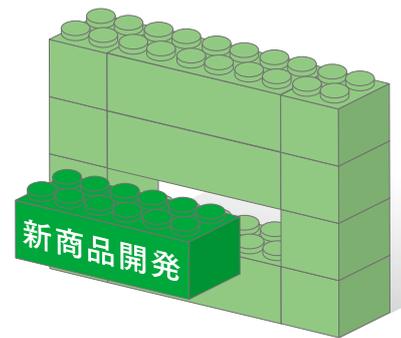
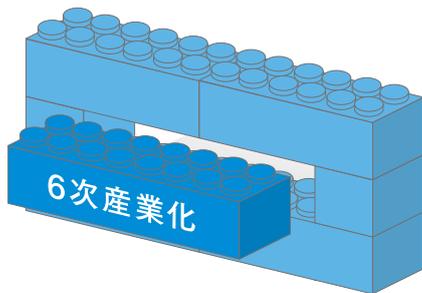
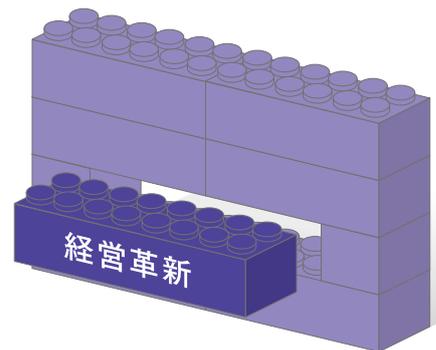
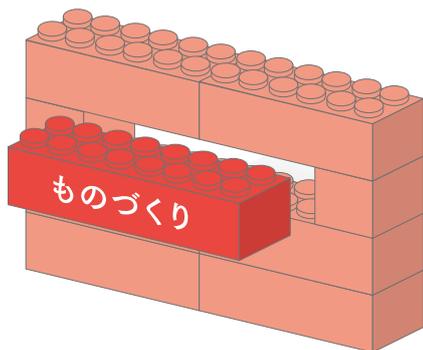


《チームえびす》
支援成果
事例集



愛媛県内の
中小企業の皆さまへ
課題解決の道標



はじめに

えひめビジネスサポートネットワーク「チームえびす」は、平成20年の結成以来、当財団をはじめとする県内の中小企業支援機関、金融機関などの支援拠点と、大学、公設試験研究機関などのパートナー機関が一致協力して、愛媛の中小企業・小規模事業者の方々や創業・起業を目指す方々が抱える課題の解決に向けて、それぞれの強みを活かして連携しながら支援に取り組んできました。

また、国においては、平成24年度の「経営革新等支援機関」の認定制度の創設から、中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業の「地域プラットフォーム」の登録、「よろず支援拠点」の設置、市町が策定する「創業支援計画」の認定など、創業・経営課題の解決支援の体制・機能の強化を図っており、各支援機関の果たすべき役割もより重要になってきております。

そのような中、より効果的で着実に創業や経営に関する課題解決を図るためには、各支援機関がそれぞれ支援体制や機能を強化することはもちろん、「チームえびす」の支援ネットワークを活かし、より緊密に連携して支援にあたりるとともに、その支援成果の共有促進を通じ、解決に向けた道筋へ速やかに結び付けることが、より重要であると考えております。

このような思いから、このたび「チームえびす支援成果事例集 Vol. 7」を作成いたしました。

この事例集は、中小企業・小規模事業者の方々や創業・起業を目指す方々が抱える様々な課題に対して、「チームえびす」の支援拠点のスタッフや専門家等が一丸となって、どのように解決に向けて取り組んだかをまとめております。

