



東京都 よろず支援拠点

コーディネーター 支援事例集



実施機関 一般社団法人東京都信用金庫協会
2024年 3月 発行

チーフ・サブチーフ 3名

| | | |
|--------------------|-------|---|
| ■チーフコーディネーター | 金網 潤 | 2 |
| ■サブチーフコーディネーター（新橋） | 弥富 尚志 | 3 |
| ■サブチーフコーディネーター（立川） | 山中 令士 | 4 |

新橋 16名

| | | |
|--------------|--------|----|
| ■コーディネーター | 戸田 正弘 | 5 |
| | 金子 敦彦 | 6 |
| | 大庭 聖司 | 7 |
| | 高 英輔 | 8 |
| | 吉野 太佳子 | 9 |
| | 松本 典子 | 10 |
| | 和田 寿郎 | 11 |
| | 水口 健 | 12 |
| | 鵜飼 雄太 | 13 |
| | 土田 哲 | 14 |
| 熱田 有美 | 15 | |
| ■弁護士コーディネーター | 関 義之 | 16 |
| | 馬場 宏平 | 17 |
| | 小松 恒之 | 18 |
| ■税理士コーディネーター | 星田 直太 | 19 |
| | 上條 紘輝 | 20 |

立川 3名

| | | |
|-----------|-------|----|
| ■コーディネーター | 高坂 竜太 | 21 |
| | 浅沼 聡 | 22 |
| | 戸田 雅裕 | 23 |

伴走支援 1名

| | | |
|-------------------|-------|----|
| ■伴走支援事業専任コーディネーター | 佐藤 裕二 | 24 |
|-------------------|-------|----|

チーフコーディネーター

かねつな じゅん
金 網 潤中小企業診断士
消費生活アドバイザー

詳しくはこちら



テーマ相談

- 売上UPにつながるお金の掛からないPRの進め方
- 酒類製造業者のためのブランディング戦略
- Only Oneに繋がる起業のコツ

得意分野

新商品・新サービス
補助金・助成金活用
集客、販路開拓

- 施策活用
- 創業に関する相談全般
- 事業計画ブラッシュアップ
- 廃業・会社買収・売却

支援事例

酒の新商品展開

事業者の課題

- ①事業展開のための資金調達
- ②ビジネスモデルの構築と確立
- ③ EC 展開と海外展開

支援内容

- ①モール出店のための創業助成金採択支援
- ②海外展示会展開のための支援施策採択支援とフォローアップ
- ③量産体制確立のための補助金採択支援とフォローアップ

成果

- 国内 EC モールに出店ができ、新商品の売れる基盤が出来た
- 補助金採択により、海外展示会へ出展が出来て、海外展開の端緒になった
- 補助金採択により、量産施設の整備が可能となり、その後の事業展開が安定的に進められるようになった

調理器具の新事業展開

事業者の課題

- ①新事業展開のための体制づくり
- ②収益力強化のためのブランディング展開
- ③新商品開発のための施策活用

支援内容

- ①既存事業の強みと事業機会についてのアイデアブラッシュアップ&スケッチサポート
- ②お金を掛けずに出来る PR 施策徹底活用
- ③新事業展開に資する外部専門家、支援施策活用

成果

- 自社の事業沿革をじっくり振り返りながら、中長期の企業戦略について掘り下げ、取り組み課題の明確化と絞り込みが出来た
- 国・東京都・区の支援施策を研究し、自社のステータスを上げるPR支援施策の徹底活用により、新規取引先が増え、取引先が倍増した
- 新事業展開に精通する専門家の知見も取り入れながら、国・東京都の関連施策を活用し、ギフトショー等へ出展を行ったことで、新商品導入が進んだ

新 橋

サブチーフコーディネーター

いやどみ なおし
弥富 尚志中小企業診断士
認定医業経営コンサルタント

詳しくはこちら



テーマ相談

- 明日から活用できる価格交渉の基本
- 創業はなぜ失敗するのか

得意分野

新商品・新サービス
創業全般
事業計画ブラッシュアップ

- 施策活用
- 集客、販路開拓
- 後継者選び
- 廃業・会社買収・売却
- 補助金・助成金活用
- 資金繰り改善
- ITによる生産性向上・業務効率化

支援事例

価格交渉&事業承継

事業者の課題

- ①製造業として長年、価格据え置きされており利益率の改善が図られていない
- ②実父である社長が高齢且つ病気がちで社長業に専念できない状況
- ③後継者候補の副社長（息子）は営業経験が乏しく顧客との交渉は社長任せだった事もあり営業対応に自信がなかった

支援内容

- ①主要売上先5社を選定する作業と取引状況の現状分析から始める
- ②価格交渉の手法について各取引先ごとの状況に合わせて対応方法を説明する
- ③営業・交渉方法について税理士事務所のサポートも受けながら助言する

成果

- 主要5社との価格交渉に成功
- これを機に事業承継を行い後継者候補だった副社長が社長に就任した
- 後継者の副社長の熱意と誠意が顧客に届き受注も増加し増収増益となる

完璧すぎる起業を実現

事業者の課題

- ①自身が納得できる創業計画書を創りたい希望が強かった
- ②融資が初めてなため不安が大きかった
- ③勤め先を円満退社できるか不安があった

支援内容

- ①何度も計画のブラッシュアップを重ね本人が納得できる計画書に仕上げる
- ②複数の金融機関と連携を図り、相談者が納得できる資金繰り計画を何度も見直した
- ③弁護士のコーディネーターとも連携しながら退職時における各種リスク分析を重ねた

