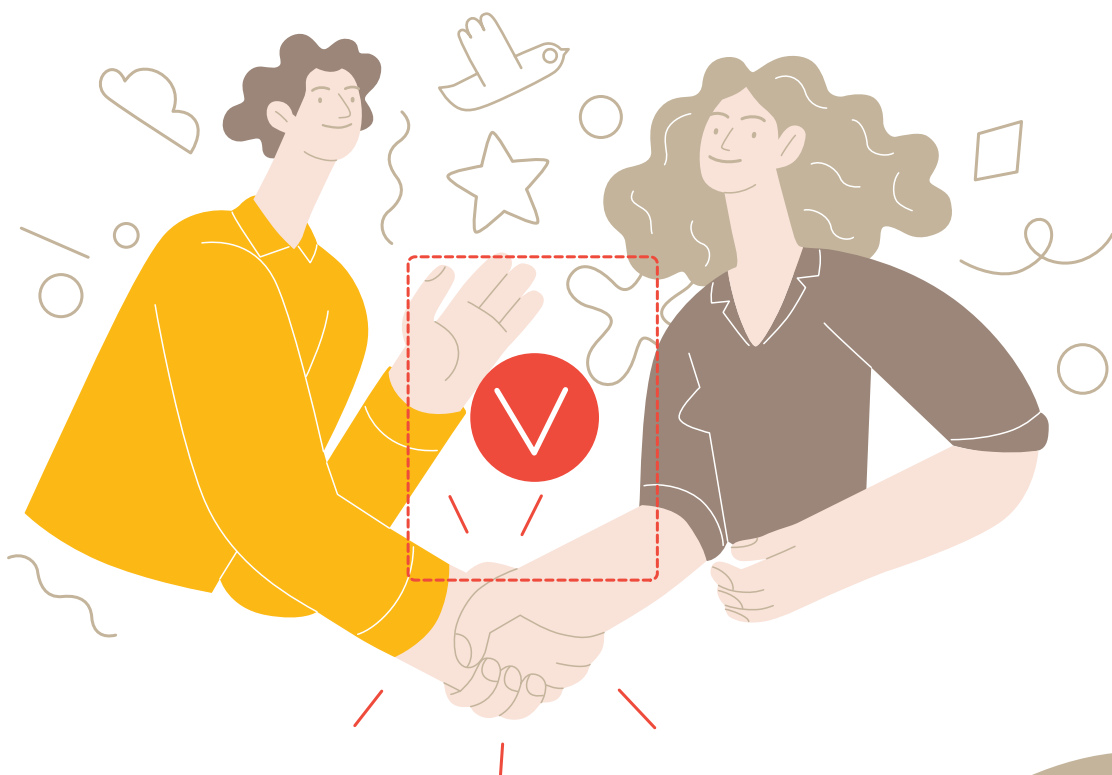


中小・小規模事業者の 専門家派遣 活用事例集

— 専門家派遣の支援内容・成果をご案内 —



Dispatch of experts Case Studies

< 中小企業・小規模事業者の皆様へ >

こんな”お悩み”ありませんか？

物価高騰で
収益悪化が
止まらない

経営計画を
見直したいけど、
何からすれば
良いんだろう…

新分野進出や
新商品開発を
してみたい！

ウェブの強化を
図りたい
けど進め方が
わからない

そんなお悩みに、様々な経営課題の
解決を支援する専門家を派遣します！



初めて専門家派遣制度を利用する企業でも安心！
支援機関が適切にコーディネートします！



企業の皆様の経営課題ニーズに幅広く対応します！



複数課題に取り組む場合は、複数の専門家が活用できます！

| 専門家派遣制度とは？ |

資金繰りなどの足下の対策から、
早期の業績回復や将来の成長に向けた前向きな取り組みへのアドバイスまで、
各分野の専門家が企業の状況に応じた適切な処方箋を提供します。

【派遣対象】 県内に事業所を有する中小企業

【派遣回数】 **回数制限なし**（ただし、以下の要件に該当しない企業は3回まで）

- ・売上減少企業
- ・再生支援のため派遣を受ける企業
- ・仕入単価高騰企業
- ・粗利益減少企業
- ・賃金引上げ企業 等

※回数制限の要件は変更される場合がありますので、詳細は下記までお問合せください。

【費用】 **無料**

皆様から
ご相談お待ち
しております。



【お問合せ先】 お近くの商工会、商工会議所、(公財)石川県産業創出支援機構、
石川県中小企業団体中央会、石川県信用保証協会

こちらから
連絡先一覧が
ご覧になれます



次のページから専門家派遣制度の活用事例をご紹介します >>>

本書では、実際に「専門家派遣制度」を活用して経営課題を解決された事業者の取り組みについてご紹介しております。課題解決等の糸口として本書をご活用いただき、皆様の取り組みが一步その先へ進む一助となれば幸いです。

4P

新商品開発・販路開拓

飲食業
[金沢市]

海鮮居酒屋I

鰯料理を提供する居酒屋が、ECサイト商品の開発や、スーパーマーケットでの商品販売で販路を拡大！

5P

新商品開発・販路開拓

サービス業
[津幡町]

(株)ヴェリテ

エステサロンが、外見変化に悩むがん患者向けのトータルビューティーサービスを提供！



6P

新商品開発・販路開拓

製造業
[小松市]

徳田盛華堂

老舗和菓子屋が、若者向けの新商品×SNS活用で販路を拡大！



7P

新分野進出

飲食業
[能美市]

農家レストラン&チーズケーキ専門店 Sorriso

農家レストランが、動物園近くという立地を活かし、ファミリー層をターゲットにしたお弁当の製造販売業に進出！



8P

新分野進出

サービス業
[野々市市]

株式会社パーソナルリンク

パーソナルジムが、ジム事業との相乗効果が見込める健康食品(プロテインバー)を開発し、物販事業に進出！



9P

新分野進出

ホテル業
[加賀市]

(株)ホテル・アローレ

リゾートホテルが、雄大な自然と広大な庭園という強みを活かし、グランピング事業に進出！



10P

新分野進出

小売業・公衆浴場業
[珠洲市]

(有)橋元酒店

酒屋と銭湯を営む経営者が、奥能登国際芸術祭会場という付加価値を活かし、本格的なゲストハウス事業に進出！



11P

事業拡大

葬儀業

葬儀社M

葬儀社が、ニーズの変化に対応するため、徹底した経営分析をもとに家族葬への事業拡大を決定！

12P

情報発信

小売業
[志賀町]

サンライズ。ドーナツ

ドーナツの移動販売者が、LINE公式アカウント活用により、出店場所や商品情報をリアルタイムで発信可能に！



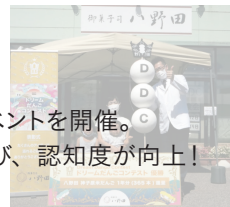
13P

情報発信

製造業
[羽咋市]

(有)八野田


和菓子屋が、夢のお団子を募集するイベントを開催。地域を巻き込み話題を呼び、認知度が向上！



14P 情報発信 卸売業 [金沢市]

浜田紙業(株)

紙製品問屋が、リピート客確保のため、お客様との繋がりを意識した情報発信を強化!



15P ECサイト強化 製造業 [輪島市]

(株)橋本幸作漆器店


輪島うし箸漆器店が、SNSの活用と新商品出品によりECサイトの売上が増加!



16P ECサイト強化 小売業 [金沢市]

アロマ香房焚屋


アロマ関連用品小売店が、ブランディング強化と新商品出品によりECサイトの売上が増加!



17P 価格転嫁 飲食業 [小松市]

御料理いち川

割烹料理店が、原材料高騰の中でも商品の付加価値を高めることで、価格転嫁に成功!



