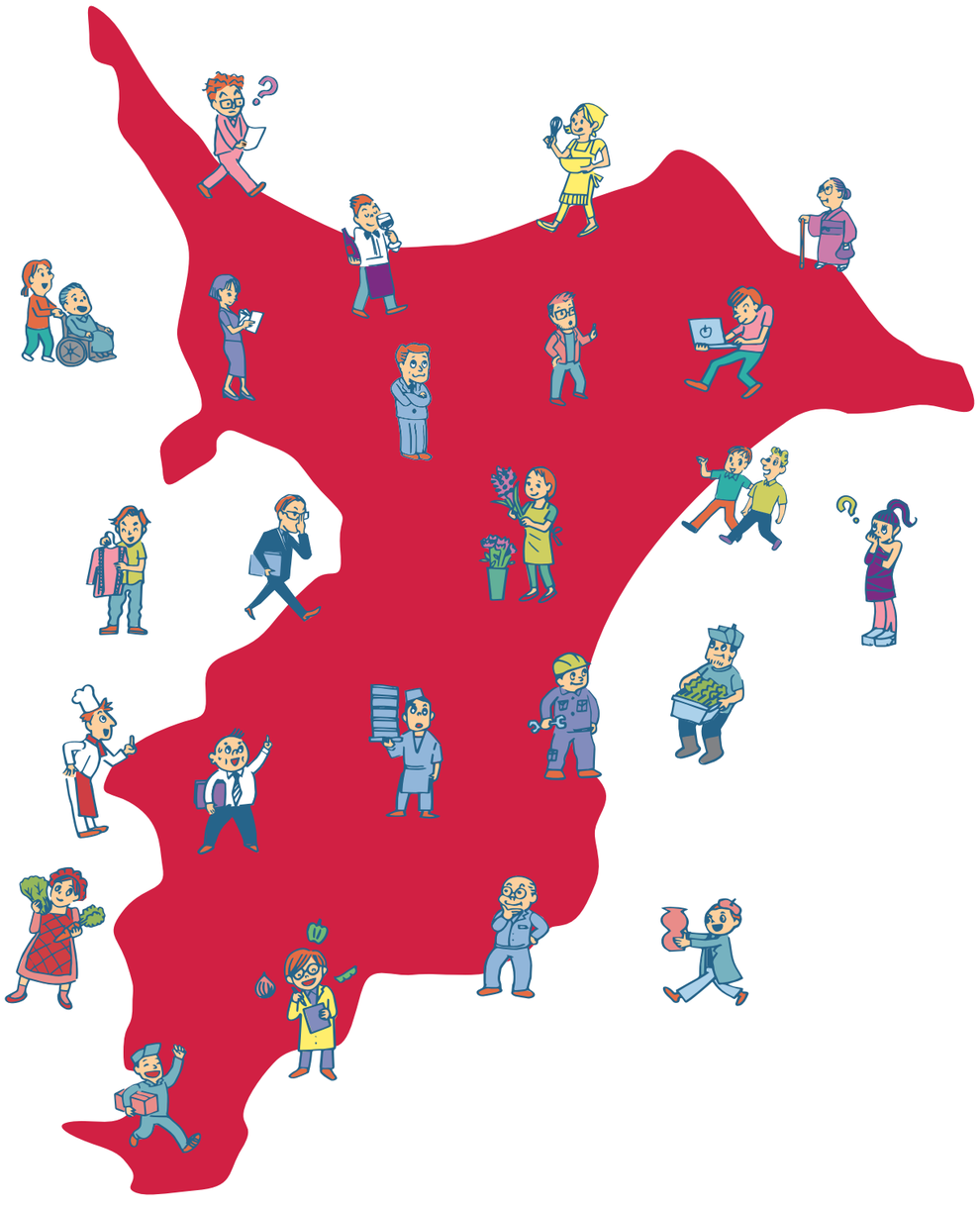
令和２年度版

中小企業・小規模事業者のための経営相談所

中小企業庁
千葉県よろず支援拠点

取組事例集



千葉県よろず支援拠点／公益財団法人千葉県産業振興センター

中小企業／起業したい方の
無料お悩み相談室

目標へのアプローチを一緒に考え、
お悩み解決を目指します。

中小企業庁
千葉県よろず支援拠点

経済産業省中小企業庁　公益財団法人千葉県産業振興センター内

TEL 043-299-2921

FAX 043-299-3411 / MAIL yorozu@ccjc-net.or.jp

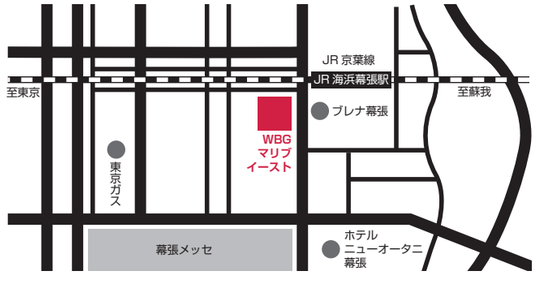
月曜～金曜（祝日を除く）9時～17時

千葉 よろず　検索

ホームページ　Facebook　Instagram　Youtube

JR海浜幕張駅南口から徒歩3分

〒261-7123 千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23F



ごあいさつ

個人商店など小規模企業を支援対象にした「小規模基本法」が平成26年に成立し、
それとともに伴走型の支援機関としてよろず支援拠点が誕生して7年が過ぎました。
千葉県では公益財団法人千葉県産業センターに当拠点が設置され、
コーディネーターと称される各方面に精通した専門家が20名ほど所属しています。
私は平成27年度からコーディネーターとして当拠点に参加し、
今年度からチーフコーディネーターに就任致しました。

今年度は、誰も想像することのなかった大変な一年となりました。
未曾有のコロナ禍の中で、相談件数は12,000件を超えました。
昨年まで年間7,000件程度で推移してきたことから見ても異例の数です。
昨年9月に、コロナ禍の実態把握を目的としたアンケート調査を、
当拠点を利用した約1000社を対象に実施した結果、85%が売上減少、来店客減少の影響を受け、
うち72%はコロナ以前の売上水準まで回復できていないことが判明しました。
一方で、私たちは、これを、社会変革の機会と捉えて、
新しい経営の舵取りへの契機とするべきと強く思っております。
コロナ禍というニューノーマルの時代に突入し、経営支援のあり方も大きく変わりました。
これからは、今までの常識が通用しません。
コロナ禍を乗り越える策だけではなく、コロナ後の提案はあるのか。
今、当拠点の真価が問われています。
私たちは、既存の経営知識を提供するのではなく、時代のニーズを鑑みて「知恵」を絞り、
相談者と一緒になってコロナ禍の中に光明を探します。
本冊子では、コロナ禍で大変苦労されながらも、当拠点のコーディネーターと真摯に向き合い、
前向きに取り組んで一定の成果を得た相談者の具体的な事例を紹介しています。
本冊子が、様々な課題を乗り越え、新時代を切り拓くきっかけとなり、
また、支援機関・金融機関の皆様にとっては当拠点の活動と存在意義の理解を
深める一助となることを祈念致します。