成果

- 医業系コンサルタントとして計画値以上の受注を獲得
- 必要な融資額を獲得することが出来た
- 無事に円満退社が出来たことで円滑な営業活動を始めることが出来た

立川

サブチーフコーディネーター

やまなか れいじ

山中 令士

中小企業診断士
特定行政書士

詳しくはこちら



テーマ相談

- 公的支援機関を活用する海外展開の進め方
- 創業・創業後の事業運営あれこれ

得意分野

創業全般
事業計画ブラッシュアップ
資金繰り改善

- 企業再生
- 補助金・助成金活用
- 施策活用
- 廃業・会社買収・売却
- 後継者選び
- 集客、販路開拓

支援事例

家具の海外展開支援

事業者の課題

- ①初めての本格的な海外展開
- ②現地での販売拠点づくり
- ③後継者の育成

支援内容

- ①中小機構、JETROの「海外展開ハンズオン支援」を活用した現地調査
- ②現地の事業者とのオンライン面談に同席での支援
- ③経営者と後継者による海外展開に向けた市場調査を支援

成果

- 「海外展開ハンズオン支援」を活用し、進出対象国での現地調査を実施し、対象国を絞り込めた
- 海外展開での事業計画の策定に向けた取り組みを行った
- 後継者による本格的な海外事業展開の計画策定や現地調査での主体的な参画により大きく成長した

介護タクシー事業の効率化

事業者の課題

- ①介護タクシーの配車作業が煩雑
- ②業務作業のシステム化が進んでいない
- ③業務運営を社長一人に依存する体質

支援内容

- ①大型モニターやGPSを使い、車の位置を瞬時に把握できるシステムの導入を支援し、配車作業の効率化を推進
- ②機械化、システム化により経営の合理化を図る
- ③社長自ら全体を巻き込んだ全体運営の実践を支援

成果

- システム導入後、画面上にて車の現在地を誰もが瞬時に把握できるようになり、配車手配の時間短縮、効率化を実現
- 社員全員がモニター画面を意識し、サービス向上に向けた組織的な対応となった
- 顧客満足度が向上し、利用客が増えることで売上増につながった

新 橋

コーディネーター

と だ まさひろ
戸 田 正 弘

中小企業診断士
事業承継士



詳しくはこちら



テーマ相談

- はじめての経営革新計画
- CCC (キャッシュ化速度) にご用心
- はじめての小規模事業者持続化補助金
- はじめてのものづくり補助金
- 事業承継 はじめの一歩

得意分野

事業計画ブラッシュアップ
補助金・助成金活用
後継者選び

- 創業に関する相談全般
- 集客、販路開拓
- 新商品・新サービス
- 資金繰り改善
- 企業再生
- 廃業、会社買収・売却
- 施策活用

支援事例

3代目の事業承継補完

事業者の課題

- ① 過半数の議決権の獲得
- ② 収益性改善
- ③ 新製品開発

支援内容

- ① 同族内の情報共有と意思疎通を伴走支援
- ② 月次決算導入と資金繰り表作成を支援
- ③ 経営革新計画策定支援

成果

- 過半数の議決権を獲得しガバナンス掌握前向きに経営に集中できるようになった
- 黒字決算基調を取り戻した
また、資金繰りの不安から解放され、経営戦略を考える余裕ができた
- 策定した経営革新計画が東京都に承認され、自信を持って新製品開発に取り組むことができた

3代目の経営革新を支援

事業者の課題

- ① 新規事業の万年筆事業の育成
- ② 生産設備の老朽化
- ③ 海外輸出の強化

支援内容

- ① 生産工程のボトルネックを解決するための長期伴走支援
- ② 補助金・助成金の活用で多額の設備投資を支援
- ③ 補助金活用で英語版のECサイト構築を支援

成果

- 新規事業が既存事業と匹敵する収益源として成長軌道に乗った
- 最新の生産設備を導入し、生産能力を高め、生産性が向上してきた
- ECサイトが重要な販売チャネルとして成長輸出額が増加中である

新 橋

コーディネーター

かねこ あつひこ
金子 敦彦

中小企業診断士



詳しくはこちら



テーマ相談

- お客様に選ばれる店舗づくり
- 地域一番店を目指す飲食経営
- ビジネスモデルを考える

得意分野

創業に関する相談全般
新商品・新サービス
事業計画ブラッシュアップ

- 集客、販路開拓
- 補助金・助成金活用
- 施策活用

支援事例

体制構築・事業拡大支援

事業者の課題

- ①売上拡大、新規継続取引の受注確立
- ②組織体制づくり
- ③事業計画・資金繰り

支援内容

- ①受託業務の想定工数算出のための仕組みづくりを支援し、新規取引先に対する価格設定のための助言を行った
- ②海外に在住しながら日本での組織運営を行うため、オンラインとリアルを融合した基盤づくりを支援
- ③中期の経営目標の設定、事業計画策定、資金繰り計画の策定を支援

成果

- 工数を踏まえて受注単価を上げ、新規取引先からの継続受注を獲得
- 「経営者が海外にしながら組織運営を行う体制の構築」という目標を達成
- 中期の目標設定、事業計画の作成、資金繰り計画を策定、事業の拡大に伴い、個人事業から法人へ移行

販路拡大・新事業展開

事業者の課題

- ①売上拡大、新規取引先獲得
- ②販路開拓の実行
- ③新規事業の確立

支援内容

- ①ターゲットの絞り込み、販売促進計画の策定を支援し、発見から受注に至るまでの流れの構築を支援
- ②販路開拓のための、HP 及び EC サイト改善、チラシ作成、展示会出展等を支援
- ③新規事業のビジネスモデルづくり、他者と連携した体制構築、業務委託のルール設定等を支援

成果

- ターゲットが具体化し、目的を持って販路開拓活動を行う基盤づくりができた
- チラシや HP を作成し、販路開拓活動を行い売上が拡大した。展示会の出展により新規取引先を獲得し、売上が拡大した
- 新規事業のビジネスモデルを構築し、安定した売上確保につながった

新 橋

コーディネーター

お お ば せ い じ
大 庭 聖 司

中小企業診断士



詳しくはこちら



テーマ相談

- 顧客のリピート率を上昇するマーケティング戦略策定
- 職場のDX化の方向性を一緒に考える
- 経営資源から新規事業進出分野を考える

得意分野

新商品・新サービス
Web マーケティング
ITによる生産性向上・業務効率化

- 創業に関する相談全般
- 集客、販路開拓
- 事業計画ブラッシュアップ
- 補助金・助成金活用
- 施策活用

支援事例

売れる商品の開発

事業者の課題

- ①インパクトある新製品の開発
- ②販路の選定
- ③上記に伴う資金の確保

支援内容

- ①手に取りやすいアパレル製品への進出×高性能の製品分野への進出
- ② BtoB への進出とクラブチームへのスポンサーによる認知度の拡大
- ③金融機関向け事業計画書の作成の支援

