を管理していくため、秘密保持契約書の作成を提案。
- 契約内容の留意事項を説明。その上で、各契約条項について具体例を示しながら説明。相談者がその意味内容を理解した上で、相談者自身が対応できるようにディスカッションを行い、ポイントをアドバイス。
- 将来万が一クレームがあった場合でも、適切に対応できるようにするために、現時点において現実的に対応可能な対策をアドバイス。
- 製品販売に際しての広告上の法的留意点を説明。
- 自社製品の販路開拓先を提案。
- 従業員が働きやすい環境を整えていくための労務管理上の留意点をアドバイス。



### 相談者様の声

契約書は複雑で法律用語も難しく、自社では十分な確認が出来ないためご相談させていただきました。取引の実体に即した契約書となり、また、自社に不利な点は交渉でき修正してもらえました。大きな取引につながり売上也増え、更に契約書のひな形もつくれました。

## DX理学療法 DX介護予防支援システムのプラットフォーム構築支援

- 世界のフィギュアスケーターの足を支えるインソールメーカー。母の足のケガから、高齢者向けインソール販売で転倒予防を行う。



名取 良子代表



### 相談内容・抱えていた課題

- オーダーメイドインソールは、遠隔でも作れるよう、スマホの足3Dスキャンアプリ開発した。
- 介護では対面販売の根強い要望がある為、AI健康歩行診断士®を育成し、足腰膝の悩みを解決できる人材と用具を広める体制作りと戦略が課題だった。



### 成果

- ★ DX理学療法 DX介護予防支援システムのプラットフォームとして、理学療法士・介護士・スポーツトレーナー、さらには医療機関・介護施設・スポーツジム経営者から反響を受け、連携先や提携先を増やすことができた。
- ★ 百貨店や、福祉用具販売、介護専門のBtoBECサイトからの引き合いにより、シニア層に行き届く仕組みが確立できた。



### 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

- これまではエンドユーザー向けのWebサイトのみであったことから、介護施設やリハビリ療養型病院の法人向けのWebサイト構築の必要性を提案した。
- 「A.I.健康歩行診断士」の認知度を高めつつ、DX理学療法 DX介護予防支援システムの整備を図り、AI歩行姿勢分析支援システムSenno Gait®セノゲイトの販売を強化するようアドバイスを行った。
- 協力企業を募るために、名取代表の想いを伝え、共感・協力いただいている専門家からのお墨付き、さらにはすでに連携を図る大手介護企業の協力体制を紹介するなど、専門性、権威性、信頼性を高めるための情報コンテンツづくりのアドバイスを行った。



AI歩行姿勢分析支援システムSenno Gait®



左から、吉野CO、代表 名取良子さん、ゲイリー・ベロンさん、工藤和彦さん



百貨店特設会場にてブース販売する代表名取さん



### 相談者様の声

何故私がこのビジネスに取り組むのか、自分は今までどんな経験を積んで来て、私は何者なのか、非常に鋭い問いがありました。指導を通して、私が足病学やスポーツ指導の職人技の標準化=未病のプラットフォーム化をやりたいという事が明確になり、一気に流れが変わりました。単なるフィギュアスケートのオーダーインソールの販売事業から、AI歩行姿勢分析を共通言語としたプラットフォーム事業にたった一年で飛躍的に成長できました。100億のグローバル企業に成長できるように突き進みます！

## 独自に発明した商品を販売するため、 80歳で創業したシニア起業家の支援

- ファイルの綴じ具に触れずに収納できるファイルホルダー『pupu』の販売。
- 書類管理を容易にし、整理整頓を支援。



小野 實 代表取締役社長

### 相談内容・抱えていた課題

当初は法人設立後の税務周りの作業について、相談のため来所。

話を掘り下げていくと、商品開発は済んだものの営業経験などはなく、友人など除けば販売先の目途はないことが判明。

また、運転資金として見込んでいたビジネスコンテストの賞金も、面接がうまく行かず支給が保留されるなど、不安を多々抱えていた。

### 成果

- ★ ビジネス交流会では、自社の製品に興味を持つ人と接点ができ、知り合い以外で始めて受注を獲得。
- ★ その後も展示会など通じ人脈を広げており、商品への引き合いは着実に増加している。
- ★ ビジネスグランプリの再面談も無事通過し、当面の運転資金確保にも成功した。

### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:上條 紘輝

- まずは税務周りの届出など、基本事項について説明。作業を済ませた上で、販路開拓の課題に着手。
- 商工会議所への入会を勧め、参加できそうな商談会やビジネス交流会を一緒に検索。また、当社の商品について、「誰がどのようなシーンで利用しそうか」といった観点で整理し、具体的な営業手法やアプローチ先について議論を深めた。
- 宣伝については、東京都よろず支援拠点のFacebookに事業者情報を掲載し、商工会議所主催の展示会でもよろず支援拠点応援企業としPRを実施。
- ビジネスコンテストの賞金支給に係る再面接の前には、事業計画書の内容についてディスカッションを行い、想定問答など模擬面接も実施。



展示会



相談風景



商品



### 相談者様の声

税務や会計、拡販施策など個別の論点についての的確なアドバイスを頂けており、いつも大変助かっております。

また、経営の方向性、仕事の優先順位のつけ方など、誰に相談すべきかわからない内容についても真摯に対応して頂いており、よろずのコーディネーターは心強い存在です。

創業初期におけるデザインの価格設定、  
価格交渉支援

柳澤 駿 代表、鳥山 翔太 代表

- デザイナーで個人事業主である柳澤代表、鳥山代表からなるデザインユニット。それぞれが個人事業主として同じ屋号を用い共同してデザイン制作を手がけている。



## 相談内容・抱えていた課題

■ 数々のデザインコンペで優秀な成績を収めてきた柳澤代表と鳥山代表は、全国のコンビニで販売される電子タバコのパッケージデザインを受注し、その価格交渉で悩んでいた。

■ 柳澤代表と鳥山代表にとっては初の大型受注であり、その価格交渉で何を基盤として交渉を行っていけばいいのか、顧客に提示する価格の根拠はどうすればいいのかで悩んでいた。



## 成果

- ✦ 作品を制作する際の標準単価を決めたことで、デザインに係る金額を自信をもってお客様に提案することが出来るようになった。
- ✦ 最終的には、デザインカンパニーCUMOが提示した価格がお客様に受け入れられ価格交渉が成功したことが一番大きな成果となった。
- ✦ この案件以降のデザイン案件についても、同様の考えで価格交渉を行うことが出来るようになったことも大きな成果と言える。

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

- まずは柳澤氏と鳥山氏の仕事の価値を見える化することから提案した。
- 具体的には目標となる年収を設定し、そこから一日の仕事量にかかる平均単価を設定、さらに時間単位での標準仕事単価を設定するようにアドバイスをを行った。
- 標準単価が決まったあとは、それに加算するデザイン料や様々な付加価値額を設定し、最終的にお客様に提案する価格を決めることで、価格交渉に臨む際の理論武装が出来るようにアドバイスをを行った。
- また、作品の著作権についてもお客様側に属するのか、デザインカンパニーCUMOに属するのかを交渉材料とし、お客様側に属するのであればその対価を価格に転嫁するようにアドバイスした。



お香立て



コンビニで販売されている電子タバコのデザイン



電子タバコ



## 相談者様の声

創業初期から仕事に関する相談に乗っていただき、特にデザインの価格設定は調べても事務所毎や提案内容ケースバイケースで、クライアントへの金額提示はとても悩んでいました。

金崎さんに金額提示の判断基準を示していただいたからは案件毎に自分たちで設定した金額をクライアントさんに納得して受け入れてもらえるようになりました。



## 経理の見える化から株式譲渡による 経営安定化まで5年間かけ伴走支援



今井 佳代子 代表

- 主に製菓製パン会社向けに、風味を高めるフレーバーを調合して供給している。主力の香料事業の他、食品原料や食品添加物の卸売りも行う。



### 相談内容・抱えていた課題

- 高齢の父に請われて3代目社長になったものの、一部の大口顧客の不振により売上高が約2割減少、営業赤字転落の危機が訪れた。
- 赤字決算の回避には2人の叔父の高額報酬減額が不可避であったが、役員で大株主の叔父たちは既得権益に固執し協力を拒んだ。
- 筆頭株主の叔父に対抗できる株式数を持たないで承継した事を後悔したが後の祭りだった。