令和3年3月吉日

千葉県よろず支援拠点チーフコーディネーター

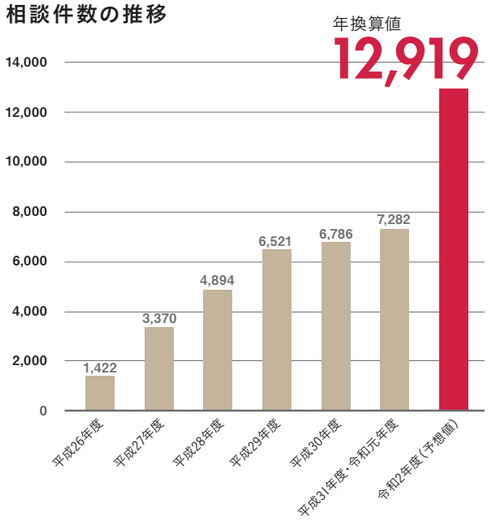
上坂 理

データで見る千葉県よろず支援拠点 Data

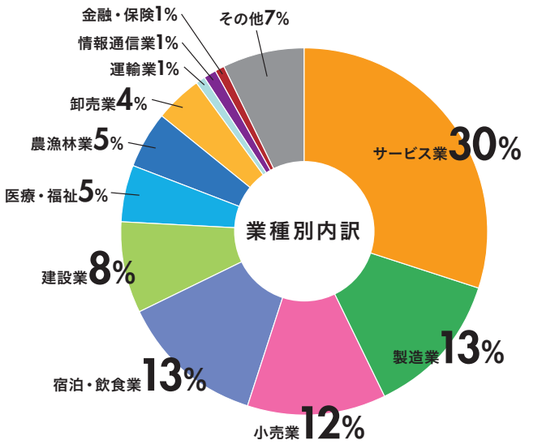
年々増加する相談件数。千葉ならではの相談も。

相談対応件数は年々増加しており、令和2年度は12,919件（年換算値）ものご相談をいただきました。

相談件数の推移



業種別に見ると、サービス業が多く、次いで製造業、小売業、飲食業、建設業と多岐にわたります。関東の各都県と比較して農業者からの相談もやや多い傾向にあります。



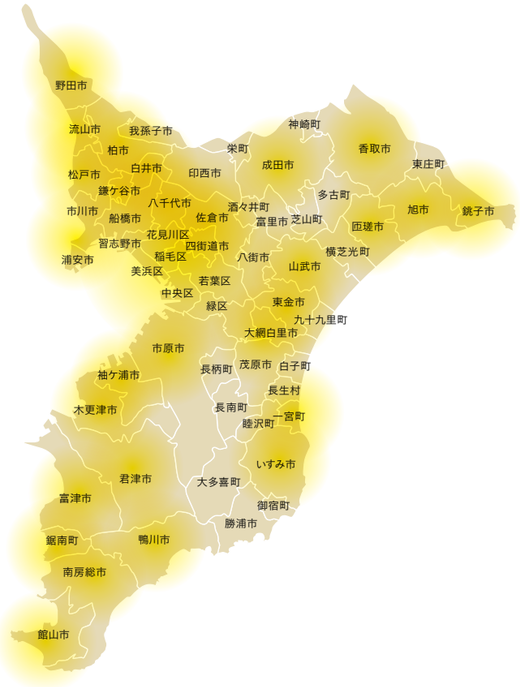
千葉県全体をカバー。より近くで相談できる Satellite

地域金融機関等との共催による個別相談会。

千葉県よろず支援拠点では、「サテライト相談会」と銘打って各地の金融機関・公的機関にて相談を受け付けております。

サテライト相談実施状況

協力機関	開催日	開催場所
木更津市・君津市・富津市	第1火曜日	木更津商工会議所 君津商工会議所・富津市役所
市原市・袖ケ浦市	第1水曜日	市原商工会議所・袖ケ浦市商工会
柏市・流山市・ 東京ベイ信用金庫柏支店	第1木曜日	柏商工会議所・流山商工会議所 東京ベイ信用金庫柏支店
銚子商工信用組合・香取市・ 匝瑳市・旭市	第2火曜日	銚子商工信用組合本店・ 佐原支店・干潟支店・旭支店
佐倉市	第2水曜日	CO-LABO SAKURA
館山信用金庫・館山市・ 南房総市・鴨川市・鋸南町	第2水曜日	館山信用金庫本店、鋸南支店、 千倉支店、鴨川支店、那古舟形支店
銚子市	第2木曜日	銚子商工会議所
東京ベイ信用金庫	第2金曜日	本店・浦安支店・ 松戸支店・野田支店
房総信用組合・いすみ市・ 鴨川市	第3火曜日	房総信用組合本店・一宮支店・ 大原支店・鴨川支店
東金市・大網白里市・山武市	第3水曜日	東金商工会議所・ 大網白里市役所・山武市商工会
成田市	第3木曜日	成田商工会議所
白井市・八千代市・鎌ヶ谷市	第3金曜日	白井工業団地産業振興センター 八千代商工会議所・鎌ヶ谷市役所

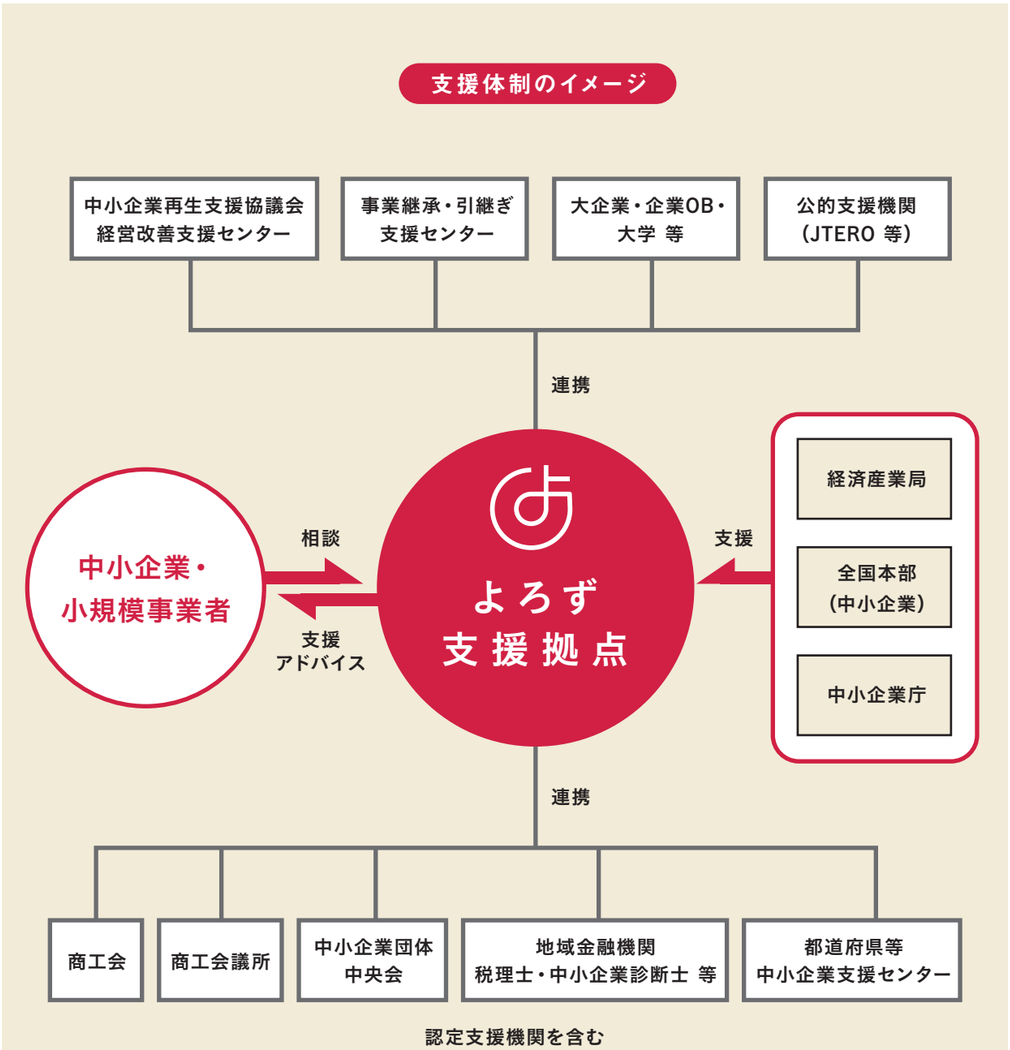


よろず支援拠点とは？

相談は無料。回数の制限はありません Structure

まずは相談してみませんか
問題解決、夢の実現を伴走します。

よろず支援拠点は、売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けて、
一歩踏み込んだ専門的な提案を行います。
また、経験豊富なコーディネーターが、解決のために相談内容に応じた適切な支援機関の紹介、
経営課題に対応した支援機関の相互連携をコーディネートします。



相談対応コーディネーター Coordinator

各分野の専門家であり、
ひとりひとりが事業の経営者。

さまざまなお悩みや目標へのアプローチを一緒に考え、問題解決を目指します。

チーフコーディネーター

上坂 理
Uesaka Osamu

地方創生ビジネスプロデューサー

マーケティング全般 / 地域支援
アドバイザー / 販路開拓

尾崎 佳貴
Ozaki Yoshitaka

中小企業診断士

営業、人事 / 事業計画の策定 /
アクションプランの策定

石川 博樹
Ishikawa Hiroki

**中小企業診断士、
ITコーディネーター**

資金繰り支援 / 創業支援

星野 将一
Hoshino Shoichi

**中小企業診断士、
フードコーディネーター**

店舗運営 / 資金調達

北野 孝志
Kitano Takashi

中小企業診断士

プライシング（価格設計）/ マーケティング / ビジネスモデル設計

尾久 陽子
Ogyu Yoko

行政書士、社会福祉士など

女性のキャリア支援 /
介護や福祉に関する相談

相田 悟
Aida Satoru

デザイナー

グラフィックデザイン / Webデザイン /
プロダクトデザイン

伊藤 壮平
Ito Sohei

中小企業診断士、ITコーディネーター

IT活用 / 経営改善策定 /
地域支援アドバイザー

谷岡 俊輔
Tanioka Shunsuke

税理士

税務、財務 / 事業承継 / M&A

山崎 友香
Yamazaki Yuka

管理栄養士

食品マーケティング全般 / 食品販路
開拓 / 食イベント開催

森脇 菜採
Moriwaki Natsumi

**フードコーディネーター、
製菓衛生士**

農産物のPR / 6次化支援 /
メニュー開発

志鎌 真奈美
Shikama Manami

Web制作・ウェブ解析士

Webマーケティング / Webデザイン /
IT活用

丸山 英人
Maruyama Hideto

中小企業診断士

製造現場の業務改善 /
営業戦略立案 / 事業再生

小沼 梨沙
Onuma Risa

中小企業診断士、管理栄養士

人材育成 / 店舗マネジメント / 接客 /
販売研修

水下 智則
Mizushita Tomonori

**中小企業診断士、
社会保険労務士**

事業計画策定 / 商品開発 /
人事労務改善

平澤 誠治
Hirasawa Seiji

地域メディアクリエイター

Web制作やシステム開発の流れ
目的に応じたITやSNS活用整理

創業

熱い思いを多くの人に伝えたい!
県知事賞受賞は夢実現の第一歩

一般社団法人
障がい者就労支援ネットワークP&P

代表理事：奥岳 洋子
住所：千葉県柏市増尾７丁目 19-34
https://www.network-pp.com/

令和2年4月1日設立。「障害福祉の商社」として、障がい者の持続可能な就労・社会から孤立している人の社会参加を支援し、障がい者の賃金・工賃の向上を目的としている。障害福祉事業所の商品企画・プロデュース事業、福祉生産品の代行販売、SDGsに特化したプロジェクトの企画制作、障がい者の就労に関するコンサルティング事業を行う。代表理事は民間企業出身。夫が2013年に難病を発症し制度のはざまに苦労したことを機に福祉業界に転身した。

1 現状　独立を決心。これからどうしたら形にできる?