成果

- 利用しやすい商品を開発したことにより、ターゲット層が高齢者のみであったところからスポーツ好きな人、体を動かす企業などへ広がった
- 認知度が大幅に向上し、企業や個人からの直接受注が拡大した
- 製品開発や在庫投資のための資金の確保に成功した

攻めと守りのIT開発体制の構築

事業者の課題

- ①長時間労働からの脱却
- ②開業間もない中での体制の整備
- ③新分野の技術目標の設定

支援内容

- ①弁護士と連携した、エンドレスな開発とならないような契約体制の整備や交渉術の指導
- ②見積もり方法の定義と運営の徹底、外注先への依頼ルールの徹底
- ③ Web の広報機能を強化するための技術分野の絞り込みと採用戦略の助言

成果

- 短期間で売上が3倍以上に増加する中でも、運転資金が枯渇せず、かつ超繁忙状態とならない体制を整備できた
- 顧客からのサービスの依頼に合わせて、適切な見積もりで受注を確保できた
- 外部パートナーと連携しながら開発を進める体制が整った

新 橋

コーディネーター

たか えい すけ
高 英 輔米国公認会計士
宅地建物取引士

詳しくはこちら



テーマ相談

- 金融機関と上手につき合うポイント
- 失敗しない経営のキホンⅠ～財務編
- 失敗しない経営のキホンⅡ～事業編
- 失敗しない経営のキホンⅢ～創業編

得意分野

創業に関する相談全般
事業計画ブラッシュアップ
補助金・助成金活用

- 集客、販路開拓
- 資金繰り改善
- 施策活用
- 企業再生

支援事例

コロナ禍で売上高9倍

事業者の課題

- ① コロナ前の5年間で売上が半減
- ② 営業に自信がなく、今後の事業展開に悩みを抱えている

支援内容

- ① 不況時における営業ポイントの助言
- ② アプローチの基本的な「考え方」「行動方針」について、定期的にミーティングを行い、共に方法論を考えながら、繰り返し改善を行った

成果

- 売上高が前期比で230%、相談前に比べると、900%増加した
- 金融機関との付き合い方について学んだことで、資金調達ができた
- 従業員が増え、企業理念、社是の共有を通して、絆を大切に「10億円企業」を目指せるようになった

計画初年度から3期黒字

事業者の課題

- ① 経営状況の悪化
- ② 融資返済期日の到来
- ③ 経営改善計画の策定

支援内容

- ① ヒアリングを繰り返し、相談者の個性・強みを活かす営業を提案し、実行に係るフォロー、心のケアも行った
- ② 事業利益で資金をつくり、財務基盤の確立を目指せるよう支援
- ③ 相談者とのヒアリングを重ね、実行可能な計画を作成支援

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、その後も「3期連続の経常黒字」を実現
- 元金返済についても、計画を前倒しでき、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

新 橋

コーディネーター

よしの たかこ
吉野 太佳子中小企業診断士
上級ウェブ解析士

詳しくはこちら



テーマ相談

- 事業内容に合ったデジタルマーケティングの方向性
- デジタルの仕組みを活かした Web ブランディング
- デジタルマーケティング内製化

得意分野

Web マーケティング
事業計画ブラッシュアップ
新商品・新サービス

- 創業に関する相談全般
- 補助金・助成金活用
- 集客、販路開拓
- 施策活用
- ITによる生産性向上・業務効率化

支援事例

紳士服小売業の創業支援

事業者の課題

- ①新規顧客の獲得
- ②ウェブサイトから来店へ、集客強化
- ③オンライン広告の効率化と最適化

支援内容

- ①顧客と競合他社の分析を通じて課題を明確化し、現状の詳細な分析を支援
- ②ウェブサイトの方向性を提案し、改善点を特定しリニューアルを支援
- ③顧客ニーズに合わせた広告戦略を提案し、最適運用を支援

成果

- 事業者の魅力を最大限に引き出し、新規顧客の来店予約数の増加を実現した
- 口コミを活用したコンテンツを強化し、ブランド価値の向上を達成した
- 売上を前年比 400% 以上に伸ばし、利益率の向上により、創業 2 年目にして黒字化実現した

整骨院の生産性向上支援

事業者の課題

- ①オンラインでの集客力の強化
- ②予約システムの導入
- ③サービス稼働率の向上

支援内容

- ①ウェブサイトのボトルネックの特定と、顧客の信頼を獲得するための情報提供を改善支援
- ②競合分析支援により、稼働率と顧客単価の最適化に向けた支援
- ③予約システムの導入と受付運用の見直しを通じて、業務の効率化と顧客満足度の向上実現を支援

成果

- ウェブサイトからの集客力を 200% 以上向上させ、予約数の増加を達成した
- 高いサービス品質を維持しつつ、稼働率向上を実現した
- 受注単価 20% の向上と顧客満足度の両方を向上させた

新 橋

コーディネーター

まつもと のりこ
松本 典子中小企業診断士
第一種衛生管理者

詳しくはこちら



テーマ相談

- 介護事業で義務化！ BCP 策定の基礎
- 売上アップにつながる 商品・サービスのネーミング法
- ここだけでしか話せない“創業の落とし穴” あるある
- “人を動かす” キャッチコピー入門
- 新商品・サービスのタネを見つける！

得意分野

新商品・新サービス
集客、販路開拓
創業に関する相談全般

- 事業計画ブラッシュアップ
- 補助金・助成金活用
- 施策活用
- 資金繰り改善

支援事例

おもちゃ屋の通販強化

事業者の課題

- ①法人・店頭売上がメインで通販サイトがあるものの活用できていない
- ②通販サイトへ流入するための導線がない
- ③通販サイトから商品を探すのが難しい

支援内容

- ①通販サイトのコンセプト・コピーを整理
- ②Instagramとの連携を助言
- ③顧客ニーズを踏まえた上で、顧客目線で商品が購入しやすくなるように導線を整理

