

令和2年度専門家派遣事例

令和3年3月

目次

都道府県	支援機関名 企業名	支援テーマ	支援課題	ページ
兵庫県	株式会社但馬銀行 Low Carb House		販路拡大・販促支援 糖質オフのノウハウを用いた新サービスによる販路開拓支援	3
北海道	浜中町商工会 マルキ平川水産株式会社		地域資源活用 地域資源（川を遡上した鮭）を活用した食品加工支援	4
愛媛県	松野町商工会 BBQ侍（快援隊）		ITを活用した経営力強化 イベント性を持たせた施設の認知度アップ	5
岐阜県	関市西商工会 兼松 茂美（café mof）		創業 ドッグランを併設したカフェ（café mof）の創業支援	6
茨城県	茨城県信用組合 有限会社太陽産業社		経営革新 エコ飼料製造におけるウイルス対策を強化した生産体制の確立	7
静岡県	静清信用金庫 有限会社 谷口工芸		販路拡大・販促支援 自社サイトの改善（EC機能追加）による販路拡大支援	8
鳥取県	境港商工会議所 有限会社大味研		ものづくり クロザコエビ（モサエビ）を使ったレトルトカレーの開発	9
石川県	小松商工会議所 G & NessCrepes		販路拡大・販促支援 効果的な売場作りで店舗の売上げアップを図る販促支援	10
滋賀県	大津商工会議所 カフェ・レストラン インティ		創業 びわ湖の景観が楽しめるカフェの創業支援	11
青森県	青森県よろず支援拠点 キープレイス株式会社		ITを活用した経営力強化 在庫管理業務のIT化による業務効率化支援	12
奈良県	奈良中央信用金庫本店 葛城工業株式会社		ものづくり 「起立補助椅子」開発に伴うプロダクトデザインに係る支援	13
富山県	富山信用金庫 株式会社楽家		ITを活用した経営力強化 オンライン三味線教室の収益化支援	14
千葉県	千葉信用金庫 株式会社プラントベース		事業承継 共同代表制による事業承継の円滑な進め方	15
福島県	いわき商工会議所 メディカルハーブのお店oluolu		知的資産経営 登録商標への権利侵害対応と今後の対策	16
神奈川県	藤沢商工会議所 東湘印版株式会社		雇用・労務 従業員満足度調査で労使納得の人事制度を構築	17

支援体制



支援概要

■支援の経緯

本企業は、現代人が摂り過ぎている「糖質」を控え、美容と健康のために、血糖値をコントロールすることの大切さを伝え、糖質オフ商品を製造・販売している。糖質オフによる健康増進が脚光をあびて市場が飽和状態にあるなか、本企業の友田氏がインターネットで公開した糖質オフレシピは、糖質量を抑えるだけでなく栄養価が高いと実践者の間で評判となった。様々な取引先から協業依頼があったが、適切なパートナー選択ができず販路拡大に悩んでいた。売上増加に向けた効果的な対策を講じる必要があるため、当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

販路拡大のためのサービス内容の精査、営業方法、ビジネスパートナーとの付き合い方について当機関でヒアリングを実施した。プロテインを用いた新商品の販路開拓、糖質オフレシピ開発サービスの確立という課題を中心に絞り込み、販路拡大・販促支援に関して高い専門性を有し、支援実績も豊富で評価も高かったため当専門家を選定した。

■専門家による具体的な支援内容

本企業の友田氏が独自に考案した糖質オフによる健康増進のノウハウを著書による紹介やスイーツ販売以外に、更に展開できるサービスを考えることで、販路開拓を実現できるように支援した。具体的にはそのノウハウを企業や団体向けにセミナーや講演会として実施する講師サービス、そして個人向けには*noteを用いた情報提供サービス、更には糖質オフスイーツを製造販売したい菓子店に対するレシピ提供サービスの3つのアイデアを提案した。また、自社で製造するスイーツも外注製造にすることで販売量の拡大が実現できるため、OEM製造先の開拓も勧め、量産体制を構築するようにもアドバイスした。これらの新サービスを周知していくために、HPの刷新も依頼し、ウェブサイトからの問合せを発生させ、新規開拓に繋げるよう指示した。

*noteとは文章、写真、イラスト、音楽、映像などの作品を配信するウェブサイト。



支援の様子

成 果

今回の支援のあと、人工甘味料や小麦粉不使用のハイプロテインスコーンのネット販売を開始した。セット販売でリピート率が高く評判になっている。以前から精力的にSNSを活用して宣伝活動を実施してきたが、読者限定のオンラインサロンの運営も開始した。月額980円で価格を設定し、購読者数を広げていく予定である。さらに、地道な営業活動、PR活動が波及効果を生んでおり、事業者自ら執筆した「心の不調は食事でよくなる 薬に頼らない「藤川式栄養療法」50レシピ」が11月に刊行された。すでに増刷もされ好評を博している。商品の売上げにも少なからず貢献することを期待している。



ハイプロテインスコーン

専門家の声

- 氏名 : 今井 秀司
- 保有資格 : MBA
- 専門分野 : 創業、販路拡大・販促支援

友田氏が自身の経験や学びから得られた糖質オフによる健康に対する考え方は、非常に造詣が深く、結果的に4冊の著書を出版されるまでに至っていたため、この分野における競合優位性を強く感じたのと同時に、様々なサービスとして展開できると確信し、アドバイスした。



事業者の声

これまで糖質オフスイーツや著書のファンを獲得していたものの、事業の収益性はまだまだでした。経験や実績を活かした事業を展開し、安定的な収益化を目指して相談しました。今井先生にはノウハウのサービス化に対する企画やアイデアをご提案いただいた他、スイーツ監修に関わる契約まで丁寧にサポートいただきました。アドバイスは無理なく即実践できることばかりで大変ありがたかったです。体やメンタルの不調に悩む方々に必要な情報・知識をお届けできるよう、アドバイスを基に販路を広げていきます。

支援体制

専門家

米増 昭尚 氏

地域PF

北海道中小企業・小規模事業者支援
プラットフォーム

構成機関

浜中町商工会

企業

マルキ平川水産株式会社

■業種	: 製造業
■従業員	: 38人
■資本金	: 1,000万円
■創業	: 平成5年
■住所	: 北海道厚岸郡浜中町琵琶瀬484番地
■企業概要	: 生ウニの加工販売、生鮮品販売事業・乳製品他食品加工販売
■HP	: http://www.hirakawa.store/

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

本企業は北海道厚岸郡浜中町で、「生ウニ」を中心に全国規模の販売を行っている。浜中町で地域経済を支えているのは農業と漁業の第一次産業である。その中で本企業は同町の名産品を加工した食品を販売しようとしている。そのために浜中町周辺で捕獲することができる「いくら」や「鮭」などの海産物の加工技術を学び、新商品開発のための支援をしてほしいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

本企業にヒアリングを行った結果、魚の鮮度保持冷凍方法、解凍方法や、様々な食品のさらなる熟成方法の技術を習得する必要があり、専門家の見地からのアドバイスが必要と判断したため、地域資源活用や食品加工・製造・開発などの実績がある本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

今回の支援では、まず地元の海産物として、近場で捕れる川を遡上した鮭にフォーカスした。これまで食材としてはあまり活用されていない食材だが、上手に塩を使うと粘りができるなどの特徴があるので、加工技術を駆使して商品開発の支援を実施した。「添加物を使わずに塩を使ってオーナーの鮭加工商品を作る」をコンセプトに、まずは2種類のアルカリ水を使った熟成と冷凍、解凍方法等、鮮度保持方法についての技術指導を実施した。商品開発（食品加工）については、川を遡上した鮭を原料にした餃子、生ハム、塩漬け、いくらの無添加醤油漬け等の製造方法を支援した。餃子については餡の包み方から焼き方までアドバイスを行い、試食と改善を何度も繰り返し、商品化に向けて支援を行った。