18P 価格転嫁 製造業 [金沢市]

(有)鈴木合金

機械部品製造業が、原価計算による適正価格の算出と取引先との交渉方法指導により、価格転嫁に成功!

19P 職員意識改革 小売業 [七尾市]


さいだ花店

花屋が、社員の意識改革により、自発的に動く組織づくりが実現!

20P 職員意識改革 小売業 [野々市市]

(株)のっぽくん


食料品・日用雑貨の小売店が、社員の意識改革により、質の高い顧客サービスの提供が可能に!



21P レイアウト変更 小売業 [白山市]

(有)とくもと

酒小売店が、お客様目線に立った店内レイアウトの改善や改装により、買い物がしやすい店舗に生まれ変わる!



22P 生産性向上 製造業 [小松市]

(株)安土鉄工所


自動車部品製造業が、5S改善活動の徹底により生産性が大きく向上!



23P 品質管理 卸売業 [宝達志水町]

(有)油谷製茶

茶類卸売業が、品質管理のさらなる向上のため食品安全の認証制度「JFS-B規格」を取得!



鰯料理を提供する居酒屋が、 ECサイト商品の開発や、 スーパーマーケットでの商品販売で販路を拡大！

[企業名]

海鮮居酒屋I

■代表者名/HY

鰯料理を中心にした居酒屋。鰯は脂がのった鮮度の良いものを厳選し、春夏秋冬、季節の野菜と鰯をつかった旬のお料理を提供。

[専門家派遣の経緯]

コロナによる時短要請等で営業が出来ない中、新たな販路拡大としてオンラインショップ用の新商品の開発を模索。ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた今後の経営方法を検討する中で、金沢商工会議所の案内を受けて、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ コロナに左右されない店舗外での販売経路を拡大

物販事業が新たな収益源に

- ・オンラインショップでの販促強化のため、「鰯いしる」をつかった金沢和風カレーを新しく商品に加えるとともに、ECサイトのリニューアルを実践。
- ・これまでオンラインショップと自店舗のみの販売だった「鰯オイル漬けの瓶詰」を、市内の食料品店で置いてもらえないか売り込み。スーパーマーケットでの販売に繋がった。

✓ 店舗外で顧客と繋がる仕組み作り

営業再開時の来店のきっかけに

- ・創業35周年感謝祭として、SNSからも参加が出来る35個の企画やキャンペーンを実施。休業中でも店への親しみをもらい、営業再開時には、常連客が変わらずに来店しやすくなるよう取り組んだ。

[事業者の声]

飲食業に精通する経験豊富なアドバイザーから、専門的・統計的な情報を知ることが出来ました。

これまでは意識していなかった、アドバイザーならではの着眼点からご意見をいただき、感謝しています。店内メニューの価格帯のバランスについての意見もいただき、これまで原価のことばかりで考えていたため、とても良いアドバイスをいただけました。

今後も引き続き、マーケティングなどについてアドバイスいただきたいと思っています。

[専門家の声]

店主様は「将来に向けて販路を拡大したい」「これまで支えてくれたお客様との繋がりを大事にしたい」という想いから、様々な可能性を積極的に探られており、今回、その実現に向けたお手伝いが出来たことを嬉しく思います。

35周年35個の実行企画に対して100個の案を考えられた店主とスタッフのパワーと情熱も素晴らしいかと思います。

[専門家名]山崎 英樹
[所属]オフィス・アユート
[資格]調理師
[専門分野]飲食店のコンサルタント



エステサロンが、 外見変化に悩むがん患者向けの トータルビューティーサービスを提供！

[企業名]

(株)ヴェリテ

■代表者名/松本 昌美

■資本金額/3,000千円

■従業員数/4人

女性の美を追求する「トータルビューティーサロン」。エステ、ヘアカット・カラー、ネイル、化粧品販売といった女性に必要な美をすべて提供。

[専門家派遣の経緯]

長引くコロナで売上が減少していたが、コロナ禍でも美を求める顧客層に、ニーズに合ったサービスを提供することが喫緊の課題と感じていた。

このような中、がん患者の外見変化に対する苦痛を和らげ、生きる希望をサポートする「トータルビューティー」に着目し、そういった新たなサービスが提供できないか検討していたところ、商工会からの案内を受けて、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ アイデアの実現に向けて、徹底した経営分析によるサポートを実施 的確な事業計画のもと、事業化が実現

- ・ 経営者へのヒアリングや経営分析により、当社の強みや課題を洗い出し、1社でヘア・ネイル・フェイス等すべてのサポートが出来る強みを活かし、がん患者が求める多くの外見変化の悩み(抜け毛、肌荒れ、爪の変形など)に対応できる体制を構築。
- ・ プライバシーに配慮した専用個室の整備や、サービス内容の確立など、着実に準備を進め、R4年9月からがん患者サポートを開始。利用者からも高い評価をいただいている。



[事業者の声]

自社事業については、市場環境・自社の強み・課題など認識はしていましたが、今回のアドバイザーによる経営分析や市場データの提供により、自社の現状や今後の方向性がより明確となりました。

事業計画を策定する上で、的確なアドバイスはとても参考になり、大変感謝しております。



[専門家の声]

先例があまりない事業への挑戦だったので、まずは松本様が事業の全体像を俯瞰する事が大事だと考え、そこを意識してサポートさせていただきました。

事業計画の作成指導では、お客様目線で何が求められているかを考えることが重要なため、時間をかけて様々な問いかけをさせてもらいました。松本様はその重要性をすぐに理解し、たくさんアイデアをいただき、私も大変楽しく事業計画作りを支援できました。

[専門家名] 中川 義崇
[所属] 経営ビジネス相談センター(株)
[資格] 中小企業診断士、特定社会保険労務士
[専門分野] 経営計画策定



老舗和菓子屋が、 若者向けの新商品×SNS活用で販路を拡大！

[企業名]

徳田盛華堂

創業87年の地域に愛される老舗和菓子店。令和2年から店主の孫がUターンし四代目として修業を開始。祖父の味を引き継ぐべく奮闘中。

[専門家派遣の経緯]

コロナの影響もあり、四代目として、これまでのやり方に捉われず、時代に合わせた新しいチャレンジが必要だと考えていたところ、事業者の方々からのおすすめや、小松商工会議所からの案内があり、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✔ これまでの常識・慣習に捉われない新商品を開発

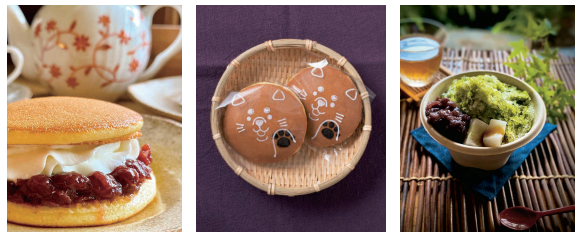
人気商品として定着

- ・見映えや自社の強みを意識した、これまでにない商品を開発。
- ・同じ商店街のアート作家とタッグを組み、どら焼きにかわいい肉球の焼き印を押した「ワンどら」を開発。全国の愛犬家から問い合わせが急増し、1ヵ月待ちとなるなど人気商品に。
- ・夏場は和菓子の売上が減ることから、かき氷を新たに販売。和菓子店ならではのこだわりの「抹茶かき氷」(シロップからトッピングまで全てこだわりの自家製)は夏季限定の人気商品に。

✔ SNSを駆使したPR

これまでにない顧客を獲得

- ・SNSを活用し、新商品のワンどらや抹茶かき氷を紹介。これまで少なかった大学生等の若い世代や、遠方の顧客の獲得に繋がった。



[事業者の声]

新しい取り組みに挑戦したいという私の意思や、老舗ならではの強みや伝統を尊重していただき、的確なアドバイスのもと、和菓子店にしかできない+αの付加価値を一緒に考えていただき、感謝しています。