成果

- 商品説明が充実しているInstagramと通販サイトの連携を実施
- ターゲットがどのような玩具を求めているかを踏まえて、通販サイトの配置や情報を整理
- メディア露出を契機に通販サイトの売上が拡大

可能性を最大に活かす

事業者の課題

- ①やりたいことと仕事の内容が異なる
- ②強みを活かした新ビジネスの企画
- ③新しいチャレンジに向けたHPのリニューアル

支援内容

- ①ビジネスチャンスの考え方に関するアドバイスをを行い、今後の方針を検討
- ②外部環境を踏まえた新ビジネスの企画書作成支援
- ③強みを活かすHPの魅せ方・文言等のアドバイス

成果

- 自分では気づかなかった「自社の強み」が認識できた
- クライアントを巻き込んだ研修の実施による売れる仕組みづくり構築を顧客に提案・実施
- 「安心感」「ホスピタリティ」を感じるHPへのリニューアル

新 橋

コーディネーター

わだ ひさお
和田 寿郎中小企業診断士
宅地建物取引士

詳しくはこちら



テーマ相談

- 資金繰りと資金調達を考える
- 不動産と不動産業の経営課題
- 本当の経営課題を見つけよう

得意分野

企業再生
資金繰り改善
廃業、会社買収・売却

- 事業計画ブラッシュアップ
- 後継者選び
- 創業に関する相談全般
- 集客、販路開拓
- 施策活用

支援事例

アパレル小売業の企業再生

事業者の課題

- ①ショッピングセンターなどで多店舗展開していたが、コロナ禍で売上高が激減
- ②店舗の閉鎖、撤退により負債が増加
- ③資金繰りに窮したことで税金、社会保険料を滞納

支援内容

- ①借入金の返済よりも税金、社会保険料の滞納解消が優先課題と助言
- ②不採算店舗の閉鎖で、売上高よりも利益を重視した経営への転換を助言
- ③企業再生のために取引金融機関の支援が不可欠になることから、東京都中小企業活性化協議会への相談を勧めた

成果

- 東京都中小企業活性化協議会が第二次対応を決定し、支援を開始
- スポンサーの支援を得て抜本的な経営改善計画の策定が進められている

輸入卸売業の営業支援

事業者の課題

- ①ネットで注文を受けて輸入販売する卸売業だが、コロナ禍で取引先の販売不振により売上高が半減
- ②コロナ特別融資の据置期間終了までに売上高を回復させたい
- ③経費削減による利益確保

支援内容

- ①営業活動はネットだけでなく対面も必要ではないかと助言
- ②商品特性に応じた営業の仕方を提案
- ③社長一人なので外部とのアライアンスの検討を提案

成果

- 助言により営業したところ百貨店のバイヤーに会い、商談が進んでいる
- 据置終了後の約定返済に目途がついた
- 製造元の生産合理化が追い風となり、粗利が増えた

新 橋

コーディネーター

み ず ぐ ち け ん

水 口 健

中小企業診断士
行政書士



詳しくはこちら



テーマ相談



- 創業時の不安を解消！
～知識・制度・お金についてお伝えします～
- 補助金を活用してみよう！
- 商談会で成果が上がる！効果の出るパイヤーとの商談方法

得意分野



施策活用
創業に関する相談全般
集客、販路開拓

- 事業計画ブラッシュアップ
- 補助金・助成金活用
- 企業再生
- 新商品・新サービス

支援事例

飲食店の事業再構築

事業者の課題

- ①収益は店舗売上のみ
- ②高齢の代表しか作れない味
- ③売上拡大

支援内容

- ①店舗以外の収益確保
- ②代表不在でも作れる新商品を開発
- ③展示会における販路開拓の支援
- ④安定的な受注に向けた支援

成果

- 店舗だけの売上から小売店で販売してもらえる商品の検討を行い、代表以外でも同じ味が出せるレシピでレトルト製品を開発
- 売り込みのために展示会に出展し新規取引を獲得
- 店舗での宣伝効果もあり、定期的に新商品の発注がある

染色業の新事業展開

事業者の課題

- ①革製品染色需要の減少
- ②設備老朽化による生産性低下
- ③売上減少による事業見直し

支援内容

- ①自社の強みを再確認し新規事業を検討
- ②素材だけでなく製品の製造販売を支援
- ③新規設備導入に係る補助金の活用支援

成果

- 染色技術の高さを活かしバッグや小物の新商品を開発
- 百貨店ポップアップ出店をきっかけに、常設店舗へ出店
- 補助金の採択を経て、機械装置を購入し生産性が向上した
- 季節ごとに新商品を開発し、店頭活性化を図っている

新 橋

コーディネーター

う か い ゆ う た

鵜飼 雄太

中小企業診断士
技術経営修士 (MOT)

詳しくはこちら



テーマ相談

- 専門知識ゼロ & 無料でもできる?!
～ホームページを自作してみよう～
- Webサイトを作っただけでは成果は出ない!?
～ローコストですぐ始められるブログ活用法～
- 顧客獲得の為の基本的な考え方

得意分野

集客、販路開拓
Web マーケティング
創業に関する相談全般

- ITによる生産性向上・業務効率化
- 事業計画ブラッシュアップ
- 補助金・助成金活用
- 新商品・新サービス
- 施策活用

支援事例

製造業の販路開拓

事業者の課題

- ① 自社製品・加工技術の販路開拓

支援内容

- ① これまでの実績を踏まえたターゲット市場の設定
- ② 販路開拓手法の検討と活用支援
- ③ 販路開拓を加速化させるための補助金活用支援

成果

- 過去の問い合わせや取引実績を分析することでターゲット市場を絞り込めた
- 従来の「問い合わせを待つ(プル型)」だけではなく、「積極的に発信する(プッシュ型)」にしたことで、販路が拡大した
- テストマーケティングで一定の成果が見込めることが確認できた為、FAX-DMやWeb広告の活動量を増やすべく、補助金の活用にも取り組んでいる