川を遡上する鮭で試作を繰り返す支援の様子

成 果

この度、3回の支援を受け、目的とした地域資源を活用した食品加工品を複数開発することができた。もともと食材については地域資源の活用を考えていたが、専門家のアドバイスで、その中でもこれまで未使用の資源であった川を遡上した鮭を使い、余すことなく地元の食材を有効活用することができた。その他、次亜塩素酸水を使っての殺菌方法、アルカリ溶液を使っての鮮度保持溶液の製造方法と使い方について学ぶことができ、この方法で加工品を冷凍・解凍すると、製造コストや食品ロスの削減につながるなど、指導いただいたノウハウが大きな財産となった。



今回の支援で商品開発に至った「鮭餃子」

専門家の声

- 氏名 : 米増 昭尚
- 保有資格 : 食品衛生監視員
- 専門分野 : 有効活用しにくい魚や肉等の新商品開発/地域資源活用



魚種により、練り製品に適する物と、そうでないものがあるが鮭は練り製品に都合が良い魚である。北海道らしくて地域性があり、かつ美味しい食品を考えた。餃子にすることで、色も食感も良い感じになったので、是非とも商品化まで頑張って欲しい。

事業者の声

弊社は熟成肉の特許を取得していて、今回、米増先生に色々とご指導いただき、全ての浜中町の商品に応用が可能であり、イクラを含め鮭のおいしさを一段と引き出した商品ができるようになりました。また、浜中町は水産業と酪農業の町としてまだ素材素晴らしい商品があるので、他にない技術と融合させた、浜中町でしかできない農水産品を開発して、世界に発信していきたいです。今後の取組として進めているのは、乳製品の開発、熟成肉の商品開発、ウニ・昆布の商品開発であり、これらを通して、浜中町に貢献していきたいです。

支援体制

専門家

中村 一昭 氏

地域PF

えひめビジネスサポートネットワーク
(チームえびす)

構成機関

松野町商工会

支援依頼

支援

相談

企業

BBQ侍 (快援隊)

- 業種 : サービス業
- 従業員 : - 人
- 資本金 : - 万円
- 創業 : 令和2年
- 住所 : 愛媛県北宇和郡松野町大字松丸244
- 企業概要 : 体験型グランピング施設運営
- HP : <http://www.bbqsamurai.com>

支援概要

■支援の経緯

本企業はバーベキュー体験ができる施設やテントを使った民宿事業を営んでいる。新型コロナウイルスの感染拡大により“密”を避けて楽しめる趣味として、これらのアクティビティに注目が高まってきたことを受け、本企業の沖野氏自身でホームページなどの改修を図った。より効果的に施設の魅力を愛媛県内外に伝えることをテーマに、写真や動画撮影のノウハウ、そしてホームページ作成におけるSEO対策などをプロの知識や技術でアドバイスいただきたいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

ホームページの改修やSNSの発信及びチラシ作成指導を当機関が行ったが、全国にむけた更なる認知度アップを狙い、インターネットを活用した情報発信ツールの改善が必要であると考えた。その結果、IT関連の支援実績が豊富で、ホームページ改修やSNSなど情報発信ツールの効果的な活用方法・「魅せる」写真撮影方法・販促用の動画撮影指導など、トータルアドバイスができる本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

最初に、Googleマイビジネスでのオーナー登録及び認証支援を行った。次に、ホームページで検索する際に『BBQ』か『バーベキュー』どちらのワードを選択するのかといった、トレンドワードの確認と共有を実施した。専門家より本企業・沖野氏にヒアリングを行いながら、コンテンツを精査し、集客が見込める言葉を中心にSEO対策指導を行った。さらに、顧客に訴求することをテーマに、ホームページ及びSNS発信するために、屋外や屋内、時間帯別などシチュエーションの違いにおいて、「魅せる」写真撮影のテクニックなど、注目を集めるための知識の伝授やクオリティーアップのための指導を行った。



バーベキューの様子

成 果

専門家からの撮影やホームページ及びSNSの「魅せる」写真撮影の指導を受け、SEO対策も行ったうえで、ホームページの改修を実施した結果、支援前は月平均500閲覧だったアクセス数が、6,000閲覧と支援後には約12倍もの閲覧数の伸びがあった。今回、この支援を受けてホームページを改善したことにより、過去には問合せが無かった、愛媛県外の地区から本企業に対しての問合せが、ホームページを通じて入るようになった。また、テレビやラジオなど複数のメディアから取材の申込みが入るなど、支援後に非常に注目度が上がった。現在もホームページは引き続き改修中であり、3月末に完成予定である。

グランピング施設
夜景画像

専門家の声

- 氏名 : 中村 一昭
- 保有資格 : 全日本ブライダル協会シビルウェディングディレクター
- 専門分野 : ITを活用した経営力強化、販路拡大など



地理や環境に恵まれているがその良さが全く伝わっていなかったので、まずはGoogleマイビジネスの登録から始め、検索ワードの設定も行った。サイトにとって写真は重要なことで、撮影指導を行い、インパクトのある画像作成に力を入れた。沖野さんは積極的にSNSを活用されており、それらをサイト連携し今後も力を入れていくと良いと思う。

事業者の声

今まで使いこなせていなかったインターネットの機能を有効に活用できるようになりました。SEO対策を自分でできるようになつたので、その対策に経費をかけることもしなくてよくなつた。また、ネットでの検索数が大幅に上がつたことにより、新規の予約や問合せが増え、コロナ禍の中でも来年度に向けて明るい気持ちで新しいホームページの準備に取り組むことができた。料理の写真の撮り方も上手くなり、映える写真がたくさん撮れるようになり、それをGoogleなどに投稿する度に検索数がアップするので、ミラサポを利用して本当に良かったと思います。

支援体制

専門家

服部 司 氏

支援依頼

地域PF

がんばる企業応援ネットワークぎふ

構成機関

関市西商工会

企業

兼松 茂美(café mof)

- 業種 : 宿泊・飲食業
- 従業員 : 2人
- 資本金 : - 万円
- 創業 : 令和3年4月予定（準備中）
- 住所 : 岐阜県関市武芸川町高野
- 企業概要 : ドッグランを併設したカフェ
- HP : 作成中

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

長年ドッグランを併設したカフェの創業を検討している兼松茂美氏は、ビジネスモデルをはじめ、創業時期、創業地、施設の内外装等の構想を固めていたが、一方で資金面や収益に関して不安を感じていたため、事業を成功に導くために専門的見地からアドバイスが欲しいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関がヒアリングを行った結果、創業に関して数値計画をはじめ、整理されていない点も多く、あらためて事業計画が必要と判断した。また、雇用計画の支援も求めていることから、中小企業診断士及び社会保険労務士の両資格を保有し、創業支援において豊富な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

①現状把握のためのヒアリング

今までにやってきた事前準備等、計画策定に必要なヒアリングを実施した。

②創業計画と必要経費の整理

ヒアリングで得た情報を整理して創業計画書（雇用計画含む）の作成を支援した。また、創業者が不得意な市場性等の情報収集、販売戦略作成等をサポートした。加えて、事前に準備いただいた収支計画を客観的に見直し、現実的な数値に修正しながら融資審査の添付書類作成のアドバイスを実施した。