相談者は平成27年に障害者就労支援事業所の指導員に転職。事業所で生産する商品の企画・生産・販売等の責任者となった。そこで生産に携わる障がい者の日当の低さと、売れる商品を世に出すための企画販促力の低さに驚愕する。自ら「折り鶴」オリジナル製品を企画し実績を上げたが、福祉事業所の主目的は対人支援。ビジネスのみに注力することは難しい。そこで、相談者が独立し、自ら「商社」となると決心。創業相談に訪れた。

2 課題　苦手な手続等をクリア。本当にしたいことは…

相談者にとって、法人設立手続きや会計管理等は初めての経験。よろず支援拠点の支援を受けながら、自ら法人設立書類を作成し申請。法人設立完了後の口座開設など、未知の手続きも都度よろず支援拠点に問い合わせて解決し、必要な届出も自分の足を使ってクリアしていった。法人設立後は、障害者就労支援事業所で生産に携わる障がい者の工賃を上げたい・この現状を多くの人に知ってもらいたい・魅力ある商品を企画提案して売上を拡大し、障がい者の工賃に還元していきたいという熱い思いを千葉県の方に広く知っていただけるための足掛かりを考えた。

3 対応　思いを形に! 千葉ビジコンに挑戦を決心

まず、相談者とCOが目指したのは、「千葉ビジネスコンテスト」への応募だった。目的はファイナリストとしてプレゼンし、千葉県内の支援機関や企業、マスコミと出会えるチャンスを得ることである。初めての応募書類作成に奮闘する相談者。障害者の就労支援事業自体が一般にはまだまだ認知されていない世界で、どのようにイメージしていただくか。さらには相談者がビジネスとするものは何なのか…これが、「商社」であるという明確な名づけができるまでには、複数の専門家からの助言や議論があった末のことだった。相談者は粘り強くブラッシュアップを続けた。

4 成果　千葉ビジコンで県知事賞受賞!

相談者の応募書類は、千葉ビジコンの柏起業家交流会でもプレゼンターに選抜され、念願のファイナリストとして選出された。そして相談者はビジネスプラン・コンペティション（県知事賞）と２社からサポーター賞を受賞した。相談者はこの受賞を足掛かりに、働く障がい者が生き生き暮らせる世界の実現に向けてさらに情熱を燃やしている。

VOICE!

相談者の声

私は、ごくごく一般的な主婦です。書類も、経理も、何よりデスクワークが苦手。知識も経験も全くありませんでしたが、スムーズにできるように、よろず支援拠点がサポートしてくれました。この事業に必要な「説得力」も手に入れることができました。次はこの「説得力」を「信頼」に変えて、事業も軌道に乗せていきたいです!

POINT!

支援のポイント

ビジネスモデルを第三者にもわかりやすく示すには工夫が必要だ。限られた応募紙面でポイントを突かねば審査に突破できない。強みと特徴が際立つようにミーティングを重ねて可視化していった。

写真提供協力：ラインアロー（就労支援事業所）

創業

強みを活かした
洋菓子店での創業と安定経営

PATISSERIE ROSE PALE

代表：野崎 雅彦
住所：千葉県柏市新柏 3-16-8
　　コーポカトレア 1F
https://www.instagram.com/rosepale2020/

「デパ地下クオリティが地元で買える」というコンセプトで令和2年5月11日に柏市に洋菓子店を開業。フランス語で淡いピンクを意味する「PATISSERIE ROSE PALE」という店舗名の通り、店舗内装やギフトボックスなども淡いピンク色で演出している。ジャパンケーキショー東京グランガトー部門金賞受賞のケーキをアレンジした「ラクテ」や地元青果で仕入れた新鮮な季節のフルーツを使用したケーキ、チョコレートケーキなどを提供している。

1 現状　洋菓子店で創業したい

相談者は調理師専門学校の教員をしていたが、自分の店舗を持ちたいと思い、独立を決意。創業、経営に関する知識が必要であると考え、金融機関から紹介されたよろず支援拠点の相談会へ参加した。創業準備期間の事業計画作成支援だけでなく、創業後も経営全般に関して多岐に渡って支援できることを知り、継続して相談することとした。

2 課題　創業に向けた事業計画策定と安定経営への基盤づくり

相談者は洋菓子製造の高い技術を持っていたが経営に関する知識がなく、創業に向けてどのように進めていけばよいのか、創業融資を受けるための事業計画をどのように策定すればよいのか支援する必要があった。創業融資を受け、円滑に創業し、安定的に経営していくために必要な事業計画を策定するという課題に向けて自身の強み、看板商品、ターゲット顧客の明確化、売上計画、販売戦略の立案に取り組むこととした。また、創業後に必要となる経営に関する知識についても支援することとした。

3 対応　店舗の強みの明確化と店舗経営に関する知識の提供

店舗周辺の競合店やターゲット顧客となる住民などの状況についての調査方法についてアドバイスした。また、安定的に経営していくために下記についても提案した。

①地元産農産物の調達とフルーツの安定的な仕入先確保、柏市周辺、さらに千葉県の季節の農産物について
②店舗の賃貸契約で起こりうる問題への対処方法について
③従業員雇用関連として、労働環境の整備に必要な雇用契約書や労働時間の管理と所得税の源泉徴収について

相談者は自分自身の強みを活かすことができる事業計画書を作成した。仕入先開拓のため柏市場を訪問し、フルーツを仕入れる青果卸と交渉した。

4 成果　創業融資獲得と安定した売上の確保

金融機関からの融資を受け、希望する立地で店舗を開業させた。仕入先を確保し、新たな商品開発を行うことができるようになり、オープン初日、二日目ともにケーキを200個完売。その後も季節のフルーツを使用した新商品を導入し、創業時の計画を上回る売上となっている。今後は、SNSのさらなる活用やホームページを作成などの認知度向上策に取り組んでいく予定である。

VOICE!

相談者の声

創業の準備が整っていない状況でしたが、創業するためには何が必要で、どのように取り組むべきか深く考えるきっかけになりました。相談内容に合わせて、それぞれの専門分野のコーディネーターの方が対応してくださったので、的確なアドバイスで安心して利用することができました。

POINT!

支援のポイント

相談者は多くの強みを有していたが、競合他社にはない自身の強みを認識することができていなかった。自身の強みを整理し、事業にどのように活かしていくべきであるかを自分自身で計画を立案できるように支援した。初歩的な段階からステップを踏み、より実践的な段階まで経営全般に関する知識を各コーディネーターからアドバイスすることを心がけた。

創業

改造自転車で創業、目標のキッチンカーを購入

たこ焼きおとちゃん

代表：山崎 健一
twitter：https://twitter.com/takoyakiotochan
instagram：@takoyaki_otochan

屋外販売のたこ焼き屋を創業。三輪自転車を半屋台に改造し、たこ焼き台を設置して、千葉市美浜区を中心に屋外販売を行っている。現在、移動販売車を開店準備中。

1 現状　会社退職～創業したい

大阪出身の二人組。上京してサラリーマンになるが美味しいたこ焼き屋がない事実を知り起業を目論む。低コストで開店するために、自身で自転車を屋台に改造した。令和2年8月に副業からスタートし、月商約30万円を稼ぎ自信をつける。本格的に創業するにあたりどんな届け出が必要か、また補助金などあれば教えて欲しいと千葉県よろず支援拠点に立ち寄った。

2 課題　移動販売を本業にするために必要なことは何か

資金面で有利にスタートしたいので、創業時に利用できる制度や融資を把握したい。脱サラし、創業手続きを行い個人事業主として移動販売を本業としたい。販売スタート後は、徐々に販売個数も伸びているが、全てが手作りで分からないことも多い。特に広告や集客と移動販売できる場所探しが課題。

3 対応　創業から販売拡大～目標達成まで

創業時に利用できる融資として公庫融資、制度融資の概要について説明した。業務開始とともに広報活動としてSNS活用を示唆。無料でも続けることで影響力がある活動としてアドバイスを行う。また、移動販売でも店舗なので店構えについてアドバイスを行う。商品は工夫を凝らしており、他店のたこ焼きよりもユニークな商品なのにそれが伝わりにくいので工夫するポイントを指示、消費者心理から考えたメニューや看板の改善案を提案。製作可能なものから実行した。

4 成果

目標のキッチンカー
（市販車改造:現在製作中）

念願だったキッチンカーを購入できた。天候によって左右される移動販売ではあるが、雨風をしのげる自動車を有効活用し販売を拡大する。出店場所によって近郊ならば自転車、遠方や悪天候の場合はキッチンカーと使い分けをして販売を続ける。県内くまなく美味しいたこ焼きをお届けしたい。

VOICE!

相談者の声

開業届からお世話になっています。立ち上げ段階からアドバイスが頂けて感謝しか無いです。引き続き何かわからないことがあったら相談させていただきたいと思っています。

POINT!