「これまでのやり方や和菓子屋という業種に捉われることなく、新しい取り組みや商品を発信すべきだ」といった気づきをいただいたことが良かったことです。



[専門家の声]

伝統を重んじるあまり、設備投資や新商品・新分野開拓が少なく、市場変化に対応出来ていない状況だったため、「失敗を恐れずとにかくやってみる」ことから始めるお話をしました。

老舗の挑戦を楽しくサポートさせていただき、今ではむしろ、時代を一步リードする和菓子店へ変革しつつあると感じています。これからも古きを大切にしつつ、新たな和菓子店像を見せていただきたいと楽しみにしています。

[専門家名]山崎 英樹
[所属]オフィス・アユート
[資格]調理師
[専門分野]飲食店のコンサルタント



農家レストランが、動物園近くという立地を活かし、ファミリー層をターゲットにしたお弁当の製造販売業に進出！

[企業名]

農家レストラン&チーズケーキ専門店Sorriso

■代表者名/西 由泰

■従業員数/3名

イタリアや東京で腕を磨いた店主が、故郷の能美市に開いた農家レストラン。地元の有機野菜をふんだんに使った料理と世界各国のチーズを使ったチーズケーキが評判。

[専門家派遣の経緯]

コロナでお客様にお店に来てもらえることが当たり前でなくなってしまったことから、ウィズコロナ・アフターコロナに向けた経営方針が必要と感じていた。そんな中、能美市商工会から「第三者の専門的なアドバイスもヒントになるのでは」と提案を受け、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 経営分析で自社の強みを整理

強みを活かして製造販売業にチャレンジ

- これまで活用出来ていなかった、いしかわ動物園のすぐ近くという「立地」の強みを活かすよう提案。動物園に遊びに行くファミリー層をターゲットに、オーガニック食材を使った見た目がかわいいお弁当(ZOOパック)を開発し、お客様から好評いただいている。

✓ 経営資源源の選択と集中を行う

持続的な営業体制を確立

- 製造販売業は、飲食業以上に生産能力が必要なことから、夜営業を停止し、製造に集中。お弁当だけでなく、冷凍食品などの様々な物販用商品の開発に取り組んでいる。



[事業者の声]

アドバイスを受けて一番参考になったのは、「実現可能性を高める視点が重要」ということです。やりたいアイデアが、事業計画書として明文化・数値化・スケジュールされていくことで、それまでの「本当に実行できるか」という不安が払拭されていきました。

現在、計画に基づき一つずつ行動に移すことで、コロナ禍に比べ大幅な売上増を達成することが出来ました。

[専門家の声]

今回、「お店の強みを分析し活かすこと」「限られた資源の選択と集中」の2つを意識してアドバイスをを行いました。コロナ禍のピークと言える期間での支援となり、事業者様は焦りの気持ちが大きかったと思いますが、派遣回数の上限がない当制度により、課題と向き合える時間が確保でき、新事業に向けた取り組みの精度が高まったと感じます。



[専門家名] 廣瀬 和広

[所属] 廣瀬企業診断合同会社

[資格] 中小企業診断士、経営管理修士

[専門分野] 経営計画策定、新分野進出、販路拡大

パーソナルジムが、ジム事業との相乗効果が見込める健康食品(プロテインバー)を開発し、物販事業に進出!

[企業名]

株式会社パーソナルリンク

■代表者名/大崎 敏昭

■資本金額/1,000千円

■従業員数/6名

トレーナーとマンツーマンで行なうパーソナルトレーニング専門のフィットネスジム。1人1人の目的・目標にあわせて適切なトレーニングメニューを提供。

[専門家派遣の経緯]

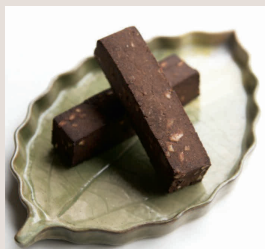
コロナにより、お客様の来店頻度が低下し売上が大きく減少したため、新たな取り組みとして、ジム事業との相乗効果が見込める健康食品(プロテインバー)の物販事業を検討。高タンパク・低カロリーのイノシシなどのジビエ肉を使った商品開発に着目したが、知識やノウハウがなかったため、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 経営者の想いを具現化するため、開発から販売までサポート

イメージした商品開発が実現。売行きも好調

- ジビエの調達先やプロテインバーの製造委託先の選定・交渉といった商品開発に関するアドバイスから、商品コンセプトに合わせたキャッチコピー・パッケージ・ロゴの決定、商品イメージを考慮したマーケティングなど、販売までを見据えた戦略をアドバイス。テレビ番組や地元新聞等でも取り上げられ、売上実績も好調。



- 天然プレミアム低糖質プロテインバー「久遠の恵」
- イノシシ肉を使用。食品添加物を一切使わず糖質もほぼゼロに抑えられている
- 県産スギの間伐材を使った木箱で包装。贈答用としても好評

[事業者の声]

物販の経験・ノウハウが全くない弊社にとって、商品の開発や試作、委託先との交渉、商品形状やパッケージなどの具体的なアドバイスの全てが参考になりました。アドバイザーの指導のおかげで、イメージしていたものを商品化・販売することができました。

中でも仕入れから販売までのプロセス、販路開拓も見据えての細かい戦略策定が一番参考になりました。

[専門家の声]

ジビエは特殊分野でもあるため、商品開発だけでなく、販売するところまでを意識してサポートさせていただきました。

社長業務や社員の管理等で多忙でなかなか時間を取るのが難しいなか、事業売上を上げていきたいという思いをサポートするには、専門知識で指導するだけでなく、事業者に寄り添い一緒に作り上げることが大切だと改めて実感しました。

[専門家名]福岡 富士子

[所属]合同会社狩女の会

[資格]販売士

[専門分野]ジビエに関する新商品・サービス開発



リゾートホテルが、 雄大な自然と広大な庭園という強みを活かし、 グランピング事業に進出！

[企業名]

(株)ホテル・アローレ

■代表者名/太田 長夫

■資本金額/10,000千円

■従業員数/100人

柴山潟と白山連峰を一望できる高台に位置し、緑と水に囲まれた1万坪の庭園や天然温泉、エステなど優雅な時間を満喫できるリゾートホテル。

[専門家派遣の経緯]

コロナ禍によるアウトドアニーズの高まりを受け、ホテルの強みである雄大な自然と1万坪の庭園を活用したグランピング事業の展開を検討。ノウハウがない新分野における事業計画の策定が必要だったことから、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 専門的な指導により実効性の高い計画を策定

グランピング事業が実現

- ・グランピング事業の実施にあたり、社内体制づくりやアウトドア用品メーカーとの連携体制を構築。着実に準備を進め、R4年10月にグランピング施設「Owl Town(オウル タウン)」をグランドオープン。
- ・他社との差別化を図るため、1万坪の広大な庭園と高台の立地を生かし、ドローン(小型無人機)の操縦を体験できるサービスも提供する予定。



[事業者の声]

温泉やレストランなど、ホテルの設備をフルに活用した画期的なアイデアなど、他社との差別化に繋がるとも有意義な提案をいただきました。

また、グランピング事業だけではなく、ドローンを活用したアクティビティの展開など、様々な提案をいただき、大変参考になりました。

アドバイザーの多岐にわたる様々な情報が得られ、国の事業再構築補助金も採択され、有意義なものとなりました。



[専門家の声]

若手社員によるプロジェクトチームを組織して、地域活性化に主眼を置いて取り組みたいとの社長の意向だったので、「若手社員の士気を鼓舞すること」「地域に根差すこと」を意識して助言をさせていただきました。