③資金繰り表の作成とその後のサポート

収支計画から資金繰り表を作成し、損益分岐点を示すことで売上高を把握できるようにした。また、創業後には定期的に商工会が伴走型支援を行い計画値と実績値を確認・見直しができるようサポート体制を提案した。



成 果

長年練り上げてきた創業に対する熱い思い（夢）を、この度、関市西商工会と服部専門家が汲み取って支援してくださり、しっかりとした事業計画書を完成させることができた。特に収支計画においては、専門的見地から色々とアドバイスをくださり、当初、融資に難色を示された金融機関からも最終的に希望額の融資を受けることができた。現在、開業に向けて着々と準備を進めているところである。また、開業後も関市西商工会には引き続き伴走型支援を行っていただけるとのことで、サポート体制にも大変満足している。



ドッグランのイメージ画像と
カフェのロゴ

専門家の声

- 氏名 : 服部 司
- 保有資格 : 社会保険労務士・中小企業診断士
- 専門分野 : 創業、事業承継、雇用・労務関係、販路拡大・販促支援



創業を決意してから数年間の思いを整理し、飲食業にとって厳しい状況も加味しながら創業期に実現可能なレベルで創業者様と金融機関の納得を得られる計画書作成を支援するように意識してサポートさせていただきました。

事業者の声

飲食店での長年の経験と愛犬家であることから「カフェとドッグラン」を併設したお店を持つことが夢でした。その夢がいよいよ現実味を帯び、地域の方々（愛犬家の皆様）よりオープンを心待ちにする声を多くいただいている。開業を見て数十年。関市西商工会に相談し、この「ミラサボ」の支援制度を紹介いただき、開業（事業）計画の立案から資金計画まで、熱心に話を聞いていただき、一つ一つ夢を形にしていただきました。

支援体制



支援概要

■ 支援の経緯

本企業は飼料製造業を営んでおり、食品産業廃棄物を有効活用した*工コフィードの開発・製造・供給を行っている。工コフィードの利用は、食品リサイクルによる資源の有効利用のみならず、農林水産省も提唱しており、飼料自給率の向上等を図る上で重要な取組である。新型コロナウイルス等感染拡大の影響を受け、工コフィードの加熱基準が改訂され、令和3年4月より運用が開始されることから、早急な対応が求められている。安全で衛生的な新飼料づくりへ向け、技術や戦略などの対策が急務であるため、当機関に相談があった。

*工コフィード(ecofeed)とは、環境にやさしい"ecological"や節約する"economical"を意味する"工コ"と飼料"フィード"を併せた造語。売れ残った食品、調理残さ、農場残さを利用して製造された家畜用飼料。

■ 派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関がヒアリングを実施したところ、豚熱(CSF)・新型コロナウイルス等への感染防止・殺菌等のために省令で規定された国の加熱基準が厳格になり、基準をクリアする必要があること、工コフィード生産体制の改善等に向けた経営革新計画の方向性や策定の支援が必要と判断し、経営革新・その他の経営課題に関して高い専門性を有する本専門家を選定した。

■ 専門家による具体的な支援内容

現在の経営・生産状況を分析し、豚熱(CSF)・新型コロナウイルス感染防止・殺菌等の為、工コフィード生産体制の改善、向上等への助言等支援を行った。新型コロナウイルス等への対策が必要なため、工コ飼料製造時の高温熱処理によるウイルス等殺菌・不活性化の厳格化に向けた計画策定を支援した。本企業独自の仕様で設計した高温熱処理乾燥装置により、国の基準を満たす、製造時に90℃60分の熱処理殺菌・不活性化を行って(最終的には基準を上回る、105℃で9分)、新工コ飼料の試作開発やさらなる生産性向上に向けた取組などについて助言等の支援を行った。



高温熱処理後の飼料製造の様子

成 果

新型コロナウイルス等対策のため、独自仕様で開発設計された高温熱処理乾燥装置の作成を開始した。これにより食品産業廃棄物を有効活用した工コ飼料の製造時、高温熱処理で殺菌・不活性化等を強化して、安価で衛生的、安心・安全な新飼料を開発・製造、供給することが可能となる見込みである。食品廃棄物から飼料を製造する際の熱殺菌・不活性化の強化等、ウイルス対策を含む事業計画が策定された。今後3年間での経営目標として売上7,000万円以上、付加価値約3,000万円(40%増)、経常利益2,000万円以上(140%増)となる計画策定ができた。また、更なる未利用資源の活用・畜産飼料化を含む新事業の展開により、業績改善・向上につながることが期待されている。

従来の高温熱処理乾燥装置
(カスタマイズして開発予定)

専門家の声

- 氏名 : 大和田 正
- 保有資格 : 中小企業診断士
- 専門分野 : 創業、経営革新、事業継続・承継・再生等



環境に配慮した工コ飼料製造というニッチ分野に特化した企業に対し、新種ウイルス不活性化等への早急な対応を支援しました。100℃以上6分の基準を満たす独自の高温熱処理乾燥技術によって安価で衛生的な新飼料が可能となり、業績向上が期待できます。

事業者の声

昨今、コロナ禍において社会生活形態が大きく変わり、仕事の仕方も新しい方法を模索し始めています。私共の仕事も菌等に対して深く関わりを持っていて、鳥インフルエンザや豚熱・新型コロナ等、従来より菌等の処理に関して安全で低コストながら安定した菌等の抑制が可能な方法を探していたところ、専門家の方の意見を参考に独自仕様の乾燥装置及び新飼料開発に取り組むことができました。菌やウイルスは人も国も超え徘徊します、今後もより安全な製品を提供できるよう励んでいきます。

支援体制

専門家

達川 千晴 氏

地域PF

ふじのくに中小企業支援センター

構成機関

静清信用金庫

支援依頼



企業

有限会社 谷口工芸

- 業種 : 製造業
- 従業員 : 14人
- 資本金 : 300万円
- 創業 : 昭和57年
- 住所 : 静岡県静岡市駿河区下川原4丁目23-10
- 企業概要 : 家具や木工品の製造・組立・販売
- HP : <http://www.tanigutikogeい.com>

相談

支援概要

■支援の経緯

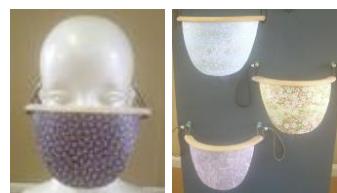
本企業は静岡県内に本社と工場を持つ、木工事業者である。家具製作一筋のベテラン職人が技術開発に積極的に取り組み、和家具・洋家具をはじめ、時代のニーズにも対応して、あらゆる分野の木製品の製造・販売を行っており、度々独自のアイデア製品が新聞をはじめとしたメディア等にも取り上げられている。しかし、現状、販売チャネルが問屋しかないことから、新たにネット販売を立ち上げ、販路拡大を図りたいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の職員がヒアリングを行った結果、本企業は長引くコロナ禍の中、広く普及している「フェイスマスク」に着目し、新商品（木製マスク）の開発をきっかけに、他のラインナップも含めてインターネットでの販売を検討していることがわかった。そこでWEBを活用したマーケティングに強く、販路拡大・販売促進に関して支援実績の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

まずは、自社通販事業を立ち上げるにあたり、決済代行者選別・発送方法など、事前に準備しなくてはならない環境と、受注業務フローについて説明を行った。また、楽天などECモールに出店する方法と自社サイトで商品販売する方法を挙げ、コスト面と企業の個性を拡散するためにも、自社サイト（商品紹介ページ）にカート機能を追加してサイトの充実を図る展開の方が効果的であると助言した。一方で、課題となるのは自社サイトへの集客方法（誘導）であり、多くの人に訪れていただくために、今後ブログやInstagramを新たに開設して、本企業の認知度をさらに上げるための施策が必要である旨のアドバイスも行った。