支援のポイント

脱サラからの創業は事業者本人の「強い思い」が先行しすぎる傾向がある。独りよがりにならないよう具体的なツールなどを利用し客観的に現状を把握することが重要。実際の融資などを想定して日本政策金融公庫の創業計画書などを利用することが有効。また、販売促進面では限りなくコストを掛けず即時効果が見込める販促ツール（のれんなど）でステップを作り、効果を見つつ精査していくようにアドバイスした。

創業

木と人の出会いをつくりたい！WEBアプリ『はなもく散歩』の開発・リリース

特定非営利活動法人 リトカル

理事長：中田 真也子
住所：千葉県千葉市美浜区
https://hanamokusanpo.jp/

幕張海浜公園で樹名板作り活動や自然観察会を15年に渡り継続。子どもから大人まで自然に興味を深めてもらうための活動を展開している。令和元年にNPOを設立。より多くの人を自然や樹木とつなぐため、活動エリアを全国へ拡げようとしている。

「はなもく散歩」トップページ

1 現状　子どもがもっと木に親しみを持てる仕組みをアプリに！

15年にわたる樹名板づくりや自然観察会を通じて、「子どもがもっと木に親しみを持てる仕組み」が必要との考えにいたる。様々な仕組みを検討する中、スマートフォンが普及し、GPS機能、カメラ機能、通信機能を屋外で手軽に利用できる環境が整備されていることに着眼。スマートフォンを利用し、現実世界の木とWEBマップをつなぐアプリ開発を決意。アプリ開発に関連する相談をきっかけに支援が始まった。

2 課題　未経験のアプリ開発から提携先探し

アプリ開発は初めての経験であること、植物園・公園などのWEBアプリの利用を受入れてくれる提携施設が決まっていない等、アプリを一般公開するまでに数多くの解決すべき事項が存在していた。
これらの課題を整理し、**①WEBアプリの開発 ②WEBアプリの運用 ③提携施設の確保**の3点を解決すべき課題として設定した。

3 対応　よろずの診断士、デザイナー、弁護士が連携して課題解決へ！

①WEBアプリの開発
仕様全般、トップページデザイン、開発進捗状況のフォローを実施。利用者に覚えてもらえるアプリの名称について一緒に検討し、その中で閃いた『はなもく散歩』を採用。
②WEBアプリの運用
不特定多数の一般利用者が使用することを前提に、利用規約を作成・公開するよう助言。利用者の個人情報に関する事項、免責事項のほか、アプリ内コンテンツには相談者が一から作成した樹木、昆虫などの図鑑も備えているため、コンテンツの所有権についても明示。
③提携施設の確保
これまで繋がりのある施設・公園をリストアップし、アプリの導入に向けて提案活動を勧めた。特に導入によるメリットを洗い出し、提案先のニーズにあわせて提示するようお伝えした。

4 成果

WEBアプリ『はなもく散歩』令和3年2月リリース！

現実世界の木とWEBマップを繋ぐ最初の舞台は、国立科学博物館筑波実験植物園。中田代表の強い想いに賛同してもらえての採用だった。筑波に続き、県立幕張海浜公園、千葉県緑化センター、グラウンドワーク川口、川口自然っ子クラブでも『はなもく散歩』が利用可能となる予定であり、来年度には徳島県への展開も決定している。今後も利用拡大を図るためアプリの周知活動を継続し、活動エリアの拡大に伴って増加する業務を見据え、活動を無理なく継続するための組織づくりを考えていく。

VOICE!

相談者の声

『はなもく散歩』のWebデザインやネーミング、規約作成、SNS対応、運営などなど相談と支援を受けてきました。千葉県よろず支援拠点を通してどんどん広がっていく環。専門家の方々から貴重なアドバイスをタイムリーに頂ける。本当に心強いです。今後も千葉県よろず支援拠点に伴走いただきNPOリトカルの活動をより広く展開していきたいと思います。

POINT!

支援のポイント

解決すべき課題が多岐にわたることから、課題に合わせて各専門分野のよろず支援拠点コーディネーターを繋ぎ対応するリレー体制をとった。

中田代表（左）

第二創業

いすみ産ブルーベリーを使用した新商品の開発

ライフアロー

代表：石井 早苗
住所：千葉県いすみ市
https://lifearrow-chiba-2.jimdosite.com/

人と人とのつながり、豊かな自然、豊かな食材など地方都市がもっている魅力を発信。都市部への人口流出が続く中で、地方に根づく若者を増やすための方策の一つとして、地方特産品を使用した高付加価値商品の開発に思い至る。

1 現状　特産のブルーベリーと酵素でいすみ市の魅力を発信したい

若年層の都市部への流出に歯止めをかけ、地方回帰を進めるには、地方都市ならではの魅力的な生業を生み出すことが必要。
地元いすみ市の特産品の一つであるブルーベリーと相談者自身が研究、実践を深めてきた酵素をかけ合わせたブルーベリー酵素を着想。完成した試作品を商品化するための相談をきっかけに支援が始まった。

2 課題　未経験からの食品製造は課題が山積

石井代表は食品製造分野に関して未経験であり、試作品に自信はあるものの一般消費者が認知し、購買してもらうまでには多くの取り組むべき事項が存在した。そのため以下の3点を課題として設定した。
①食品製造販売ルールへの適合
②試作品の商品化
③販売促進ツールの作成

3 対応　課題を一つずつ解決していく真摯な姿勢

①食品製造販売ルールへの適合
商品製造に関する保健所への相談・確認、食品表示法に基づく食品表示義務（ラベル表示）への対応について助言。特に苦慮したのは栄養成分表示（含有されるカロリー、たんぱく質など）の数値計算であったが、計算方法までできめ細かくサポートを実施。
②試作品の商品化
商品名とキャッチフレーズはブレインストーミングにより複数案を検討した上で選定、ラベルデザインを支援。パッケージは容器に中身を充填した上での見た目、サイズ感の検討を繰り返した。
③販売促進ツールの作成
上記①、②と並行して商品を認知してもらうための商品パンフレット、webサイトも必要となる旨を助言。設定したペルソナにもとづき商品の訴求ポイントを洗練し、パンフレット、webサイト作成に活用した。

4 成果

ついに商品化！ふるさと納税の返礼品に採用！

こうして商品化に至った「まるごとブルーベリー酵素」は、取扱先拡大に向けた販路開拓を展開中。コンセプトである「地元産品と酵素のコラボレーション」に理解・賛同する複数店舗での取り扱いが始まっている。令和3年にはいすみ市のふるさと納税返礼品としての採用手続きを進めており、より多くの人に認知され、手にとってもらえる商品に育てていく予定である。

VOICE!

相談者の声

私たちが元気に生きるには酵素の力が必要です。この酵素といすみのブルーベリーから生み出した試作品には自信がありましたが、商品として販売するには多くのハードルがありました。よろず支援拠点では商品化までの手順や、アイデアの助言を受けることができました。引き続き商品の販路開拓でお知恵を借りたいと思っております。

POINT!

支援のポイント

食品製造販売は初めてのチャレンジであるため、保健所への必要な相談・確認、食品表示法への対応など、ルールの遵守、適合を徹底するよう支援した。

石井代表（右）

再チャレンジ

リ・セルフブランディングからの創業 ～ハワイ語に込めた想い

レイカホア

代表：田中 里子
住所：千葉県長生郡
https://lei-kahoa.jimdosite.com/

ボディ、フェイシャル、ヘッドトリートメントを基本とした、セラピストによるハンドトリートメントサービスを提供。心地良いアロマの香りで血液やリンパの流れを改善し、利用者の凝りや疲労を癒す。マタニティや産後ケアサービスでは、オイルマッサージ以外にも、洋服を着たまま受けられる施術も実施。性別、年齢を問わず、あらゆる世代の心と体のケアを行なう。

1 現状　自分の仕事、働き方に疑問を持ったことがきっかけに

新型コロナウイルス感染症の拡大により、勤務先のセラピーサロンが休業。セラピストとしての仕事のあり方に不安と疑問を感じ、令和2年5月に開催した当拠点の「サロンオーナー向けセミナー」に参加し、もう一度、自身の仕事に向き合い、生き方、働き方を考え直したいとのことから、自分の棚卸しをするべく、コーディネーターとの面談を開始した。

2 課題　自己分析からスタート！創業への一歩を踏み出す

相談開始時は既に開業していたが、もっと自分らしい仕事をしたい、いつかは自分の店を持ちたい、という想いを具現化するため何か糸口を見つけたいという想いがあったものの、足踏み状態が続いていた。課題としては、多面的な視点で自己分析を行い自身の生き方の指針を見つけること、創業に必要な知識を得て、理想と現実のギャップを知ること、創業のリスクを理解した上で、何を事業として開業するか決定することの3点が考えられた。

3 対応　「レイカホア」ブランドの誕生

①強みの見える化、自分の考えてきたことや経験の書き出し
自己分析により「やっぱりセラピストが私の天職だ」と思えたことで、次のアクションに踏み出すことができた。
②自身のホームページ制作、リ・セルフブランディング
制作の過程で、プロフィール、提供したいサービスを整理し、自分のキーカラー、キーフレーズを見つけ、本格的な創業に踏み出した。

Lei Kahoa
Relaxation & Beauty

4 成果

令和3年、お客様への施術サービスを開始。物件探しも

令和2年末にホームページが完成し、開業届の屋号を「レイカホア」改め、ロゴや名刺も一新し、再出発となった。令和3年1月にレイカホアとして初めて、施術サービスの提供を実施、売上を上げることができた。今後は、店舗を構えるべく、物件探しや顧客開拓に向けて稼働中である。

VOICE!

相談者の声

セミナーへの参加が、私自身の仕事のあり方、生き方を改めて内省するきっかけとなりました。ご担当者様がいつも親身に寄り添ってサポートをしてくださったお陰で前進することができました。具体的な情報、提案、行動計画などを提示してくださり、行動に繋げることができました。これからも前向きに夢を実現していきます。

POINT!