今後、この事例集が、より多くの皆様の課題解決の道標として、また、創業・中小企業支援に携わる方々の取組みの参考として、広くご活用いただければ幸いです。

最後に、この事例集作成にご協力いただきました皆様方に、心から厚く御礼申し上げます。

平成27年3月

公益財団法人えひめ産業振興財団

理事長 森田 浩治

Contents

支援成果事例集

■ 経営革新

株式会社 オトガ	4
----------	---

収益性改善のための新たな事業展開への支援

松山商工会議所

有限会社 大徳	6
---------	---

販路拡大・販促支援

公益財団法人 えひめ産業振興財団

■ 販路拡大・販促支援

リリーフ	8
------	---

将来の安定基盤構築のために新メニュー「ネイルとエステの融合」のPR！

新居浜商工会議所

■ 創業支援

高橋清香未来経営研究所	10
-------------	----

リッチな未来経営をサポートするマネープランナー

今治商工会議所

白石産業 合同会社（白石介護ステーション）	12
-----------------------	----

介護保険事業の展開

一般財団法人 今治地域地場産業振興センター

株式会社 りんね	14
----------	----

地元の農産物を使った昔ながらの味に新たな価値を加えた商品の事業拡大

公益財団法人 えひめ産業振興財団

■ 地域資源活用・新連携相談

有限会社 土香里	16
----------	----

「HIMETAMOGI(タモギタケ)」を活用した商品開発事業

伊予商工会議所

■ IT活用

株式会社 インプット 18

農産物直売所、道の駅の販売・運営管理システム「新産直繁盛くん」の開発、
全国展開、海外展開への取り組みについて

株式会社伊予銀行

■ 新商品開発

東予食品協業組合 20

連携企業同士の強みを活かした新商品開発

愛媛信用金庫

■ 6次産業化

企業組合 津島あぐり工房 22

農家女性による地域食材を活用した食品製造と販売所・レストランの運営

愛媛県中小企業団体中央会

■ ものづくり

株式会社 サイバー 24

樹脂熱硬化測定装置の販路開拓支援

公益財団法人 えひめ東予産業創造センター

■ その他

宮栄商事 有限会社 26

商談会・販売会を活用した「昔懐かしい煎餅」の販売

愛媛県商工会連合会

有限会社 タカアゼ 28

効率的かつ持続的な来店客数増加活動

株式会社愛媛銀行

チームえびすのごあんない 30

収益性改善のための新たな事業展開への支援

支援機関 松山商工会議所 支援内容 新事業展開支援 支援区分 経営革新

株式会社 オトガ

事業者概要

社名／株式会社 オトガ
代表者名／代表取締役 乙加 如雄
業種／産業用資材販売
所在地／松山市山越6丁目6-22 白鳳会館203
資本金／1,000,000円
設立／平成25年3月
従業員数／0名



支援に至る経緯

乙加社長は産業廃棄物処理事業者に勤務後、平成25年3月に独立し、現在の株式会社オトガを設立した。前職場からの紹介もあり建設現場における消耗品等の資材の販売や工事現場に設置が義務付けられている工事看板の製作や設置を中心に事業を展開していた。しかしながら、建設業界においては昨今の厳しい価格競争の中、取引業者に対しても、厳しい価格要求や多頻度小ロットの納品を求められるなど競争が激化し、収益の確保が難しい状況であった。こういった状況の中、松山商工会議所（以下、「会議所」という）の窓口相談に来所し、今後の事業の改善について検討を行うこととなった。

支援内容

会議所の窓口相談において問題の整理と課題の抽出を行い、収益性を改善させるための支援内容について検討し、新たな収益の柱となる事業についても検討した。その結果、既存の中心事業である産業資材に関連する事業で、自社ブランド製品を製作することとなった。製品化について着目したのは、産業資材として工事現場や工場内で使用するカラーコーンに被せるカバーに文字や図案をデザインし、具体的な注意喚起を促したり、企業のイメージアップを図るための広告媒体として使用したりするものを自社製品として開発する点である。また、商品化した後に、類似商品が作られることを防止するために、一般社団法人愛媛県発明協会の支援を受け、実用新案権の取得を進め、平成26年12月に実用新案権の申請をすることもできた。

支援の効果

自社製品であるアド・カバーの製品化に成功し、平成26年11月末から販売を開始することができた。新製品の新規性について専門家の評価を得るために、会議所主催の松山ブランド新製品コンテスト「NEXTONE」の工業製品部門に応募し、優秀賞を受賞することもでき、そういった活動の結果、製品化

