



継続相談で成果を上げる!



“相談メニュー” 活用事例集

お申込は
こちら▼



各コース
共通事項

初回は課題をお伺いし、最適な支援の方向性を決定します。
経営に関する本質的な課題を把握し、中長期的な課題の達成に向けて支援します。

MENU
01

創業支援コース

支援項目例

- 目的・目標の再確認
- 集客・広告・PR
(HP/SNS/ブランディング)
- 許認可/法律/税務/人材活用
- 地域施策活用 ● 商品・サービス開発
- 創業融資・資金繰り ● リスク対策



MENU
02

売上増加支援コース

支援項目例

- 商品・サービスの磨き上げ
- 市場調査・ターゲット設定
- 販路提案 (チャンネル・方法)
- リピート向上の仕組み構築
- 集客力向上 (広報・広告)
- ブランディング



MENU
03

Web・デジタルマーケティング支援コース

支援項目例

- ターゲット・市場再確認
- デザイン・ブランディング
- 集客目標設定
- HP作成・SNS活用
- アクセス解析・HP改善
- 広告戦略・広告デザイン
- プライバシーポリシー



MENU
04

経営改善支援コース

支援項目例

- 資金繰り
- 資金調達
- ビジネスモデル再構築
- 営業戦略・価格戦略
- 経営改善計画
- 経営知識



MENU
05

事業承継支援コース

支援項目例

- 法律・税務
- 後継者の選定方法
- 後継者の育成方法
- 事業承継計画の策定
- M&Aの活用
- 経営知識



MENU
06

生産性向上支援コース

支援項目例

- 業務効率化・標準化
- デジタル化導入
- 人材育成・リスクリング導入
- Webサイト・情報発信戦略
- 外注・委託 (アウトソーシング検討)
- 働き方改革



“社会課題を解決するサービス業の創業支援”



事業者の課題

- 1 創業者の思いと強みの明確化と市場機会の把握。
- 2 複数にまたがるサービスの整理。
- 3 顧客獲得のための販路開拓施策。

吉野サブチーフ
コーディネーター

支援内容&成果

- 1 創業者の思いを踏まえた強みを引き出し、潜在ニーズの掘り起こしのために地域金融機関等現場の声を聴き、社会的課題を解決するサービスの方向性を明確化した。
- 2 創業者と共にサービスを提供するターゲット層を整理し、複数にまたがるサービスを共通テーマで統合した新たなコンテンツを創造した。
- 3 ターゲット顧客との接点・集客を実現するためのデータ分析を支援し、デジタルマーケティング施策で顧客獲得を実現した。



相談事業者概要

業種 サービス業 所在地 東京都世田谷区 従業員 5名以下

“飲食業の売上増加支援”



事業者の課題

- 1 来店客数がコロナ前水準に戻らず売上が減少
- 2 原材料価格が高騰し、売上高総利益率が減少
- 3 売上向上策が近視眼的であり、長期的なビジョンが不明

金子サブチーフ
コーディネーター

支援内容&成果

- 1 東京都内はオーバーストア状態にあり、競争環境が激しいこと、客数増加のためには競合他店舗と比較しお客様に選ばれる必要があることをご理解いただき、商品サービスの付加価値向上に向けて検討を重ねた。
- 2 情勢を踏まえた単純値上げの計画的実行の他、付加価値を上げた客単価向上策の導入を支援し、予約による売上確保を行っていただいた。客単価向上、原価率低減、売上の安定化を図った。
- 3 長期的なビジョンの明確化を行い、事業計画及び資金繰り表を作成、どのように損益管理を行うかを支援し、事業計画及び資金繰り表を随時確認しながらPDCAサイクルをまわし、現在も更なる成長支援を継続している。



相談事業者概要

業種 飲食業 所在地 東京都中央区 従業員 5名以下

“手芸教室・材料販売業のEC活用支援”



事業者の課題

- 1 店舗の立地場所とスペースの狭さが来店客販売の制約となっている。
- 2 コーポレートサイトとECサイトのアクセス解析の仕組みが整備されていなかった。
- 3 SNS (Instagram) のショッピング機能が使えていなかった。



土田コーディネーター



支援内容&成果

- 1 コーポレートサイトとECサイト両方をGoogleアナリティクスでアクセス解析する方法を支援。
- 2 SNS (Instagram) のショッピング機能の設定と運用方法を支援。
- 3 以上により、ECサイトでの売上状況の見える化の実現。



相談事業者概要

業種 手芸教室・材料販売 所在地 東京都品川区 従業員 5名以下

“菓子製造小売業の経営改善支援”



事業者の課題

- 1 前代表急逝により新代表となるが経営に必要なスキルが身につけていない。
- 2 店舗が2階にあり視認性が低い。リピート率が低く固定客化が出来ていない。
- 3 売上も減少し販売促進費用の捻出が難しくなっている。



水口コーディネーター



支援内容&成果

- 1 前代表(夫)の急逝により奥様が事業を承継したが、経営に携わったことが無かった為、まずは経営、人材、財務、販促の基礎から説明。店舗も2店舗から1店舗へ減少していた為、残る1店舗での経営をどのように進めるかについて検討を重ねた。
- 2 現状の整理と財務分析を行い、自社の強みと現在の顧客を確認した。その後店舗コンセプトと今後の方向性について議論を重ね、地域に愛される店づくりを進めることとした。
- 3 認知度向上施策や生産性向上の設備導入については、小規模事業者持続化補助金を活用した。チラシ、看板、ホームページのリニューアル、オープンの入れ替えなどを補助金で賄うことが出来た。