支援のポイント

ホームページ制作では、ハワイ語を用いた「レイカホア」という屋号への想いを全面に出し、自身のビジョンをしっかり表現することが、ご本人のモチベーションになると考え、納得できる言葉、色、見せ方ついて、意見交換を重ねた。他社との違い、魅力を引き出すために、以前使用していた屋号をもう一度考え直して頂くことを勧めた。ハワイ語に込めた想いが、再チャレンジの原動力になった。

経営改善

店舗改修のボランティアを募り、地域密着型リニューアルオープンの成功

ピッツェリア・スクデット

代表：高橋 孝治
住所：千葉県木更津市祇園 1-26-9
http://pizzeriascudetto.g2.xrea.com/

木更津で17年、地産地消、食の安心安全、自家製にこだわった窯焼きナポリピッツァ専門店。地元生産者さんの食材を中心に仕入れ、余すことなく調理し、提供する。また、市内の食イベントに積極的に参加し、地域を盛り上げるとともに、木更津市のPRにも取り組む。

1 現状　大型台風の被害を受け、店舗が壊滅的な状態に

木更津市東太田にて15年間営業していたが、令和元年9月の台風15号により店舗の屋根が損壊するなど、修復不可能な大被害を受け営業が出来ない状況が続いていた。再開を諦めていた矢先、良い物件が見つかり移転することとなり、木更津市産業・創業支援センター（らづ-Biz）、千葉県よろず支援拠点に相談。

2 課題　移転を決意、新しい土地で再起を図る!

木更津市内で移転先を探し、隣駅(祇園)の近くに物件を見つけたが、同市内と言っても広く、このエリアでの知名度は決して高くない。また、営業ができない状況が続いたために、店舗改修に費用がかけられない。開店費用を抑えるため、自分たちでDIYをする予定でいたが、手作り感はときに危険なためプロの意見を取り入れることにした。

3 対応　地域ぐるみで台風被害を乗り越え、盛り上げる

地域ネットワークに強い「らづ-Biz」と連携し、木更津で活躍するインテリアデザイナーやメディアなどを交え、低コストで本格的なお店づくりを目指した。相談者の強みとして「料理」、「地産地消」、「イラスト」をテーマに絞り、店舗とメニューブックのデザインを考えた。当初は店内に光を入れるため、壁を抜き窓を作る予定であったが、窓に見えるライトを設置することで、改装のコストを大幅に下げることができた。

4 成果　リニューアルオープン後、地域の協力者がお客様に

インテリアデザイナーが中心となり、内外装DIYボランティアを募り、地域住民を巻き込むかたちでの改装工事となった。改装工事を手伝った方には、窯焼きピッツァが提供され、「みんなで作り上げたピッツェリア」と盛り上がりを見せた。相談者がこれまで積極的に行ってきた地域貢献活動（地域の産品を活用したメニュー提供やイベント出店等）が、今度は地域から応援される側になった。

VOICE!

相談者の声

ご指導いただきありがとうございました。
祇園に移転してグランドオープンしてから2月で1年となります！これからも精進してまいりますので、変わらぬご愛顧のほどよろしくお願いいたします。

POINT!

支援のポイント

台風で大事な店舗を失い、さらに新しい土地で店舗を再開させる。辛く、大変な状況が続く相談者の気持ちを大事にした。改装や広報の費用面に不安を持っていたが、料理の味やセンスの良さは確実であり、自信を持ってもらえるよう客観的な視点から見解を述べた。相談者は地域貢献活動にも積極的なので、この機会に地域ぐるみでの応援ができる仕組み作りを考えていた。

高橋代表（右）

事業承継

親から子へ、培われた技術と想いを承継し、次世代のものづくりへ

株式会社ビナセーコー

代表取締役：島村 真如
住所：千葉県松戸市松戸 1834-9

松戸の老舗製靴業。1985年の創業以来、大手革靴ブランドのOEMメーカーとして、熟練の技術を必要とするグッドイヤーウェルト製法の高品質のドレスシューズを世に送り出してきた。2006年からOEMで培った技術をもとに、イタリア語でパーフェクトの意味を持つ独自ブランド『Perfetto』を主に百貨店紳士靴売場を対象に展開。大量生産の工場ではなく、靴職人が思いを込めて一足一足丁寧に仕上げている。

1 現状　コロナ禍の中で事業承継を決意

近年は紳士ファッションのカジュアル化が進み、本格革靴の需要が減少。OEM生産の顧客からの注文数量も減少し、且つ単価が低下していた。それに追い打ちをかけるようにコロナ禍で百貨店が休業し売上は激減した。そうした状況の中、当時の社長（現会長）は世代交代の必要性を感じ、年内に事業承継を決意した。

2 課題　コロナ禍の逆境を乗り越える

事業承継については、コロナの影響で売上が大幅に減少していたため今期の決算で株価算定し、税負担を少なくする株の譲渡スキームと債務を一本化する資金繰りを課題設定した。一方で、喫緊の課題は売上回復にあるため、自社ブランド商品の開発と市場での確立、新規販売ルートの開拓を同時並行で行うこととした。

3 対応　支援機関の連携によるチーム支援

事業承継の手続きは顧問税理士に依頼していたため、（公財）千葉県産業振興センター（チャレンジ支援センター）の事業承継担当プロジェクトマネージャー（事業承継士）に事業承継支援を速やかに引き継ぎ、県の「事業承継支援助成金」を活用する流れを構築した。

4 成果　事業承継が終わり、次はブランディングと販路構築へ

顧問税理士と産振センター、当拠点の連携がスムーズに行われ、代表者交代、株式移転と相続、定款変更の全てが短期間で終了。「事業承継支援助成金」も申請し費用負担を軽減できた。次は、コロナ禍で落ち込んだ売上回復に向けて、新社長と一緒にブランディングと販路構築に取り組む。

VOICE!

相談者の声

自社ブランド構築に注力したいと考えていた時に、親身に相談に乗っていただいた。ちょうど父から事業承継を行うタイミングでもあったので、事業承継に関する手続きや補助金の申請も助言いただいた。小さい会社だが、良い製品を作っていると自負している。当社の製品を高く評価し応援していただき心から感謝している。

POINT!

支援のポイント

キックオフの打合せ時に関係者（島村代表取締役、顧問税理士、産振センター、よろず支援拠点）が一同に会し、それぞれの役割と支援範囲を明確にし、各々がヒアリングした際の留意点など情報連携を密に行うよう心がけた。

売上拡大

SNSの有効活用で売上急増
ブランド再構築で販路拡大&客単価増

日月堂

代表：反町 優紀
住所：千葉県船橋市夏見２丁目 12-13
https://wa-remake.shopinfo.jp/

着物地・帯地を主な素材としたリメイク和小物の製作とオンラインでの販売を行なっている。そのほとんどが一点もので、アイテムはバッグ・がまぐち・布小物・日傘など多数展開されており、そのひとつである剣道グッズは海外からの引き合いもある。現代的な感性が光る生地の選定と丁寧な縫製が特徴的で、日常生活に馴染み、長く使い続けられるサスティナブルな逸品を提供している。

1 現状　月の売上ほぼ0、訴求力を上げ売上の増加を目指したい

相談者は日月堂代表者で、リメイク和雑貨の製作・ネットショップでの販売をさらに強化すべく、福岡県よろず支援拠点からの紹介で来訪。（初回はホームページ作成セミナーに参加）事業の認知度と訴求力アップのためのホームページの改善と、実店舗での販売なども視野に入れ、事業の規模を拡大したいという相談者の意向を受け、支援を開始した。

2 課題　コンセプトの明確化、SNSの強化で集客ルートの確保

相談者は事業の特色や世界観が明確になっていない状態であった。また、事業を行う自身のストーリー性や強みについても同様に、顧客にとってのわかりやすさや特長を明確にすることが必要であった。SNSでの情報発信も行ってはいたものの、更新頻度は半月～１ヶ月に一度程度と決して高くなく、ほとんど活用できていないという現状もあり、事業のコンセプトを確立し、SNS等でのPRを強化していくという課題に向け、改善計画に取り組むこととした。

3 対応　ブランディングの再構築と商品開発、SNS発信の徹底

日月堂のブランドの再構築を提案し以下の取り組みを行った。
①クラウドソーシングを利用し事業ロゴを制作した。
②ひとつの着物地のリメイクで、日傘、バッグ、ポーチなどシリーズでアイテムを揃える提案を強化し、製品パッケージ等も一新。
③価格を値上げの方向へ見直し、ライフワークとしてではないブランドとしての価値を高める支援を行なった。
その後、千葉県内の百貨店への持ち込み営業も実施。製品の世界観とクオリティに高い評価を受け、ポップアップの出店が決定した。また直近ではSNS経由での注文や問い合わせ、実店舗での催事出店依頼なども増加しており、販路拡大に繋がっている。

4 成果

月の売上ほぼ0から10万以上の売上へ急増

左記提案と相談者のアクションにより、特にSNSでのPR効果が功を奏し、それまでほぼ0だった売上が13万へ急増。ブランドの再構築により製品の価値向上にもつながり、特に高単価の製品の販売に成功した。リピーターや紹介等で着実にファンを増やしている他、千葉県内や茨城での実店舗販売の機会を掴んでいる。

VOICE!