トリミングサロンの開業

事業者の課題

- ① コンセプトやターゲットの具体化
- ② 開業までのスケジュール、タスク管理
- ③ Web サイトやチラシ等の販促ツール準備

支援内容

- ① 質問と対話を通じて事業者自身の思いや考えの言語化支援
- ② 開業日から逆算したタスク一覧とスケジュール表の作成
- ③ Web サイトやチラシの自作方法レクチャー、完成までのフォロー

成果

- 自社の強みとやりたいこと、商圈内の顧客ニーズと競合サービスを踏まえた上でサービスコンセプトを設定
- スケジュールに沿って伴走支援することで、余裕をもったまま期日通りにサロン開業
- Web サイトやチラシを自作したことで、サービス変更やキャンペーン情報などを柔軟に発信でき、集客に繋がっている

新 橋

コーディネーター

つちだ さとし
土田 哲

中小企業診断士
ITコーディネータ



詳しくはこちら



テーマ相談

- 動画マーケティング最初の一步!
- Excel データ一元化で生産性向上
- できるところから始めるセキュリティ対策
- 初めてのシステム開発委託

得意分野

IT による生産性向上・業務効率化
創業に関する相談全般
補助金・助成金活用

- Webマーケティング
- 事業計画ブラッシュアップ
- 施策活用
- 集客、販路開拓
- 企業再生
- 新商品・新サービス

支援事例

新製品の販路開拓支援

事業者の課題

- ①オリジナル製品の販路開拓
- ②ホームページの改善
- ③ Web マーケティングの知識習得

支援内容

- ①販路開拓策として、公的機関の施策を紹介
- ②代表自身が見よう見まねで WordPress でホームページを構築
不要なプラグインを多数使っていたので、削除を助言
- ③ホームページ訪問者の動向を把握するため、Google 検索コンソール、Google アナリティクスを設定を支援

成果

- 公的機関の支援を受け、BtoBでの成約を達成
- ホームページを必要最小限の構成にスリム化
- ホームページの訪問者動向を把握できるようになった

クロスメディア情報発信支援

事業者の課題

- ①コーポレートサイトの複雑化
- ②新製品のブランドサイト構築
- ③紙媒体（パンフレット）の効果が分からない

支援内容

- ①コーポレートサイトの完全リニューアルと部分修正のメリット・デメリットを、事業者と共に検討
- ②顧客視点での情報発信となるように、ブランドサイト内容を検討
- ③パンフレットに印刷する QR コードにキャンペーン URL ビルダーを利用することを助言

成果

- ホームページの改善にあたり、仮説検証の方法を理解し、自身で検証していく体制が構築できた
- 紙媒体からのサイト訪問を Google アナリティクスで計測できるようになった

新 橋

コーディネーター

あつたともみ
熱田 有美

中小企業診断士



詳しくはこちら



テーマ相談

- 人を動かす「チラシ」制作のコツ
- お店のリピーターを増やす「仕組み」づくり
- 創業時に使える補助金・助成金

得意分野

集客、販路開拓
創業に関する相談全般
補助金・助成金活用

- 事業計画ブラッシュアップ
- 新商品・新サービス
- Webマーケティング
- ITによる生産性向上・業務効率化
- 施策活用

支援事例

菓子小売業の商品開発

事業者の課題

- ①集客に向けた広報活動の見直し
- ②新商品の開発
- ③ SNS の活用

支援内容

- ①経営者へ広報活動の状況や課題、ターゲット顧客について詳しくヒアリング
- ②素材を活かした季節限定メニューなど、新商品の考案を提案
- ③ SNS による広報活動の取組を支援

成果

- 季節の食材を使用した新メニューを開発した
- Instagram による広報活動を強化し、新規フォロワーを増やすことができた
- 顧客視点を意識した情報発信により、店舗やメニューの訴求力がアップした

建設業の販路拡大

事業者の課題

- ①売上拡大に向けた事業の見直し
- ②サービスの認知向上
- ③販路拡大にむけた事業計画の策定

支援内容

- ①経営者・ご家族へ事業の状況や課題、今後の展望を詳しくヒアリング
- ②ターゲット顧客の設定、販売促進計画、実行計画の策定を支援
- ③補助金を活用した販路開拓の取組を支援

成果

- 新規顧客を増やすため、近隣の新しいエリアでの営業活動を決意
- 営業活動の目的に合わせ、具体的なアプローチ方法を整理できた
- 事業計画書が作成できたことで、補助金の申請も行えた

新 橋

弁護士コーディネーター

せき よし ゆ き
関 義 之弁護士
中小企業診断士

詳しくはこちら



テーマ相談

- 事業承継のキホン
- 契約書作成のキホン
- 債権回収のキホン

得意分野

事業に関する法律相談
後継者選び
廃業、会社買収・売却

- 契約関係

支援事例

後継者の事業承継支援

事業者の課題

- ①株式の買取り交渉
- ②株式譲渡の手続
- ③承継後の取引先との契約書の整備

支援内容

- ①先代経営者側から提示された条件に関する対応方針についてアドバイス
- ②株式譲渡に関する契約書の内容や手続についてアドバイス
- ③承継後に取り組んだ取引先との契約書の見直しについてアドバイス

成果

- 一人で悩んでいたが、当拠点に相談に来て、自信を持って交渉することができた
- 不備なく、株式譲渡を実行することができた承継後に取引先との契約書の見直しに着手し、安定した取引を継続することができた

利用規約・契約書整備

事業者の課題

- ①利用規約の整備
- ②契約書の整備
- ③トラブル対応

支援内容

- ①オンラインビジネスで利用する利用規約の見直しについてアドバイス
- ②相談企業が受託する業務に関する契約書の見直しについてアドバイス
- ③発生したトラブルに関する対応方針についてアドバイス

成果

- 創業して間もないため、想定していなかった様々な課題が判明するが、その都度利用規約を見直すことができた
- 新規案件に応じて、契約書を整備することができた
- 発生したトラブルについて自信を持って対応することができた