相談事業者概要

業種 食品製造小売業 所在地 東京都葛飾区 従業員 5名以下

“製造業の親族間事業承継支援&社内強化策”



事業者の課題

- 1 親族間承継にて「何をしなければいけないのか」全体像の把握
- 2 行うべきことについて「留意すべき点」について、その理解と対応策を実行
- 3 後継者の財務知識強化、更なる生産性向上に向けた設備導入等の内部強化策立案



浅沼コーディネーター



支援内容&成果

- 1 経営者、後継者ともに、事業承継を念頭に置きながらも日々の業務に追われ、具体的計画を立てることもなく、またどのように進めたらよいかもわからない状況。事業承継を俯瞰し、当社では「経営権」、「所有権」の移譲を早急に進めていくことを支援。事業承継計画を立案し、いつ何をしていくのかを共有できるように改め、「漠然とした不安」を「解決すべき課題」に置き換えた。
- 2 税務専門家を交えた株式移譲計画を立案の上、実行中。内部留保も潤沢のため、株価が高くなっている現状において、可能な限りファミリー内に資産を承継し、事業の持続性を図れるように、金融機関とも連携の上支援実行。経営者、後継者の不安の払しょくに加え、金融機関との連携も強化された。
- 3 後継者の財務の知識・理解が不足している状況を強化すべく、財務諸表や資金繰りについてレクチャーを行った。加えて、当社の持続的経営のために必須である各種の設備につき、リスクを小さくするためにも、新たな設備導入を行うことを計画。その際の資金の準備につき、補助金を活用することを支援している。結果、後継者の事業承継に対する、モチベーションも高くなり、「経営者」としても心構えも醸成されている。



相談事業者概要

業種 製造業 所在地 東京都練馬区 従業員 20人以下

“画像処理機器製造・販売業での在庫削減・営業力強化支援”



事業者の課題

- 1 倉庫内に滞留する余剰在庫削減と在庫管理業務の効率化
- 2 継続している売上減少への歯止め
- 3 営業プロセスの再構築による営業力の向上



戸田 雅裕
コーディネーター



支援内容&成果

- 1 自社や協力会社に保管されている在庫分析・実地棚卸調査等により課題を抽出し、在庫データの見える化や廃棄在庫・滞留在庫に関する削減策の策定を支援し、「在庫削減」「在庫管理業務の効率化」「在庫過剰に起因する業務の削減」を実現した。
- 2 売上減少の要因について、仕向け別・顧客別・商品区分別・対象市場別にデータを基に分析を実施。その後、関連部門のヒアリングにより課題を抽出し、バランススコアカードを使い課題を体系化。最終的に改善すべき課題候補を特定した。
- 3 あるべき営業プロセスの再構築に向けて、現行の営業活動をヒアリングやデータ分析を通じて可視化。営業プロセスの各段階での課題や非効率な部分を抽出し改善策を提案。また、自社CRMツールで管理できるよう、主要KGI、KPIの項目案を提示した。



相談事業者概要

業種 画像処理機器製造・販売 所在地 東京都多摩地域 従業員 51人以上

“個人事業主の海外転出支援”



事業者の課題

- ① 設計業を営む個人事業主が国際結婚を機に外国へ移住し、移住先でも業務を継続する。
- ② 従前どおり日本国内の顧客から業務を受注し、移住先からデータで越境納品する。
- ③ 海外転出や移住先で業務を継続することに伴う日本の税務上の取扱いがわからない。



星田コーディネーター



支援内容&成果

- ① 相談者は税法上の非居住者になるので、出国日までに納税管理人の届出を行って、出国年の確定申告を所定の期日までに行うこと。
- ② 本件において顧客から支払われる報酬は、わが国の所得税法における国内源泉所得として支払時源泉徴収の対象になると考えられる。わが国と移住国との間で締結されている租税条約によれば、当該報酬については移住国においてのみ租税を課すことができるとされており、相談者がこの条項に基づく支払時源泉徴収の減免を受けるためには、「租税条約に関する届出書」が一定の方法によって所定の期日までに支払者の納税地の所轄税務署長に提出される必要がある。
- ③ 本件に係る消費税については、国外取引となり不課税となる。なお、本件におけるデータ納品は、その他の資産の譲渡等に係る付随的業務として、電気通信利用役務の提供には該当しないと考えられる。



相談事業者概要

業種 設計業 所在地 東京都港区 従業員 5名以下

“専門サービス業の法的な創業支援”



事業者の課題

- ① ヘルスケア分野であることを踏まえ、リスクを洗い出したい。
- ② 発見したリスクを適法な範囲で回避できる利用規約を策定したい。
- ③ オンライン完結型のサービスであるため、特定商取引法を遵守したい。



小松コーディネーター



支援内容&成果

- ① 提供予定のサービスの内容や提供の全体的な流れ等を整理した上、関係法令に違反するとしたらどのような場合か、また、どのようなトラブルが発生する可能性があるか等、リスクの可能性を洗い出した。
- ② 発見したリスク(損害賠償責任等)につき消費者契約法等の法令に照らして適法な範囲で回避するため、事業者が作成した利用規約の原案を元に必要な修正を提案し、利用規約を完成させた。
- ③ 特定商取引法の適用を受けるサービスであることを確認した上、提供予定のサービスではどの段階でいかなる記載をすべきかの提案を行い、特定商取引法を遵守したサービスの提供が可能となった。



相談事業者概要

業種 専門サービス業 所在地 東京都 従業員 5名以下