間もない状況ながら、愛媛県庁、松山市役所、民間企業など4か所にサンプルを設置することができ、今後、収益を得る事業の柱へ成長が期待できる状況となった。

その他、アド・カバーにより、営業先を従来の建設業者や工場だけでなく、イベント会社や広告代理店にも広げることができ、新たな販路開拓にも期待がもてる状況となった。



今後の展開

今後、県内で盛んに開催されているサイクリングやマラソン等のスポーツイベントでの活用を目指し、平成28年開催のえひめ国体での活用を目指している。こういった販売活動により、収益性を向上させるとともに、従来は、建設現場の工期により不安定であった売上高の変動を平準化させることを目指している。

また、今後ブランドを確立していくため、愛媛県の「新商品生産による新事業分野開拓者認定」に申請し、愛媛県の認定を受けることも考えている。

事業者の声

事業開始以来、当社の収益を向上させるために、何かしなければと考えておりましたが、なかなか実行できずにおりました。また、いつか自社製品を開発し販売したいとも考えておりましたが、こちらも実現には至っていませんでした。しかし、今回の経営相談窓口での相談によって実現することができました。

この製品により、売り手よし、買い手よし、世間よしの“三方よし”の商売につなげていきたいと考えております。



STAFF-VOICE

相談を受けた当初、乙加社長は優れたアイデアを持ち、何事にも熱心に取り組む熱意と行動力を持つ方だという印象を受けました。

今回の支援では、乙加社長の考えを可視化し、計画化していくことで、アイデアを具現化し、実現可能性を高めていくことで、新たな商品を開発することができました。

今後も、乙加社長のもつ熱意と行動力で自社製品の販売を拡大させ、ますます発展させていかれるものと期待しております。



アドバイザー 岡本 陽

販路拡大・販促支援

支援機関 公益財団法人 えひめ産業振興財団 支援内容 経営戦略確立による売り上げ増加体質への転換 支援区分 経営革新

有限会社 大徳

事業者概要

社名／有限会社 大徳
代表者名／代表取締役 中野 通男
業種／青果小売業
所在地／松山市西一万1-10-1（西一万店）
資本金／35,000,000円
設立／昭和56年6月
従業員数／12名



支援に至る経緯

父親である中野通男氏が中須賀店を、長男である相談者の中野修吉氏が西一万店（店長）を運営している。青果物を主として肉や魚も扱っている食料品販売店であり、後背地に古い住宅街を抱え、売上の約50%がその地域住民からである。他は勤め帰りの通勤客と学生や留学生となっている。

しかし、地域住民の高齢化に伴い、年々売上が減少し、何らかの取組みが必要となっていた。

現状打破、収益の改善に向けて事業内容を一から見直し経営戦略を策定したいと思っていた。

状況を認識している松山中央青果商業協同組合の宮田事務局長より、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）へ相談があり、支援を開始した。

支援内容

【課題】

顧客の半数を占める地域住民が高齢化により足が遠のきつつあり、いずれは高齢者向けの宅配サービスも必要になると考えているが、それだけが解決策とは確信できない。

【支援策】

古い単レジで管理しているため、正確な客層（年代・性別）ごとの売上を十分把握することは難しい。そこで、今回の支援では、単レジの足りない機能をハンドで補って、客層や収支分析を行ない、要因を掴むことから始めた。

現状をヒアリングすると、東日本大震災の影響で取引の始まった東京のイタリアンレストランへの納品が順調に伸びていることがわかった。そしてSWOT分析を進める中で当店の強みが明確になってきた。それは、外国人留学生や在留者が多いということである。特にアジア圏からの人が多く、アジア野菜やフルーツに対する潜在ニーズがある。しかし、現状は、広告チラシやホームページの活用がされておらず、まずは時間帯ごとにメリハリをつけた売り方（品揃え、陳列）の工夫を加えてみた。次に口コミでのPRに加えて、IT化に費用をかけず店長自らがFacebookによる発信も始めた。