新 橋

弁護士コーディネーター

ば ば こうへい
馬 場 宏 平

弁護士



詳しくはこちら



テーマ相談

- 飲食店の法務
- 中小企業経営者がおさえておくべき著作権の基本
- 不動産関連の法務

得意分野

契約関係
事業に関する法律相談
廃業、会社買収・売却

支援事例

法的観点から体制整備

事業者の課題

- ① 契約書を作成したことがなく、留意点かわからない
- ② サービス提供にあたり、利用規約、プライバシーポリシーを作成する必要がある
- ③ 業務委託に際して、相手方の理解を得ながら、契約書を作成する必要がある

支援内容

- ① 契約上の一般的な留意点を説明
- ② 利用規約、プライバシーポリシーのポイントをアドバイス
- ③ 契約当事者双方が安心して契約締結するための視点や手順などをアドバイス

成果

- 利用規約、プライバシーポリシーを作成し、サービスを提供することができた
- 業務委託契約書を作成し、安心して業務の一部を外部に委託することができた

様々な経営課題に対する法的支援

事業者の課題

- ① 複数名でプロジェクトに携わる中、自身の役割が曖昧
- ② 業務を受託するにあたり、契約書を作成する必要がある

支援内容

- ① 関係者の役割、業務内容を明確にし、法律関係を整理
- ② 業務委託契約書のポイントをアドバイス

成果

- 自身の役割が明確になった上で、プロジェクトに携わることができ、著名雑誌に掲載されるなどした
- 具体的な契約内容を見据えた上で、企画を提案できるようになった
- 業務委託契約書を作成したことで、報酬を請求しやすくなった

新 橋

弁護士コーディネーター

こまつ つねゆき

小松 恒之

弁護士
中小企業診断士

詳しくはこちら



テーマ相談

- サブスクビジネス向け法務のイロハ
- M&A(企業買収)のキホンを知ろう!
- 契約書の基礎知識
- 契約先に応じてもらいやすい契約条項の作り方
- 創業時に注意したい知的財産権の基礎

得意分野

事業に関する法律相談

契約関係

廃業、会社買収

- 施策活用

支援事例

サブスクの法務支援

事業者の課題

- ① サブスクサービス展開に必要な法律情報
- ② 利用規約・プライバシーポリシー
- ③ コンテンツの知的財産権処理

支援内容

- ① サービスの内容を丁寧にヒアリングした上で、留意すべき法律情報(プロバイダ責任制限法、消費者契約法等)を説明
- ② 事業者が作成した利用規約・プライバシーポリシーの文案を元に、改善策を提案
- ③ ユーザーが投稿するコンテンツの知的財産権の基本を説明するとともに利用規約の条項をアドバイス

成果

- 法令やコンプライアンス違反のリスクを排し、安心してサービスを展開
- サービスの内容に合致し、いざという時の対応が可能な利用規約を策定
- 知的財産権を適切に処理した上で充実したコンテンツを展開・PR

先端IT分野の法務支援

事業者の課題

- ① ブロックチェーンなど先端IT技術が関わる分野での契約上の注意点
- ② 上記分野が関わる知的財産権の処理
- ③ 商品をBtoCで普及する際の法律情報

支援内容

- ① IT技術を丁寧に確認し、契約書の条項で用いるべき表現・文言をアドバイス
- ② 案件に必須となる知的財産権の処理につき、バランスのとれた方針と契約条項をアドバイス
- ③ 通信販売に適用される特定商取引法のルール等を解説

成果

- 先端IT分野において事業者が適切にリスクを回避できる契約を策定
- 第三者の知的財産を適法に利用することができるようなスキームの策定と利用許諾を取得
- 法令のルールに則りトラブルの生じにくいサービスを設計

新 橋

税理士コーディネーター

ほしだ なおた
星田 直太税理士
CFP®

詳しくはこちら



テーマ相談

- 起業時に知っておきたい税務実務
- ひとり社長のための税務実務
- 計画的な事業承継・廃業について

得意分野

事業に関する税務相談
創業に関する相談全般
廃業、会社買収・売却

- 企業再生
- 資金繰り改善
- 事業計画ブラッシュアップ

支援事例

洋菓子店の開業支援

事業者の課題

- ①洋菓子店開業に必要な税務手続の理解
- ②開業後の会計処理効率化
- ③インボイス対応検討の必要性

支援内容

- ①開業時に必要な税務手続について、その内容理解と適正な手続きをサポート
- ②クラウド会計を活用し、会計処理の効率化をサポート
- ③インボイス対応について、個別的な事情を勘案し、相談者と一緒に検討を重ねた

成果

- 必要な手続を期限内に適正に行うことができ、不安が払拭された
- 相談者のITスキルに合わせてクラウド会計の利用方法を整理することで、事務負担が軽減され本業に集中することができた
- 事業実態に合わせたインボイス対応を行うことが可能となり、相談者の納得感が得られた

事業分離の検討

事業者の課題

- ①親族経営の事業を分離する必要性を検討
- ②事業分離手法と課税関係の理解
- ③事業分離手続

支援内容

- ①事業分離の検討経緯を確認し、真にその必要性があるか否かの確認を行った
- ②主に事業譲渡と会社分割について、実施の流れと課税関係の相違点について丁寧に説明し、相談者の理解を助けた
- ③手続実施に必要な専門家の探し方等を助言した

成果

- 事業分離の必要性を明確化することができた
- 事業分離手法ごとのメリット・デメリットを理解して、その後の手続実施の際に不安なく臨むことができた
- 適切な専門家を見つけることができ、スムーズな手続着手に至った

新 橋

税理士コーディネーター

かみじょう ひろき

上 條 紘 輝

税理士

中小企業診断士



詳しくはこちら



テーマ相談

- 創業時の数値計画を作ろう
- 電子帳簿保存法の基礎
- 決算書や試算表を見てみよう

得意分野

事業に関する税務相談
資金繰り改善
企業再生

- 廃業、会社買収・売却
- 後継者選び
- 事業計画ブラッシュアップ
- 創業に関する相談全般
- 施策活用

支援事例

総務業務の不安解消

事業者の課題

- ① 設立直後で、バックオフィス部門の業務を一人で整備することが必要
- ② 資金繰り管理についての不安
- ③ インボイス制度や電子帳簿保存法など、制度改正へのキャッチアップが必要

