

平成28年度専門家派遣事例

支援課題：創業

平成29年2月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
青森県	青森県よろず支援拠点		1
	フスフレーゲ ぐりゅっく	フットケア事業創業に関する販促ツール作成支援	
長野県	長野県よろず支援拠点		2
	有限会社 かすがミールサービス	給食配送等サービス会社の新規惣菜店舗創業支援	
富山県	たかしん中小企業支援プラットフォーム / 高岡信用金庫		3
	H & F(かき小屋 大島)	岩牡蠣を中心とした海鮮網焼き料理店の創業支援	
兵庫県	阪神地域プラットフォーム / 尼崎商工会議所		4
	整骨院Bond	整骨院の創業にかかる事業コンセプト構築支援	
佐賀県	佐賀県よろず支援拠点		5
	CoRuK	神奈川県から故郷へ！美容室の開店告知チラシ作成支援	

支援体制

専門家

三浦 由佳子 氏

支援

企業

フスフレーゲ ぐりゅっく

支援依頼

支援
拠点
よろず

青森県よろず支援拠点

相談

業種:生活関連サービス業、娯楽業
従業員: - (人)
資本金: - (万円)
創業:平成28年8月
住所:青森県青森市
企業概要:訪問による足の爪のケア

支援概要

支援の経緯

本企業の代表である古屋由美子氏は、青森県内外で看護師として30余年のキャリアを持ち、ドイツ式フットケア(爪切り・巻き爪ケア等)の技術を取得し、勤務していた病院でフットケア業務に従事していた実績があった。平成27年度末に勤務していた病院を退職したことを機にセカンドキャリアとしてフットケア事業者として創業したいとの意思を持っていたが、創業に関する知識がなかったため、アドバイスを求め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

当拠点Coが相談支援を行う中で、本企業代表者に経営の知識と営業の経験がないこと、フットケアサービスが市場に浸透していないため認知度が低いこと及び高齢者施設とのネットワークがないという問題があることが判明した。そこで、創業に向けたステップとして、本企業のブランドイメージの構築、高齢者施設をメインターゲットにした販促ツール(チラシ、名刺、HP)の作成、高齢者施設とのネットワークの構築を主な課題として設定した。この課題解決に当たり、チラシのデザイン作成を専門的に支援できるCoが当拠点に在籍していなかったため、ブランド構築及び効果的な広告デザインについて支援の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

本企業の理念である「高齢になっても自分の足で歩く幸せを提供する」をイメージさせるコーポレートカラーを導入することをまずは提案した。また、チラシの作成にあたっては、紙面全体を柔らかい印象で統一するよう助言するとともに、ロゴデザインの作成を支援した。なお、チラシについては、本企業の屋号はドイツ語に由来するなど、サービス内容がイメージできないため、わかりやすい内容となるようサービス内容のイラスト化を提案した。

また、施術に際し、本企業代表者に対する抵抗感を極力排除し安心感が伝わるよう、これまでのキャリアを記載し、顔写真も掲載するよう助言した。さらに、HP開設による情報発信の重要性を説明し、HPの開設支援も行った。

完成したチラシ(下)

成果

コーポレートカラーやブランドイメージを構築したことで、それに沿った高齢者施設向けのチラシと名刺が完成し、本年8月に創業が実現した。

チラシの配布により、フットケア事業になじみのない高齢者施設の職員もサービス内容を認知できるようになるとともに、配布を受けた高齢者介護施設の管理団体より、施設関係者が多数参加するイベントにおいて、フットケアのデモンストレーションを依頼されるなど、販売促進の一助になっている。



専門家の声

氏名:三浦 由佳子

専門分野:地域資源活用/農商工等連携/創業/販路拡大・販促支援/創業(トータルデザイン)/商品企画デザイン全般/パッケージデザイン等

専門家の声:専門分野外の職種では私も新人。創業者様と一緒に初めてを経験して分かりやすさにこだわりました。



事業者の声

創業や広告についての知識がなく、専門家に依頼することになったが、依頼した三浦さんはデザイナーとして創業についても豊富な知識を備えており、初対面時から和やかな雰囲気で行われた。

丁寧なヒアリングと要望に対しても適切なアドバイスをいただき、迅速な対応で高齢者にも優しく解りやすいチラシができた。周囲からも人目を引くと評価を受けている。素敵なチラシ作成に支援いただいた三浦さんには感謝している。