また、コロナ禍を跳ねのけようとする社長の強いリーダーシップのもと、今回抜擢された若手社員たちのほとぼる熱意に感銘を受け、私自身も学ぶことが多く、得難い経験が出来ました。感謝申し上げます。

[専門家名]MS(金沢市のコンサル事務所所属)

[資格]中小企業診断士

[専門分野]経営計画策定、新分野進出

酒屋と銭湯を営む経営者が、 奥能登国際芸術祭会場という付加価値を活かし、 本格的なゲストハウス事業に進出！

[企業名]

(有)橋元酒店

■代表者名/橋元 信勝

■資本金額/3,000千円

■従業員数/2人

酒類等の小売と銭湯(店舗名:宝湯)を経営。酒屋は奥能登の銘酒宗玄を中心に地元住民や飲食店に販売しており、銭湯は昭和レトロを感じる雰囲気、奥能登国際芸術祭2017の会場にもなっていた。

[専門家派遣の経緯]

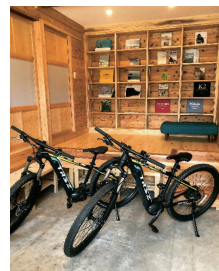
コロナ禍で酒販部門の売上が半減し、今後の先行きが見通せないことから、新たな事業転換を検討。「アート銭湯」を売りにした本格的なゲストハウス事業にチャレンジしたいという思いがあったが、どのように進めればよいか分からず、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 不十分だったターゲットイメージを明確化

サービス内容が最適化され、人気のゲストハウスに

- ・専門家の分析により、メインターゲットを「アート・風土風習・自然が好きな20~40歳代女性(その家族やグループ含む)」に設定。
- ・アート作品の展示、古民家風土間キッチンの整備、炉端焼きセットの設置など、顧客が喜ぶサービスを提供。R4年1月のオープン以降、全国から顧客が集まっている。
- ・事業コンセプトやアート作品は、当社宝湯を奥能登国際芸術祭2017の会場とした写真家・石川直樹氏の協力を得て決定した。
- ・ゲストハウス宿泊者が、銭湯を利用、お酒も購入するという好循環が生まれ、既存事業との相乗効果が生まれている。



[事業者の声]

最初はなかなか計画がまとまりませんでした、親身に話を聞いてもらい、臨機応変に対応していただきました。

コンセプトやターゲットを設定する上で、様々なアドバイスをいただき、実効性の高い事業計画を策定することが出来ました。「能登に来る人は何を求めて来るのか」をコンセプトの中心に考え事業計画を策定しました。

設定したターゲット通りに、実際にお客様にお越しいただいていると実感しています。

[専門家の声]

新たな分野に進出する際は、ターゲットである利用者側の視点で効果的・効率的な取り組みを考えることが重要です。そのため、当社の「強み」や「やりたいこと」を魅力に感じるターゲットの明確化を意識し支援させていただきました。

企業と地元支援機関との信頼関係を基にして、専門家がノウハウ等を提供する形が望ましいと考えています。今回の支援では、商工会議所の指導員から多くのサポートをいただき、そのおかげでより良い支援を提供できたと考えております。

[専門家名]佐々木 経司
[所属]株式会社 株式会社 株式会社
[資格]中小企業診断士
[専門分野]経営計画策定、マーケティング



葬儀社が、ニーズの変化に対応するため、 徹底した経営分析をもとに 家族葬への事業拡大を決定！

[企業名] 葬儀社M

- 代表者名/MM
- 資本金額/3,000千円
- 従業員数/10名

会館を運営する葬儀社。信頼と安心をモットーに掲げ、葬祭ディレクターが行き届いたサービスを提供。

[専門家派遣の経緯]

運営する従来のセレモニー会館は、中・大規模葬を想定しているが、コロナ禍でニーズが高まっている家族葬にも対応するため、設備投資(新たな会館の取得)を検討していた。設備投資する上での経営分析や、今後の経営戦略について助言いただくため、中央会の案内を受けて、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 専門家の経営分析により設備投資の有効性を判断

家族葬会館の取得を決定

- 家族葬に進出した場合の収益性を検証するため、競合各社や業界全体の状況と収益構造を明らかにし、その中で自社の利益の上げやすさを分析するファイブフォース分析を実施。分析の結果、有効性が高いと判断出来たため、家族葬会館の取得を決定した。
- 分析結果や専門家の助言を踏まえた、家族葬進出も含めた事業計画が策定でき、現在、事業開始に向けた準備を進めている。



[事業者の声]

希望していた設備投資のあるべき姿・運用方法などについて明確になったことや、資金調達の見通しが立ったことなどが、具体的な成果であり、派遣を受けて良かったことです。

当社の対象エリアの動向については、専門家から新たな気づきをいただき、今回の派遣により、顧客に対する考え方がより深くなったと感じています。たとえ小商圏であっても顧客の動向を一括りに出来ないことや、表面的なニーズのほかにインサイトがあることに気づかされました。

[専門家の声]

専門家派遣を利用するに至った経緯や趣旨を理解し、経営者の方との対話を通じて本音を引き出すことに留意しました。企業と同じ目線に立った意思疎通が出来たからこそ、一定の成果が得られたと思います。



[専門家名] 荒木 泰之
[所属] マネジメントサポーター薪水社
[資格] 中小企業診断士
[専門分野] 経営計画策定、マーケティング

ドーナツの移動販売者が、 LINE公式アカウント活用により、 出店場所や商品情報をリアルタイムで発信可能に！

[企業名]

サンライズ。ドーナツ

■代表者名/高橋 外世美

■従業員数/1人

移動販売車でおからドーナツを販売。揚げたて熱々のヘルシーなドーナツを提供。

[専門家派遣の経緯]

移動販売先や商品の効果的な情報発信のやり方を模索しており、富来商工会開催の「LINE公式アカウント活用セミナー」に参加。セミナー受講をきっかけに、SNS利用による情報発信の強化や、お客様の利便性の向上に取り組みたいと思い、専門家派遣による個別指導を希望した。

支援の内容・成果

LINE公式アカウントを開設

情報発信や各サービス提供を無料で実施

・情報発信の強化

移動販売なので日によって出店場所が異なるため、LINEメッセージでタイムリーにその日の出展場所を情報発信。

・電子スタンプカードの導入

紙のスタンプカードをLINEショップカードに切り替え。スマホ内でポイントが貯まるため、紙のカードより使いやすくなったと好評。リピート率や客単価アップにも繋がっている。

・予約取り置き注文フォームの導入

電話で行っていたドーナツの予約・取り置きを、LINEでも簡単に行えるようにした。店側の作業効率が上がるとともに、お客様の利便性も向上。



[事業者の声]

SNSでの情報発信は苦手意識が先行し、なかなか手を付けてこなかった分野でした。ですが、実際にLINE公式アカウントを利用してからは、お客様からもご好評いただき、とても喜んでいただいております。

特に、出店場所のお知らせや電子スタンプカードが誘客促進に繋がっていると感じております。飲み込みが悪い私のペースに合わせて丁寧にご指導いただき、とても助かりました。



[専門家の声]

電子スタンプの導入により、お客様がそれを楽しみに来店していること、スタンプを多くためるために客単価が上がっていると聞いて大変成果が出ているなど感じました。

また、LINEでの情報発信はPUSH型のため、到達率が高く、「LINEを見て来たよ」とのお客様からの声もあり、多くのお客様に届いているんだなど実感しています。

専門家派遣の中で、オーナー様がどんどん成長し、成果も見えて前向きになっていると感じ、私もやりがいを持って支援させていただきました。



[専門家名]野田 進也
[専門分野]IT関係

和菓子屋が、 夢のお団子を募集するイベントを開催。 地域を巻き込み話題を呼び、認知度が向上！

[企業名]
(有)八野田

- 代表者名/八野田 聡
- 資本金額/5,000千円
- 従業員数/2人

地域の特産品である「神子原米」を使用した団子やどら焼きを製造販売する和菓子店。

[専門家派遣の経緯]

