

# 平成27年度専門家派遣事例

支援課題：販路拡大・販促支援

平成28年3月

# 目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
茨城県	いばらき中小企業サポートネットワーク / 公益財団法人茨城県中小企業振興公社		1
	月岡農園	梅を使った名産品のラベルデザイン及び販売促進の支援	
茨城県	いばらき中小企業サポートネットワーク / 公益財団法人茨城県中小企業振興公社		2
	海鷹庵	エスニック料理教室におけるアピール方法と集客の支援	
群馬県	シルクカントリープラットフォーム / しののめ信用金庫		3
	Patisserie Cochonnet	洋生菓子等の製造販売店における販売促進方法を支援	
東京都	東京ビジネス応援ネット / 巣鴨信用金庫		4
	株式会社 花岡工務店	地元工務店のHPを活用した受注増加、集客戦略の支援	
新潟県	新潟県中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人にいがた産業創造機構		5
	やなぎやサイクル	地域に密着したサイクルショップの広告宣伝を支援	
山梨県	山梨県商工会プラットフォーム / 山梨県商工会連合会		6
	株式会社 桑郷	イベントブース活用を通じた製茶販売業者の商品差別化PR支援	
長野県	長野県よろず支援拠点		7
	信州わんにゃん食工房	「ペット用ドライサラダ」商品のパッケージと企業ロゴデザイン支援	
長野県	長野県よろず支援拠点		8
	伊東産業株式会社(長野支社)	水門扉の電動開閉装置「お助け門」の販路拡大・販促支援	
石川県	中小企業応援センター いしかわ / 公益財団法人石川県産業創出支援機構		9
	宗玄酒造株式会社	自社製品のブランド化と飲食店等への営業体制強化支援	
岐阜県	がんばる企業応援ネットワークぎふ / 東濃ブロック広域支援室		10
	京屋家具店	オリジナルオーダー家具のブランド化とPR力強化支援	
三重県	三重県中小企業支援プラットフォーム / 株式会社百五銀行		11
	有限会社ナックスフーズ	ビジネスマッチングでの新規出店による業績回復支援	
京都府	京都府商工会地域中小企業支援プラットフォーム / 福知山市商工会		12
	アルモニア	創業間もない店舗のHP作成によるPRで集客力向上を支援	
大阪府	大阪地域支援専門家プラットフォーム / 大阪商工会議所		13
	株式会社アサイコンピュータサービス	新事業のセミナーをPRするための広報チラシ作成支援	
兵庫県	近畿中小企業専門家相談センター / 株式会社エフアンドエム		14
	池本醤油合名会社	若年層向け商品開発のビジネスマッチング支援	
奈良県	奈良県よろず支援拠点		15
	紀玄	少人数で運営できる店舗レイアウトと売れる店舗づくり支援	
奈良県	奈良県中小企業・小規模事業者支援センター / 奈良県商工会連合会		16
	革遊び HARUHINO	「売りやすく・買いやすい」店舗にするための陳列方法改善支援	
和歌山県	わかやま中小企業支援プラットフォーム / 田辺商工会議所		17
	V COFFEE	地域資源をいかした商品PR・販促プロモーションの立案支援	
鳥取県	鳥取県中小企業支援プラットフォーム / 鳥取県中部商工会産業支援センター		18
	株式会社 アグリネット琴浦	ホームページの改訂による新たな販売チャネルの開拓支援	
広島県	広島県内商工会議所・広島県中小企業団体中央会連携支援プラットフォーム / 広島商工会議所		19
	有限会社カクマル堂	販促活動についての助言と事業計画策定支援	
徳島県	徳島県よろず支援拠点		20
	株式会社はいむらや	自社ブランド強化・ネットショップの売上向上支援	
愛媛県	愛媛県よろず支援拠点		21
	弁当屋 だいにん	飲食店の新規顧客拡大に向けた、販売戦略の支援	
熊本県	熊本県よろず支援拠点		22
	ピュアローズ	白きくらげ加工品のブランディングで販路開拓支援	
大分県	大分県産業創造支援ネットワーク / 公益財団法人大分県産業創造機構		23
	株式会社リトルソルト	企業ブランディングと広報広告の戦略立案支援	
鹿児島県	鹿児島県よろず支援拠点		24
	ラーメンセンターほんや	店舗の改装による売り上げ拡大支援	
沖縄県	おきなわ中小企業支援プラットフォーム / 宜野湾市商工会		25
	ヘアメイクブリリアント	経営戦略におけるお客様作りについての支援	

## 支援体制

専門家

宮部 浩司 氏

支援

企業

月岡農園

支援依頼

地域

いばらき中小企業サポートネットワーク

機関

公益財団法人  
茨城県中小企業振興公社

相談

業種：農業、林業  
従業員：3人  
資本金： - 万円  
創業：1685年  
住所：茨城県石岡市月岡851  
企業概要：梅をはじめとした果実・野菜の  
生産・販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、石岡市が主催する6次産業研究会に所属しており、研究成果として完熟梅を活用した梅シロップ及び梅の実ジャムの開発を行った。しかし、開発した商品を上手くアピールする為のラベルデザインや販路促進について悩んでいた。そこで開発商品のラベルデザイン及び販路促進のためのアドバイスについて、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングを実施した結果、石岡市八郷は有機野菜のブランドイメージが強いことに加え、茨城県は梅の名産地であることから、それらブランドイメージが伝わるようなラベルデザイン及び販路促進の設定が最適であると判断した。今回の商品は、生産者・後継者の地元への愛着と長年の梅への想いが詰まった商品であり、そのような想いを汲み取り、商品デザインにすることが重要であると判断した。そのため、数々の商品デザインを手がけてきた実績と豊富な経験のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、月岡農園の背景をヒアリングし、梅シロップ及び梅の実ジャムのラベルデザインについて、梅の実を前面に出すといった内容にして、イメージしたデザインを共有した。次に、共有したデザインイメージでの商品ラベル作成についてアドバイスし、梅の実シロップについては青梅の商品と完熟梅の商品の2種類に分けて販売していくという商品モデルについてもアドバイス制作してもらった。また、今後の商品ブランディングの方向性についても事業者と一緒に検討して、背景には地元の森林を写し、石岡市八郷のやわらかく懐かしい自然をイメージできるものでいくことにした。最後に出来上がった商品を用いてパンフレットおよびポスターなどの撮影についてもアドバイスした。

## 成果

商品の梅シロップ及び梅の実ジャムラベルデザインリニューアルと梅の実ジャムや2種類の梅の実シロップの商品が完成した。また、販売促進ツールとして、ブランドイメージを訴求するタグデザインが出来上がった。パンフレットやポスターについてもナチュラルなイメージ撮影が実現し、さらに商品の使用シーンを連想させるイメージ写真、説明写真を加えた制作ができた。その結果、地域観光資源の筑波山の売店のお土産として販売を開始した。



## 専門家プロフィール

氏名：宮部 浩司  
保有資格：教員免許  
専門分野：販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：あなたの強みを見える  
化します！！



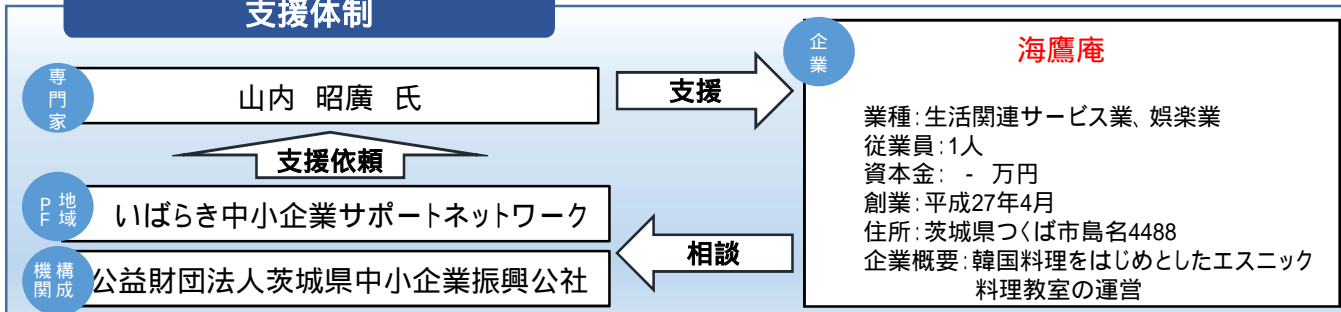
## 事業者の声

自分が商品イメージに抱いていた漠然とした想いを、的確な提案と綿密なやりとりにより、見事にイメージどおりに制作ただけてうれしく思っています。  
茨城県の地域資源の「梅」を広く周知して、地域活性化に貢献していきたいと考えています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000dtceAAAQ>

## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業の代表は、昨年4月に自宅で行う少人数制のエスニック料理教室をオープンさせたが、周知の方法がわからず、集客に苦戦していた。もともと代表は当機関の職員と茨城県の主催する創業スクールを通して面識があったこともあり、集客方法について困っているとの相談が当機関にあった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業では、1回のレッスンを3～4人と少人数で行うことで講師(代表)と生徒がコミュニケーションを図れる空間を提供し、生徒の要望に柔軟に対応していた。また、代表が中国遼寧省の韓国系家庭の出身であるため、中国と韓国の文化などにも精通しており、レッスンでは調理方法や、食べ方、中国や韓国の食材や文化についても学ぶことができた。以上により、他の料理教室との差別化ポイントが明確になっており、当教室の商品サービス力は高いものと評価できた。しかし、それらの強みを集客に上手く繋げることができておらず、今後、生徒数を増やすためには、教室の周知が必要不可欠であると判断したため、支援課題を販路拡大・販促支援に設定した。そこで、営業方法やマーケティング方法だけでなく、経営理念や事業コンセプトなど、経営の根幹に関わる部分についての重要性を理解させ、さらに効果的に周知活動を支援できるよう、地域における人脈の広さも考慮し、当該専門家を派遣することで支援を行うこととした。

## 専門家による具体的な支援内容

まずは、経営理念、差別化ポイント等を把握した結果、韓国語・中国語を学べる料理教室、コミュニケーションに重点を置いた少人数制できめ細やかな料理情報の提供、1回で学べる圧倒的な料理数等を差別化要因に出来ることが判明した。次に周知活動の支援として、それらを全面的にアピールしたチラシの作成及び配布を行うようアドバイスし、チラシの配布方法は新聞折込とし、教室を中心に数千枚配布した。また、今までは名字の表札のみで分かりにくいいため、看板の設置も提案した。看板に掲載する内容は、チラシ同様当教室の強みをアピールするものになるようアドバイスした。

## 成果

チラシ配布を行うことで教室の特徴を上手く伝えられたことと、看板の設置によって料理教室の存在が周知できたことの効果により、開業当初4～5人しかいなかった生徒数が、50人余りに増えた。



## 専門家プロフィール

氏名: 山内 昭廣  
保有資格: 中小企業診断士  
専門分野: 販路拡大・販促支援  
キャッチコピー: 経営者の想いを形にする現代版黒田官兵衛を目指す。



## 事業者の声

まずは経営理念や起業への想いを明確化してもらったことで、教室のコンセプトのコアとなる部分がはっきりし、当教室の差別化ポイントはどこで、何をアピールすべきかがわかりました。これをもとに、自分の思いを的確に表現したチラシと看板を作ることができ、集客に繋げることができました。また、つくば市国際交流協会をご紹介頂いたことで、新たな顧客開拓もでき、大変うれしく思っています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000TGEONAA5>