支援内容

- ① 税務や労務を中心に、年間を通じて最低限実施すべきタスクを確認
- ② 資金繰り管理は、どのような点に着目し、どのように管理すると良いか、具体例を示しつつイメージを共有
- ③ 税務まわりの改正状況など説明

成果

- 総務担当として、自身が責任を持つべき業務を把握 作業負荷を考慮した結果、外部専門家の活用が必要という結論に至り、顧問税理士の探索に着手
- 帳票を作成し資金繰り管理を開始
- インボイス制度は基本的な点を理解 登録の必要性を自身で判断し、方針を決定

創業時の資金調達

事業者の課題

- ① どのような手順で、法人設立を進めていくか不明
- ② 創業計画書の作成に際し、何から手を付けるべきか不明
- ③ 創業融資の申込みに際し、金融機関へ何を説明していくべきなのか不明

支援内容

- ① 法人設立までの流れを案内。また、実際の作業をサポート可能な支援機関も紹介
- ② 事例を示しつつ、創業計画書をどのような構成にしていくかディスカッション
- ③ 融資の申込みという観点から、資金が必要な理由、必要額、達成すべき収益水準やその妥当性について、イメージを共有

成果

- 法人設立については、紹介した支援機関の協力を仰ぎつつ、無事手続きが完了
- 自身の設定した数値目標とリンクした、資金繰り計画まで含む創業計画書が完成 金融機関への申込みまで無事完了

立川

コーディネーター

こうさか りゅうた
高坂 竜太

中小企業診断士



詳しくはこちら



テーマ相談

- 事業戦略：戦略立案、ビジネスモデルのチェック支援
- 事業計画作成：利益創出、債務超過解消
部門別管理の支援
- 補助金・助成金制度の選択と申請支援

得意分野

補助金・助成金活用
事業計画ブラッシュアップ
創業に関する相談全般

- 集客、販路開拓
- ITによる生産性向上・業務効率化
- 新商品・新サービス
- 資金繰り改善
- 施策活用

支援事例

社内承継円滑化支援

事業者の課題

- ①経営者の高齢化に伴う事業承継
- ②コロナの影響による売上伸び悩み
- ③資金繰り管理の適正化

支援内容

- ①事業承継について、その全体像の提示、承継計画立案の助言
- ②経営者・顧問税理士、メインバンクを交えて、月次の事業状況の把握と分析
- ③月次試算表、月次資金繰り表による、問題点、課題の指摘と改善点の助言

成果

- 経営者の事業承継への認識深化
- 社内外にて承継候補者の探索開始
- 承継候補者の月次経営会議への参加
- 月次試算表及び資金繰り表における収支の課題が明確化
- 資金ショートのリスク回避となるポイントなど、承継候補者へ知識共有・育成が図れた

利益創出体質への転換

事業者の課題

- ①コロナ禍における、黒字化確保・維持
- ②人材のタイムリーな確保

支援内容

- ①月次の試算表に基づく収益構造の分析。拠点別の利益貢献度の分析
- ②人材に関する募集費用の投資効果の分析
- ③人材の募集内容について、募集条件、訴求点、などの競合比較、および内容の適正化
- ④コロナに関する公的支援策のタイムリーな紹介

成果

- 利益確保の観点で、多面的な要因の分析により、経営改善への対策が図れた
- 人材募集条件、タイミング、投資などに関するデータ分析、経営インパクト分析ができた
- 人材確保、運営における感染防止対策を実施

立川

コーディネーター

あさぬま あきら

浅沼 聡

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



詳しくはこちら



テーマ相談

- 事業承継と一緒に考える！計画する
- 創業「前」の準備をしよう
- 未来の経営をデザインしよう！経営デザインシート
の作成

得意分野

事業承継の進め方
創業に関する相談全般
補助金・助成金活用

- 資金繰り改善
- 事業計画ブラッシュアップ

支援事例

家族会議で事業承継を検討

事業者の課題

- ①開発する装置の販路開拓、売上拡大
- ②親族内承継か事業売却か
- ③資金繰り計画

支援内容

- ①展示会出展経費の補助金活用支援、営業フローの再点検、展示会に長男・長女(共に別会社勤務)を召集・営業補佐を経験させる
- ②長男・長女と財務状況の勉強会開催
- ③長男・長女が承継しない場合に備え、事業承継・引継ぎ支援センターを紹介

成果

- 展示会の同行、金融機関を入れた家族会議や財務勉強会を開催することで、長女・長男へ承継への思いを醸成
- 承継に際しネックであった債務超過について、展示会出展等からの営業活動が少しずつ効果を上げ、売上が増加傾向にあり改善されてきている

工務・不動産賃貸、2事業の承継

事業者の課題

- ①経営者の高齢化に伴う事業承継
- ②家族同意の上での会社の将来の計画
- ③承継後の現経営者の生活資金の不安

支援内容

- ①現経営者の高齢化に伴い、別会社に勤める娘二人を含めて今後のどのように承継するか、金融機関も参加した家族会議を開催。方向性を導く
- ②長女、次女の今後の会社への関与の仕方の計画立案支援
- ③不動産賃貸業だけを承継した場合の会社の収支と現経営者の生活収支の計算支援

成果

- 現経営者の引退により工務部門を廃部、不動産賃貸業を娘に承継することとなった
- 工務部門の従業員は、取引金融機関と連携しながら退職金支出も同時に検討
- 円満な事業縮小、業種変更に向かった