本企業が開発した「木製フレームマスク」。静岡県産ヒノキを使用し、重さは17g。

成 果

この度の支援で、自社サイト（商品紹介ページ）にショッピングカート機能を追加することが叶い、新商品の「木製フレームマスク」をはじめ、本企業の木製品をネットで販売できるように改善することができた。その結果、新たな販売チャネルと新たなターゲット（消費者）を獲得することができ、支援の目的であった販路拡大を実現することができた。次のステップとして、現在、自社サイトへの集客を図るために、ブログとInstagramの立ち上げ準備を行っている。直近では、6月に行われる静岡家具メッセ等のイベントへの参加を控えており、SNSとの連動を図っていく予定である。



自社サイト（商品紹介ページ）の
ショッピングカート画像

専門家の声

- 氏名 : 達川 千晴
- 保有資格 : なし
- 専門分野 : ITを活用した経営力強化、
販路拡大・販促支援

通信販売を開始する場合、必要な法表記や発送までの全フローの計画が大切となります。同時にブログを開始することで、自社製品のごだわりや高度な加工技術、静岡の木工産業に関する専門的な知識など、匠の想いに納得してご購入いただくことができると思います。



事業者の声

ホームページにカート機能を追加して商品を販売するというのは当社だけでは難しいことでした。先生からインターネットショッピングモールを使った販売方法と自社ホームページを使った販売方法を比較しての説明など具体例をもっての説明を実施いただき、こちらの話も傾聴いただき双方向のコミュニケーションを行いつつ支援をうけることができました。

支援体制

専門家

前 俊雄 氏

支援依頼

地域PF

鳥取県中小企業支援プラットフォーム

構成機関

境港商工会議所

企業

有限会社大味研

- 業種 : 食品製造業
- 従業員 : 3人
- 資本金 : 300万円
- 創業 : 昭和60年
- 住所 : 鳥取県境港市福定町1-13
- 企業概要 : カレールウなどの製造

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

本企業は昭和60年にカレールウ専門工場として事業を開始した。平成19年には鳥取県境港市に工場を移転し化学調味料不使用の固形カレールウなどの製造を開始し、有機野菜や自然食品を提供している会社に供給を行っていた。今回このカレールウを使用したレトルト食品の開発に着手したが、自然派食品と市販用商品とは調味料等に使用規制と味覚上の課題があり、レトルト商品製造の壁を打破すべく、当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

レトルトカレーでは鳥取県産品を活用した野菜・果実・農産物等を活用した多くの商品が発売されている中で、商品の市場調査の手法・分析・商品開発・販路などが課題である。商品開発や販路の支援において鳥取県産品の活用に精通し、県内食品製造企業の支援に多くの実績を持つ本専門家に依頼した。

■専門家による具体的な支援内容

本企業は自然食品会社に対して固形のカレールウを販売していた実績があったが、レトルトカレー商品開発に関するノウハウが乏しかった。そのため、中小企業の連携が成功の鍵と考え、連携先の選定を実施した。本企業のような小規模事業者との製造連携には、需要に合わせ生産を依頼できることが重要と判断し、小規模ロットのレトルトカレー製造が可能な企業1社に連携先を絞り製品製造に取り組んだ。鳥取県ではクロザコエビのことを「モサエビ」と呼び、弾力のある食感や旨味が強く甘味は甘エビ以上であるが、鮮度劣化が早いため遠隔地への出荷は難しく地元の飲食店でしか味わえない幻のエビである。この理由によりレトルトカレーに使用する素材は、地域資源として「モサエビ」を使用してはどうかと提案し、商品化を行うこととした。



今回商品化した
「モサエビ」カレー

成 果

商品化にあたりレトルトカレーでは具材の見た目が加熱方法によって変わってしまったり、形が崩れて溶け込んだりすることなどを考慮して試行錯誤をした結果、エビの殻を剥き食感を損なわずに「モサエビカレー」の商品化にこぎつけることができた。ご当地カレーは多く販売されている中でどのようにしたらお客様に選んでいただけるかを検討し、鳥取県の評判の金持神社との連携を実施し公認商品申請を行い、認定を得て「金持神社の縁起物 モサエビカレー」として神社売店や道の駅、そして米子自動車道大山PAにて販売を行っている。また、令和2年10月から令和3年1月までの期間で読売新聞（近畿・中四国版）に通信販売の広告を掲載し合計1,000個の売上げを上げることができた。



金持神社承認
「モサエビカレー」

専門家の声

- 氏名 : 前 俊雄
- 保有資格 : MBA経営学修士
- 専門分野 : ものづくり、地域資源活用



経営資源の乏しい中小企業が商品開発・販売を行う場合、自社だけでなく中小企業連携が重要であると考える。今回は、商品開発・製造・ブランド化について、それぞれの理解をいただき、企業連携が商品販売に繋がったと感謝しています。

事業者の声

試作では「モサエビ」そのものをレトルトカレーに入れ調理したがエビの殻が食べにくく、食感も課題となつた。そこでエビの殻を剥いて調理した。エビの姿がルウに残るかどうか不安であったが、何回かの試作で課題が解決できた。また、ルウを取り寄せ試食し最終的に1種に絞った。今回、本企業が開発した「モサエビカレー」は県内の皆様は勿論、県外から鳥取県を訪れる観光客に評判になると確信している。最後にミラサポ専門家派遣事業にご協力いただいた関係者に謝意を申し上げます。

支援体制

専門家

東野 奈津恵 氏

支援依頼

地域PF

かが能登かなざわ中小企業支援
プラットフォーム

構成機関

小松商工会議所

企業

G&NessCrepes

- 業種 : 卸売・小売業
- 従業員 : -人
- 資本金 : -万円
- 創業 : 平成30年
- 住所 : 石川県小松市園町八23-1
アルプラザ小松
- 企業概要 : ジェラート・クレープ店
- HP : <https://nesscrepes.thebase.in>

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

本企業は商業施設アル・プラザ小松の1階イベントホールの一角に店舗を構え、ジェラート・クレープ等の販売を営んでいる。平成30年度に前経営者から店舗を引き継ぎ、改装も行って売上改善を図ってきたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、大きく売上げを落としている。また、商業施設の集客にも影響が出ていることから、抜本的な対策として、ターゲットの見直し（拡大）と、より集客と売上げ増を図るために店舗ディスプレイについてアドバイスが欲しいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

まずは、本企業に当機関が主催している「POPセミナー」に参加していただき、POP制作と売り場における展開方法について学んでいただいた。店舗のトータルディスプレイの支援に関しては、本セミナー講師であり、VMD（ビジュアル・マーチャンダイジング）のコンサルタントとして幅広い知識を有し、店舗ディスプレイやマネジメントに関して豊富な支援実績を持つ本専門家に依頼した。

■専門家による具体的な支援内容

最初に店舗の状況を把握するため「店舗診断」を実施した。具体的には専用のチェックシートを使って問題点を数値（点数）化し、比較・管理をしやすくした。次に売場作りのフレームワーク（売場プランディング、品揃えの明確化、陳列方法、売場ゾーニング、見やすい・選びやすい商品ディスプレイ）を当該店舗に置き換えて項目ごとに指導した。特に利益率の高いクレープの売上げ増を図るために人気のコーヒーと合わせて購買意欲を高めるディスプレイをアドバイスした。また、新たなターゲット（子供や高齢者）の取り込みも踏まえ、より多くの人に訴求できるよう、店舗全体のトータルディスプレイを提案した。