平成27年度専門家派遣事例



## 支援体制

専門家

沼澤 啓吾 氏

支援

企業

Patisserie Cochonnet

支援依頼

PF  
地域

シルクカントリープラットフォーム

相談

機関  
構成

しのめ信用金庫

業種：卸売業・小売業

従業員：8人

資本金：250万円

創業：平成26年10月1日

住所：群馬県前橋市東片貝町417-1

企業概要：洋菓子、焼き菓子の製造販売

## 支援概要

## 支援の経緯

平成26年10月オープンの起業間もない洋生菓子、焼き菓子の製造販売店である。オープン当初から誕生日などイベント等の要因により売上げの増減が大きく、集客も安定していない状況であった。そのため、今後の安定した売上げ及び集客の確保と更なる新規顧客獲得のためには何かしらの手を打つ必要があった。そこで、販売促進方法について、近隣支援機関である当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は、誕生日ケーキ需要が主力で来客層は30～40代のファミリー層が主体である。誕生日ケーキは主力としての売上げが見込めるものの、月によって変動があり、それ以外の商品については、売上げが足りず売れ残りの廃棄ロスが生じてしまうという課題が生じていることから、今後の販促方法等について再検討する必要性があった。

そこで、マーケティングコンサルタントの資格を有し、多くの経営コンサルティング経験が有ることから、最適な販促方法の支援を実施できると判断し本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、本企業に対して現状確認をヒアリングした結果、資金的な問題から大々的な広告を打てない状況であったため、経費をかけない広告宣伝方法についてアドバイスを行った。具体的な支援としては、割引を中心とした折込チラシを配布するのではなく、来店客にポイントカードを発行し、ポイントカード作成客の情報を整理活用した誕生日DM発送やセールス品、新商品の案内等の発送をしていくことをアドバイスした。

また、実施している「親子お菓子づくり教室」が売上げに直接貢献していないことから、方向性の見直し(ターゲットを主婦や女性向けのお菓子作りに変更)を実施する方向で計画を立てた。加えて、SNSから顧客の生の声を拾い、その声を反映した新商品についても開発していくことにした。

## 成果

専門家のアドバイスにより、ポイントカードを発行するようになった。また、クリスマス対策として来店顧客にチラシの手渡しを行うとともに、手作り看板についても設置を予定した。さらに、顧客意見を反映した新商品である「栗のオリジナルケーキ」や「かき氷」を作成し、これら新商品についても、今後案内を発送する予定である。



## 専門家プロフィール

氏名：沼澤 啓吾  
保有資格：  
マーケティングコンサルタント  
専門分野：  
販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：  
中小企業・商店の売上増、顧客増を実現する実践型のマーケティング支援を行います。



## 事業者の声

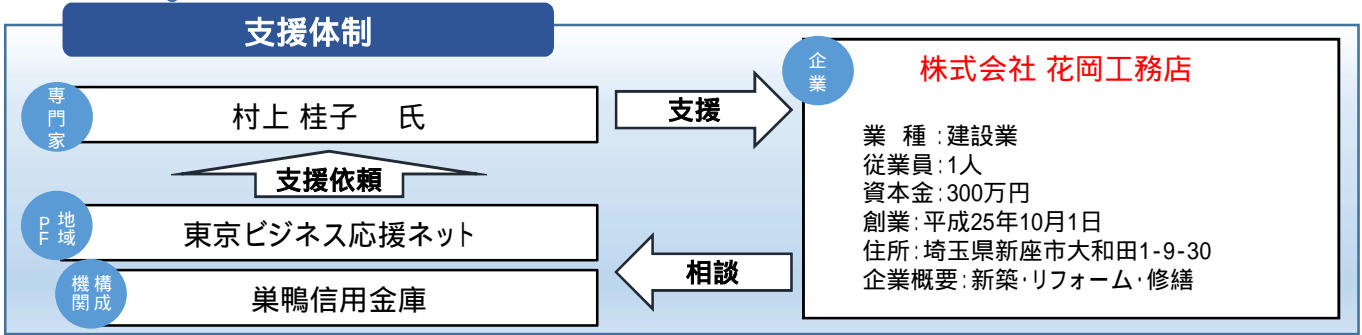
地域での認知度等の問題点から始まり、商品の内容に至るまでの具体的なアドバイスが受けられ、非常に有効な機会でありました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxioeAAB>

平成27年度専門家派遣事例

## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は平成25年に創業した工務店であったが、創業当初から顧客獲得には余念なく活動している状況であった。そのため、顧客獲得ツールとしてのHPを作成して新規顧客獲得と売上増加を目指していたが、効果が出ていない状況であった。そこで効果的なHP作成について当機関新座支店へ相談があり、本部の専担部署であり中小企業のコンサル機能である当機関本部への相談案件となった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

当時のHPは、自宅兼事務所をログハウスで建築したことを前面に打ち出し、「ログハウスを建てよう!」ということをアピールしたもので、特色はあるもののニッチ過ぎるテーマによりアクセス数が伸びない状態であった。そのため、普段の住宅を建てる仕事である地元に着目した工務店であることを知ってもらい、どんな小さな仕事の相談でも丁寧に対応することをアピールして顧客数の増加に繋がる効果のあるHP作成していく必要があると判断した。そこで、多数のHP作成支援経験のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、トップページを、「新築・リフォーム・修繕 お住まい何でも相談所」として、相談や問い合わせをしやすいHPとし、お客様の声を載せること、また顔写真を出してインタビュー形式とすることで、他に仕事を頼んでいる人がいることやそれに対する口コミが分かるようにすることをアドバイスした。また、SEO対策( )のため、「工務店」以外に場所を特定する「新座」「地域密着」、消費者の検索しそうな「雨漏り」「防音」「断熱」等のキーワードを設定し、施工事例をビフォーアフター形式にして、写真や相談内容、工夫した点を掲載することで閲覧者にとって分かりやすいHPにすることをアドバイスした。 SEO対策:検索結果のページの上位に自らのWebサイトが表示されるように工夫すること。

## 成果

電話での問い合わせや相談件数が増加した。また、小さな仕事から受注を受けて、その対応や仕事振りで信頼を積み上げて将来の受注につなげるというサイクルも想定できつつある。さらに、「なんでも相談所」という肩書をつけたことで、顧客からのちょっとした悩みの相談連絡も増加し、そこから新たな受注にも繋がった。



## 専門家プロフィール

氏名:村上桂子  
保有資格:東京都専門家派遣事業  
支援専門家  
専門分野:販路拡大・販促支援  
キャッチコピー:デザインやインターネットの力で、中小企業の販路開拓・集客力のUPを応援します!



## 事業者の声

相談の結果、HPの役割としては、特殊な技術等を記載することより、普段の仕事を知ってもらうことの重要性や、受注に繋げるためには、まず「相談」を受ける件数を増やさなければいけない事が分かりました。さっそくアドバイスをもとにホームページをリニューアルしたところ、相談や問い合わせの連絡が増えて受注に繋がるものもあり、徐々に成果が出てきております。自社のことは、近すぎて長所や特長が見えていなかったり、技術や対応に自信があってもその発信方法や営業方法が苦手な面もありますので、今後とも巣鴨信用金庫に相談して国の支援施策などを活用していきたいと思っております。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000ajnEMAAAY>

## 支援体制

専門家

佐藤 麻記子 氏

支援

地域  
P F

新潟県中小企業支援プラットフォーム

機関  
構成

公益財団法人にいがた産業創造機構

相談

企業

やなぎやサイクル

業種：卸売業、小売業  
従業員：3人  
資本金：- 万円  
創業：昭和30年  
住所：新潟市西区寺尾上2-3-61  
企業概要：自転車の販売、修理 等

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は売上が年々減少傾向にあり、近年では近くにできた大型ショッピングモール内の新店の影響などから更に低下し、この春の繁忙期にも期待通りの売上にならなかった。そのような状況の中、保険を請け負っている保険会社からの薦めを受けて、近隣支援機関である当機関に販売促進に関する相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は新しい看板やチラシなどを検討し、効果的な宣伝を出す事で状況の打開に繋がりたいという考えがあったため、その方針で現状を分析していくと、地域住民に対する広告宣伝が不足していることが分かった。

そこで、特に個人商店の広報に関するアドバイスについて豊富な経験と実績のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

効果的な宣伝をするため、チラシのデザイン、キャッチコピーなどに関して、誰に何を伝えたいかに重点を置いてアドバイスを実施することとした。

具体的には、商品の自転車を見やすく掲載すること、店舗に関するキャッチコピーの変更、専門的な車種名よりもネームバリューのあるブランド名(企業名など)をわかりやすく掲載することなどをアドバイスした。

また、チラシを毎年作成しているが、実は店舗に看板が無く、チラシを見ても来店につながらない可能性があるため、見やすい所に看板を付けることを勧めた。看板デザイン = 店舗ロゴに関しては、お年寄りも子どももわかるように「読みやすく、見やすく」を重視することをアドバイスした。

## 成果

重要な商品(自転車)を目立たせるために、白の背景で見やすさを重視したカラーを使用し、親近感を持ってもらうために経営者の似顔絵を掲載、また、差別化を図るために、当店ならではの技術(自転車安全整備士、自転車技士資格がある)等を記載したチラシを作成した。店舗建物に店名がわかるように看板を取り付けた。以上、2点より来客数が増加した。



## 専門家プロフィール

氏名：佐藤 麻記子  
保有資格：なし  
専門分野：販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：必要なときに必要な分だけ、あなたのお店の広報部



## 事業者の声

以前よりも一歩も二歩も新しいことをチラシに入れることができました。私たちのこと(店舗のこと)をもっと知ってほしいと思うようになりました。お客様へ伝える方法はたくさんあることに気づき、業界では当然のことでも一般の方に伝わっていないことがあるということがわかりました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000gHuqRAAS>

平成27年度専門家派遣事例



## 支援体制

専門家

小澤 珠美 氏

支援

地域  
P F

山梨県商工会プラットフォーム

機関  
構成

山梨県商工会連合会

相談

企業

株式会社 桑郷

業種:製造業

従業員:18人

資本金:200万円

創業:平成20年2月7日

住所:山梨県西八代郡市川三郷町山保6319

企業概要:桑の葉茶・桑の実を活用した

商品の製造加工販売・桑の栽培

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、かねてよりこの地で、桑の葉を活用した製茶の加工販売を開始するなど、遊休農地化している桑畑の活用に取り組んできた。現在は、県の工作放棄地再生事業を受けるなど、40,000本を超える桑を栽培し、事業展開しており、各方面において、地域資源を活用した地域の高齢者の産業への参加をサポートする事例として紹介されてきた。しかし、製茶販売業における競争が激化する中、持続した事業展開を図るには、安定した販路の確保等が必要と考え、販路開拓について近隣支援拠点である市川三郷町商工会に相談があり、当機関とともに支援することとなった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業を分析した結果、現在の売上は、原料卸売り、商品卸売り、小売り(通信販売)の3本柱からなっているが、主な部分を製茶会社などへの原料卸売に頼っているところであり、商品卸売り・小売りの割合は低いため、独自商品の卸・小売りの比率を上げていくことが課題であった。また、地元商工会では販路拡大支援のため県内のスーパーへ交渉し、店頭での試飲会の開催を計画したが、店頭販売のノウハウ不足や、商品を効果的にPRする訴求力も脆弱であったため、マーケティング、ディスプレイデザイン、POP等の支援について多くの実績のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