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/0031000000hKj3zAAC>

支援体制

専門家

丸田 守男 氏

支援

企業

有限会社 かすがミールサービス

業種：卸売業・小売業

従業員：10人

資本金：300万円

創業：昭和53年

住所：長野県東御市和1425

企業概要：地域密着型給食配送サービス

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、旧望月町(かすが地区)で先代小林社長が創業した後、二代目となる小林稔社長が市場の発展性に期待し、東御市(旧東部町)和地区に給食工場を新築し、事業を拡大してきた。現在は、社員食堂や高齢者福祉施設等の委託給食や、冠婚葬祭料理、レセプションパーティーオードブルなどを製造、配送している。

そんななか、タイミングよく同社給食工場の隣、国道18号線に面した中華料理店が廃業して空き店舗となった。そこで、同店舗を改装して惣菜と弁当の直売店を創業したいと考え、長野県信用組合望月支店を経由し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

本企業へヒアリングを行ったところ、直売店舗での販売経験がないことから、店舗内レイアウト、陳列什器の選定、商品配置の在り方やオペレーションにおいて多くの課題があることが判明した。そこで店舗運営の支援において豊富な支援実績のある本専門家を派遣する事で課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

本地域の特性を考慮し、顧客ターゲット層を分析した。具体的には、ランチの時間帯は近隣のビジネスマンをターゲットとして想定するとともに、夕方から夜にかけては仕事帰りの女性等をターゲットとして想定した。そのうえで、来店客の動線を配慮したセルフオペレーションのレイアウトとするようアドバイスした。加えて、店内での飲食ができるようイートインコーナーを設けるよう提案した。また、陳列する什器については、弁当と惣菜それぞれが来店客に見えやすい売り場とするよう改装工事者に「立体陳列什器」を作成してもらうよう提案した。



完成した新店舗(上)と開店当時と店内レイアウト一部(下)

成果

元中華料理店だった店舗内は、複雑に入り組んでいたが、パーテーションで仕切ること、入り口から店舗内をストレートに移動できるワンウェイコントロール設計でのセルフオペレーション様式で店舗をレイアウトすることし、新店舗をオープンすることができた。またレジ脇には、店内で飲食できるイートインコーナーを設け、ビジネスマンが弁当を購入し、その場で昼食を済ませることができるようにしたことで、ビジネスマンのリピーターが増えてきている。



専門家の声

氏名：丸田 守男

保有資格：店舗アドバイザー

専門分野：店舗開業支援

専門家の声：小林社長は弁当/惣菜のプロであるが、一般顧客向けの店舗経営の経験はなかった。本支援は、私が今までに支援した飲食店や食料販売店の支援経験を、惣菜販売店に応用した支援であった。



事業者の声

法人や高齢者福祉施設等への委託給食配送や冠婚葬祭料理といった定型の仕事と違い、一般消費者向けの「弁当/惣菜店」の経営は初めてだったので、地元の飲食店や菓子店などの店舗開業やリニューアルを手掛けた経験豊富な丸田先生にアドバイスいただき、大変助かりました。

また、消費者目線で店内回遊動線を考えることや、立体的に陳列できる階段状の陳列什器の作り方などに対し、分かりやすくアドバイスいただきました。改修工事をお願いした大工さんに低予算で作成いただき、大変感謝しております。

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/003100000RxiGHAZ>

支援体制

専門家

高井 裕美子 氏

支援

企業

H & F(かき小屋 大島)

支援依頼

地域

たかしん中小企業支援プラットフォーム

相談

機関

高岡信用金庫

業種: 宿泊業、飲食サービス業
 従業員: 3人
 資本金: - (万円)
 創業: 平成28年7月18日
 住所: 富山県射水市小島730-1
 企業概要: 飲食業(牡蠣、海鮮網焼き)

支援概要

支援の経緯

本企業は、県内ではまだ少ない岩牡蠣を中心とした海鮮網焼き料理を提供する飲食店の創業を計画していた。しかし、事業主はこれまで飲食業の経験や創業の経験がなく、創業の手続きをどのように進めていけばいいのかわからなかった。そこで、創業にかかる支援を受けようと、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

事業主へヒアリングした結果、これまでハウスクリーニングなどの事業に従事してきたが、飲食業の経験は無く、飲食業の開店に際して必要な人員数、設置すべき設備、集客のための訴求手段についてまったくノウハウがない状態であった。資金調達については当機関で支援が可能であったが、資金面以外の課題については専門的なアドバイスが困難であったことから、小売店の創業支援について実績と経験のある本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