コロナ禍で冠婚葬祭が減少し、ギフトとしての和菓子ニーズも減少していたため、日常使い和菓子のブラッシュアップを検討。同業他社の紹介もあり、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ お客様を巻き込んだ新たなイベントを企画

強力な情報発信ツールに

- 新規顧客の獲得や、自社の知名度向上を図るため、神子原米だんごのトッピングをお客様から募集するイベント「DDC(ドリームだんごコンテスト)」の企画を立案。
- 募集にあたりSNSを活用するとともに、地元小学校と連携し夏休みの課題に採用してもらった結果、市内外から130件もの応募があり、上位6品のお団子を実際に試作し、お客の試食による決戦投票で優勝者を決定。優勝作品は実際に店頭で販売。
- イベント性の高い企画であったため、地域全体が盛り上がり、認知度向上、新規顧客獲得に繋がった。



試作した上位6品。優勝作品は左下の天かす・青のり・めんつゆ団子



優勝者には神子原だんご1年分をプレゼント。表彰式の模様はYouTubeで公開

[事業者の声]

「地元の神子原米を使っておだんごのコンテストをやってみたい」と漠然と思っていたのですが、専門家と話をしていくうちに、頭の中が整理できて自然と前に進めることができました。

コロナ禍でも自店の思いをお客様に伝えることができ、皆さんに喜んでいただけたことが有難かったです。

また、スタッフが自発的に動いてくれて、役割分担を買って出てくれたことで、その後の店の運営にも良い影響がありました。専門家の方のアドバイスをいただいてよかったです。



[専門家の声]

八野田さんがやりたいことを具体化するため、様々な内容の会話をしながら少しずつ考えの断片を引き出し形にしていきました。八野田さんの頭の中でどんどんイメージが膨らんでいくのを感じ、この企画の成功を確信しました。

イベントにはお客様も楽しそうに参加されていて、笑顔が溢れた企画でした。このような挑戦に立ち会えたことに感謝しております。



[専門家名] 濱田 麻綾
[所属] RIO Communications
[専門分野] 商品企画、販売戦略

紙製品問屋が、リピート客確保のため、 お客様との繋がりを 意識した情報発信を強化！

[企業名]

浜田紙業(株)

- 代表者名/浜田 登
- 資本金額/10,000千円
- URL/<https://kaminotakuhaibin.com/>
ティッシュやトイレトペーパー等の家庭紙・食品包装紙・印刷用紙の販売を行っている紙問屋。

[専門家派遣の経緯]

後継者である浜田浩史専務が、2019年からホームページを活用した販路開拓(HPのリニューアル、ブログ等による情報発信、ECサイト開設など)に取り組み、新規顧客の獲得には成功していたが、リピート率が低いことに気付き、改善のため専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ お客様との関係性や繋がりを重視

リピート率が向上

- ・取り組み前は、ECサイトのリピート率は19%(コロナ騒動の紙不足による需要増がなければ、実質3%程度)だったが、専門家のアドバイスをもとに、お客様との関係性や繋がりの強化を意識し、新規顧客に紙の自己紹介レターを送ったり、メルマガを配信し、購入後も定期的に接触を図ることで、リピート率が26%に向上。2021年12月のネット売上は前年同期比800%増の1,000万円まで伸長した。



自己紹介レター

✓ Googleアナリティクスの活用

トライ&エラーでサイト内容を改善

- ・サイト訪問数や購入数、リピート率などを確認→見やすくなるようレイアウトを変える、記事の質を上げるなど考えられる改善を実施→また数字を確認 といったトライ&エラーを繰り返し、試行錯誤しながらリピート率向上を達成。

[事業者の声]

以前は一度買ってくれたら買い続けてくれると思っていましたが、一度購入してくれたお客様こそ大切にしなければならないことが分かり、見込み客・新規客とリピート客ではアプローチの方法が全く違うことに気付きました。

お客様からの感謝のお言葉や多くの反響をいただき、社員の意識が変わり、自主的な改善提案が出るなど、会社全体で取り組めていることが、専門家派遣を通じて一番よかったことです。



浜田浩史専務

[専門家の声]

浜田専務の素直に他人の助言を受け止めるという人としての資質の良さが成功できた理由だと思います。人間の資質的に素直であることは、素晴らしい経営資源になるということを学ばせていただきました。



[専門家名]遠田 幹雄
[所属]㈱ドモドモコーポレーション
[資格]中小企業診断士
[専門分野]ITを活用した経営力強化、販路拡大・販促支援

輪島うるし箸漆器店が、 SNSの活用と新商品出品により ECサイトの売上が増加！

[企業名]

(株)橋本幸作漆器店

- 代表者名/橋本 きよ乃
- 資本金額/2,000千円
- 従業員数/5人

輪島うるし箸の製造・企画・販売を行う漆器店。現在、製造はすべて女性職人が行っており、女性ならではの感性と細やかさを信条に、品質の良いお箸を提供している。

[専門家派遣の経緯]

これまでは展示会等でBtoBを基本に商品展開を行っていたが、コロナにより新規顧客の獲得が困難に。個人向けのECサイトを開設したが、アクセス数は伸び悩み、売上も低迷していたため、輪島商工会議所に相談し、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ SNSを活用した情報発信の強化

ECサイトアクセス数が向上

- ・インスタグラムを利用した広告や、ピンタレスト(画像検索から様々な情報を得ることができるSNS)への商品画像の掲載を指導。情報発信の強化により、ECサイトへのアクセスが増加。

✓ 販売強化のためギフト商品を新たに開発

ECサイトでの販売が好調

- ・個人客への販売強化のため、ギフト商品の強化・充実を行った。敬老の日に向けたギフト商品の検討・商品化(商品内容や価格設定、パッケージやサイトデザインの作りこみ)に始まり、通年テーマ(寿・誕生日など)のギフト商品も販売し、ECサイトからの売上が増加。



[事業者の声]

オンラインではなく、実際に顔を見て相談したかったので、今回の専門家派遣では、対面で些細なことでも質問でき、丁寧に答えていただき良かったです。

社内にECサイト運営も詳しい人材がいなかったので、専門家の方から色々なアドバイスをいただき、大変参考になりました。時流に合致したスマホアプリのビジネス活用の重要性が学べました。



[専門家の声]

商品の開発段階から、コロナによる状況の変化の中での販売拡大のお手伝いが出来たことは、私自身の勉強にもなり、意義のある事業のチャンスをもたらしたことに感謝しております。

[専門家名]橋田 優
[所 属]㈱ドゥーイング
[専門分野]ITを活用した販路拡大・販促支援、ウェブデザイン



アロマ関連用品小売店が、 ブランディング強化と新商品出品により ECサイトの売上が増加!