県内スーパーでの初めての試飲会をより効果的に実施するため、試飲イベントブースの商品のPR方法について支援した。具体的には、当地が養蚕用として全国に普及した「一瀬桑」の発祥の地であることを背景に、商品を「金のひと粒」といったネーミングをするとともに、「毎日飲みたい桑の葉茶」といったキャッチフレーズを考案。また、高級感や付加価値感を表現するための糖度表示などを消費者に伝える事を徹底しPR効果を高めた。

## 成果

店頭販売の構成要素である「生産者の思い」「品質に高さ、おいしさ」「美容 健康」を伝える等のマーケティング指導を踏まえて、消費者に説明しやすくなったことで、効果的な試飲販売を行うことができた。また、商品のコンセプトの整理ができ、今後のターゲットごとの販路開拓等の方向性が明確となった。他社商品と差別化を図る上で、同社商品の特長と強みを整理・理解できたことが大きな成果であり、今後の、オリジナル商品の卸・小売り販売比率の向上が期待される。



## 専門家プロフィール

氏名:小澤 珠美

保有資格:デザイン全般

専門分野:販路拡大・販促支援

キャッチコピー:企業の問題点を、効果的に解決、具現化するために、様々な角度から調査し、企業と市場の両者が望む「モノ」「コト」を柔軟に分析し、それを独創的かつ効果的な施策として具現化、展開することが得意です。



## 事業者の声

これまでは、180センチのテーブル一つの上でお客様へ商品を提供するといったような試飲販売であったが、PR効果の高いディスプレイを活用し自社の商品説明等がしやすくなったことにより、販路の拡大におおいにつながったと考えている。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000cHvppAAC>



## 支援体制

専門家

轟 久志 氏

支援

企業

信州わんにゃん食工房

業種：卸売業、小売業  
従業員：1人  
資本金：100万円  
創業：2014年8月30日  
住所：長野県小諸市御幸町1-8-20  
企業概要：ペットフーズ販売

支援拠点  
よろず

長野県よろず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、長野県内の野菜・果実（レタス、キャベツ、リンゴ等）の農産物を材料としてダイエットを含めたペットの健康を意識したペット用補助食品を販売している。以前から企業イメージや商品訴求効果をより高めるために、商品パッケージや企業ロゴについて、統一されたデザインを考案して、企業の思いを形にしたいと考えていたが、独学では限界がある事を感じていた。その現状を打開する為に、近隣支援拠点である当拠点に商品パッケージ及び企業ロゴのデザイン作成について相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

今やペットは家族の一員であり、ペットの健康に意識をもった飼い主は、安全・安心な国内産のペットフードに関心を集めている。本企業がこの傾向を上手く掴めば、県内での販売ばかりでなく、信州を訪れた観光客が大切なペットにお土産を買うことにも繋がる可能性があり、首都圏への売り込みも期待できると考えた。そういった商品をアピールするためには、パッケージデザインや商品紹介のチラシについて、信州の野菜果実であること、添加物を一切含まないこと、通常のペットフーズに加えるだけ等々のコンセプトを表現することが重要であると判断し、その上で、社名ロゴと統一した商品デザインを確立することを進めることとした。そのため、商品パッケージやロゴ等、デザインにおいて多数の支援実績のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、本企業から商品の特徴や企業のこだわりを聞いた。その後、企業ロゴマークと商品のパッケージデザインについて、商品の材料をイメージした色彩を考慮し、ペットをかたどったラベルを貼付することをアドバイスし、商品デザインの方向性を固めた。更に企業ロゴマークについても、ペットの表情をイメージしたデザインとした。最終的には、今までの検討内容を反映したデザイン案に細部の表現や記載についても考察を繰り返し、最終的な商品デザイン及び企業ロゴを固めた。

## 成果

支援の結果、ペット用の「ドライサラダ」、「ふりかけ」について各商品ごとのパッケージラベルが完成した。商品の材料をイメージした彩色を考慮し、ペットをかたどったラベルの形状により、商品それぞれのふさわしい色・形を表現できた。また、ペットの表情をイメージしたデザインのロゴマークや、商品コンセプトを織り込んだ販促用パンフレットも完成した。8月初めにはマスコミ向けに商品発表会を開催し、テレビ・新聞に報道された。



## 専門家プロフィール

氏名：轟 久志  
保有資格：広告企画制作スペシャリスト  
専門分野：販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：“売れる”デザイン、考えます。自称「中山間地デザイナー」（資格：広告企画制作スペシャリスト2級、色彩検定2級、専門分野：グラフィックデザイン）



## 事業者の声

今回、手厚い支援を受け、県庁での記者会見発表も行うことができ、その結果新聞記事、テレビ等メディアが多数取り上げて頂いたので、反響が徐々に始まっています。これも、ミラサポの中小企業への支援制度が充実していた事が成果に結びついたのだと感謝しています。ありがとうございました。

店主 重岡 克哉

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000WF691AAD>

## 支援体制

専門家

嶋津 洋二 氏

支援

企業

伊東産業株式会社(長野支社)

業種: 建設業

従業員: 30人

資本金: 3000万円

創業: 昭和43年11月

住所: 長野市小島田北村沖 278-1

企業概要: 水門自動化施設・上下水道施設・機械器具設置・畑地灌漑施設・水景施設・目的別排水ポンプ施設・関連資材販売・施設保守管理業務

支援依頼

相談

支援拠点  
よろずす

長野県よろず支援拠点

## 支援概要

## 支援の経緯

平成25年度補正事業である「ものづくり補助金」に採択されて開発した本企业独自の水門自動開閉装置「お助け門」について、事業化して間もないことから、知名度が無く、実績が少なかったため、取引銀行である長野信用金庫に販路開拓支援についてのアドバイスを求めたところ、信用金庫から紹介され、当拠点に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本製品は、太陽光発電で蓄電器に貯めた電力で動くため、外部電源を必要とせず、既存の手動水門を自動開閉出来る。また、水位センサーで察知して自動的に水門を開閉することも出来る。

まずは、この進歩的な技術情報を公の機関に登録する事、メディアを使って広く告知する事で販路開拓の一助とするため、地元新聞社及びテレビ局取材を依頼。その結果、認知度が上がり、長野市など県内の市町村向けに多数の実績が出来た。また、国土交通省・新技術情報提供システム(NETIS)への登録申請を支援し登録に至った(2015/12/07)。

しかし、需要が県内にとどまっていたため、販路を全国に拡大したかったが、その方法・手法が課題であった。そこで、大手建設会社で長年にわたり営業に携わり、建設関係の人脈が広く建設関連製品の全国的販路拡大に実績のある本専門家に依頼し、解決にあたった。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、地方自治体(千葉、埼玉、栃木など)の農業土木部門、土地改良区、及びこの分野のコンサルタントと面談することが良いだろうと考えた。そこで企業と共に埼玉県農林部農村整備課を訪問し製品の特性を説明、「農村では高齢化が進み、毎日、朝夕水門を手動で開閉するのは大変になってきている。従って、需要は大いにあると思われる。」との見解をもらい、埼玉県下の土地改良区の情報を得た。更に同日、千葉市の農業土木に強いコンサルタントを訪問。千葉県南部の非平坦地での営業を薦められた。今後は栃木県、群馬県にも同様に営業していくことをアドバイスした。

## 成果

埼玉県農林部、土木コンサルタントを訪問し、現地の需要情報を得ることができた。また、コンサルタント業者から、具体的に電動水門に関して地域の整備状況、また未整備状況を聴くことができ、販売ターゲットが明確になった。県の担当者もコンサルタントも、自ら購入することはないが、設置する市町村や各地の土地改良区から相談を受けることが多いとのことで、後日パンフレットの送付依頼を受けるなど、今後の販路拡大に繋がったと実感している。



## 専門家プロフィール

氏名: 嶋津 洋二

保有資格: 経営支援NPOクラブ、測量士、1級土木工事施工管理技士、三井建設(現三井住友建設)元代表取締役副社長

専門分野: 販路拡大・販促支援

キャッチコピー: 大手ゼネコンの経営・営業の経験から、人脈が非常に広く、いろいろな業種に知人が多い。



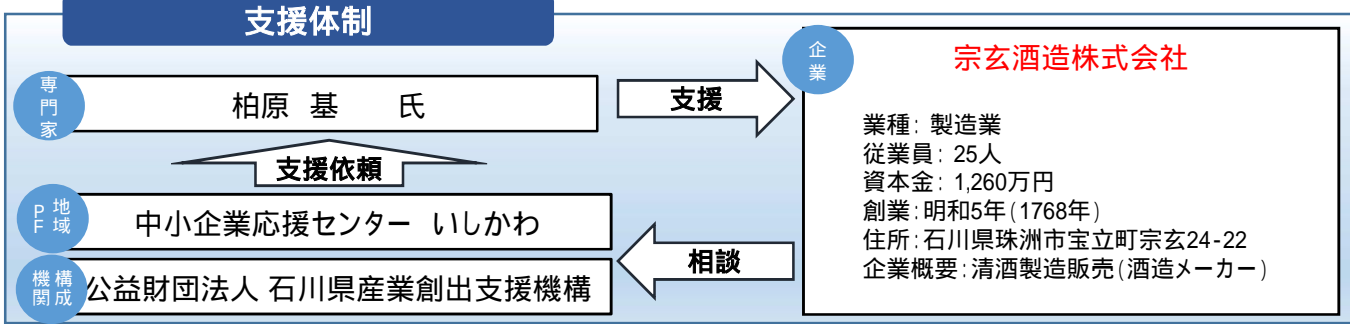
## 事業者の声

埼玉県農林部及び千葉県の農業土木業に強いコンサルタントと面談できたのは、ミラサポの専門家に紹介いただいた成果である。製品の構造やメンテナンス、価格について質疑・応答の場を作っていたいただき、適切に回答できた。当社の水門の需要先探索について情報を得ることができた。営業先として公共関連事業者が多いので、今回ご案内いただいたことが今後の営業戦略に大いに役立つと期待している。[伊東産業株式会社長野支社長 橋詰 薫 (はしづめ しげる)]

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000VqUFHAA3>

## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は石川県の能登地区で知名度の高い伝統ある酒造メーカーである。平成23年に現社長が代表取締役に就任後は、旧のと鉄道のトンネルを利用したトンネル貯蔵酒の販売や、ドキュメンタリー映画『一献の系譜』の製作で現在の吟醸酒の礎を築いた能登杜氏をクローズアップするなど、新たな取り組みで日本酒の魅力を発信している。しかし、全国的にワイン等の洋酒のニーズが高まり、日本酒の消費量が減少する中、本企業も例外でなく売上が減少傾向にあることから、営業力強化について、社長から本機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