立川

コーディネーター

とだ まさひろ
戸田 雅裕中小企業診断士
IT コーディネーター

詳しくはこちら



テーマ相談

- テレワーク導入を検討してみよう
- ビジネス成功の鍵 損益分岐点ゼミ
- 補助金で実現する事業再構築の成功戦略

得意分野

事業計画ブラッシュアップ
集客、販路開拓
新商品・新サービス

- 補助金・助成金活用
- IT による生産性向上・業務効率化
- 創業に関する相談全般
- Web マーケティング ▪ 施策活用

支援事例

食材輸入業者の事業拡張支援

事業者の課題

- ①事業拡張に伴う運転資金の獲得
- ②チャンネル別営業活動の優先順位付け
- ③輸入リードタイムや適切な保有在庫を勘案した、将来的に必要となる運転資金額の明確化

支援内容

- ①事業計画書のブラッシュアップと、融資の返済期間検証支援
- ②営業活動優先順位付けのための、チャンネル・商品別の売上・粗利実績や、成長率の精査支援
- ③今後の事業計画を見据えた、増加運転資金のシミュレーション支援

成果

- 金融機関へ事業計画書を提示し、必要な融資額を獲得できた
- チャンネル別の収益性や成長性が精査され、今後営業活動を実施していく上で、重点化すべきチャンネルが明確化した
- 適切な保有在庫の持ち方について検討を開始することができた
- 今後の資金需要に対して補助金申請の準備に着手した

コンサル事業立上げ支援

事業者の課題

- ① M&A 関連の新規コンサル事業立上げ
- ②新規事業立上げに伴う必要資金の確保
- ③今後の販路開拓方針の設定

支援内容

- ①業界動向や顧客ニーズに対応する自社の強みを活かした、競争優位となるサービス内容やサービス提供方法の策定支援
- ②事業計画書のブラッシュアップと、設備資金・運転資金の精査支援
- ③販路開拓候補先の抽出や、販促活動に関連する Web 利活用の助言

成果

- 市場競争力が高く、顧客ニーズに合致したサービスプランをプレスリリースできた
- 金融機関へ事業計画書を提示し、必要な融資額を獲得できた
- 今後営業活動を展開する先の具体化や、オンラインセミナー実施を含めた、Web の利活用方針が明確化した

伴走支援専門

コーディネーター

さとう ゆうじ

佐藤 裕二

中小企業診断士
社会保険労務士



詳しくはこちら



成長志向企業への伴走支援事業専担

得意分野

- 創業に関する相談全般
- 事業計画ブラッシュアップ
- 補助金・助成金活用
 - 施策活用



支援事例

包装業の伴走型支援

事業者の課題

- ①人事制度と組織の確立
- ②若手幹部人材の育成
- ③キャラクターグッズの製造

支援内容

- ①ビジョン実現シートの作成
- ②業務確認シートの作成
- ③評価シートの作成と人事評価の実施告知
- ④事業再構築補助金の申請サポート
- ⑤経営革新計画の認定申請サポート
- ⑥若手幹部のワークショップの実施

成果

- 若手幹部の育成のため、ワークショップを開催しディスカッション(現場の課題解決〜ビジョンの作成)を重ねたことで、若手幹部会メンバーが会社のことを自分事として考えるようになってきている
忙しくて後回しにしてきた課題解決を図ろうとする動きが出てきている
- 取引金融機関と一緒にサポートした事業再構築補助金の採択を受け、自社工場を持つことができた
- 経営革新計画の認定申請も承認された

素材商社の伴走型支援

事業者の課題

- ①売上と収益性の向上
- ②人材戦略
- ③情報化戦略
- ④健康経営の実施

支援内容

- ①新商品開発の社内体制について、開発商品についての議論を実施
- ②人事評価制度の運用状況の確認
- ③実務補習事業実施サポート
- ④健康経営アドバイザーとして健康経営実施について情報提供と実施支援

成果

- 伴走型支援の総点検と実務補習事業の実施により、課題と課題解決策の明確化ができたその内容が経営計画書に反映された
- 拠点データの統合、商品マスター・顧客マスターの一元化が完了した
- 受発注の自動化は振興公社のデジタル技術活用推進事業で要件定義が終わり、ベンダー選定に進んでいる
- 健康企業宣言を実施し、取組みを展開している

無料相談

創業希望者・小規模事業者・中小企業のための経営のお悩み相談窓口



東京都よろず支援拠点

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



国（中小企業庁）の事業のため
経験豊富なコーディネーターに
無料で何度でもご相談いただけます



相談メニュー

下記以外のお悩みもご相談ください

起業・創業

- 経営者の心構え
- 創業前の準備
- 創業後の計画

売上拡大

- 現状把握・改善
- 効果的な広告の出し方
- 集客力強化

税務・法務

- 事業に関する税務
- リスク対応の強化
- トラブル対応の仕方

補助金 施策活用

- 補助金・助成金の活用
- 申請書のブラッシュアップ
- 施策活用の仕方

IT SNS活用

- HPの作り方
- 情報発信の仕方
- 業務のデジタル化

資金繰り

- 資金繰りの改善
- 調達方法
- 収支管理の方法

相談窓口

新橋事務所

東京都港区新橋1-18-6
共栄火災ビル1階



google map

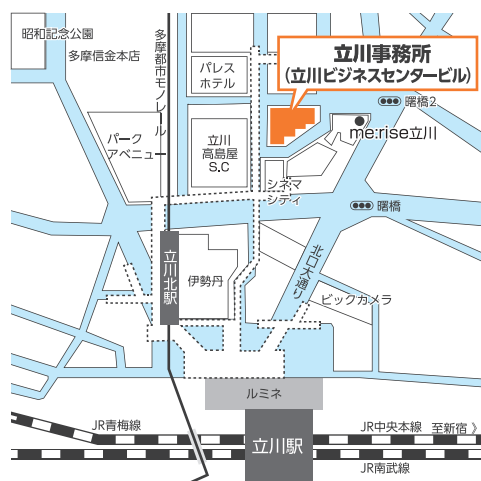


立川事務所

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



google map



事前電話予約制
(新橋・立川共通)

TEL:03-6205-4728

受付時間 9:00 ~ 12:00 / 13:00 ~ 16:00 年末年始・土日祝日除く

東京都よろず支援拠点 検索