### 成果

- ◆ こうした改革により、翌期以降は黒字決算基調を取り戻した。また、叔父の株式の一部譲渡を受け筆頭株主に、両親と3人で67%の株式を取り戻し会社を掌握した。
- ◆ 次に、経営者保証ガイドラインに基づき金融機関と折衝し、連帯保証の一部解除にも成功。
- ◆ その後、一般消費者向けの新商品開発とネットショップ構築による経営革新に続き、調味料市場への本格参入準備など、新分野への挑戦を進めている。



### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:戸田 正弘

- COは、取締役会を開いて、直近の決算報告と次期経営計画発表、財務三表の要点を説明し、来期黒字決算するために報酬減額に同意してもらう事、また、部門毎の貢献利益を算出し、現在の報酬が貢献度に比して高すぎる事を納得させる事を提案した。
- 相談者の数字に基づき粘り強い説得で叔父2人は報酬の減額に同意した。
- 次に、COは、①月次決算を励行すべく会計事務所を変える事、②月次・年次資金繰り表の作成に習熟する事、③材料仕入れをなるべく小ロット・短サイクルにする事、を相談者に提案し、次々に実践してもらった。
- 資金繰りに自信が付いた相談者は父任せだった会社の経理を掌握できるようになった。



開発したオリジナル商品の  
アルコール除菌スプレー



人の嗅覚に頼る調香作業



さまざまな食品の風味を陰で支える香料



### 相談者様の声

会社の危機、説得の難しい叔父など、当初は八方ふさがりで途方に迷いましたが、会社法や民法、会計、金融、経営計画など経営を実践的に学ぶことができ経営者として自信が付きました。5年間に渡り辛抱強く伴走してくださったCOには本当に感謝しています。

## A社

債務超過企業の代表者の急逝に伴う  
従業員承継

- 業歴30年以上
- 役員は、代表取締役a氏とその夫のb氏の2名。実質的にはa氏が1人で経営していた。
- a氏が当拠点で相談しながら、SNSを活用した売上向上策に取り組んでいた。



## 相談内容・抱えていた課題

- 当拠点に相談に来ていたa氏が急逝し、従業員c氏が困って相談に来られた。
- c氏が調べたところ、直近2期分の税務申告が未了であり、A社の正確な資産・負債の状況が不明であった。
- もっとも債務超過であることは間違いがなく、資金繰りも厳しい状況にあったが、従業員c氏としては、事業自体には一定のニーズがあり、可能であれば従業員2名で経営を引き継ぎたいという希望を持っていた。
- b氏は高齢であり、自身で経営を引き継ぐことはできず、妻のa氏が保有していたA社株式(100%)と金融機関の連帯保証債務(経営者保証)について相続すべきかが課題となっていた。



## 成果

- ★ 毎月相談日を設定し、資金繰り表を確認しながら、その時点までに取り組んだ内容、課題等を確認し、次回相談日までに取り組むべき対策についてのアドバイスを繰り返すことにより、2年経過し、ようやく、資金繰りの見通しがつようになった。
- ★ b氏が東京弁護士会中小企業法律支援センターを通じて紹介を受けた弁護士に限定承認の手続を依頼した。c氏らは第二会社方式を選択せず、限定承認の手続の中で、b氏からA社株式を買い受け、c氏が代表取締役に就任した。
- ★ もっとも、いまだ資金繰りが安定しているわけではないため、引き続き、当拠点の他のCOにも相談しながら、売上向上策に取り組んでいる。