日本酒の出荷量は減少している一方で、本企業の売上約2割を占める単価の高い純米酒の売上は増加している。そこで、卸問屋へのルート営業を中心とする受身の営業体制を見直し、自社製品を「宗玄ブランド」として全国に広げべく、飲食店や小売店舗、最終ユーザーである消費者に向けた販売を強化することを課題とした。北陸新幹線開業とNHKの朝ドラ効果で能登が注目されている現状のタイミングを好機ととらえ、宗玄の日本酒の魅力を発信していくために、大手チェーン店舗の開店準備プロジェクトに参画し、店舗責任者等を歴任後、コンサルタントとして全国の小売業やサービス業を中心に指導実績が豊富な本専門家を選定し、課題の解決にあたった。

## 専門家による具体的な支援内容

まずは、「宗玄ブランド」のコンセプトを決めるようアドバイスした。コンセプトについては、意見交換した結果「歴史のある昔ながらの酒造による、他がまねをすることのできない新しい酒造り」とすることとなった。さらに、営業方法については、営業職員が「宗玄ブランド」の魅力を説明できることの重要性についてアドバイスし、これまであまり行ってこなかった飲食店への営業を積極的に行うようアドバイスした。特に営業方法については、「この酒は、～と一緒に食べたらおいしいので是非試してみてください」といった情報提供を行うようアドバイスを行った。

## 成果

これまでの卸問屋への営業ではなく、飲食店等への営業を積極的に行った結果、新幹線グランクラスでの採用や、花嫁のれん列車での取り上げ等、メディアへの露出が増えることになり、宗玄ブランドが浸透するようになった。

また、世界農業遺産「能登の里山里海」である珠洲産の酒米「石川門」100%の「純米石川門」の生産量を前期の約3倍に設定し、利益率の高い直接取引が3%上昇。また、試飲コーナーの設置等、販売方法を工夫することで、月間売上が16%上昇した。

## 専門家プロフィール

氏名：柏原 基  
保有資格：  
専門分野：販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：貴社の「現状分析」をして、「WANTS」「NEEDS」「困りごと」にお答えします！



## 事業者の声

栃木県の方から毎回石川県の能登半島最北端の珠洲までお越しになって、熱心に指導していただき大変感謝している。自社の営業に欠けている点について、営業職員側の気持ちも考慮しながら、的確かつ具体的に指摘いただいた。営業職員も現場で酒造りの話を聞くようになり、少しずつではあるが自主的な行動を起こすようになってきている。専門家の経験や他社の事例に基づいた説明を行ってくれるため、自社の問題点や課題も明らかになった。営業職員も柏原先生の指導内容に十分に納得しており、前向きに改善策に取り組んでいる。自社店舗での売上が増加しており、他の営業活動にも波及していくことを期待している。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000d4HIPAAU>



## 支援体制

専門家

渡辺 誠 氏

支援

P.F. 地域

がんばる企業応援ネットワークぎふ

機関 構成

東濃ブロック広域支援室

相談

企業

京屋家具店

業種：製造業  
従業員：1人  
資本金：- 万円  
創業：1790年  
住所：岐阜県恵那市岩村町303  
企業概要：家具等製造小売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、江戸時代より老舗の家具製造業として手作りオーダー家具を提供してきた。しかし、家具の需要が低迷していることに加え、大手家具量販店などの通信販売の普及により競争が激化したため、売上げと利益が減少傾向にあり危機感を持っていた。そんななか、当機関による巡回訪問の際に、本企業より売上げと利益の向上を図りたいが、これまで積極的な取り組みをしたことがなく、どうすればいいかわからないとの相談があったことから、継続的な支援を実施することになった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は、既存の顧客からの口コミによる顧客及び城下町の古い町並みに立地していることから観光で立ち寄った顧客が多い。本企業は、家具の設計・製造・塗装・納品まで一貫して生産するため、手作りオーダー家具という付加価値があり、高品質な商品を提供しているものの、その付加価値や商品自体を広くPRしきれていないことが課題であると判断した。そのため、売上向上の方法として「ブランド力向上による販路拡大」として支援にあたることとなった。ロゴデザインの作成、パンフレットの作成、国道沿いの立て看板の設置及びHPの開設を提案した。そのうち、ロゴ等のデザインについて、その分野に実績のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

ブランド化とはどういうことを指し、どういった効果が期待できるのかについて具体的に説明し、本企業のロゴデザイン、チラシデザインなど具体的なデザインについて提案を行った。また、ブランド化のコンセプトとして、古くからある家具店特有の「硬い家具・立派な家具」という先入観を無くすこと及び、手作りによる柔軟な対応や柔軟なアイデア、そしてその中に組み合わせる伝統技術の素晴らしさをアピールするようアドバイスした。

## 成果

当地域の主要国道沿いに大型看板を設置したことにより、観光客だけでなく地域の方にも改めて「オリジナルオーダー家具の京屋家具」という認知ができ始めた。また、作成したパンフレットが好評であり、来店者が持ち帰ることも多く、再来店や購入の可能性を大幅に高めることができた。そして、「ロゴ・パンフレットのイメージに見合うような行動をしなければならぬ」という気持ちが強くなり、結果として経営意識向上につながっている。



## 専門家プロフィール

氏名：渡辺 誠

保有資格：

専門分野：販路拡大・販促支援

キャッチコピー：物事の考え方、発想は常に柔軟で新鮮でありたい。そして、インパクトと共に役に立つデザインでなければ意味はない。一つのデザインを考える時、トータルのバランスが良くなければ効力は発生しない



## 事業者の声

当社の事業PR・販売活動をしなればと思いながらも、ずっと行動しないまま過ぎてきました。しかし、今回の継続支援により、やってみようという意識も持つことができ、実際に様々なカタチで、販売促進ツールが出来上がったことは大変な進歩になりました。一人ではできなかったことであり、大変に感謝しています。ブランド化のスタートに立った気持ちであり、これからが重要だと思っておりますので、今後とも継続的に支援を頂ければありがたいと思います。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000SRgTrAAL>

平成27年度専門家派遣事例



## 支援体制

専門家

戸谷 忍 氏

支援

地域  
P F

三重県中小企業支援プラットフォーム

機関  
成

株式会社 百五銀行

相談

企業

有限会社ナックスフーズ

業種: 宿泊業、飲食サービス業  
従業員: 12 人  
資本金: 300万円  
創業: 昭和47年  
住所: 三重県伊勢市川端町231 - 1  
企業概要: 中華料理レストラン

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、中華料理店を1店舗経営している。原価率が高いことと、顧客回転率が悪いことなどが主な原因となり、売上高、利益などの業績が伸び悩んでいた。業績回復の必要性は認識していたものの、その解決策を見出せず、模索している状態であった。そこで業績回復に向けた対策についてメイン行である、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業へヒアリング及び調査を行ったところ、バイキングをはじめとする各種サービスを提供しているため、利益率が低くなり、また料理提供までの時間が長いことが判明した。一方で、当社はデリバリー（企業向け弁当の販売）に強みがあり、セントラルキッチンを保有していることから、惣菜や弁当類の生産力があることもわかった。そこで当社の強みを活かしつつ、販路拡大が見込めることから、当行が主催する「地域ビジネスマッチング」において、三重県内に4店舗を保有するスーパーマーケットとのビジネスマッチングを提案した。双方のニーズが合致したことから、本企業が当該スーパーマーケットの惣菜部門へ新規出店することが決まった。しかしながら、当社にとって、スーパーの惣菜部門を引き受けることは新規事業への参入となるため、事業成功のためには、事業計画書や資金計画書の作成が必要であった。また、他社との差別化を図るための具体的な企画も必要であることから、小売店舗の出店について支援実績の豊富な当該専門家を派遣した。

## 専門家による具体的な支援内容

まず、商品と容器の原価率計算を行うとともに、商品別セグメントと利益率、人気、本企業のコンセプトをヒアリングし、商品の販売戦略についてアドバイスを行った。加えて、競合他社取扱商品の調査を行い、差別化を図る具体的なサービスとして、注文料理や量り売りといった企画のアドバイスを行った。また、事業全体の収支シミュレーションを実施し、事業計画書の作成支援及び資金計画書の作成支援を行った。

## 成果

出店した際のシミュレーションや事業計画書の作成を通して、万全の体制で新規事業の開始を迎えることができ、平成28年3月1日に新規出店を果たすことができた。また新規出店にあたり商品の利益率やメニュー構成を見直したことから、既存の店舗についても今後の業績向上が期待できるようになった。さらに、スーパーマーケットへの新規出店によるPR効果により、既存の店舗への来客誘致も期待できるようになった。



## 専門家プロフィール

氏名: 戸谷 忍

保有資格: 中小企業診断士

専門分野: 販路拡大・販促支援

キャッチコピー: 小売業出身の中小企業診断士 販売戦略立案のお手伝いをいたします。



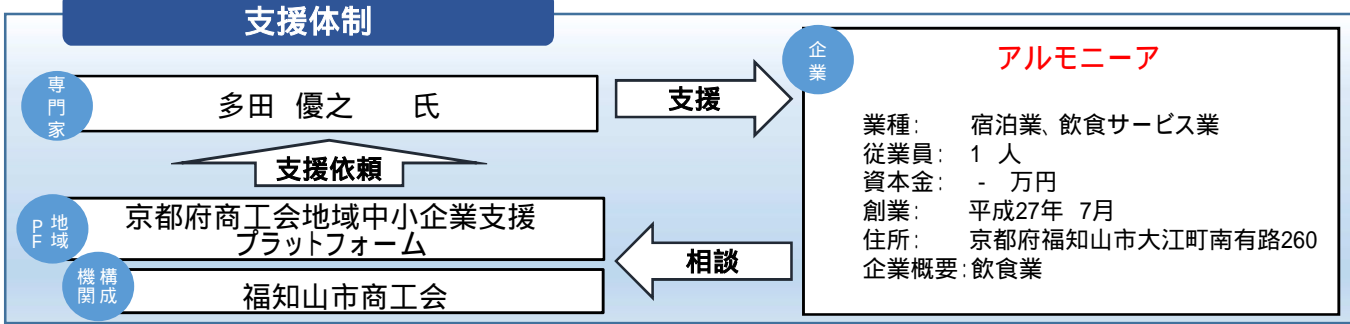
## 事業者の声

支援を受ける中で、これまでに検討したこともなかった自社の経営課題を発見することができた。利益率の低さは課題であると認識していたものの、商品個別の原価率の算出だけでなく、どの商品の販売を強化すべきか、訴求ポイントは何か、メニューの種類はどの程にするか等、今後の経営に非常に参考になる気づきを得ることができた。今回の新規事業については、策定した事業計画の各施策を確実に実行していくことで、事業の拡大及び業績の向上を実現していきたい。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Rxpj6YAAR>

## 支援体制



## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、昨年7月に創業した福知山市で飲食業を営む企業である。創業間もないことから、本企業の周知が必要と考えていたところ、本事業者はサラリーマンを辞めて創業したことから経営については素人であったため、PR方法について、何から手をつけていいかわからない状況であったことから当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