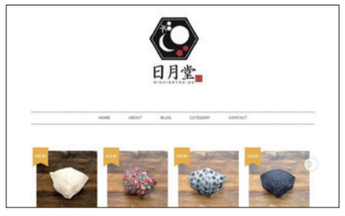
相談者の声

専門知識のある複数のコーディネーターからアドバイスを頂き最短距離で課題や問題点に取り組むことができました。一つ一つ課題に取り組んだことが結果につながってきたと実感しています。とても丁寧に相談に乗ってくださるので、自分の想いが明確になり、目標や目指すビジョンなど、思考の整理にも大変役立ちました。

POINT!

支援のポイント

相談者のアイデアを生かした支援を行ない、コロナ禍においてもさまざまなことに挑戦されたことで、相談開始当初では予想していなかった販路や新規顧客の獲得に繋がったものと考えられる。また、複数のコーディネーターや専門家派遣との連携で、相談者に必要な支援を多角的に実行できるよう心がけた。



売上拡大

短期間でホームページリニューアル！
さらに年間コスト削減を実現！

NANA HONEY

代表：黄 娜娜
住所：千葉県流山市加 4-2-8
http://nanahoney.com/

台湾の養蜂場から「ロンガン（龍眼）の花」の蜂蜜を独自に直輸入し販売している。龍眼蜂蜜の風味はとても特徴的で定評がある。龍眼蜂蜜を使用した加工品も製造、販売している。日本はちみつマイスター協会主催の「第3回 ハニー・オブ・ザ・イヤー」の海外産部門で最優秀賞を受賞した。

1 現状　今までのホームページのデザインに満足できていない

ホームページに掲載する情報は自身で更新することができず、月額料金を支払い、変更を制作者に依頼するが、小さな変更や催事出店などの細かい情報の掲載は頼みづらく、更新までに時間もかかっていた。自分で更新できる、おしゃれなホームページに変えたい。

2 課題　低コストで新しいホームページを作りたい

ホームページ制作について詳しくなく、制作者に言われるがままホームページを作ってしまった。周囲からデザインや内容について指摘されることも多く、自身も変更したいと思っていた。しかし、知識もなく、あまり予算がかけられない。制作者は威圧的で、デザインに関しても希望を言えず、解約や変更もしづらい状況にあった。どうしたら取得したドメインをそのままに新しいホームページに変更できるか。積極的に情報を更新し、ナナハニーのこだわりや美味しさを、もっとお客様に伝えていきたい。

3 対応　低予算、デザイン性とランニングコストを重視

①ホームページはテンプレートを活用
②画像や文章など掲載内容は相談者が全て用意
③キャッチコピーや掲載内容をまとめ、ホームページの方向性を定めた
④テーマカラーを決め、ロゴ、カバー画像、文章を制作
⑤シンプルなページ構造にするため、レシピ投稿はCookpad、販売はCreemaを活用し、ホームページ上にリンクを貼る
⑥ドメインの移管に際し、前制作者と契約書をもとに今後の進め方について話し合いをした
これらの事前準備を行ったうえで、低コストでデザイン性のあるホームページを制作する会社を探し依頼した。2か月以内、5万円台でホームページを作ることができた。

4 成果

低予算でリニューアル、満足度の高いホームページに！

年間コスト税込63,800円から8,250円にコスト削減できた。（サーバー利用料と月額利用料）新ホームページは自身で操作することができ、更新も容易にできるため、リアルタイムで情報発信ができるようになった。Cookpadのレシピ投稿や、SNSの活用も積極的に行い、Web検索でも上位に上げることを目標とする。

VOICE!

相談者の声

新しいホームページはデザインが良く、気に入りました。低予算でできたのも良かったです。これから、レシピ投稿など、どんどん、自分で更新していきます。
素敵なHPができて感動しております。感謝感謝♥

POINT!

支援のポイント

FOODEX2020（コロナで中止）出展に間に合うよう早急に、ホームページを変更する必要があったが、最低限の費用で、ホームページ完成後のランニングコストや、自身での編集のしやすさなど、後々のことを重視した。相談者に無理なく、継続していけるよう支援ができた。

売上拡大

モノに対する想いとこだわりをカタチにするブランディング

田中惣一商店

代表：田中 明美
住所：千葉県館山市湊 417−5
http://more-tanaka.com/

創業70年。「良い品は　良い友達」をモットーに、代表者の故郷である福井県越前市から伝統工芸品の「越前打刃物」を取り寄せて販売。また地元房州の土地に合う包丁や農具を、利用者のニーズに合わせて開発し「田中特製」として販売。他にもコーヒー・紅茶、チョコレートなどのフェアトレード商品や、丁寧な手仕事で作品作りをしている地元のクラフト作家も取り扱っている。

1 現状　台風とコロナ禍の災難続き

令和元年に房総半島を襲った台風の影響で、刃物や農具の利用者である一次産業も深刻な被害を受け販売が困難な状況にあった。それに加え、働き頭を立て続けに二人亡くす不幸があり、一時は閉店を考えるほど落ち込んだ。しかし「この現状を打破しなければ」という強い思いから、よろず支援拠点に相談に行くことになった。

2 課題　商品がカオス状態

相談者のモノに対する強い想いとこだわりから、伝統工芸品の越前打刃物や農具、フェアトレード食品や雑貨、クラフト作家の作品に至るまで様々な商品を取り扱っているが、ホームページでは整理整頓がされずにごちゃごちゃになっており、初めての人が見た場合、何のお店なのかわからない状態になっていた。

3 対応　想いとこだわりを整理整頓して、意味のあるカタチにする

荒物屋としての老舗感とフェアトレードのソーシャルでオーガニックなイメージ、相談者のモノに対する想いとこだわり、全てを表すシンボルマークとスローガンをつくり、それに合わせて商品を整理しオンラインショップ構築で新たな販路開拓を行うブランディング手法を提案した。

4 成果

ブランディングが成功し、売上も拡大

補助金が採択され、デザイナーと協働してコンセプトからロゴマークを作り、それを基にホームページをリニューアルしオンラインショップをオープンした。またクラウドファンディングとプレスリリースによる情報拡散も奏功してフェアトレード商品の問合せが急増し、開始前と比べて売上が200%を超えた。

VOICE!

相談者の声

地元信金の紹介でよろず支援拠点を知った。誠意を持って小さなお店を応援し、具体的に示してくれたことで「頑張ろう！」と勇気をいただいた。お店存続に関わる不幸があり、台風で大きな被害を受け、続いてコロナ禍。でも困ったらよろずに相談しようと心の支えになった。心の通った親身な支援はとても励みになり前を向いて走ることができた。

POINT!

支援のポイント

不幸が重なり落ち込んでいた時期だったが、相談者の「良い品は　良い友達！」の信念と、本物の品に対する実直な想いと愛情は必ず届くと励ました。取り組みの費用負担を軽減するためにコロナ型持続化補助金活用を勧め、申請をサポートした。また外部のデザイナーを活用する際の注意点や発注の仕方など助言を重ねた。

売上拡大

ランチメニューの絞り込みと女性客をターゲットにした商品開発

株式会社トウセイ

代表取締役：鹿間 憲一
住所：千葉県柏市箕輪新田 59−2
　　道の駅しょうなん内
http://restaurant-viaggio.jp/

手賀沼を訪れる観光客も多い「道の駅しょうなん」の開業時から施設内にて営業開始。本格中華を主体としながらお手軽な麺類、飲茶、パスタや焼きたてパン、ケーキ類などのカフェメニューまでバラエティに富んだ食事を提供するレストランとして親しまれており、地元農産物を活用した商品開発にも注力している。朝8時から営業を行っており、モーニング、ランチ、カフェタイムと幅広いシーンで利用できる場となっている。

1 現状　売上減少、経営相談をする相手がいない

昨今の道の駅への来客数の減少に伴う売上減少、さらに創業当初からの共同経営者二人の退職により、相談者に経営の全責任がかかり一人で悩みを抱えていた。従業員を抱えているものの、経営者として対等に相談できる相手が身近におらず、紹介された千葉県よろず支援拠点に相談することになった。

2 課題　来場者減少による売上減少と女性客向けメニュー開発

店舗の特徴として、中華定食から飲茶、パスタ、焼き立てパンやケーキ類などメニューが多岐に渡り、一見すると幅広い客層がターゲットであるように映るものの、実際には店舗のコンセプトが曖昧であった。来客数が多いランチタイムは、ボリュームのある男性向けの定食メニューが中心となっており、女性客の獲得が課題となっていた。また、道の駅への来場者減少の影響を受け、売上も減少しており客単価アップと新たな顧客層の獲得が必要とされていた。

3 対応　メニューの絞り込みと、客単価アップを狙った新商品開発

①全メニューのABC分析を行い、売上とコストを見える化し貢献度の高いメニュー絞り込んだ。
②客単価アップと女性客の獲得を狙った商品開発を行い、既存の人員と食材を活用しながら、少量ずつ当店自慢の中華が味わえる『手賀沼セット』を開発。
③新商品の販促活動
・新商品のポスター、ポップなどを作成し店内に掲示
・新商品の販促活動として、LINE@の活用を提案。新規登録者獲得のためのツール作成をアドバイスした。
①〜③一連の流れを、3人のコーディネーターが連携し支援を行った。

4 成果

「手賀沼セット」の発売による客単価アップと女性客獲得に成功

新メニュー「手賀沼セット」は、高価格帯であるにも関わらず、商品別売上個数では全メニュー中３位、売上額では２位となり、ランチ売上は前月比30%アップとなった。現在は、SNSを活用した情報発信の強化とコロナ禍で求められるテイクアウト商品の開発を行っており、イートインだけに頼らない収益構造を目指して取り組んでいる。

VOICE!