よろず支援拠点で助言した  
内容・支援のポイント

担当CO: 関 義之

- まずは現状を把握する必要があることを説明し、特に、借入金等の負債の状況を調べてもらった。
- 資金繰り表を作成してもらい、当面の事業継続に支障がないようにアドバイスした。
- 借入金等の負債の状況が判明した後は、資金繰り表を見ながら、月の返済余力を確認しつつ、債権者との分割交渉方針をアドバイスした。
- c氏らが事業承継をする上で、金融機関の同意を得て行う第二会社方式(c氏らが別会社を立ち上げて、同社に事業譲渡を行うなどして、譲渡会社を清算する方法)もあることをアドバイスした。
- b氏については、相続放棄ではなく、限定承認(相続によって得た財産の限度においてのみ被相続人の債務及び遺贈を弁済すべきことを留保して相続を承認する方法)を選択し、その手続の中でc氏らが株式を買い取る方法もあることを説明した。



## 相談者様の声

経営も経理も何もわからず不安でしたが、日々の資金繰り表にて資金繰りを確認しながら、売上げ、仕入れを考えていくようにご指導頂きました。2年経ちましたが、なんとか事業を続けることが出来ております。今後も引き続きご指導のほど、よろしくお願ひ致します。

## コロナ禍で売上拡大困難な状況における利益創出支援。

- 商業目的の書籍の編集制作。
- 主に出版社で企画された書籍等の編集。
- 主要分野は、一般実用書、語学、介護福祉、資格試験、等。



山口 誠 代表



### 相談内容・抱えていた課題

- コロナ禍が当初の想定より長期化。市場が停滞感を継続する中、社内外においても沈滞ムードとなり、予定通りの受注の実現が不透明になった。
- そのような中で最大限利益を創出することが課題であった。
- 会社業績のリアルタイムでの把握により受注確率を向上させ、コストをセーブすることが課題であった。



### 成果

- ◆ よろず支援拠点の提案を受け、経営者自らが、目標粗利益到達の計画と進捗管理を行う「目標管理行動計画表」(写真参照)を作成。全体の粗利益が、目標固定費を月次で超えるべくグラフ化されている。
- ◆ さらに個々の案件の粗利益について、詳細に目標値と実績を対比し実用化している。このリアルタイムでの業績把握により、週次で改善する方策を自ら検討。
- ◆ その結果、コロナ禍の2020年、2021年度と黒字の実現に成功し、2022年度も黒字の見込みである。

### よろず支援拠点で助言した内容・支援のポイント

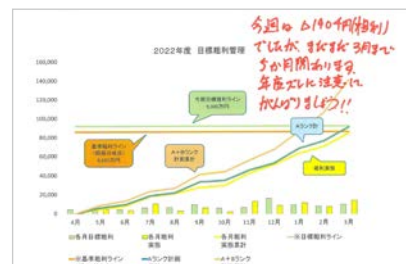


担当CO:高坂 竜太

- 経営者は、日頃から経営管理に前向きな姿勢であり、顧問税理士からの月次資料についても丹念に分析するなど、経営・業務改善に前向きに取り組む高い基礎力があった。
- コロナ禍が長期化し、売上拡大が見込みにくく、利益を確保できるかが課題であった。よろず支援拠点は、当社の業務内容、財務特性、収益構造などをヒアリングし、当社課題への対応策として、粗利益の最大確保を方針として提案した。
- 具体策としては、間接費である共通固定費の回収を目標として、受注案件で創出される粗利益を最大化するよう統制することを助言した。個々の案件単位で、粗利益の額や率を確認しながら実績数値を把握し、改善をリアルタイムで推進・管理するようになった。



当社で取り扱っている書籍



目標粗利益管理表



### 相談者様の声

中期経営ビジョンの策定や、新規事業開発の取り組み方、営業力の強化、管理職を含めた人材育成など、毎月、毎週、毎日と悩みや迷いが尽きない中で、高坂先生との面談は、各課題解決のペース配分にもなっているように思い、とても助かっています。これからもよろしくお願ひします。