当機関が本企業を複数回訪問する中で、店舗改装等の初期投資が大きかったことから、PRに最小限の費用しかかけられないということがわかった。一方、本事業者の経歴等を伺う中で、ワイン等を取り扱っておられたご経験や、陶芸に携わっておられたご経験があり、そういった経験は、同業他社との違いとなる要素を持っているとともに、HP作成ソフトを使用し、独学でHP作成について取り組んでいることもわかった。そのため、まずは、PR方法としてHPの作成の支援を最優先と判断し、HP作成後もメールなどで簡単なアドバイスをもらえるなど、支援後もアフター支援を行ってくれることから、本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

HPの今後の継続的な更新やSNSとの連携等を検討していることから、JIMDO (HP作成ソフト及びサービス)を導入するようアドバイスした。また、HPの作成にあたって、本企業の強みや販促計画、目標設定などをヒアリングし、HPを構成するコンセプトとして、前職までの経歴や経験を充分活かせることができる(レストラン、ワイン、陶芸、音楽)の4つに絞り、その場にいるかのような感覚が味わえる(ライブ感)を重視した写真及び動画で店全体をPRしていけるようアドバイスした。また、HP作成後の消費者の反応を確かめるためのアクセス解析の設定方法と見方についてもアドバイスをを行った。

## 成果

PRの方法としてHPを作成した。また、アクセス解析により、HPの閲覧者数がリアルタイムで表示されることから本事業者がHPを更新する意欲の向上につながった。また、作成したHPについてFacebookと連携を行ったことから、Facebookの更新頻度も向上し、有益な情報発信の基盤づくりができた。それにより、HPに1ヶ月約900名の訪問者、Facebookは多い時には、1000リーチを超え、ページをみて来店される顧客も増えた。



## 専門家プロフィール

氏名: 多田 優之  
保有資格:  
専門分野: ITを活用した  
経営力強化

キャッチコピー: 「ゼロから始めるインターネットde販路開拓」を実務レベルからわかりやすくサポートします。国内販売だけではもったいない!今のうちから海外へ。



## 事業者の声

HPを見たお客様、Facebookからのお客様も徐々に増え、情報発信による反応の高さに驚いている。しかも、日本全国、世界にも発信しているとは意識したこともなかったが、皆さん楽しんでいただける新鮮な情報を発信し、是非とも、ご来店いただき、こだわりの器で、こだわりの料理を、こだわりの音楽空間で、こだわりのワインとともに楽しんでいただきたいと思います。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000U5701AAB>

## 支援体制

専門家

石川 伊津 氏

支援

地域

大阪市域支援専門家プラットフォーム

機関

大阪商工会議所

相談

企業

株式会社アサイコンピュータサービス

業種: 情報通信業

従業員: 3人

資本金: 1000万円

創業: 1993年4月1日

住所: 大阪市阿倍野区阿倍野筋3-12-2-103

企業概要: パソコン業務用オーダーソフト作成  
パソコン教室

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、業務用オーダーソフトの作成およびパソコン教室を開設しているが、オーダーでなくとも、個別企業が現在使っている業務システムを、VBAの「開発」機能を使用することで、充分業務に役立つシステムを作成できることがわかった。このシステム開発の内製化は、パソコン作業未経験者であっても、短期間の支援で新しい業務システムを開発できるものである。そのため、個別企業にとって役に立つサービスであると考え、当システム開発の内製化についてセミナーを開催するとともに、当セミナーについてHPを活用してPRを行った。しかし、期待する程の効果が得られなかったため、チラシによる広報を試みることにしたが、ノウハウがなかったことから、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

システム開発の内製化という事業の内容については、専門分野であることから課題の分析は当機関では行わず、当セミナーの広報をどのように効果的に行いPRしていくかということ、つまりいかに顧客の訴求できるチラシをつくるかということを課題と判断した。そのため、効果的に顧客に対して訴求できる広告コンテンツの作成を支援できる本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

本事業者の要望を聞き取り、チラシのコンテンツの基本要件を整理しつつ具体的にポイントをまとめて提示を行った。まず、大まかなレイアウト案を作成し、当案をもとに本事業者と意見交換を行いながら、本事業者の要望を取り込んでアウトラインを作成した。当事業者の要望を取り込むだけでは効果的な成果物の作成には至らなかったため、適宜、わかりやすいイラストの活用や訴求力のある資料との差替えによって再構築を行い完成に至った。

## 成果

セミナーの訴求ポイントについて、事業者にも再認識してもらうため根気強く聞き取りを行い、チラシのデザインを作成していった。また、チラシを配付したことで、セミナーへの参加の申し込みが短時間の間にやってくるようになった。これは、HPでの広報では見られなかったことである。また、特に経営者からの事業自体への問い合わせが増加し、結果としてセミナーへの参加に繋がった。



## 専門家プロフィール

氏名: 石川 伊津

保有資格:

専門分野: 販路拡大・販促支援

キャッチコピー: 売れるPOPづくりを強力にサポートします



## 事業者の声

要望をしっかりと理解してご指導いただいた上、こちらも充分でないとはいえ、広報を行うために何を要点とするのか、何をしなければならないかを理解することができた。そして、一番ありがたかったのは、こちらが思っていた通りの納得できるチラシが作成できたことである。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000TGSqWAAX>

平成27年度専門家派遣事例



## 支援体制

専門家

古庄 直之 氏

支援

地域  
P F

近畿中小企業専門家相談センター

機関  
成

株式会社エフアンドエム

相談

企業

池本醤油合名会社

業種： 製造業  
従業員： 8人  
資本金： 50万円  
創業： 明治18年 4月  
住所： 兵庫県神戸市西区蘆谷町福谷691  
企業概要： 醤油製造、販売

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、明治から続く醤油の製造販売を行っている会社であるが、既存の卸先での受注が減っている影響で売上げが減少している状況であった。経営者は現状を打開するため、今後の売上増加のための販路拡大に悩みを抱えていた。そのような状況で知人の社長から、販路拡大に関する相談先として、地元の地域プラットフォームである当機関の紹介があったことから、当機関に販路拡大についての相談依頼があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングの結果、本企業が抱える顧客が高齢になったことから、商品を長く使ってくれる若年層を取り込む必要があったが、これまで若年層向けの商品がなかった。そこで、幼稚園児・低学年層から20代までといった若者層に向けた商品を開発し顧客ターゲット層を広げ、売上げを増加させる事が効果的であると判断した。しかし、本企業の既存材料だけの開発には限界があることと、自社単独での商品開発は現在の経営を圧迫する可能性もある状態だったことから、自社単独ではなく、他社と合同で新商品の開発を行うことが必要であると判断した。そのため、ビジネスマッチングについて実績がある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

本企業の既存製品と他社の規格外製品（仕入価格ゼロ、輸送費のみ）とを組み合わせることにより、原価を極限まで抑え、他社の廃棄経費をゼロにする技法を教授した。この技法により若年層向けの新商品としてふりかけ、スープ、スイーツなどをするようアドバイスした。また、その商品を自社および他社の商品ラインナップに加え、今回協力してくれる他社と協議した上で事業共同組合を設立して販売するようアドバイスした。

## 成果

ビジネスマッチングにより第一弾の若者向けの試作食品が完成した。他社6社(株式会社松原製館所、黒田昆布株式会社、株式会社島田商店、株式会社鍵庄、トータルインシュアランスサービス株式会社、神戸フードラボ 順不同)との事業協同組合設立の合意を得ることができた。今後は、試作品を商品に仕上げることで販路拡大が見込まれる。



## 専門家プロフィール

氏名： 古庄 直之

保有資格： 職業訓練指導員

専門分野： 販路拡大・販促支援

キャッチコピー： 販路拡大・新製品開発・  
ビジネスマッチングのエキスパー  
ト。



## 事業者の声

自社だけではできない新商品作りを、他6社とのコラボレーションにより生まれる可能性を実感しました。また、共同作業によるコミュニケーションを深めることができましたと思います。専門家の古庄氏には丁寧な説明と、7社の社長を結びつけるきっかけを作ってくれたことに大変感謝しています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000Rxit5AAB>



## 支援体制

専門家

島本 一仁 氏

支援

企業

紀玄

業種：卸売業、小売業  
 従業員：2人  
 資本金：-万円  
 創業：昭和54年  
 住所：奈良県奈良市三碓6-10-6  
 企業概要：麺類販売(うどん)

支援依頼

相談

支援拠点  
よろず

奈良県よろず支援拠点

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は元々少人数でお店を運営している状態であったが、昨年店を手伝っていた従業員が退社した。そのため、残された従業員だけでは従来の営業時間の確保が難しくなり、売上げが減少した。経営者は限られた人数で売上げを回復させるには、どうしたら良いか分からない状態であった。そのため、近隣支援拠点である本拠点に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業へのヒアリングを行い、現状と目指している将来像について確認した。現在、家族3名で経営している状況であるが、資金的な理由から従業員の増員は困難で、また大規模な改築も予定していなかった。そのため、今後も3名体制での経営で経費をかけずに作業効率を高め、売上げを回復する必要があった。そこで、まずは従業員の作業効率の良い動線の確保へのレイアウト変更と、お客様目線で入店しやすいお店づくりをし、さらに、お客様の集客増加を支援する必要があると判断した。そのため、飲食業の店舗づくりの支援において実績ある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

従業員の作業効率の良い動線を確保するために、カウンター及び厨房内の卓上冷蔵ショーケースの設置場所を変更することで得られる改善効果についてアドバイスした。また、お客様目線で入店しやすいお店づくりの必要性を説明し、実際にテーブルやワゴンを配置変更することで、店舗内のイメージを見てもらった。お客様の集客増加に関しては、店舗の明確化をすることが重要であるため、同業繁盛店の成功例を参考に、のぼりの活用・障子扉を開いた場合の店舗外観の効果をアドバイスした。また、販促物・POPとして、メニュースタンドの活用の重要性と、活用期間の基本的な考え方をアドバイスした。

## 成果

レイアウトを変更し、店舗内の障子を新しく張り替えたことにより、清潔感が感じられるようになった。また、昼間は障子を開け、日が差し込み店舗内に活気が感じられるようになった。店舗外の「のぼり」を新調して、幹線沿いからも店舗が営業していることがはっきり分かるようになった。店舗内に食べ終わった後の食器の返却を顧客に手伝ってもらおう張り紙を行い、少人数での店舗運営に協力してもらえるようになった。今まで料理を作ることばかり考えていたが、お金を掛けずにできる店作りをはじめたことで、原価計算も積極的に行うようになった。



## 専門家プロフィール

氏名：島本 一仁

保有資格：

専門分野：販路拡大・販促支援

キャッチコピー：飲食業の販売支援



## 事業者の声

家族3人で店舗運営が出来るようになり、業況も軌道に乗りつつある。専門家のアドバイスで色々な考え方を教えてもらうことが出来、今まで改善することが分かっていたが、行動に移せなかった。今では、店舗内も明るくなり店舗に活気が感じられるようになり、前向きに行動できるようになった。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxicYAAR>