飲食店の新規開店に向けて、まず必要となる器具や備品についてアドバイスした。特に、海鮮関係で生ものを扱うことで、必要となる備品について情報提供を行い、併せて近隣住民へ配慮する観点から、網焼きの煙の排出を抑制するため、炭火でなくガス燃料の使用をアドバイスした。次に器具や備品について、仕入先や購入先を紹介するとともに、開店にかかる許可手続きの進め方をアドバイスした。加えて、開店後の集客にあたり、宣伝経費をかけず、顧客の口コミにて店舗のPRを行う手段として、インターネットやSNSを活用するよう情報提供した。



店舗風景(上) 商品写真(下)

成果

支援を受けて開店手続きを進めることができ、当初の予定通り7月18日の「海の日」に、「かき小屋 大島」の店名で開店を実現した。また、有料の広告等は活用せず、新鮮な牡蠣を使用した牡蠣丼(写真右)等を対象として、開店キャンペーンを一か月間実施したことで口コミが拡大。その結果、地元のテレビ局2局で紹介されるなど、顧客認知度は向上しており、徐々に客足が増えつつある。



専門家の声

氏名: 高井 裕美子
 保有資格: 簿記3級、書道3段
 専門分野: 地域資源活用、経営革新
 専門家の声: 開店まで日が少なかったため、ヒアリングの中で分かった、事業者の想定していなかった課題(衛生面や地域住民への配慮)についても、漏れなくお伝えし、サポートできるよう努めました。



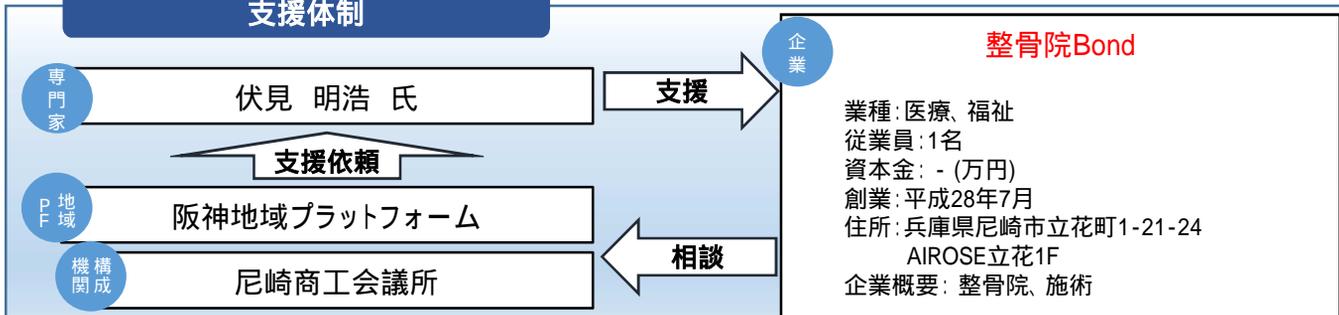
事業者の声

おかげで無事に開店することができました。アドバイスの中でも、ネットの口コミ販促についての情報提供が特に助かりました。宣伝経費をかけなくてもお客様の口コミが繋がっていくことを現在実感しております。ご支援ありがとうございました。

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/003100000hYgb6AAC>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、本年7月に尼崎市に創業した整骨院である。事業者は、柔道整復師として十分なキャリアがあり、顧客満足度を十分に得られる技術と自信をもっていたが、店舗経営の経験がないことから、創業するにあたり、手続き等をどのように進めていけばいいかわからなかった。そこで、創業にかかる具体的な支援を受けたいとのことで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

創業に必要な手続き等の知識については当機関で支援が可能であったことから、手続きの流れについてはまずは説明を行った。次に、ヒアリングを行い事業主が想定する創業ビジョンを聞き出し、事業計画策定の前段階としてビジネスモデルを明確化する支援を行った。しかし、次の段階として、具体的な事業計画の策定支援を行える専門家が当機関にはいなかったため、創業支援の経験が豊富にあり、整体業やリラクゼーション店舗等を支援した実績のある本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

事業計画を策定するにあたり、顧客ターゲットの分析、店舗の広報体制の構築、売上目標額の設定、資金計画などの事項を具体的に設定しようとヒアリングを行った。その結果、新店舗のコンセプトを「つなぐ、つなげる身体と暮らしの絆」に設定することとし、顧客ターゲット層を高齢者と子供のいる主婦に設定することとした。そのうえで、近隣の競合他店との差別化を図るために、施術前に顧客を問診し、その顧客の身体状態を説明した後に、安心して施術を受けてもらえる仕組みを作ることを提案した。そこで、予約制としたうえで施術前に必ず問診を行うこととした。さらに、店舗のPRとして、顧客に対して施術後に感想を聞き取り、その感想を公表することを提案した。