## 新商品販売にあたっての契約書・ 利用規約等に関する法的支援



森井 直哉 代表

- 音声認識AIの開発に必要な学習用データセットを販売
- 文字起こし業界で10年以上活躍した経験を生かし、高品質化を実現



### 相談内容・抱えていた課題

AI学習用データセットに使用する音源について、適切に権利処理をしておきたいが、どのような方法で行うべきか自信がない。

商品の購入者に遵守してもらいたい事項があるが、どのような形式・内容であれば法的に有効となり、かつ購入者に受け入れられやすいものとなるのかが分からない。



### 成果

AI学習用データセットに使用する音源につき、契約書や同意書等を整備することで、発話者をはじめ関係者との間で適切に権利処理を行うことができた。

購入者からは利用規約のスタイルで簡便に承諾を取り付けられるようにしつつ、遵守してもらうべき事項をバランスよく規定することができた。



### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント

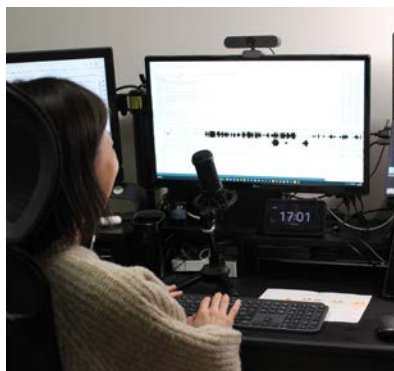


担当COO:小松 恒之

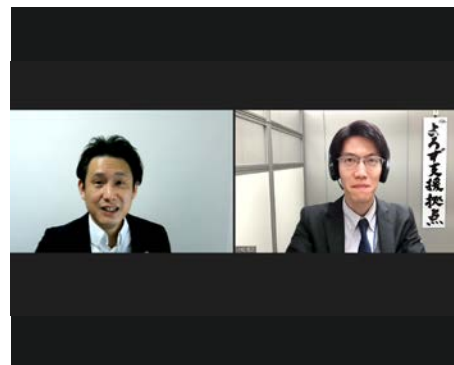
- 商品となるデータが出来上がる過程を丁寧にヒアリングし、関連する法令の内容を踏まえて、誰からどのような権利について譲渡・許諾等を受けるべきかの整理を支援した。
- 上記の整理に沿って、権利処理を適切に行うための書面(体裁)や文面をアドバイスした。
- 商品の特性をしっかりと確認し、相談者にとって購入者に何を遵守してもらうことが重要なのかを洗い出した。
- 購入者が何を目的に商品を購入するのかなど業界の情報や常識をヒアリングしながら、購入者に遵守してもらいやすい文面をアドバイスした。



WEBサイト



商品となるデータの制作風景



相談風景



### 相談者様の声

弊社のデータ販売事業にとって、生命線となるのがデータの権利処理の問題でした。声紋や個人情報などを正しく取り扱うことが求められ、そこをゼロからご支援いただいたこと感謝の念に堪えません。これからも東京都よろず支援拠点を拠り所とさせていただきます。

## 経営者の覚悟ある「経営改善計画」で、 初年度から3期連続で経常黒字達成

- 全国規模で展開していた日本を代表し且つ業界の草分けとして、最古参のブランド信用力を持つ老舗塾である。
- 最盛期の売上30億円超



### 相談内容・抱えていた課題

■ 経営状況が悪化した相談者がメイン行に支援要請したが、担保物件の売却を実行され、メイン行が入れ替わり、リスケ期限まであと1か月という段階で、よろずへ緊急支援を求めてきた。

■ 「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中で、「経営者の覚悟・魂」が入った「経営改善計画書」が出来上がった。



### 成果

- ◆ 計画初年度から、営業利益、経常利益共に、黒字化を達成し、その後、2期、3期と「3期連続の経常黒字」を重ねた。
- ◆ 元金返済(計画)についても、4期目については、一時金の内入れを行った上で、7期目の計画を3期分繰り上げて、前倒しすることとし、当初の計画を上回るペースで返済を進めることができた。



### よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO: 高英輔

- COの助言は、相談者の盲点を突くものが多数あり、経営者の意識が追いつかずアドバイス通りに実行できないこともあるため、細かいコミュニケーション・フォローアップを心掛けた。
- 経営者の個性、強みを活かすことを優先し、よろずの方で弱点のモニタリングをしながら、知見・方法論だけでなくこころのフォローアップにも努めた。
- 融資に頼らず、事業利益で資金をつくり、財務基盤の確立をするよう指導しつつ、経営の大義、支援者への恩、感謝を忘れないように、相談者を鼓舞し続けた。