平成27年度専門家派遣事例

## 支援体制

専門家

小林 れい 氏

支援

P.F. 地域

奈良県中小企業・小規模事業者  
支援センター

相談

構成

奈良県商工会連合会

企業

革遊び HARUHINO

業種：卸売業、小売業

従業員：- 人

資本金：- 万円

創業：平成26年 12月

住所：奈良市餅飯殿町12番地 夢CUBE A

企業概要：革製品の製造、小売り

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、一昨年に創業した革製品の作成・販売を行う企業である。創業以前、本事業者は創業を志していたものの、当分野に関する知識が乏しい状態であった。そんな中、創業した別の事業者より、本企業の支援要請が当機関にきたことから、まずは当機関の創業スクールを案内し、終了後、フォローアップ支援を行って創業するに至った。しかし、創業はしたものの、売上げが思うように伸びなかったことから、売上拡大について引き続き当機関にて支援を行った。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業の商品構成は自社商品と販売後に売上の何割かを支払う委託商品、買い取りで仕入れる商品の構成となっているが、粗利率の低い委託商品より、利益確保のためには粗利の大きい自社商品の販売を増加させる必要があった。しかし店舗スペースは十分な広さではないことから、顧客の導線を十分に確保し難い状態であり、現状の陳列も自社商品を効果的に陳列できていない状態であった。そこで、顧客の目線を意識し、自社商品の購買頻度が上がるような陳列方法の改善を行うことが必要と判断した。そこで、店舗の陳列方法について豊富な知識を持つ当専門家に支援を依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まずは、お客様が店内に入店してから出ていくまでの目線の動きと心の動きについて事業者の説明を行った。そのうえで、現状の陳列から自社商品の効果的な陳列方法についてのアドバイスを実施し予測滞在時間や予測購買率などのギャップ分析を行った。また、事業者が新しい陳列棚の購入を予定されていたことから、陳列方法の改善後のイメージを踏まえて、どのような陳列棚を購入するかアドバイスを行うとともに、新しい陳列棚での陳列イメージ図を作成し、そのイメージ図を元に、事業者が陳列内容と陳列棚の配置について、シミュレーションを行える環境を提供した。

## 成果

これまでは、委託商品、仕入れ商品が中心に売れていたが、自社商品の購買頻度が上がる陳列方法への改善を行ったことで、自社商品の売上が陳列方法改善前と比較して伸びた。また、店舗スペースを一巡りできる陳列方法にしたことで、顧客の店舗滞在時間が大幅に伸びた。



## 専門家プロフィール

氏名：小林 れい  
保有資格：ディスプレイアドバイザー  
専門分野：ITを活用した  
経営力強化

キャッチコピー：キフトに選ばれるお店作りのお手伝い。陳列技術とラッピングサービス。「人と人を結ぶ」をモットーに、クリエイティブな手段でキフトに選ばれるお店作りをサポートする総合コンサルタント。



## 事業者の声

商品を作成する事で頭がいっぱいで、陳列やお店づくりにまで意識が回りませんでした。実際に助言に基づき改善すると、自社商品の売上げも伸び始めたので、売れる店舗づくりは、お客様の購買心理や目線の動きなども意識して取り組まないといけないことが理解できました。この施設の入居期間は3年間と期限があるので、ここを出てから実際の店舗を持つ際も、今回助言いただいた内容を实际のお店づくりに反映したいと思っています。このような制度は小規模事業者にとって大変ありがたいので今後とも継続していただくと助かります。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000dwd5aAAA>

## 支援体制

専門家

大谷 芳弘 氏

支援

企業

V COFFEE

業種： 卸売業、小売業  
 従業員： 3 人  
 資本金： - 万円  
 創業： 平成 9 年 12月  
 住所： 和歌山県田辺市南新町201  
 企業概要： コーヒー豆・器具及び紅茶・菓子販売

支援依頼

地域  
P F

わかやま中小企業支援プラットフォーム

相談

機関  
構成

田辺商工会議所

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、熊野本宮大社内に新店(カフェ)を昨年オープンし、メインの珈琲のみならず、地元で採れた蜂蜜を使った新商品「くまみつかステラ」を開発し、さらに現在ハチミツを使った目玉商品の販売も計画していた。これに伴い、商品や生産者、地域情報などのPR方法で悩んでいたことから、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

生豆を仕入れて焙煎したコーヒー豆の小売が主な業務。本企業は商品開発の意欲が旺盛で、販売促進のためにもPRやプレス広報を進めたいが、そのノウハウがまだまだ不足していた。そこで、広報の際に必要なコンセプトをまとめ、プレスリリースやその手法などについては実績の豊富な本専門家に依頼し、商標登録については当機関と発明協会と連携して、その申請手続きについての支援を行った。

## 専門家による具体的な支援内容

広報戦略・プレスリリースの内容の確認とマスコミへの情報発信に関して指導。広報には「考え方、やり方、伝え方」があり、広報を行う為の「企業理念＝想い」「コンセプト＝主張」「ビジョン＝あるべき姿」を明確にし効果的な販売促進計画や販促プロモーションを一緒に立案した。新商品のコンセプトとして「新規性」×「商品」とし、使用するキャッチコピーや効果的な写真、日本ミツバチと西洋ミツバチの違いについての比較表などプレスリリース作成のアドバイスを行った。また、広報プレスリリースマニュアルを基にプレスリリースの案を作成した。【提供資料】 広報アプローチBOOK、プレスリリース作成マニュアル、広報ヒアリングシート、広報コンセプトシート、最新テレビ番組・新聞・雑誌社連絡先リスト。

## 成果

プレスリリースの実践方法と考え方、さらには伝え方など、的確に情報を伝える手法を学んだことで、メディアへの発信や情報提供が効果的にでき、9月には首都圏の女性向け情報誌であるOZTRIP「歩く旅」にも掲載された。

また、効果的な販促計画やコンセプトを共に考えることで、地域資源をいかした、さらなる商品開発にも繋がっている。今後さらに情報発信することで、新規顧客を取り込みたい。



## 専門家プロフィール

氏名： 大谷 芳弘

保有資格： 販売士

専門分野： 経販路拡大・販促支援

キャッチコピー： 地域を活性化させる  
 共同プレスリリースの作成 &  
 アドバイス



## 事業者の声

それまで、行き当たりばったりだったのが、タイミングを見計らって、メディアを意識した広報戦略を専門家と商工会議所の指導員さんと一緒になって考えたので、とても参考になりました。まさに出口を見据えた商品開発・情報発信ができました。大谷先生は良いところ探しがとても上手で、それを伸ばして分かりやすくアピールする手法がとても良かったと思います。

また、業務が忙しく困っていたところ、商工会議所も派遣や指導にあたっての事務的なことを助けていただいたので、とてもありがたかったです。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Rxim6AAB>



## 支援体制

専門家

加藤 忠宏 氏

支援

地域

鳥取県中小企業支援プラットフォーム

構  
成

鳥取県中部商工会産業支援センター

相談

企業

株式会社 アグリネット琴浦

業種：卸売業、小売業  
従業員：2人  
資本金：300万円  
創業：平成25年1月23日  
住所：鳥取県東伯郡琴浦町赤碕1840-1  
企業概要：ブルーベリー等を原材料とした  
特産品の企画開発、販売。観光農園の運営。

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、関連会社が生産しているブルーベリーや地域の特産品を使った付加価値の高い上質な商品を企画開発し、百貨店・スーパー・道の駅等に卸している。厳選した原材料を使用しワンランク上の商品としていることから、量販店等は取引条件が合わないことが多く、適正な利益が確保できる販売チャネルの開拓を模索してきた。しかし、独自の販売促進活動だけでは限界を感じていたことから近隣支援拠点である当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本事業者の商品のPR方法は、展示会等への出店とパンフレットの配布が主であり、自社HPのネット販売は、販路拡大の有効なアイテムとして活用ができていない状況であった。商品アピール力の強化と、観光農園の来園客増加が必要であることから、HP等を整備することによる商品のアピール力の強化、及びブルーベリー観光農園の集客力の強化を図るため、HPの単なる改訂だけでなく、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）やYouTube等を効果的に活用したサイトの開設を支援することとした。そのため、SNS等に詳しく、多数の指導事例・成功事例を有している本専門家へ依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

HP、SNS、YouTube等の特性の説明と効果的な活用についてのアドバイス、WEBでの販路拡大の成功事例の紹介と相談企業への応用についてアドバイスを実施。タイムリーな情報発信を行うためCMS（コンテンツ管理システム）を導入することとし、ドメイン取得から作成手法・デザイン・内容、セキュリティ設定、SEO（検索エンジン最適化）等について指導した。

## 成果

CMSによるHPとしたことで、更新が容易となったことから思い通りの自由な表現ができるようになり、より魅力的なHPの構築が可能となった。商品の魅力を伝えることのできる写真を撮影し、HPに掲載できるようになり、blogとともに、タイムリーな情報発信ができています。また、HPやblogをリンクさせることによるSEO対策を実施。新HPになってからのアクセス数が翌々月には2.5倍に増えた。また、これまでほとんどなかった電話での問い合わせが10件以上もあり、その半数が販売につながっている。



## 専門家プロフィール

氏名：加藤 忠宏  
保有資格：  
中小企業診断士  
専門分野：  
販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：  
魅せる販促コンサルタント



## 事業者の声

WEBを活用した効果的な情報発信の方法、「写真の撮り方」「画像の見せ方」「コメントの記載」など基本的な知識を具体的に丁寧に指導していただき、基礎知識が習得でき、インターネットを活用した販促促進について、理解を深めることができた。これまでの販促のイメージを一新することができ、新たな販売チャネルとして、タイムリーな更新ができるサイトを立ち上げることができた。定期的な更新を心がけHPの鮮度を保つように努力している。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Rxpj64AAB>

平成27年度専門家派遣事例



## 支援体制

専門家

岡崎 美紀子 氏

支援

企業

有限会社カクマル堂

支援依頼

地域

広島県内商工会議所・広島県中小企業団体中央会連携支援プラットフォーム

相談

機関

広島商工会議所

業種：製造業

従業員：3人

資本金：300万円

創業：1904年3月

住所：広島市中区堀川町5-7

企業概要：和風スイーツの製造卸業

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、広島市内中心部で老舗の和風喫茶店を営業していたが、経営者の高齢化と後継者不在により喫茶店を閉店、和菓子の製造卸業に専念してきた。しかし、昨年末に代表者の孫が事業を承継することとなり、今後は積極的に事業を展開していきたいと考えていた。事業承継者は、販路拡大の足がかりとして、ネットショップを開設したいと検討していたことから事業計画書の作成について当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

広島市内では認知度の高い喫茶店であったこともあり、積極的な販促活動は行っておらず、取引先もほぼ固定されている状況であった。しかし、店舗営業をやめて約10年が経過しており認知度が薄れてきていることも懸念され、ネットショップを開設するうえで、集客をどのように行っていくかが大きな課題となっていた。また、従来の顧客層が高齢化しており、新たな顧客層をどう取り込むか、新規卸先をどう開拓するかも課題としてあがった。今後の事業展開を、具体的な販促活動の手法や経営戦略について助言しながら、事業計画書に落とし込みを行う必要があると判断したことから、小売店の事業再生を数多く手がけた本専門家へ依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

今後の事業展開について後継者の考えを踏まえたうえで、具体的な数値目標と行動計画を落とし込んだ事業計画の策定支援を行った。具体的には、以下について提案及び助言を行った。 売り場(棚)確保のための手法 贈答用商品の販売 プレスリリースの手法 飲食店との取引による新規の販路開拓の提案