相談者の声

担当コーディネーターそれぞれの視点でアドバイスを頂いたことで、自分だけでは出ないアイディアに気が付くことができた。メニュー作りやPR方法なども、ポイントを知ることができて勉強になった。経営者としての悩みも、親身に聞いてもらえて心強かった。

POINT!

支援のポイント

商品を絞り込む意義や、新商品開発におけるターゲットの設定などについて、一つ一つ取り組む意義を説明しながら進めることで、今後、新たな商品開発を行うにあたり、外部の力を頼らずにプロジェクトを達成できるスキルを身に付けて頂くことを念頭において支援を行った。

売上拡大

医療と福祉を併用すれば社会復帰が早くなる!を伝えたい

株式会社勝破（かっぱ）

代表取締役：兎束 俊成
住所：千葉県船橋市湊町２丁目11-3
AS 湊町ビル 501
http://lab-jibunrashisa.com/

平成29年度の働き方改革で、福祉の就労移行支援事業所も休職者の復職支援が出来ることが付け加えられた。代表者は、労働相談員として職場環境の相談を受け、産業カウンセラーとして心理相談を受け、労働環境等で精神を患った方の相談を1500件以上行い、令和元年10月に休職・復職支援を目的とした就労移行支援事業所を開業した。リワーク講座やグループミーティング講座、デザイン講座、Youtubeを用いたプロモーション講座等が特徴である。

1 現状　医療に加え福祉も併用して社会復帰して欲しい。

医療の支援にデイケアがあるが、復職活動での体調の維持が目的で復職支援は無い。負担は3割である。ハローワークの復職支援は“疾患が無い方”が対象で、“疾患のある方”へはリワークの支援があるが、県内で数百名規模の支援で期間は数カ月である。福祉を用いると、各種スキルアップ講座、生活のリズム支援や企業分析等復職支援が0円もしくは1割程度の負担で2年間受けられる。医療と福祉の併用を伝えたい。

2 課題　自己高揚感や集中力の回復に、楽しい感じを重視したい。

相談者は労働環境等で精神を患った方に対し、自己高揚感や集中力を自然に感じてもらうために、楽しい、嬉しいと感じられる支援を始めたいと感じていた。しかし「支援を望む人」と「どのようにつながり」事業として収益化するかについての観点には欠けている面があった。相談者の思いを実現する事業の検討を繰り返した結果、仕事をしたことが無い人に仕事に就かせる支援でなく、子供や家族のために働かなければならない中年層の社員で、仕事の内容は把握しているものの現在仕事に対応できなくなっている人への支援へと、支援の方向性を明確化していった。

3 対応　相談者の思いを受け止め、事業の形に落とし込む

当初相談者には、研修への自負と社会復帰への強い信念と熱い思いがあるがゆえに、不知の第三者に正確に情報を伝えられない点に苦慮していた。この問題に対応するためまずは相談者自身が冷静に事業化に向けた準備ができるよう、その思い、研修の趣旨、実現したいことを丁寧に聞き取りし、整理していった。その結果、なぜ世間の方は理解しないのだと疑心暗鬼になりがちだった相談者も、次第に他者の助言に関心を示すようになり、自分に足りないことは何か、実現化に向けた課題は何かと冷静に分析するようになった。今回の支援を通じて、相談者は仲間や協力者・理解者を作る行動を進め、事業に必要な資格者である「サービス管理責任者」となるために、夜勤でのダブルワークを続け、まさに不眠不休で開業に向けた準備をしていった。

4 成果

利用者ゼロから現在12名に。商工会議所の冊子の表紙でも紹介されるまでに

開業当初は従来の福祉業界には新しいコンセプトと支援対象が伝わらず、利用者の獲得に苦労したが、HPでの高度な画像ソフトの操作学習など、極めて珍しい特徴を打ち出したことで、まさにターゲットであったエグゼクティブ層が自ら当該事業所を検索して利用するようになり、企業に対し復職支援の提案が進められるまでになった。またこの取り組みが認められ、商工会議所の冊子の表紙で紹介された。

VOICE!

相談者の声

支援を望んでいる人は、企業の人事部や社労士の方・保険組合、そして転職斡旋会社にも及ぶことを知りました。支援を行う側は、支援を望んでいる人を持て余して、対応の仕方で悩んでいます。この人たちと関係を築き、支援をのぞんでいる人たちと結いていきたい。

POINT!

支援のポイント

相談者が立案した研修・研究内容を尊重し、その難解な内容が第三者にいかに理解してもらえるか、また、これを現実の事業に落とし込むには何が足りないのかを、共に考え、相談者が決断・実行できるよう道筋を整えた、相談者の思いがわかりやすく伝わるよう代弁し、思いに追い付けていなかった従業員の意見を引き出すようにした。

売上拡大

事業経験ゼロの元教諭が定年退職後、自ら障害福祉事業を開業

合同会社アガタ

代表社員：三島 安見子
住所：千葉県市川市大野町2-786-3

令和2年4月に就労継続支援B型事業所を開業。代表者は障がい者の特別支援学校の元教諭。卒業生の過ごせる場がないことを痛感し、定年退職後に一念発起。熱い思いを礎に自力で法人設立、指定申請をクリアし、今日も併設した農園で汗を流しながら、野菜作りや加工販売を通じて、障がいのある方が生き生きと過ごすことができる場を運営している。

1 現状　未経験でも理想の障害福祉事業を興したい!

相談者は、障がい者の特別支援学校の元教諭。卒業生の過ごせる場がないことを痛感していた。そこで、定年退職後、千葉県よろず支援拠点のセミナーに参加し一念発起。自分で事業を興したいと決心した。障がいのある方が伸び伸びと過ごし働ける場を創業したいという漠然としたイメージはあったが、コネなし経験なし手続きやお金の計算、パソコン作業も苦手。何から手をつければいいのかもわからない状態であった。

2 課題　クリアすべき課題は山積み

相談者は元教師であり、事業経験はなく、退職後に市川市に居を構えており、地元での活動経歴もなかった。相談を重ねる中で、自己資金を元手に借地に事業所を新築。農園を賃借し、農作業＋農産品加工販売を軸に事業展開したいと希望した。家族を従業員として雇用し、自らが管理者として運営することを決心したが、障害福祉事業を開始するための、**①法人格　②事業所指定を受けるための設備・人員要件をクリアすること ③事業継続可能な資金計画策定 ④利用者の獲得に必要なコネ**など、開業に必要な情報資源を十分に把握していなかった。

3 対応　相談者の決断が実現化するよう駆け込み寺となる

相談者の経験値とリスク回避から地域活動等の緩やかな活動の試行を勧めたが、相談者の熱い思いは止まらず、借地契約締結、新築計画遂行、事業所指定申請への準備へと進んでいった。

①指定を受けるため、所轄となる千葉県、市川市に足を運び情報収集すること
②不明点はその都度、拠点の専門家に相談し、商圏分析、資金計画、法人設立、指定申請に関する助言と支援
③コーディネーターの人脈から、農業による障害福祉事業の他事業者の見学

初めてのことに常に戸惑い慌てる相談者であったが、数々の課題をクリアし法人設立。初めての法人決算申告も拠点にて支援を行った。事業所開業後はパンフレットの助言をした。

4 成果

悪戦苦闘の末、利用者が1名入所。野菜販売も大好評。

令和2年4月緊急事態宣言の中、開業。根気強くチラシ配布で営業した結果、7月に利用者第1号を獲得できた。農園で育てた野菜は好評で週2回の販売で必ず来てくださるリピーターも増えた。近隣の梨農園への作業日当・内職の仕事で、利用者に千葉県の目標工賃代の支払いができるようになった。令和3年3月には利用者が2名に。黒字化に向け、地道に利用者を増やしていく考えである。

VOICE!

相談者の声

拠点の創業セミナーを受講して、その後何度も相談に伺わなければ今はありませんでした。相談の場では、じっくりと話を伺い助けていただきました。手続、決算、宣伝、いつも困ったときの駆け込み寺です。いつも励ましてくださり、大変感謝しています。まだまだこれからですが、今後ともお力添えよろしくお願いいたします。

POINT!