[企業名]

アロマ香房焚屋

■代表者名/三宅 琢也

■従業員数/1人

金沢市長町の武家屋敷近くに店舗を構え、アロマ関連グッズ、お香等を販売する「香り」専門店。

<http://www.kaori-kanazawa.com/>

[専門家派遣の経緯]

観光地に位置することから、コロナによる観光客の激減で実店舗での売上げが減少。一方でECサイトのアクセスは増加していたことから、ECサイトのさらなる強化を図るため、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

① ブランディングサイト作成、SNS広告の活用

ECサイトアクセス数が向上

- ・自社商品のブランド認知度を高めるため、アドバイザーの指導のもと新しいブランディングサイトを作成。また、YouTube広告やインスタグラム広告も行い、情報発信を強化した結果、昨年比でECサイトアクセス数・売上ともに130%以上の増加となった。

② 目玉となる新たな商品を開発

ECサイトでの販売が好調

- ・金沢の伝統工芸「水引」と焚屋の香りのコラボ商品「水引アロマディフューザー」を開発。自宅用・ギフト用として人気商品に。



ECサイト



- 水引の花芯周辺にアロマを数滴染み込ませると香りが広がる

水引アロマディフューザー

[事業者の声]

新サイト作成・新商品開発・広告出稿といったトータルでのアドバイスをいただきました。情報発信強化のおかげで、全国週刊誌に自社の商品を掲載していただきました。

なかなか自己判断では新たなチャレンジに踏み切れないときに後押ししていただき、ご相談に乗っていただき大変助かりました。



[専門家の声]

売上を上げるための戦略作り、計画の実行、結果の評価・改善までの流れを一緒にトータルで体験していただくことを意識して支援しました。今回は約1年の営業活動に関わらせていただき、その時々課題に対して、一緒に計画を立て、実行、評価、改善のサイクルに取り組めたため、やってみてどうだったかの検証が出来たこと、長い期間で支援出来たことで信頼関係が築け、有意義な支援になりました。

三宅さんは、素直にアドバイスを受け入れていただき、ご自身でさらに考えて、取り組みをパワーアップされており、素晴らしいなと感じました。



[専門家名]福岡 明夫
[所属]株式会社一期大福
[資格]ITコーディネータ
[専門分野]ITを活用した販路拡大・販促支援、ウェブデザイン

割烹料理店が、原材料高騰の中でも商品の付加価値を高めることで、価格転嫁に成功!

[企業名] 御料理いち川

■代表者名/市川 靖司

■従業員数/4人

昭和8年創業の小松市で長く愛される老舗の割烹料理店。旬の食材を活かした店主こだわりのお料理を提供。

[専門家派遣の経緯]

コロナの影響で、本来の営業スタイルである夜の宴会や仕出し注文が激減。そこに原材料価格の高騰も続き、対策としてランチ営業の強化を検討していたところ、小松商工会議所の案内を受けて、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ ランチメニューの内容・価格を刷新

お客様の満足度はそのままに収益率アップに成功

- まずは既存メニューの原価計算を徹底的に実施。その結果、食材等の原材料高騰も相まって、メニュー内容に比べて料金設定が割安であること、また、仕入食材のロス率が高いことが判明。
- 料金を上げてもお客様が離れないようにするため、専門家の指導のもと、メニューの魅力度や価値をアップさせるよう、老舗割烹料理店ならではの手間暇かけた豪華な内容に見直し。また、価格帯の選択肢も広げることで、お客様のニーズに合わせた内容とした。
- お客様からも好評で、時世に合わせた営業スタイルの変化を実現。



見直したランチメニュー

[事業者の声]

原価率やロス率の改善から、新メニューの作成に向けて(ネーミング考案・器や盛り付け方・料理写真の撮り方など)様々なアドバイスをいただきました。

メニュー刷新にあわせて、価格の変更を行うことで、お客様が減るのはと懸念がありました。変わらぬお客様に喜んでいただき、今までの固定概念を捨てることも必要だと教えていただきました。



[専門家の声]

販売価格のアップについては、価格以上の「商品価値のアップ」を慎重に検討し、特に気を付けて指導をさせていただきました。

今回の支援では、これまでの方法・習慣や考え方から脱却し、勇気をもって価格とメニューの刷新を行いました。店主様は提言を素直に聞き入れていただき、小松商工会議所や金融機関が一体となって取り組んだことが、改革実行に繋がったと感じております。



[専門家名]山崎 英樹
[所属]オフィス・アユート
[資格]調理師
[専門分野]飲食店のコンサルタント

機械部品製造業が、 原価計算による適正価格の算出と取引先との 交渉方法指導により、価格転嫁に成功！

[企業名]
(有)鈴木合金

■代表者名/鈴木 進吾
■資本金額/10,000千円
■従業員数/11人
澁谷工業等を主要顧客として、高品質なアルミ合金铸件(機械部品)を多品種少量生産により製造。

[専門家派遣の経緯]

製品数が多く、原価計算が十分に出来ていなかったことに加え、原材料であるアルミ価格の高騰も相まって、収益が悪化したことから、ISICOの案内を受けて専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 適正価格を算出し、価格の根拠を示した上で交渉

販売価格の値上げが実現

- 主要製品の原価計算を行い適正価格を算出。5年間値上げを行ってこられず、販売価格が合わない状況であったため、下請法を根拠として材料価格に基づいた値上げ交渉の方法を指導。
- 交渉が比較的行きやすい取引先に対して値上げ交渉を行い、kgあたり100円の値上げに成功。



[事業者の声]

専門家の指導のおかげで、今まで経験と流れで行っていた工数管理と実際の工数の比較ができ、実原価を確認出来たので、採算の合っている製品、合っていない製品を改めて確認出来ました。

また、原材料高騰に対しての値上交渉の根拠を示すことが出来ました。

[専門家の声]

原価計算は、データがあれば机上の計算は出来ますが、その結果が実際の経営者の感覚と合っているか確認して進めていくことが大事です。そのため、まずは自分の目で現場を把握し、会社がこれまで行ってきた管理方法を活用することを意識しました。それが経営者の自信をもった価格交渉に繋がります。

今回は、ISICO・金融機関・県・専門家の連携が機能した支援でした。支援側が、支援目的や情報を共有し、お互いに知恵を出し合って事業者支援をすることが大事なので、これからも支援側が連携し、事業者喜んでいただける支援を心掛けたいと思います。

[専門家名]西井 克己
[所 属]株式会社経営
[資 格]中小企業診断士
[専門分野]事業計画策定、財務管理



花屋が、 社員の意識改革により、 自発的に動く組織づくりが実現！

[企業名]

さいだ花店

■代表者名/齊田 晃一

■従業員数/9人

お誕生日・各種お祝いやプレゼント、お悔やみ、お供えなどのお花の贈り物や、花教室も開催する地域に根差した町のお花屋さん。

[専門家派遣の経緯]

商圏人口の減少に加え、コロナで売上が減少していた中、先輩経営者からの専門家の紹介をきっかけに制度を利用。当初は営業手法の改善などによる現状の打開策のアドバイスを受ける予定だったが、回を重ねるごとに、会社組織の在り方など、根本の部分の改善を目指すという内容に変わっていった。

支援の内容・成果

✓ 会社の将来像を明確化・共有

目標に向けて社員同士が助け合い、自発的に動けるチーム作りに成功

- 専門家とのヒアリングにより、会社を拡大していくという将来像を明確化。目標達成に必要な考え方と取り組みを社員全員で共有。
- 会社が求める技能や役割(企画力、行動力、協調性など)を明示し、社員のスキルや特性に合わせた適材適所を意識させることで、お互いの持ち味を活かせる仕組みづくりを構築。
- 日々の業務で付加価値(売上ー仕入)が積み上がってゆく様子をシンプルな仕組みを用いて見える化することで、社員に働きがいを持たせた。



[事業者の声]

目指したい将来像がはっきりと見えるようになり、社員に対して思いをしっかりと伝えることが出来るようになりました。

社員達と共に学び、共に考え、共通の数字をつくり、計ることで現状を知り、この先共に良い会社を作り上げていくというチームとしての一体感を意識出来るようになりました。



[専門家の声]

積極果敢な経営者だけにやりたい事が山積みでしたが、環境整備や情報共有で人が育つ土壌作りに注力し、スタッフの成長を支援する側になりました。

会社全体に余裕が生まれ、新人スタッフの才能の花も咲き始めています。商圏人口減少の中、新たな市場を掘り起こし、創っていかれることを期待します。



[専門家名] 塩山 徳宏
[所属] ウィンクル・コンサルティング
[資格] 中小企業診断士
[専門分野] 組織づくり、経営計画策定、生産性向上、従業員の意識改革

食料品・日用雑貨の小売店が、 社員の意識改革により、 質の高い顧客サービスの提供が可能に！

[企業名]