## 成果

専門家の支援により事業計画書を作成することができた。さらには、小規模事業者持続化補助金に採択され、ショップ開設の後押しとなった。また、ネットショップ開設の際は、記者クラブにプレスリリースを行い、地元新聞に掲載されたことで、ネットショップへの問い合わせやイベントの参加案内等の反響があった。さらに、新規卸先を1件開拓することができ、百貨店のお歳暮ギフトでの取り扱いが決まった。

ネットショップ：<http://www.amatou-hachinoki.com/>



にごりのない甘みを生む、厳選素材。

## 専門家プロフィール

氏名：岡崎 美紀子  
保有資格：フードコーディネーター  
専門分野：事業再生及び再チャレンジ  
キャッチコピー：

飲食店や小売店さんの相談ならお任せください！現場目線とお客様の目線でお店をチェック！一緒に考え、一緒に作りあげていく。そんなコンサルタントです。



## 事業者の声

当社は長年受身の営業スタイルであり、事業も縮小傾向にあったため、販促活動のノウハウがなく苦慮していた。

今回、ミラサポの専門家派遣を行うことにより、自社の経営課題の解決にむけて、今後、どのような販促活動を行っていくべきか、具体的に事業計画に落とし込むことができた。

今後は販路拡大に向けて、策定した事業計画を元に邁進していきたい。また、今後も商工会議所の経営指導と合わせて、専門家の支援を受けることができると大変心強い。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxiY4AAJ>

## 支援体制

専門家

田中 聡子 氏

支援

企業

株式会社はいむらや

業種：卸売業、小売業  
従業員：3人  
資本金：3,000万円  
創業：明治20年  
住所：徳島県徳島市問屋町9番地  
企業概要：着物および和装小物のインターネットショップ

支援拠点  
よろず

徳島県よろず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は明治20年創業の老舗きもの卸小売で、4代目の社長が10年前に楽天にインターネットショップをオープンしたが、競争が増えたことで売上げが低迷し、新ブランド立ち上げを図ったものの業績が伸び悩んでいた。そんななか、当機関の説明会への参加があり、売上げ向上についての相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングの結果、経営上の問題点はないものの、企画力・専門知識が共に高いことから、「してみたいこと」が多く、何が本企業のお勧めなのか消費者に伝わりにくい状況であることがわかった。そこで、独自の強みを生かしたショップコンセプトの再構築のため、和装経験や小売業のセンスと経験が豊富な本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

本企業は、阿波しじらの織布メーカーとの強いパイプがあり、オリジナル商品を作れる関係があることと、サイト内の顧客評価として、阿波しじら織り着物の満足度が高いことから、「阿波しじら織りきものといえばハイムラヤ」というイメージを強化する方向で支援を開始。サイト内の見やすさにこだわり、以下の改善を提案した。しじら織りをよく知らない新規顧客向けに、しじら織りを説明する読み物ページを目立たせる 100種類の品揃えの中から、お気に入りの商品を選びやすいようタグをつける 価格を見やすく表示する しじら織り着物とコーディネートした帯などにもリンクを貼り関連購買を促す 関連購買意欲を高め、「しじら織り」を強化するために新商品(しじら織り足袋)を投入する。

## 成果

キーワード検索では、「しじら」を含む語句の検索数が前年比5月度30%超、6月度50%超と大きく増加。月商は3か月連続の2桁成長に繋がった。また、自社の強みを生かせる「阿波しじら織りきもの」を前面に打ち出したことで、シーズンである6月期のしじら織りきもの販売数・売上高はともに前年比30%を超えた。新商品のしじら織り足袋も予想の倍以上の売れ行きになり、品揃えの幅が広がった。



## 専門家プロフィール

氏名：田中聡子  
保有資格：中小企業診断士

専門分野：販路拡大・販促支援

キャッチコピー：手間を惜しまなければ、お金をかけずにできる工夫は見つかるはず。『今日からできる』解決手法と一緒に考えましょう。



## 事業者の声

以前より顔見知りであったよろず支援拠点の日出さんに、軽く相談をかけたものです。当社は、自慢するわけではありませんが、従業員の作業能力も高く、サイトの出来栄にも自信を持っておりました。しかしながら、近年は、やや伸び悩みの傾向もあり、困惑状況にありました。そんな時に、日出さんに相談を持ちかけたわけですが、二人でディスカッションを行い、ネット技術云々ではなく、当社の商品開発に貢献できる専門家の投入となりました。紹介いただいたのが田中先生です。その結果は、以上のとおりです。田中先生、お世話になりました。また、今後とも宜しく御願います。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000TCujuAAD>

## 支援体制

専門家

藤田 茂俊 氏

支援

企業

弁当屋 だいこん

業種：宿泊業、飲食サービス業

従業員：5人

資本金：-万円

創業：平成25年9月2日

住所：愛媛県今治市南宝来町2-8-37

企業概要：弁当の訪問販売、飲食店経営

支援  
拠点

愛媛県よろず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、平成25年9月創業。事業内容は、弁当の訪問販売、飲食店経営を行っている。現状ランチタイムでピークが終わってしまうことから、ランチタイム以外でのピークの山をもう一山作りたいとの思いがありメインバンクである愛媛銀行旭町支店を通じて、売上拡大について当拠点に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は、弁当の訪問販売と店舗販売、ランチタイム・夜の店舗営業を行っている。代表は決めたら即動く行動派ではあったが、これまで、店舗の時間帯別に売上げを伸ばすために、時間帯別ターゲットの明確化の販売戦略の具体案について具体的な検討がされていなかった。そこで、時間帯別ターゲットの明確化の販売戦略の作成について実績のある本専門家へ依頼した(成果物：販売戦略企画書案)。

## 専門家による具体的な支援内容

支援1回目は、現状分析、競合分析、ターゲット客層の検討や客層、弁当販売時間、弁当配達時間、ランチ時間の確認など現状分析を行った。また、近隣のお弁当販売、ランチ営業している店舗の客層、価格、特徴など競合の分析も行った。支援2回目は、経過状況の確認、事業ドメインの確認、新事業ドメインの検討、重要成功要因の検討を行いアドバイスを実施した。支援3回目は、目玉商品をつくる(カツ丼)、のぼりを用意(現状でお弁当ののぼりに効果があるため)、2店舗目の候補地などリサーチ情報について意見交換を行い、今後の人員体制、広報、売上目標値、撤退条件などを検討し、戦略策定を行った。

## 成果

ランチ後のコーヒーサービスを実施し、お子様ランチやおにぎりなど追加メニューの充実を図った結果、当初の目標である「ランチタイムのピークをもう一山作る」ことができ、売上目標を達成、店舗内のメニューや看板についても改善することができた。



## 専門家プロフィール

氏名：藤田 茂俊

保有資格：ITコーディネータ

専門分野：販路拡大・販促支援

キャッチコピー：  
自己実現のため応援団

## 事業者の声

(11:30-14:30)の12:30以降も万遍なくお客様が来るようになった。専門家には、当社の都合に合わせて、親切にアドバイスをいただいた。当初に日替わり弁当を作り置き、店舗販売のアイデアをいただいた。廃棄ロスや食中毒への懸念から勇気のある決断であったが、関連する資料を集めてくれたり、他店のメニューを調べてくれたことで一歩を踏み出すことができた。思い切れたおかげで、店舗内の弁当売上が当社の重要な売上げの一部となった。途中でメディア掲載の追い風があったが、それがなくても売上げが伸びていたと思う。適切なアドバイスをいただき感謝している。

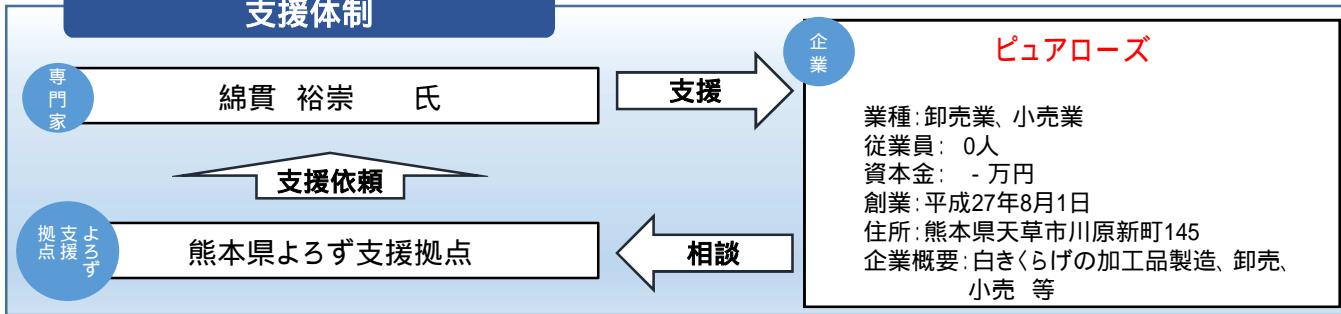
専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxjM5AAJ>

平成27年度専門家派遣事例



## 支援体制



## ピュアローズ

業種：卸売業、小売業  
 従業員：0人  
 資本金：-万円  
 創業：平成27年8月1日  
 住所：熊本県天草市川原新町145  
 企業概要：白きくらげの加工品製造、卸売、小売等

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、元々建設業を営み、売上不振の対策として、4年前から白きくらげの生産を開始した。白きくらげの出荷数は順調に増加し、昨年より別部門を立ち上げ、形が悪い出荷できない白きくらげを加工し、販売を開始した。しかし数々の商談会に出展していたが、なかなか商談成立までに至らなかった。そこで販路拡大について当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

過去の商談会の出展状況から、商品（白きくらげの佃煮、調味料、化粧品）の付加価値がアピールできていない点に注目した。そこで、商品の魅力を伝えるためのビジュアルが課題と判断した。まず最初に、本企業と一緒にブランド名から考えた。白きくらげはバラのような形をしていること、女性をターゲットにした商品であることやできるだけ自然由来の原料でつくることがコンセプトなので、「ピュアローズ」と命名することとなった。ピュアローズの商品の魅力、その商品が生まれた背景をビジュアルでどのように表現したらよいか、具体的な指導をお願いしたく、本企業の想いとターゲットのニーズをデザイン表現できる専門家の選定を行い、ブランディング（VI開発）で実績のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

本企業に対し、商品が生まれた背景や、地元天草の歴史や文化、産業についてヒアリングを実施し、その土地柄や風土を知ることから始めた。その結果、地元の名産であることをアピールできるパッケージの形態とデザイン開発が必要と考え、パッケージのデザインを一新した。また、より商品の魅力を伝えるため、美容に関心のある40～60代の女性をターゲットにしたブランディングを実施し、百貨店やこだわりスーパーが求めている商品についてのアドバイスを行うとともに、展示商談会での販路開拓のために展示商談会のブースデザインの提案も行い、商談会に3回出展し、1月には関西と関東の大手百貨店との商談が成立した。

## 成果

パッケージの形態とデザイン開発について提案を行ったことにより、新しいパッケージを完成することができた。また展示商談会のブースデザインについても提案を行い、商品の魅力を最大限に発揮できる展示ブースを完成することができた。今回、支援を開始し、短期間（約3か月）での大手百貨店との商談2件の成立を達成することができた。