支援のポイント

相談者は年齢と経験の無さから、自信もなく、相談することに慣れていなかったため、所轄自治体とのコミュニケーションもうまくいかないことがあった。相談者の気持ちに寄り添った。事業への思いと問題点を整理し、必要事項ごとに専門分野のコーディネーターにも意見を仰ぎ、具体的かつ丁寧に助言をした。相談者一人で抱えず従業員となる家族の協力を仰ぐよう、将来も継続可能となる体制を促した。

売上拡大

～伝統製法『総火造り』の技術・技能を次世代につなぐ～
台風被災からの復旧

有限会社
正次郎鋏刃物工芸

代表取締役：五代目正次郎　石塚 洋一郎
住所：千葉県成田市松崎 697-1
http://www.shojiro.com/

成田市に工房を構え、全て手で作る昔ながらの打刃物鍛冶。一本の鉄材を金槌で叩き、伸ばし、切断して作りあげる『総火造り』という日本古来の技法から生み出される鋏、刃物は、強靭な粘り、持続的な切れ味、錆びにくさが特徴。伝統技法を守りつつ、現代の生活にも受け入れられる工芸品づくりを目指す。

1 現状　見学しやすい工房に改修したい

正次郎鋏刃物工芸の製品は、鉄、コークス、金槌と炎から生み出される。土間の工房には1000℃超で鉄材を熱する炉、叩いた鉄材を冷やす水など必要最小限のものを配置したまさに職人の工房であった。石塚祥二朗氏（六代目正次郎）は、効率的な作業動線の改善および増加する見学者の安全を確保する必要があると考え、改修を検討していた。専門的な助言を得るためによろず支援拠点へ相談、支援が始まった。

2 課題　台風15号、19号による被災

支援を開始した段階で、改修後の工房レイアウト図をご自身で作成しており、見学者の安全を確保するための対策（高温の炉や接触すると危険な機器から離隔を確保する）も固まっていた。このため作業動線分析によるレイアウト改善を支援することでスムーズに工房改修が進む予定であった。しかし、令和元年台風15号、19号による浸水被害が発生。改修工事は白紙とせざるを得なくなった。このため支援においては、工房を復旧し生産能力を早急に回復することが最優先の課題となった。

3 対応　補助金にチャレンジ、申請をサポート

台風被害の復旧について、千葉県より公募された「千葉県中小企業復旧支援補助金」を活用し、復旧費用の負担を低減することを提案した。しかし、補助金申請は日常で取り扱う書類とは異なること、補助金公募要領の理解や、枚数の多い申請書作成に非常に苦慮する状況であった。このため公募要領を一緒に読み合わせ、補助金の趣旨や補助対象経費への理解を深める支援を実施した。また、ご自身で作成された申請書について記載内容の確認および必要な修正をサポートすることで、期限までに申請書類を完成、提出につなげた。

4 成果

未来を見据えた経営と「進化する工房」へ

工房は無事復旧し、生産能力も回復した。補助金については受給に向けた手続きを進めている。新型コロナウイルス感染症拡大により、大手百貨店における催事の中止、延期が相次ぐ中で、令和2年は今後10年、20年を見据えたまさに基礎固めの年となった。今後はレイアウト改善に加えて、工房に展示販売スペースも開設する計画である。これまでの「つくる工房」から「つくり、体験し、販売する工房」へ。新しい正次郎鋏刃物工芸に向けた動きが加速している。

VOICE!

相談者の声

昨年は工房復旧と新型コロナ対応の1年となりました。今年は、百貨店催事や展示会も再開されつつあり、わずかながら光が差してきているように感じます。引き続き、工房のレイアウト改善、展示販売スペースの設置など前向きな取り組みを進めるための助言をお願いしたいと思っています。

POINT!

支援のポイント

補助事業の目的・趣旨との相違が生じないよう補助金活用における対象経費、事業実施期間、その他留意点について、確認を徹底した。また、補助金は後払いとなるため、受給までの立替資金の調達についても前広に対応するよう助言した。

写真左：石塚洋一郎氏（五代目正次郎）

写真右：石塚祥二朗氏（六代目正次郎）

よろず支援拠点利用にあたってのＦＡＱ

Q1.　相談する際の費用は？

Answer　よろず支援拠点は国が設置した無料の経営相談所となりますので、費用は一切かかりません。

Q2.　相談は訪問相談のみ？

Answer　原則はご来訪いただき相談対応させていただく流れとなりますが相談者様のご要望にあわせて、電話・メール・Zoom等で相談対応させていただくことも可能です。

Q3.　相談の申し込みはどのようにして行えばよいのか？

Answer　ＨＰより随時ご予約を承っております。その他平日の９時～１７時までの時間であればお電話によるご予約も可能です。

Q4.　一回あたりの相談時間は？

Answer　相談は一回あたり６０分となっています。

Q5.　なぜ相談申込に企業情報や個人情報を伝える必要があるの？

Answer　よろず支援拠点事業は国が行う事業であり、事業の円滑な遂行及び事例や実態調査分析を行うために企業情報や個人情報をお伺いした上で相談対応を行っております。ご理解ご了承のほど、よろしくお願い致します。

千葉県よろず支援拠点ご利用にあたっての留意事項（ご利用にあたりまして、以下の事項について予めご了承ください）

❶よろず支援拠点での相談について
千葉県よろず支援拠点（公益財団法人千葉県産業振興センター）は、中小企業・小規模事業者、創業予定者等を対象に、売上拡大、経営改善をはじめとする様々な経営に関する相談をお受けする無料の経営相談所です。アドバイスに基づき行為を行うか否かの判断は、利用者の責任で行ってください。また、相談内容に応じて、適切な他の支援機関や外部専門家等を紹介する場合があります。なお、行政手続き、融資手続き、助成金の申請手続き等は行っておりません。

❷企業情報、個人情報及び相談内容等の取り扱いについて
公益財団法人千葉県産業振興センター（千葉県よろず支援拠点の実施機関）は、営業秘密及び個人情報の取り扱いについて関連法令を遵守しますが、次の点について予めご了承ください。
①千葉県よろず支援拠点は、国の施策として、経済産業省、よろず支援拠点全国本部（中小企業基盤整備機構）、公益財団法人千葉県産業振興センターが連携・協力して運営している事業です。
②お伺いした企業情報・個人情報（企業名、個人名、所在地、電子メールアドレス、電話番号等）及び相談内容等については、本事業の円滑な遂行及び事例や実態等の調査・分析のために、①に掲げる者及び他の都道府県のよろず支援拠点で共有します。
③本事業の円滑な遂行と改善のため、アンケート調査等を実施することがあります。その際、お伺いした企業情報・個人情報を利用する場合があります。

詳しい説明は以下をご覧ください。

●千葉県よろず支援拠点、チーフコーディネーター及びコーディネーター等は、アドバイス内容の完全性・有用性・確実性・適合性等について、いかなる保証をするものではありません。また、アドバイスに基づいた利用者の行為によって、利用者及び第三者にどのようなトラブルや損害が発生したとしても、千葉県よろず支援拠点、チーフコーディネーター及びコーディネーター等は一切の責任を負いません。
●利用者に次のいずれかに該当する行為があった場合、利用者に事前に連絡することなく相談を中止し、今後の利用をお断りする場合があります。
①脅迫的な言動をし、又は暴力を用いる行為、②大声・奇声を発するなどして相談業務を害する行為、③不必要に性的及び身体上の事柄に関する言動をする行為、④宗教活動又は政治活動等並びに宗教団体又は政治団体等への勧誘行為、⑤物品・サービス等の営業行為、⑥千葉県よろず支援拠点が相談業務の運営上、支障をきたすと判断した行為
●利用者は次のいずれかに該当する反社会的勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約したうえで相談に申し込むこととし、同意できない場合、または真実と異なる表明をされた場合は、千葉県よろず支援拠点の利用をお断りいたします。
①暴力団、②暴力団員・準構成員、③暴力団関係企業、④総会屋等、⑤社会運動等標ぼうゴロ、⑥特殊知能暴力集団等

コロナ禍で新しい試みにチャレンジしています

新型コロナウイルス蔓延防止の為、緊急事態宣言下では対面での相談受付が出来なくなりました。相談者とお会いできない分、SNS や動画配信サービスに力を入れています。時間や場所を関係なく必要な情報を「見て」「聞いて」「知って」いただけるようにチャレンジしています。

チャレンジ１ よろず生配信スタート

ゆるめに

〇〇しながら参加可能

今やビジネスシーンでは一般的になったテレビ会議システム Zoom を使い配信（生中継）を行っています。フェイスブックページからか、もしくは開催後、Youtube チャンネルから視聴していただけます。

緊急企画配信

大きなニュースがあった時

中小企業経営者様に大きなインパクト与える「緊急事態宣言」など大きな話題があった際、緊急企画と題して配信を行います。令和３年１月は２度めの緊急事態宣言を請け、コロナ禍における飲食業の動向、フリーランス・個人事業の活動、融資における資金繰り、補助金解説などを配信しました。（千葉よろず Youtube チャンネルにて視聴可能）

１時間で調べてみた

毎月最終金曜日 12:00-13:00

よく聞くけどうまく説明できない流行りのモヤっとした言葉をモヤモヤブラザースが調べて、スッキリ先生（専門家）が解説する番組です。中小企業様に有益になるであろう事項を「調べ」「学ぶ」お昼の１時間配信です。

よろず CAFE

不定期開催

毎回テーマを決めて尾久コーディネーターがゲストコーディネーターと一緒にお話します。個人事業主、会社経営者、プチ起業や副業の方、これから創業したい人、千葉に関心がある方も大歓迎！

チャレンジ２ 目指せ県内フォロワー 5,000 事業者！

よろず Facebook

直近の助成金や支援業務の情報や、セミナーの掲載されます。フォローしていただくだけで自ご興味がある方はフォローをお願いします。も開催しています。

告知、生配信などの情報は Facebook ページに動的にお誘いなどの情報をお届けできますので Facebook をお仕事に活用するためのセミナー

チャレンジ３ いつでも、どこでも、なんどでも

よろず Youtube チャンネル

コロナ禍でスタートした生配信やピンポイントセミナーのダイジェストなど保管しています。動画は随時更新されますので内容が役に立ったという方は高評価とチャンネル登録をお願いします。

Youtube や Facebook の有効活用をお伝えするセミナーを開催しています。

これまで、インターネットを使用した宣伝活動や SNS 利用は今までなかなか取り組めなかったと多くの中小企業様の声をお聞きしていました。コロナ禍を利用し、このタイミングで会社業務に組み込めるようご相談を承ります。まずはピンポイントセミナーなどを参加していただき、その後個別相談を請けていただくとより効果が上がった事例がありますので是非ご参加ください。