インパクトと季節感を演出するディスプレイ（撮影時は、ハロウィン期間）

成 果

この度の支援で店舗のディスプレイを一新し、外観はもとより、のぼり旗やパネル類もショップコンセプトに合わせて設置することで、1階イベントスペースのどこからでも店舗の存在をアピールできるようになった。商品説明のPOPにおいては、カラーやフォントを揃え統一感を出し、メニューも人気順に並び変えたことで商品が選びやすくなり、接客時間の短縮にも貢献した。主力商品となるクレープについてはディスプレイを目立たせたことで特別感を演出した結果、令和2年12月の販売点数は前年同月比40%増加、売上げも60%増加した。人気のコーヒーもレジ前のコーナーにディスプレイし、クレープ購入客の視界に入る様にしたところ、セットで購入するケースが増加し客単価も全体で前年同期比15%増になった。現在、コロナ禍で客数が減っているにも関わらず、前年の売上げをキープできており、支援の効果を実感している。今後は若い層の新規顧客を獲得するために「インスタ映えスポット」の設置を検討している。



レジ前に設置した
コーヒーの展示

専門家の声

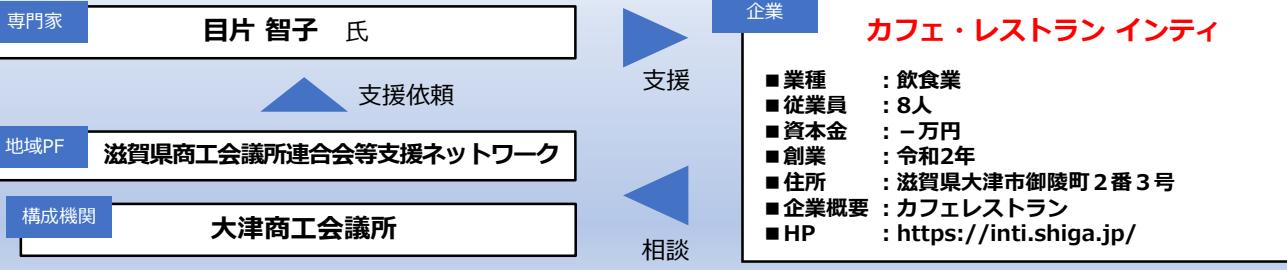
- 氏名 : 東野 奈津恵
 - 保有資格 : シニアVMDインストラクター
 - 専門分野 : 店舗ディスプレイ、販路拡大・販促支援
- ショップのブランド管理を徹底したことでの印象が改善されました。これは効果的なショッピングサイン・POP・ディスプレイを実践したこと、また、クレープの価格設定を見直したことです。その結果、売上げが伸びており、オーナーは新しい取組にも積極的で今後も楽しみです。



事業者の声

当店のコンセプトを更に分かりやすく分析していただき、進むべき事業内容が明確になりました。ターゲットを絞ったディスプレイの配置や装飾などでお店全体の導線や華やかさが作られたことによって、お客様自ら誘導～商品購入に結び付くようになりました。また、POPの作り方においても、ジャンプ率を意識し、売りたい商品を目立たせるなど、客単価UPに繋がりました。これからも東野先生のご指導をいただきながらお客様にジェラートやクレープを通じて「幸せ」を届けていきたいと思います。

支援体制



支援概要

■支援の経緯

本企業はオーナー夫妻と6人のパートで店舗運営を行うカフェレストランである。オーナーは前職の百貨店勤務で培った接客ノウハウや営業スキルを活かし、景色の良い場所でカフェを開きたいという理想を実現すべく2020年7月のオープンに向けて準備を行っていたが、飲食店経営の経験もないことから、オープンまでに行うべき必要なタスクが山積していた。そのため、飲食店経営における店舗運営全般について支援してほしいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の担当者がヒアリングを実施したところ、看板メニューが確立できていない、飲食店経営の経験もない、従業員の体制や指導ができていないなどの問題を抱えていた。現状の問題点をひとつひとつ抽出することで必要なタスクの整理を行い、課題を明確にした。備品の確認、準備作業に無駄はないか等、基本的な部分に関しては当機関担当者よりアドバイスを行い、具体的な店舗運営支援については栄養士、調理師及びフードコーディネーターの資格を有し、飲食店に対する指導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

まずは、オープンまでのスケジュールとタスクを明確にして、事業者と進捗状況について共有した。そして店舗運営の支援として、調理場におけるキッチンオペレーション、接客を行うホールオペレーション、在庫管理等事務全般を行うバックヤードオペレーションについてアドバイスを行った。近江牛のすじ肉カレーがメインメニューであるので、特に仕込みの段取り、すじ肉の管理方法、味付けの提案、手早く提供するための段取りや手順について支援した。衛生管理面については、HACCP(ハサップ)に沿って、調理場における清潔な環境の維持、害虫駆除の対策、調理器具の殺菌方法や管理等について細かくアドバイスを行い、徹底するよう指導を行った。



店舗の様子

成 果

今回、3度の支援をいただき、びわ湖を望む景観が素晴らしい湖都大津の丘陵地に無事カフェレストランをオープンすることができた。オープン初日は専門家の立ち合いもあったが、事前に各オペレーションについて何度もシミュレーションした結果、調理場もホールも手際良く作業することができ、オープン初日を終えられた。また、令和3年6月から適用されるHACCP(ハサップ)対策として行っていただいた指導の影響もあり、衛生管理に対してスタッフ全体の意識が高まったこともこの度支援の収穫である。



近江牛すじ肉カレー

専門家の声

- 氏名 : 目片智子
- 保有資格 : 栄養士、調理師、フードコーディネーター
- 専門分野 : ものづくり、地域資源活用

近江牛すじ肉カレーをメインメニューに考えられていましたが、味が一定しないということで業務用ルーを紹介して味の安定を図りました。依頼者の思い、考えに寄り添ったアドバイスや調理場で一緒に作業することで、開店に向けてお役に立てたと思います。



事業者の声

派遣元機関担当者及び専門家の先生の御指導により、当初の課題を克服して、無事オープンを果たすことができました。今後は経験を積んでいく中で新たに発生する課題にも積極果敢に対処していきたいと思います。更なるプラスアップの折には、また、お世話になりたいと思っています。一方、HACCP(ハサップ)も6月からの本格実施に向けて再徹底を図っていきます。

支援体制

専門家

長谷川直宏 氏

支援依頼

構成機関

青森県よろず支援拠点

企業

キープレイス株式会社

- 業種 : 製造業
- 従業員 : 3人
- 資本金 : 500万円
- 創業 : 平成17年
- 住所 : 青森県北津軽郡板柳町福野田実田30-5
- 企業概要 : 木箱の製造・販売
- HP : <http://keyplace.co.jp/>