## 専門家プロフィール

氏名：綿貫 裕崇

保有資格：パッケージデザイナー、  
グラフィックデザイナー  
 専門分野：地域資源活用

キャッチコピー：売上アップにつながる  
ブランディング



## 事業者の声

過去様々な展示商談会に出ても、なかなか商談に結び付かなかった。今回は短期間で商談成立に繋がり、商品の付加価値を伝えるブランディングの大切さ、デザインの力の凄さを感じた。

専門家プロフィールURL（プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。）

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000mUYdUAAW>

平成27年度専門家派遣事例

## 支援体制

専門家

飯田 裕美 氏

支援

地域

大分県産業創造支援ネットワーク

機関

公益財団法人大分県産業創造機構

相談

企業

## 株式会社リトルソルト

業種：学術研究、専門・技術サービス業  
食品製造販売業

従業員：14人

資本金：100万円

創業：平成11年4月4日

住所：大分県大分市王子南9-14

企業概要：スクール、器具・材料の販売、パン・お菓子の販売、商品・食品開発支援、喫茶

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は、パン・菓子製造販売、カフェ経営、オリジナルのパン発酵器の開発・製造販売、OEMのレシピ開発、パン屋の創業支援等、幅広い事業を行っているが、各事業の売上が思うように伸びておらず、販売促進策について悩んでいた。当機関は本企業が法人化した直後から支援していたが、定期的な状況ヒアリングで今回の相談を受けた。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

まずは事業内容を精査し、短期間で収益改善できる事業、収益改善まで時間はかかるが継続したい事業、それ以外の事業と分類した。その結果、リピート率が向上しやすく、ロコミで新規勧誘がしやすいパン・菓子教室事業の強化を最優先とした。また、情報発信方法がその時々で異なっていたため、まずは企業ブランディングを確立させ、企業のイメージを統一してから外部に情報発信を行っていく必要があると判断した。これらの具体的な立案については、将来、本企業内で対応できるようにするため、OJT形式で社内に意識を醸成するのが効果的であると考え、ミラサポ専門家派遣を活用した。パン・菓子というローカル地域での販売商品であることから、地域の特性を踏まえた広報・広告宣伝のアドバイスができる本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

パン・菓子教室の年間スケジュールの立案を支援し、特に第1弾として夏休み期間に子ども向け教室を実施することとした。広告媒体の選択、プレスリリース原稿の確認、リリース時期のタイミングもアドバイスした。更にパン・菓子の商品写真を「美味しそう」に写すプロカメラマンの登用や、広報スタッフと社長によるFacebook、ブログ、HPなど、企業名と社長個人名を使い分けて情報発信することをアドバイスした。また、それら販促ツールやチラシ等のキャッチフレーズなどを統一する事で、同じ会社が行っているというイメージの統一化を図った。

## 成果

対象は小1～中3生(限定20名)、夏休み中に2回開催。チラシ及びプレスリリースは、企業ロゴ、タイトルで統一感を出し、概要、ターゲットや期間を絞り、分かりやすくするというアドバイスを受け実施した。結果は満員御礼。社内に菓子教室事業の販促・集客手法だけでなく、教室の企画立案の考え方の基礎ができた。プレスは新聞・TVからの取材依頼があり、当初の目標は達成。企画～告知～実行～後日のフォローまで一連の流れを経験することで、次回以降は自社内で広報・広告ができると考えている。



## 専門家プロフィール

氏名：飯田 裕美  
保有資格：イベント業務管理士1級  
990020、JADP認定 ビジネス・エレクトロニクス資格  
専門分野：販路拡大・販促支援  
キャッチコピー：  
広告宣伝費を1円も無駄にさせません！広報ツールと人材教育で、会社・商品・サービスを売る戦略を共に練りましょう！



## 事業者の声

今までは、手書きのチラシや思いついたキャッチコピーをつけたHP、ブログ、FBページをバラバラに配布・発信していました。同じ会社だと思ってもらえなかったり、お客様にうまく伝わっていないと感じることもありましたが、今回、情報発信するアイテムのデザインやフォーマットを統一したことで、今まで混乱していたことが解消されると思います。実際に、お子様向けの教室の開催について具体的なアドバイスをいただいた結果、満員になり、マスコミの反応も2社ほど得られました。アドバイスいただいたことを次回以降もきちんと生かせるようにしていきたいと思っています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000Rxxj8GAAR>

平成27年度専門家派遣事例

## 支援体制

専門家

小平田 貴子 氏

支援

企業

ラーメンセンターほんや

業種：宿泊業、飲食サービス業

従業員：4人

資本金：- 万円

創業：昭和53年4月1日

住所：鹿児島県 鹿児島市玉里町36-16

企業概要：ラーメンの製造販売

支援依頼

拠点  
支援  
よろず

鹿児島県よろず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は当該地域において、長年飲食店を経営している。店舗を移転し、座席数を増やしたりしたが、売上げが思うように上がらなかった。何か手を打たなければと考えていたが、具体的な解決策に関して、自分だけでは判断に迷う部分があった。その折、経営者同士の話題の中で当拠点を知ることとなり、金融機関からの紹介もあり、当機関に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

新規顧客の獲得を狙った施策を打っていたが、移転先が移転前より商業人口が少ない地域だったため集客に苦労していた。そこで、顧客のリピート率を上げ、さらに客単価を上げることにより売上げを増やす必要があると判断した。また、来店する回数が増えても様々なバリエーションのラーメンが楽しめるようにすることにより、リピート回数を増やせる。そして、トッピングを組み合わせてもらうことにより、ラーメンの単価を上げることができる。さらに、効率的に売上げを増やすために、お店の稼働率と顧客回転率を上げるための店舗レイアウトの変更が必要と判断し、店舗設計や販路拡大について実績のある本専門家に依頼した。

## 専門家による具体的な支援内容

まずメニューの変更を行い、ラーメントッピングの種類を増やした。これによりトッピングの組み合わせで来店した顧客が様々な味のラーメンを楽しめるようにした。その結果、客単価を上げることができた。また、日別の売上傳票から顧客の来店時の人数を確認した。これにより、2組の来店客が多いことが分かったので、二人掛けの座席を増やしランチタイムの稼働率を上げられるようにした。また、従業員の動線を確認した後、従業員の動線確保を狙った店内レイアウト変更を行った。その結果、配膳、食器の回収など効率の良いオペレーションができる体制を構築した。

## 成果

それまでは、毎月前年同月比で10%程度のマイナスであったが、改善を行った後は前年と同じ金額まで持ち直すことができた。また、従業員の動線を調べて、食材の提供と食べ終わった食器の回収を別のルートにすることにより、動きの無駄が省け効率の良いオペレーションを可能にすることができた。



## 専門家プロフィール

氏名：小平田 貴子  
保有資格：建築士、インテリアコーディネーター  
専門分野：店舗ディスプレイ  
キャッチコピー：



## 事業者の声

支援を通じて、来店客数の構成や、店舗の出店エリアを詳細に分析することで、売上げが変わることを実感した。

また、トッピングの充実により、客単価の改善だけでなく、調理手順が標準化されることで、従業員のオペレーションも効率化されることに気付いた。

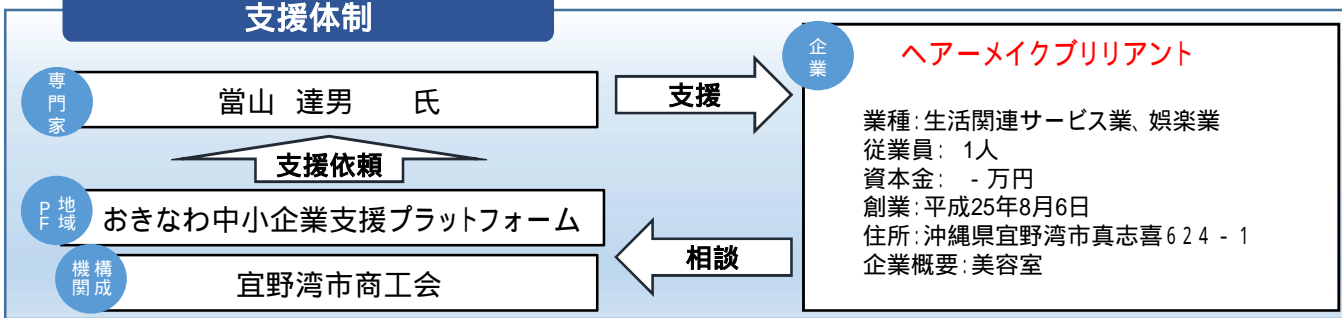
専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000U8N8cAAF>

平成27年度専門家派遣事例



支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、当該地域において2年前から美容室を経営している。売上げが思った以上に伸びていないという状況もあり、商工会の経営戦略セミナーを受講し、的を絞った経営戦略を立てお客様づくりの必要性を感じるようになった。その思いを具現化させるためにも、どのような対策を講じればよいか、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

店舗は国道沿いに面し、駐車場も十分確保されているものの外観からは美容室とはわかりづらい環境であった。また、これまで積極的な宣伝活動を行ってこなかったこともあり、集客につながっていなかった。地域住民の利用割合も低かったことから、地域住民を取り込む事業戦略を立てる必要性があると判断した。さらに、本企業は小規模事業者であることから、従業員も一緒にお客様づくりに参加させることも検討し、そこで売上販売戦略や経営戦略等に実績のある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まずは店舗が美容室であることについて認知度向上を図るべく、のぼりや垂れ幕を立てるものの必要性を説明し、宣伝活動として周辺住宅へ店舗紹介のチラシを作成し配布することをアドバイスした。次に、地域住民を取り込む事業戦略を立てるにあたり、起業時から現在までの毎月の売上高と客数推移表である年計表を作成した。また顧客リストから性別・年齢・地域・利用頻度などについて現状分析をして、顧客別にキャンペーンチラシを送付するなど、地域住民からお客様として取り込み、今後のリピート客になってもらえる対策を考えるよう助言した。さらに従業員にもお客様づくりに参加する意識を向上させるため、経営の源であるお客様のニーズを大切にすることの重要性について経営者、従業員共に助言を行い、今後の勉強会などの参加を促した。

成果

日々の経営に活かせる数字の見方(年計表の作成)を身につけたことによって、売上や客数の変化に対する分析が独自でできるようになった。現状を分析し、店舗の認知度向上を図ったことにより近隣からのリピート客を増やすなどお客様づくりを実践した結果、支援後の売上が前年同月対比で123.4%、客数は前年同月対比136.6%増加している。この支援をきっかけに代表者、従業員、地域の異業種の方とも勉強会を定期的に開催しており、経営戦略の検討やそれぞれの顧客づくりに役立っている。

専門家プロフィール

氏名: 當山 達男

保有資格:

専門分野: 販路拡大・販促支援

キャッチコピー: 明るく 温かく そしてたくましく 本当によい会社をつくりましょう!



事業者の声

・ランチェスターの勉強をして経営で一番大切なことは、お客を作り続けることだと知り、自社で経営の8大要因、商品・地域・客層・営業・顧客・組織・財務・時間を皆で楽しく見直すことができました。

・人生計画シートでは経営・仕事・家族全体が自分の人生だと知り、どんな風に生きたいか、その為に今やるべきことなど目標が明確になりました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000WCRuvAAH>