### 相談者様の声

計画初年度、「よろずの支援なくして、年(=令和1年)を越すことはできなかった、と思う。」との一言が、年末の挨拶時に、相談者の口からこぼれた。

また現在は、「人生の最後の力を振り絞って、新しい組織の先頭としてではなく、その礎となって死んでいきたい、心からそう願っている」との心境にある



## 経営者自らが行う 株式会社通常清算のサポート

- 社長1人のみの会社で、既に業務は閉鎖していた。金融機関からの借入金はなく、代表者借入金と若干の営業上の債務が残っているのみ。



### 相談内容・抱えていた課題

- シンプルな財政状態の会社なので、社長は清算の手続きを自ら行いたいと考えている。
- しかしながら、登記や税務申告をどのように進めればよいか分からない。
- 代表者借入金が残っている点についても、処理の方法がわからず困っている。



### 成果

- ◆ 社長自らが会社の解散・清算申告と解散・清算終了の登記を行って、特段の問題もなく円滑に会社を清算することができた。



### 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

- 社長の希望に沿えるよう、社長自らが清算手続を行うことができるかを検討し、可能である旨を助言した。
- まず、株主は社長のみで従業員もおらず、営業上の債務を完済することで通常清算が可能であることを説明。代表者借入金については、会社が適切な時期に適法な債務免除を受けつつ、青色欠損金及び特例的な欠損金の損金算入規定を適用することで、課税上の問題が生じないことを説明した。
- 実際に解散・清算申告書を作成する際は、社長自らが所轄税務署等に事前予約をして申告書作成相談をすることを勧めるとともに、その際の前提知識となる情報を社長へ伝えることで、申告書作成相談が円滑に進むよう配慮した。
- また、解散から清算終了に至るまでの登記手続等についても、その流れを説明しつつ、司法書士会等の登記に係る公的な相談場所も紹介しながら、最終的な清算終了登記に至るまでをサポートした。



### 相談者様の声

東京都よろず支援拠点のコーディネーターである星田様のお力添えのおかげで、会社の清算を自らの手で無事に終えることができました。最後まで寄り添っていただき、心より感謝申し上げます。

# 経験豊富な

# 22名のコーディネーター

無料 ビジネスに役立つ情報配信 //  
メルマガ会員募集中  
f SNSでも情報発信中!



## 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 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** いやどみ なおし

中小企業診断士・認定医療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。

## 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。



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副本部長や、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。

## 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。



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。



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。



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。



### 売上・利益を上げる「事業再生」の伴走支援

**高 英輔** たか えいすけ

米国公認会計士・宅地建物取引士

- ①事業再生 ②資金調達
- ③1年で黒字化

営業、人事、経理、監査、内部統制等の現場に入り込み、創業、上場にも、深く現場で関わってきた経験を持つ。赤字企業は、1年での黒字化が基本。リスク中のリファイナンスも可能。「経営者、全従業員の幸せ実現」を理念としている。



### アナログとデジタルの両面で 販路開拓をサポート

**鵜飼 雄太** うかい ゆうた

中小企業診断士・MOT

- ①売上拡大 ②IT化 ③WEB活用

大手電機メーカ出身。これまで二度の“ゼロから起業”を経験。マーケティング戦略の立案から、デジタル(Web、SNS等)・アナログ(対面、電話等)問わず最適な手段により、様々なアドバイスを実施する。



### 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。



### ビジネスを意識した 分かりやすく丁寧な法的支援

**小松 恒之** こまつ つねゆき

弁護士・中小企業診断士

- ①M&A ②事業承継 ③不動産関連
- ④企業法務・契約書全般

企業の規模・業種の垣根を越えて法務支援・契約実務・紛争解決等の実績がある。相談者の想いや悩みをしっかりと聞き、丁寧な説明とともに道筋を示しながら行う支援を得意とする。