成果

新店舗のコンセプトを設定したことで目指すべき事業の方向性が固まり、予定通り創業することができた。新店舗の営業形態は原則予約制のうえ、必ず問診を行うこととしたため、「痛みや違和感があり通院しているものの、症状が緩和されずに悩む人々」のニーズをつかむことができた。

また、創業前に想定したとおり、高齢者と子供のいる主婦の来店が多いものの、施術後の感想を院内のボードやホームページに掲載したことで口コミが広がり、新たな顧客層が来店するようになっていった。また、安心して施術を受けてもらえる仕組みが好評となり、リピート客も見られるようになっていった。



施術前は必ず問診を行う

専門家の声

氏名: 伏見 明浩
保有資格: 中小企業診断士; ITコーディネータ

専門分野: 経営革新、事業再生及び再チャレンジ、ものづくり、ITを活用した経営力強化、資金繰り

専門家の声: 一人で悩まずに、気軽にお声がけください。皆様の発展を応援しています。



事業者の声

創業前の私は技術には自信はあったものの、競合店が多い地域で、差別化を行い、自分の店の特徴をどのように売り込めばよいのか不安がありました。

伏見先生の支援で、自分の持っているノウハウを生かし、新たなサービスをつくることができました。また、そのサービスを売り込む方法について、色々なアドバイスをもらうことができました。

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/003100000RxiM3AAJ>

支援体制

専門家

鷲崎 修 氏

支援

企業

CoRuK

業種：生活関連サービス業、娯楽業

従業員：1人

資本金：- (万円)

創業：平成28年7月9日

住所：佐賀県佐賀市鍋島3-9-4

企業概要：夫婦二人で経営する美容室

支援
拠点
よろず

支援依頼

佐賀県よろず支援拠点

相談

支援概要

支援の経緯

本企業の事業主は、佐賀県出身の夫婦で、これまで神奈川県にて別々の美容室に勤務していたが、故郷である佐賀県で美容室を創業することを計画し、創業の準備を始めるべく今年の4月に帰郷した。美容室の創業準備で銀行に相談したところ、当拠点を紹介されたことから、創業予定日まで残り期間2か月弱であった5月初旬に当拠点到相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

初めての創業に際し、まずは必要な各種手続きを当拠点Coが助言した。また、本企業は広告媒体を自ら作成する予定であったが、創業目前であったにもかかわらず、決まっているのは店名だけで、ロゴデザイン、看板、名刺、スタンプカード、リーフレット、開店告知用チラシ並びにホームページは、何も手が付けられていない状態であった。そのため、当拠点のデザイナーCoがアドバイスをしつつ、一つずつ作成を支援していったが、もっとも緊急度の高い、開店告知用チラシの作成が追いつかなかったことから、専門家の支援が必要と判断し、チラシデザインの支援経験が豊富な本専門家を派遣することで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、開店告知用チラシを作成にあたり、使用するソフトウェアの使用方法及び表現方法等について指導した。次に宣伝効果のあるチラシ作成のポイントを指導し、ラフデザインを少しずつ修正し、完成度を高めてもらった。幾度かの修正を重ねていくうちに本企業事業者のイメージしていた希望のデザインで完成することができた。さらに、今後、新たなデザインを作成するのためにデザインの編集方法等ソフトウェアの高度な使用方法についてもアドバイスした。



店舗風景(上) チラシ(下)

成果

ロゴイメージ完成後の、6月13日～6月23日に3回の支援という切迫したスケジュールのなかで、開店告知用チラシの完成にこぎつけたこともあり、予定どおりに創業することができた。開店後の売上額も、計画通りに推移しており、順調な滑り出しの一助となった。



専門家の声

氏名：鷲崎 修
保有資格：デザイナー
専門分野：DTP

専門家の声：若い二人の夢の開業に向けて微力ではありますが佐賀県よろず支援拠点とともに支援できて達成感のある支援ができました。



事業者の声

開店までわずか2か月ということに加え、費用の面から販促資料もすべて手作りしたいという希望にもかかわらず、よろず支援拠点のスタッフの方、更に緊急な対応にミラサポ鷲崎専門家の丁寧なご指導を賜り、本当に開業に間に合っただけです。おかげで何とか創業計画通りに推移しています。これからが本番。皆様のご支援に沿えるよう頑張ります。

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/003100000RxAJAAZ>