(株)のっぽくん

■代表者名/小浦 隆造

■資本金額/3,000千円

■従業員数/17人

人と地球にやさしい商品を取り扱う小売店。オーガニック野菜やこだわりの食品、環境に負担をかけない日用品やフェアトレードの衣類を販売するほか、カフェやお弁当コーナーでは動物性の食材や卵、乳製品などを使わないヴィーガン料理やケーキを提供。

[専門家派遣の経緯]

専門家派遣を受ける前に、塩山さんのセミナーを社員数名で受講したところ、社員から他のスタッフにも共有したいという声が上がったので、野々市市商工会に相談し、専門家派遣を活用して塩山さんに指導をいただいた

支援の内容・成果

▼ 社員の意識改革により自らが考えて行動するように 「どうしましょうか」が「こうしておきました」に

- 社員全員でのグループワークにより、自分達の仕事を自らが計画・実行・検証する(PDS)サイクルをスタート。社長やマネージャーが何も言わなくても社員が自分の力で率先して動くようになった
- 業務中での全体最適の視点を持たせ、これまでの良かれの思い込みで発生していた「なくてもいいもの」を廃止(細かい業務マニュアルの作成等)。社員に余裕が生まれたことで、より良い顧客サービスの提供が可能に



社員グループワーク

[事業者の声]

先生と社員とのグループワークを重ねるうちに、社員が利益に注目するようになり、時間当たりの限界利益を意識して仕事の取捨選択が出来るようになりました。ゴール設定をしてから行動するようになり、問題意識を持って自分の作業を見つめるスタッフが増えたことが良かったことです。



[専門家の声]

店の定休日を設けて、全スタッフによる集合研修やグループワークに時間を割いたトップの決断がなければ、今回の改革は成し遂げられなかったと思います。目先の売上よりもスタッフの成長を優先させた社長の意思決定、覚悟が一番の成功要因です。



[専門家名]塩山 徳宏
[所 属]ウィングル・コンサルティング
[資 格]中小企業診断士
[専門分野]組織づくり、経営計画策定、生産性向上、従業員の意識改革

酒小売店が、お客様目線に立った 店内レイアウトの改善や改装により、 買い物がしやすい店舗に生まれ変わる！

[企業名] [有]とくもと

■代表者名/徳用 翔太(三代目)

■従業員数/2人

白山市の地酒を中心に、焼酎、ワインなど様々な“うまい酒”を提供する地元で愛される酒小売店。一代目婦人、二代目夫婦(現社長)、三代目夫婦(次期社長)の5人で経営している。

[専門家派遣の経緯]

三代目として店に入って以来、売り場の内外装が変わっておらず、改装したいと考えていた。また、コロナで飲食店向けの酒販売が大幅に減少し、一般のお客様向けの店舗販売を強化したいと考えており、白山商工会議所の案内を受けて、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 第三者が入ることで世代間のコミュニケーションが円滑に

全員が納得したかたちで店内をリニューアル

- ・現状維持を望む現社長の二代目と、店舗改装をしたい次期社長の三代目との間で意見の違いがあり、当人同士では解決が難しい状況だった。専門家や商工会議所が間に入り、専門的知見・経験からアドバイスを受けながら全員で話し合いを進めることで、家族全員の意思統一が出来た。



リニューアル後の店内写真

✓ お客様目線の売場作りを実行

お客様からの評判が良く、売上もアップ

- ・店内の印象を明るくするために、床や壁紙の色を明るくし、照明も改善。
- ・おすすめ商品の配置を目立つ場所に変え、商品カテゴリ別の陳列を明確(日本酒コーナー、ワインコーナー、ギフトコーナー等)にし、どこに何があるか分かりやすいよう改善。
- ・お客様は商品を選びやすくなり、店内での回遊時間も長くなることで、客単価が増加。特におすすめ商品については、リニューアル前より売り上げが倍近くに増加した。

[事業者の声]

専門的なアドバイスのおかげで、従来の当店の良さを活かしつつ、お客様が買い物をしやすい店舗にリニューアルが出来ました。店舗改装やレイアウトの変更を行うには、まずは店舗コンセプトを明確にしておくことが大切だと分かりました。

店舗のイメージが大きく変わって、お客様からもご好評いただいています。

[専門家の声]

お客様視点から見た店舗の問題点を写真とコメントで明示し、自分達では気が付けなかった課題や改善策を提案しました。

家族経営の会社では、中立的立場の第三者の提言・提案が有効で、一緒に寄り添いながらサポートする体制が必要だと思います。



[専門家名]東野 奈津恵

[所属]Nアクティブ

[資格]VMDインストラクター

[専門分野]お客様が買いたくなる店舗づくり

自動車部品製造業が、 5S改善活動の徹底により生産性が大きく向上！

[企業名]

(株)安土鉄工所

■代表者名/安土 達宏

■資本金額/50,000千円

■従業員数/43人

卓越した切削技術を活かし、自動車部品(ハブベアリング)の機械加工を行う製造業者。トヨタをはじめ、国内外メーカー車の足回りを支えている。

[専門家派遣の経緯]

生産性や品質面に課題を感じていたが、これまでの独自の取り組みではなかなか成果を出せなかった。さらなる競争力強化や職場環境の改善のため、外部の目でもらい、アドバイスをしていただきたいと考え、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 5S改善活動の徹底

職員の意識改革が進み、品質レベルが大きく向上

- 製造工場の現場管理を向上させるため、全員参加の5S(整理・整頓・清掃・清潔・しつけ)改善活動に着手。5Sに関する約50項目を自己採点するチェックシートを活用し、その点数の推移を社内で共有することで、5Sに対する社員の考え方や意識が大きく改善(当初68点だった評価点が87点に向上)。
- 社員の意識改革により製造体質が強化されたこと、工場内の整理整頓により、作業がしやすく無駄の少ない職場環境になったことから、品質レベルが向上し、不良率が従来に比べて約▲40%と大きく低減。



現場書棚



工場内検査台

[事業者の声]

専門家によるアドバイスのおかげで、社員の仕事に取り組む姿勢が大きく変わってきており、問題解決を先延ばししないように変化しました(その場しのぎの仕事が少なくなり、仕事の先取りが出来るようになった)。その結果、改善業務を行う時間ができ、生産性が向上しています。良い仕事をする好循環が生まれています。

[専門家の声]

意識が変われば人も現場も変わるので、問題の解決策だけを指導するのではなく、みんなで考え、自ら創意工夫する改善体質が醸成されるようアドバイスしました。

経営者様には業務改善に向けて、前向きに取り組んでいただき、こちらの提案を積極的に取り入れていただき、やりがいを感じました。相互の信頼関係が短時間で築けたことが、業務改善が効果的に実現できた要因だと思っています。

[専門家名]小坂 政幸
[所属]こさかマネジメント考房
[資格]TWI-JM「改善の仕方」インストラクター
[専門分野]製造業の現場改善・生産管理



茶類卸売業が、 品質管理のさらなる向上のため 食品安全の認証制度「JFS-B規格」を取得！

[企業名] 有油谷製茶

- 代表者名/油谷 祐仙
- 資本金額/10,000千円
- 従業員数/9人

原料はお茶農家から直接仕入れ、火入れによる乾燥から選別・熟成にいたるまで、すべての工程を代表自らで行う製茶業。「安全・安心」で「高い品質」にこだわったお茶を全国に提供している。

[専門家派遣の経緯]

安定した高品質が評価され、元サッカー日本代表の中田英寿氏が立ち上げた「NIHONMONO」とポッカサッポロフード&ビバレッジとの提携による「加賀棒ほうじ茶」を販売。