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

本企業は青森県を拠点に天然木の可能性を追求したモノづくりで木箱の製造・販売、インテリア家具・雑貨の販売を行っている。主力商品となる木箱の製造においては全製品を唯一の職人が担当しており、商品在庫は顧客からの問合せの都度、同一人物が目視で確認している。このため、問合せに即答することが困難であり、製造効率の悪化の原因にもなっていた。主要な商品の在庫状況を事務所で随時確認できるようにするために、在庫管理業務（入庫・製造・販売の月次集計と在庫数データの把握）をIT化したいと当拠点に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関がヒアリングした結果、効率的に在庫状況を管理するために本企業にIT導入の支援を提案した。在庫管理をIT化するための必要な機能要件をまとめ、具体的支援については、ITを活用した経営力強化・販路拡大・販促支援において、豊富な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、製造工程の作業フローを調査し、代表的在庫管理システムの機能を2種類紹介した上でどちらかを適用できないか討議した。次に在庫管理に必要な機能(商品を材料毎に分類し、材料口数と製品口数の管理)を明確化するための洗い出しを指示した。その後、実際の材料入庫データや生産数、販売数に基づき在庫状況を把握するための資料を作成する助言を行った。その結果、作業性と保守性を考慮し、エクセルの自動化機能を利用してデータ入力作業をする仕組みを構築することに決定した。データの処理手順を確認し、以下に掲げる5つのエクセルの自動化機能を利用して(①集計対象期間内のデータを抽出する、②商品別にデータを分ける、③さらに月別に分ける、④細分したデータを集計する、⑤集計値を表にまとめる)作業負荷を軽減する仕組みを構築するための支援を行った。



趣のある店舗の外観

成 果

今回の支援で、材料在庫数と製品在庫数を日次単位で把握できるシステムを構築することができ、必要な情報の管理及びデータ処理の手順を可視化することができた。早速、在庫数の登録作業から着手し、順次各詳細データの登録を行っている。これにより各推移データの集計が自動化され、以前は職人ひとりで数日要していた集計作業が職人以外の他のスタッフでも数分で行えるよう改善された。結果、入庫・製造・販売の月次集計と在庫数データの把握が容易になり生産性が向上し、在庫管理に費やされた時間が大幅に削減できた分、基幹業務に注力できることが大きな成果となった。



ナチュラルな天然木の書棚

専門家の声

- 氏名 : 長谷川直宏
- 保有資格 : 情報処理技術者、パソコン整備士1級
- 専門分野 : ITを活用した経営力強化

従来から販売管理や会計業務のIT化に積極的に取り組んでおられる。今回、経営の見える化と作業効率アップを目的として製造業務についてもIT化を進めたいとの意向であったため、過大投資にならないよう配慮しながら提案を行った。



事業者の声

市販の在庫管理ソフトは多数ありますが、当社にぴったりと合うものが無く、オーダーメイドでは高額となり困っていました。よろず支援拠点に相談したところ、専門家のアドバイスを聞いてみてはと提案され、本制度を活用しました。どの端末にも入っているエクセルを利用しての在庫管理に関するアドバイスをいただき、現在の作業のどの箇所をIT化すればよいか見直しきっかけにもなり、製品在庫や仕掛け庫を把握することができ、タイムリーな営業提案を行うことができるようになりました。

支援体制

専門家

岸田 すみ子 氏

地域PF

奈良県地域産業振興プラットフォーム

構成機関

奈良中央信用金庫本店

企業

葛城工業株式会社

- 業種 : 金属製品製造販売業
- 従業員 : 180人
- 資本金 : 2,000万円
- 創業 : 昭和49年
- 住所 : 奈良県北葛城郡広陵町沢338
- 企業概要 : 金属加工品の生産・販売
- HP : <http://ktrg.co.jp/>

支援依頼

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

本企業は奈良県に2つの工場（本社工場、王寺工場）を構え、鉄・ステンレスの加工品の製造販売を行っている。社内一貫生産の体制を整えクライアントへ製品の安定供給を実現している一方で、OEM生産から脱却する目的で、2018年から新規事業として、地域資源を活用した自社製品「起立補助椅子」の開発にも取り組んでいる。しかし、ターゲット（高齢な富裕層）とコンセプト（奈良県の吉野杉を使用した高級な椅子）は明確になったものの、椅子のデザインを自助努力で設計するのは困難であるため、当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

自社製品の開発を目指すにあたり、近畿経済産業局が主催する「知財ビジネスマッチング事業」にて(株)M.T.Cと(株)イトーキの開放特許の共同ライセンス契約を結んだ。2社協業により互いの技術を生かし、試作品製作や販売戦略を検討する段階で当機関も会議に参加し、製品アイデアの発案などの支援をした。更なる具体的なデザインが必要と判断したため地域資源活用、販路拡大へのデザイン戦略において経験豊富な本専門家を選定した。

■専門家による具体的な支援内容

「起立補助椅子」の市場で一定の評価を得るために、当社製品(共同開発)の独自性と、商品のストーリー性の必要性についてのアドバイスを行った。高度な金属加工技術を活用した起立補助椅子製品の開発、製品デザインに向けての考察（現状製品の分析、想定ユーザー、想定使用イメージ、製品イメージなど）を提示し、椅子デザイナーへ繋げるための必要なデザインの方向性の確認を行い、製品デザインに造詣の深い2名のデザイナー候補を本企業へ提案した。さらに、デザイナーの最終決定のために選択会議にアドバイザーとして参加し、最適なデザイナー選択への支援を実施した。



新商品制作会議の風景

成 果



起立補助椅子 試作品

これまでの本企業が行ってきた既存事業とは全く違う新市場・新ジャンルで、製品化・生産・販売への布石ができた。市場への新規参入に当たっては、当初の価格設定では高価であったが、リビング用・ダイニング用・介護用などが存在する「起立補助椅子」の中から、市場の動向を見据え、用途を絞りこむことで、より具体的な新商品開発目標ができた。専門家の尽力でデザイナー選択会議を通して、企業の開発意図を理解し、建設的なデザイン提案ができるデザイナーを決定することができた。デザイナーを中心にプロジェクトチームを編成して、試作品を完成させた。さらに、「起立補助機構の軽量化」「吉野杉と金属が融合したデザイン」等、商品完成に向けて順調に進捗している。

専門家の声

- 氏名 : 岸田 すみ子
- 保有資格 : 日本インダストリアルデザイナー協会会員
- 専門分野 : ものづくり、地域資源活用



開放特許をベースに機能メカのコンパクト化、軽量化を可能にした事業者の開発力と、吉野杉を熟知したデザイナーのデザイン力、さらに、派遣元機関が取組を整理・提案することで起立補助椅子の製品化へと繋げることができました。地域の取組の成果と感じております。

事業者の声

今回新製品開発において、プロジェクトメンバーの声で、デザインが決め手になるとの意見からデザイナーの派遣をお願いしました。

専門的な観点から具体的な意見とアドバイスをいただき、今回の案件に合致する2名の実質デザイナーの紹介と今後の流れの道筋を立てていただき、スムーズなプロジェクト運営ができました。

支援体制



支援概要

■支援の経緯

本企業は平成25年に創業した三味線販売及び三味線教室である。三味線は江戸時代から続く日本の伝統的な楽器であるが、近年は若手演奏家の伝統芸能の枠を超えた活躍やYouTube等の影響により、若年層にも楽器としての人気が高まっていることから、安価な簡易三味線（特許第6704571号）を開発し、新たなターゲットの開拓を図っている。しかし、もうひとつの柱である三味線教室（対面式）に関しては、コロナ禍の影響で収益が減少していた。そのため、今後、本格的にオンライン教室を展開し、収益の柱へと発展させたいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関職員がオンライン三味線教室の構築と収益化についてヒアリングを行ったところ、顧客管理を行っておらず、三味線技術のレベルに応じていない画一的な三味線教室であることや、オンライン教室から物販までを通した体系的な戦略が明確でないことが明らかになった。そこで、体系的な戦略を立案するため、IT等を活用したマーケティング支援実績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