### 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。



### 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。



### 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。



### 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。



### 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

- 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。



### 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。事業者寄り添う伴走型の支援をモットーとしている。



### 事業者様と供に売上と利益のアップを実現

**水口 健** みずぐち けん

中小企業診断士・行政書士・1級販売士・  
第1種衛生管理者

- ①売上拡大 ②創業支援
- ③事業計画書、補助金申請書作成支援

大手百貨店外商部出身。飲食業、流通業向けに外商経験を活かした、すぐに出来る接客手法・販売スキルの伝授による売上アップ支援を行っている。



### 中小企業の「強み」を磨き上げ、 「想い」を具現化する!

**浅沼 聡** あさぬま あきら

中小企業診断士・CFP®

- ①創業支援 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

創業時の資金調達や売上・経費の経営計画の策定、経営施策の実行を支援。地域金融機関による事業承継促進事業の専門家としても従事。コミュニケーションを大切に「転ばぬ先のFP・診断士」として経営者を応援する。



## 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来年度で10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23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。その過程で、多くの事業者、支援機関、金融機関の方々からも、『困ったら…新しいビジネスを検討する際はよろず支援拠点…』とのお声を頂くほどまでに認知度も高まって参りました。これは偏に当拠点をご利用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。本当に有難うございます。

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。近年ではその支援の場は島嶼部にまで拡大しています。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対面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、新型コロナウイルスへの関心も低下しつつあるものの、多くの方々の事業へ様々なダメージを与え続けています。2023年は多くの事業者の方々がご利用されたゼロゼロ融資の返済がスタートする時期でもあります。従来にも増してシビアな状況を克服出来るような知恵が私共に求められていると認識しております。

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？」についてこの3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研究してきました。

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。9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、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)  
① 9:30～10:30 ② 11:00～12:00 ③ 13:00～14:00 ④ 14:30～15:30 ⑤ 16:00～17:00  
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。
- 支援の特徴** 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？

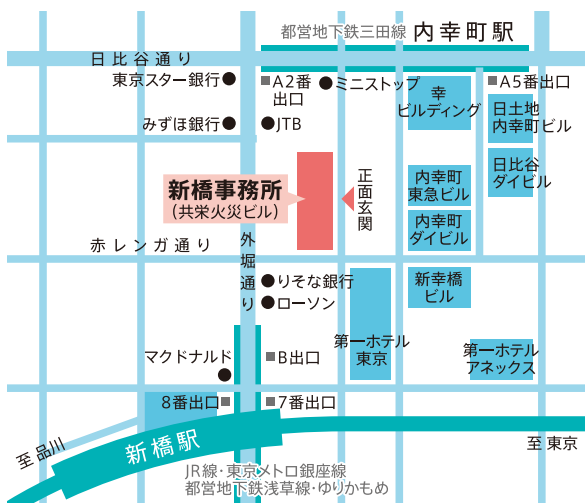
相談できる内容が分からない場合もお気軽にお電話してみてください。

- ✕ 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

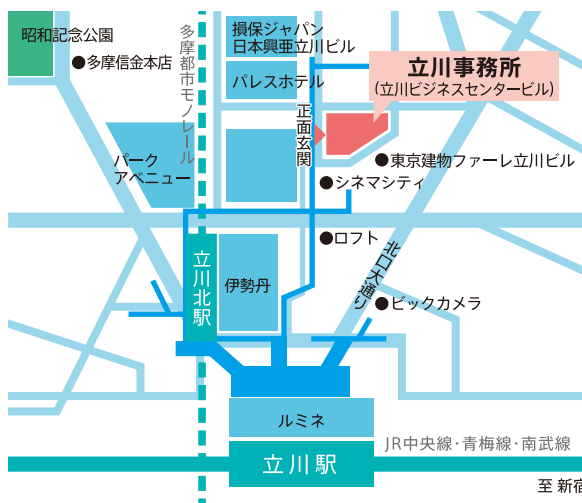
〒105-0004  
東京都港区新橋1-18-6 共栄火災ビル1階



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9:00～12:00 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>