成果を上げている卸売事業の強化に向けて、品質管理のさらなる向上を検討していたところ、宝達志水町商工会からの提案を受け、専門家派遣を利用した。

支援の内容・成果

✓ 食品安全の認証制度「JFS-B規格」を取得 品質管理の対外的な信頼度が向上

- 品質管理における同業他社との差別化・新規取引先の開拓のため、大手食品会社との取引に優位となる「JFS-B規格」の取得を提案。
- 規格の認定を受けるためには20以上の要求事項（文書記録、手順規定、是正措置対応など）をクリアする必要があり、その一つ一つに対して現状確認・改善の必要性・改善内容など細かなところまで確認と指導を実施。その結果「JFS-B規格」を取得することが出来た。
- 職員全員が専門家指導に参加したところから、自分の担当外の業務についても相互理解が深まり、品質管理レベルとともにチーム力も向上。



職員全員が打ち合わせに参加

[事業者の声]

管理・改善が必要な事項について、「なぜ」「どうして」を徹底的にヒアリングしていただき、普段何気なく行っている製造作業の目的を社員全員で共有出来たことで、確実に品質管理のレベル向上に繋がりました。社員の意識向上やコミュニケーションの深化が図られ、大変よかったです。

[専門家の声]

私もが一番心がけていることは、「企業様の商品づくりへの思いを大切にすること」です。認証取得に向けて、まず理念をお聞きし、経験や手法を今後の体制に反映することを念頭に支援を進めます。油谷製茶様は、長年の確かな技術、少数精鋭の従業員様が全員参加にて責任を持って各工程に従事されていることを強みとされ、短期間で、「実運用が可能な内容」とする仕組みの構築がスムーズに進められました。今回の認証取得を機に更に発展され、これからもおいしいお茶を通じて人々が笑顔になることを願います。

[専門家名] 田村 正貴
[所属] 一般財団法人石川県予防医学協会
[資格] 厚生労働省食品登録検査機関検査区分責任者(理化学)、
初級食品表示診断士、JFS-A/B規格監査員候補
[専門分野] 品質管理



インターネットで専門家が探せます!



特設ウェブサイトを

「石川県アドバイザー派遣制度専門家リスト」

あなたの企業が必要としている専門家をインターネットで検索できます。

石川県が提供する「アドバイザー派遣制度専門家リスト」を利用すれば、企業の皆様の経営課題やニーズに応じて適切な処方箋を提供する「経営力強化総合支援アドバイザー」が簡単に探せます。経営計画の策定、新商品やサービスの開発から、従業員の意識改革まで、様々な業務経験や知識が豊富なアドバイザーが、企業の業績向上や課題の解決に向けてアドバイスいたします。

STEP 01

「石川県アドバイザー派遣制度専門家リスト」にアクセスしましょう。

石川県 アドバイザー派遣 **検索**

<https://www.ishikawa-advisor.jp>

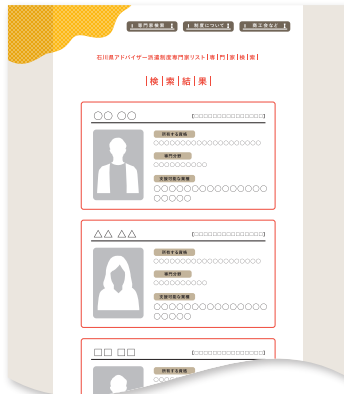


STEP 02

「業種」「相談したい内容」「所在地」を選んで、「検索」をクリックしてください。



STEP 03



該当する専門家の一覧が表示されますので、ご希望の専門家をクリックしてください。

STEP 04



専門家の詳細情報が表示されます。内容をご確認いただき、アドバイスを受けた場合は、お近くの支援機関にお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせ一覧

商工会・商工会連合会

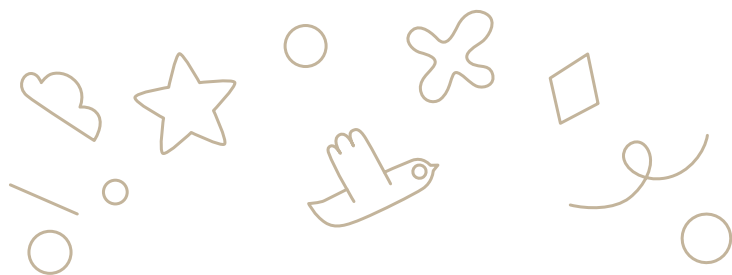
団体名	郵便番号	住所	電話番号
能美市商工会	923-1121	能美市寺井町ヨ47番地	0761-58-4230
山中商工会	922-0112	加賀市山中温泉西桂木町ト5-1番地	0761-78-3366
川北町商工会	923-1267	能美郡川北町字壱ツ屋93番地	076-277-2133
美川商工会	929-0224	白山市美川中町ソ58	076-278-3328
鶴来商工会	920-2128	白山市鶴来下東町力26番地	076-273-2211
白山商工会	920-2375	白山市上野町ヤ74番地	076-254-2828
野々市市商工会	921-8821	野々市市白山町8-16	076-246-1242
かほく市商工会	929-1215	かほく市高松ク42番地1	076-282-5661
森本商工会	920-3116	金沢市南森本町ホ59番地1	076-258-0276
津幡町商工会	929-0326	河北郡津幡町字清水チ326番地3	076-288-2131
内灘町商工会	920-0271	河北郡内灘町字鶴ヶ丘2丁目161番地1	076-286-4200
羽咋市商工会	925-8585	羽咋市旭町ア139番地	0767-22-1393
富来商工会	925-0447	羽咋郡志賀町富来領家町甲10	0767-42-2562
志賀町商工会	925-0141	羽咋郡志賀町高浜町ニの13番地1	0767-32-1002
宝達志水町商工会	929-1303	宝達志水町河原ト120番地	0767-28-2301
能登鹿北商工会	929-2243	七尾市中島町河崎ヌ部31番地	0767-66-0001
中能登町商工会	929-1721	鹿島郡中能登町井田に部50番地	0767-76-1221
門前町商工会	927-2151	輪島市門前町走出6の69番地	0768-42-0360
穴水町商工会	927-0027	鳳珠郡穴水町字川島イ25番地1	0768-52-0516
能登町商工会	927-0433	鳳珠郡能登町字宇出津ヲ字1番地12	0768-62-0181
石川県商工会連合会	920-8203	金沢市鞍月2丁目20番地	076-268-7300

商工会議所

団体名	郵便番号	住所	電話番号
金沢商工会議所	920-8639	金沢市尾山町9-13	076-263-1151
小松商工会議所	923-8566	小松市園町二1	0761-21-3121
七尾商工会議所	926-8642	七尾市三島町70-1	0767-54-8888
輪島商工会議所	928-0001	輪島市河井町20-1-1	0768-22-7777
加賀商工会議所	922-8650	加賀市大聖寺菅生口17-3	0761-73-0001
珠洲商工会議所	927-1214	珠洲市飯田町1-1-9	0768-82-1115
白山商工会議所	924-0871	白山市西新町159-2	076-276-3811

その他支援機関

団体名	郵便番号	住所	電話番号
(公財)石川県産業創出支援機構	920-8203	金沢市鞍月2丁目20番地	076-267-1244
石川県中小企業団体中央会	920-8203	金沢市鞍月2丁目20番地	076-267-7711
石川県信用保証協会	920-0918	金沢市尾山町9番25号	076-222-1550
石川県商工労働部経営支援課	920-8580	金沢市鞍月1丁目1番地	076-225-1525



石川県商工労働部経営支援課

〒920-8580 金沢市鞍月1丁目1番地
TEL:076-225-1525 FAX:076-225-1523