CRM(顧客管理)システムの導入及び三味線販売と連動したECサイトの構築並びにWEBマーケティング手法についてアドバイスした。具体的には、①インターネットを活用し、若い世代向けに現代曲のオリジナル楽譜や教本を訴求することで、新たな三味線ファンの掘り起こしを支援した。②三味線オンライン教室と販売サイトが連動した会員登録により、顧客の三味線技術レベルに応じたレッスンの実施を提案した。③顧客分析により優良顧客向けのコンテンツを提供するなど顧客ロイヤリティ強化が図れるようアドバイスした。④オンライン教室においても顧客同士のコミュニケーション環境を充実させることで、顧客満足度を向上させる提案をした。



(上)若年層への訴求テキスト
(下)しゃみせんBox
(特許取得三味線)

成 果

オンライン教室を収益の柱とする施策として、教室以外にオンライン上で生徒同士のコミュニケーションが図れる環境の整備や、生徒の習熟度に合わせた楽譜や道具の情報等の付加価値を提供した。これにより、全国の三味線ファンを囲い込み、顧客ロイヤリティ管理を徹底していくことで、収益を確保していくことになった。現在、初夏を目指してオンライン教室、販売サイトと会員サイトを連携させた自社HPの制作を目指し、取り掛かっている。また、先行してインターネットにて訴求した現代曲のオリジナル楽譜や教本については、県外在住の10~40代女性からの反響が高いことがわかり、今後、この層に対してのアプローチ強化も検討している。将来的には全国の三味線ファンを獲得したのち、師匠制度（のれん分け制度）を導入し、全国から海外に向けて販路拡大に繋げていきたい。



和やかなムードで発信する
店舗からのオンライン教室

専門家の声

- 氏名 : 太田直充
- 保有資格 : 中小企業診断士
- 専門分野 : ものづくり、創業、海外展開
農商工等連携、ITを活用した経営力強化

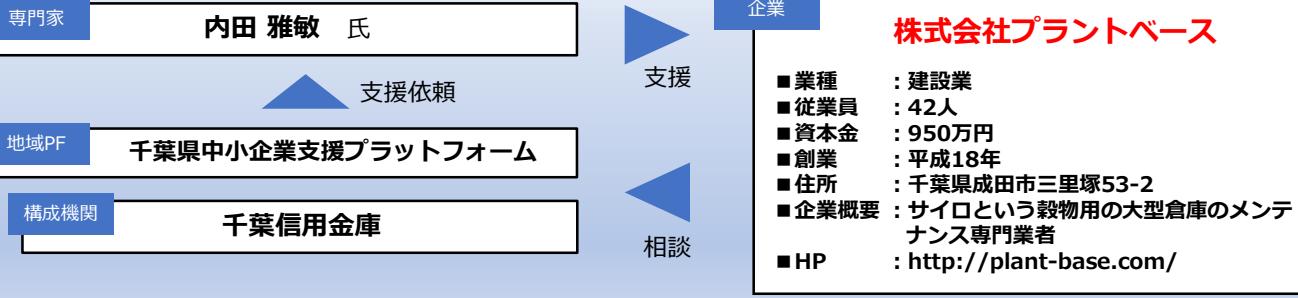


支援を実施する際、事業者の思いを大切にし、既存の経営資源を最大限に活用したアドバイスを行いました。今後も改善を重ね、より一層の販路拡大を期待しています。

事業者の声

太田先生に相談させていただき、それまでコロナ禍で三味線のオンライン教室を展開していくことを想っていた中で、実行までのプロセスだけでなく、顧客との関係性を強化する方法や三味線販売へつなげるためなど、具体的でわかりやすい提案をしていただき、感謝しています。今後も太田先生のアドバイスを参考にし、オンライン三味線教室を成功させ、三味線ファンを増やしていきます。ありがとうございました。

支援体制



支援概要

■支援の経緯

本企業は日本では数少ないサイロメンテナンス事業に特化した企業である。独自開発したステージタワーを使用して、サイロ気密補修工事、サイロブリッジ工事、サイロ清掃工事などを安心安全に施工している。2021年6月末日に現在の代表取締役が退任し、親族内承継で2名に事業承継をする予定である。本企業にとって、この事業承継が最重要課題であるが、詳細な留意事項がわからず、共同代表での事業承継について支援してほしいと当機関に相談があった。

■派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の担当者がヒアリングを実施したところ、そもそも共同代表制度が本企業の現状に対して適切であるかどうか、権限や役割はどのようになるか、体制や環境は整っているか、その他の事務手続関連の届出問題などについて相談を受けた。一般的な内容については当機関にてアドバイスを行い、実務に即した具体的な内容については、事業承継に造詣が深く当該課題解決に最も適していると判断した本専門家に依頼した。

■専門家による具体的な支援内容

経営状況及び事業承継の現状について、親族内、社内、社外のそれぞれに対しヒアリングを実施した。一年後の事業承継に向け、共同代表制で進めていくことを念頭に、様々な課題を計画的に解決していくように事業承継計画を立案することを支援した。具体的には、①株式の受け渡し形態、②内部管理体制、③これからの営業方針、④顧問税理士と相談しながら事業承継税制を活用することなどのアドバイスを行った。後継者の2人に対しては、新規事業なども視野に入れながら、新経営体制での方針を検討していくように支援した。



支援実施時の様子

成 果

共同代表での事業承継について、専門家の支援により多くの課題を一つずつ解決することで、親族内承継で経営を引き継ぐ道筋を立てることができた。資産の承継も様々な公的支援策を活用することで実現に向け、現実味を帯びてきた。さらに事業承継という節目をきっかけに、内部管理体制や、これからの営業方針など企業全体の方針の見直しについてアドバイスを受け、新規事業なども視野に入れた新経営体制での方針を確立した。具体的な営業目標として、サイロメンテナンス市場の国内シェアの70%以上を獲得することや、新規事業・海外事業の売上げを現在の2倍以上の数字にすることが事業計画として立案された。

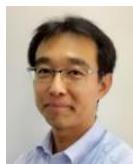


本企業の社屋

専門家の声

- 氏名 :内田 雅敏
- 保有資格 :行政書士、社会保険労務士、中小企業診断士
- 専門分野 :ものづくり、事業承継、創業

事業承継を契機として、内部管理の整備、新規事業への進出等を進めている前向きな事業者様である。経営権の引継ぎ、親族内の役割分担などを長期で計画しスムーズな承継に心がけている好例。様々な側面からご支援できて満足している



事業者の声

今回、ミラサポの専門家派遣制度のおかげで、新しい経営体制をスムーズに構築することができた。複数回の相談や専門家の適切なアドバイスにより、共同代表の留意事項だけでなく、新しい課題やその対策も事前に検討できた。更には、より長期的な課題についても検討する機会となり、あらゆる業務・計画を再確認するきっかけにもなった。本制度のスキームと専門家のコミュニケーション力や適切なアドバイス、きっかけを作っていただいた派遣元機関に改めて感謝申し上げたい。

支援体制

専門家

鈴木 賢一 氏

支援依頼

地域PF

ふくしま中小企業支援プラットフォーム

構成機関

いわき商工会議所

企業

メディカルハーブのお店oluolu

■業種	: 卸売・小売業
■従業員	: - 人
■資本金	: - 万円
■創業	: 平成29年
■住所	: 福島県いわき市中央台高久三丁目31-5
■企業概要	: オリジナルハーブティーの製造販売
■HP	: http://oluolu-herb.jp/

支援

相談

支援概要

■支援の経緯

本企業は自然の力で「もっと元気に」「もっと心地よく」をコンセプトに、ハーブの薬理作用に着目したオリジナルブレンドハーブティーの実店舗やWEBによる販売及び使い方講座等を開催している。創業時から知的財産によるブランド保護に留意しており「oluolu」(ハーブ製品他)と「お守りハーブ」(小売等役務、情報提供他)の商標登録を行っていた。

しかし、SNSにおいて交流のある同業者が「お守りハーブ」と類似する商標を使用して同様のサービス展開を始め、本企業の事業と誤認混同される事態も発生した。そのため、今後の対応について当機関に相談があつた。

■派遣元機関によるヒアリング内容と専門家選定理由

当機関によるヒアリングを実施し、今回のケースが商標権の侵害に該当するのか、侵害の場合の対処方法はどうすべきかについて、専門的見地からのアドバイスが必要であると判断した。そのため、創業時に商標登録について相談を行い、本企業の事情にも精通していて、弁理士として知財関連の支援経験が豊富で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

始めに本件が商標権の侵害に該当するかを称呼・外観・観念の三点と使用の実態を考慮して総合的に判断した。その結果、本企業の登録商標と同業者の使用商標は類似し、商標を使用する役務も同一又は類似するものであり、実際の誤認混同も確認できる状況であるため、同業者の行為は商標権の侵害に該当する可能性が極めて高い旨を説明した。同業者への対処方法として、本企業は同業者とSNS上の友好的な交流が過去にあり、必ずしも警告状の送付等は希望せず、可能な限り穏やかに解決することを望んでいた。そのため、本企業の意向に沿った解決策についてアドバイスを行った。



「oluolu」
店舗の様子



お守りハーブ

成 果

専門家のアドバイスに従って、本企業から同業者に対して類似商標の不使用について申し入れを行った。その際には、商標権の侵害については個人的な思い込みではなく専門家に相談した上で判断であることと、登録商標が本企業にとって非常に思い入れがあり大切なものであることを冷静に伝えた。同業者は商標権やその侵害についての認識が無かったためか、WEBサイトから類似商標の表示を即座に削除する対応をしていただくことができた。本企業が望んでいた円満な解決となり、同業者との交流も継続している。また、専門家から同様のトラブルを未然に防止するためには、登録商標である旨を積極的に表示するようアドバイスがあったため、早速WEBサイトをはじめ、ブログやFacebookに対策を講じている。

—————
 「oluolu」及び「お守りハーブ」は
 当店の登録商標です。
 —————

19

Facebookに投稿した文末に表示

専門家の声

- 氏名：鈴木 賢一
- 保有資格：弁理士,行政書士
- 専門分野：知的資産経営,契約,地域資源活用,創業

商標登録はブランド構築の基礎であり、事業の花を咲かせるための種蒔きです。大切に育てるべき事業とそのブランドを保護するため、登録商標の適正管理には十分な注意を払いましょう。無用なトラブル防止のために登録商標表示を積極的に行なうことも大切です。この度の相談案件では、同業者の方の理解も得られたようで、円満な解決を得られたことは非常に良かったと思います。今後も事業の発展とブランド構築のため、知的財産を有効に活用して頂ければ幸いです。



事業者の声

創業時より大切に使用してきた「お守りハーブ」について、主にWEBにて販売や普及啓発活動していることから、平成30年にアドバイスをいただき、商標登録をしました。この時も鈴木弁理士にお世話になっています。ハーブを生活に取り入れ「お守り」代わりに身近な存在にしていきたいという思いは、同業者には通じるものがあり、似た表現は多く見受けられましたが、今回は、呼称・外観・概念が酷似していたことがとても気になりました。しかしながら、先方にどのようにお話しすべきか?全く分からない中で、専門家のアドバイスをいただき、手順を踏んで先方にお話できたことで円満解決に至りました。そもそも3年前の適切なアドバイスで商標登録を行なつてよかったですと感謝しています。

支援体制

専門家

千葉 峰広 氏

支援依頼

地域PF

かながわ中小企業支援プラットフォーム

構成機関

藤沢商工会議所

企業

東湘印版株式会社

支援

相談

- 業種 : 製造業
- 従業員 : 34人
- 資本金 : 1,000万円
- 創業 : 昭和44年
- 住所 : 神奈川県藤沢市長後1343-3
- 企業概要 : 印刷業
- HP : <http://toshio-inban.co.jp/>

支援概要

■支援の経緯

本企業は印刷物を通じてお客様と社会のつながりを良くする「印刷を用いたソリューションビジネス企業」を目指している。企画、デザイン、商品製造までを一貫して行い、クライアントの様々な要望に対応できる、企画力に定評がある総合印刷企業である。

現在の人事制度は数年前に人事コンサルに依頼して作成した。しかし、社員を実績面だけで評価するものであり、人事制度によって人材を育成し、本企業のソリューション力を向上させたいという社長の思いとは大きな隔たりがあった。そのため、新しい人事制度の構築について当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関職員がヒアリングを行い、社員に何を期待し、どう評価し、どう待遇に結び付けるかを明確にした人事制度に作り変えるべきと判断した。そのため、長年企業の人事部で労務管理に携わり、中小企業の人事制度に知見がある本専門家に依頼を行った。

■専門家による具体的な支援内容

現状把握を行い、人事制度改定は単なる管理的思考を強化するのではなく、会社と従業員のベクトルを一致させ、やりがいや幸せを感じられるものにするという方向性を明確にした。

具体策としては、等級制度の作り直しを中心にそれに関連する評価制度や報酬制度を改定することとした。管理職は部門運営や部下育成を重視した役割等級とすること、非管理職は全社共通の期待する人物像に加え職種別に等級ごとの着目する能力を個別設定するように指導した。

また、従業員の気持ちを把握し新しい人事制度に反映するために従業員満足度調査を行うことを提案し、その実施方法について検討を行った。



専門家による指導

成 果

従業員満足度調査は現行の制度や会社に対する意見を無記名のアンケート形式で行った。現状の仕事や職場に対する満足度は約70%と高く、フリーコメントも多く寄せられたが「結局は現状のまま変わらないだろう」といったネガティブなものもあった。しかしながら、この調査を行ったことにより「会社が意見を聞いてくれる」ことを従業員が認識し、社長の人材育成に対する思いも伝わることとなった。また、会社運営に係る従業員の心情を社長が把握できたのも大きな効果であった。

人事制度は等級制度における評価基準を見直し、年2回の賞与の工夫、年次評価の実施とそれを昇給・昇格に結び付けるように変更し、説明会を全社員向けに実施した。

新しい人事制度によって個々人の行動基準が明確になったことにより、こうすれば評価されるといった各ポジションで責任を持った行動がみられるようになってきた。



アンケート集計

専門家の声

- 氏名 : 千葉 峰広
- 保有資格 : キャリアコンサルタント
- 専門分野 : 人事制度設計・運用/労務管理改善

経営者の「給与や福利厚生の改善だけでなく働く幸せを実感できる人事制度」を構築したいというニーズに対し、手間はかかりましたが、従業員満足度調査を実施し、会社の全員で一緒に良い会社にしていくという取組姿勢がうまくいったと思っています。



事業者の声

支援にあたっては、単なるランク付けではない、そして社員にとってわかりやすい人事制度に改善したいと千葉先生にお願いしました。

社内組織の把握から始まり現状の待遇に関する制度などを整理していくなかで、それぞれの課題が明確になり、どのような手法で改善・対応していくか、具体的なアドバイスいただきました。

これまでの管理的制度ではなく、会社の使命にリンクし、かつ社員のやりがいを大切にする制度として、安定運用を目指すべく今後も改善に取り組んでいきたいです。