支援の効果

時間帯ごとのメリハリをつけたことにより、店舗での接客時間も増えて高齢者がゆったりと買い物でき、夕方の通勤帰り客が見切り品などを買いやすくなってきた。

また、店長の人脈で東京のイタリアンレストランの2店舗目との取引も始まった。

アジアン野菜やフルーツについては、松山市内だけでなく東予地域や他県からも口コミやFacebookで買いにきてくれるようになり、「松山で珍しいものを置いている八百屋さん」との評判が高まってきた。青果市場にも積極的に働きかけて、新たな食材を確保できるようになってきた。

店長のこだわりで「雑果屋」を店舗イメージにしており、不要になった木箱を再利用して、店舗の陳列棚に使っていたところ、これを欲しいとのニーズが出てきて、棚以外にも要望に応じて子供用のキッチンなどを作るようになってきた。

地域に根ざした「買いやすく、対応の丁寧な雑果屋さん」として、店長も回を追う毎に経営力が向上して、次々と新たな取り組みを始めている。

今後の展開

IT化投資はあえてせずに、まず、手作業をベースに地道に始めたことによって、IT化につながる出口も店長と合意形成ができてきた。

店長としては、今後、生産者との連携、IT面としては単POSの高機能化と店舗のホームページ構築に向けて早急に取り組んでいきたい考えである。

事業者の声

厳しい経営状況の中、何か打開策は無いかと模索していたところへ、青果商業協同組合を通じて財団を紹介いただきました。SWOT分析の結果、納得性の高い内容であり、自店の強みが見えてきたことから、次のステップでは、IT化で更にデータの分析を進めて販売強化に繋がりたいと思います。現在、アジアン野菜の生産プロジェクトを検討中であり、今後ともご支援とご指導をお願いします。



取締役店長 中野 修吉氏

STAFF-VOICE

経営の基本を一から学びたいという中野氏の強い思いが背景にあり、毎回熱心なディスカッションを重ねていきました。すると中野氏の周りの人からも変わったねと言われるくらい経営スキルが向上していったことに驚いている次第です。本当に消費者のことを大切にしてくれる店舗は生き残れます。日々努力され、事業が発展されることをご祈念申し上げます。



アドバイザー 上田 保

将来の安定基盤構築のために新メニュー「ネイルとエステの融合」のPR！

支援機関 新居浜商工会議所 支援内容 経営革新 支援区分 販路拡大・販促支援

リリース

事業者概要

社名／リリース
代表者名／西原 純子
業種／サービス業
所在地／愛媛県新居浜市一宮町1-8-15
設立／平成8年4月
従業員数／1名



新メニュー：ネイルとエステの融合

支援に至る経緯

大手化粧品メーカーと化粧品専門店での10年間の勤務経験を活かし、化粧品・エステ・生活雑貨を取り扱う小売店として創業した。地元で愛される店でありたいとスタートし、平成27年で20周年を迎える。

現在の顧客は30～40代の働く女性や主婦が多く、なかなか自分の時間が取れない年齢層である。忙しい女性のための時短メニューとして、エステとネイルを融合させた新メニューを立ち上げたいと考え、今後、新メニューをPRし、新規顧客を獲得することで近年減少傾向にある売上を増加させるためにどうしたらよいか、新居浜商工会議所（以下、「会議所」という）に相談したことから、今回の支援が始まった。

支援内容

今回、会議所と専門家が力を合わせて以下の3つの支援を行った。

(1) コンセプトづくり

店のコンセプトを整理するにあたり、「お客様のニーズ」と「店の強み」について、店舗スタッフ、お客様を巻き込んで考えてみることにした。

お客様の声を聞き、忙しい日常から離れ、ほっとひといきつく場所・時間を求めていることに改めて気づくことができた。

(2) 新メニューづくり

次に、当店の強みを活かした新メニューを開発することにした。元々、化粧品販売とエステを行っていたが、忙しい女性のためにネイルしている間に、エステができたらいのという発想から、新メニューが完成した。

(3) プロモーション

最後に、PR方法を検討した。

新規顧客獲得のために、消費者の購買行動に合わせたプロモーション方法を検討した。

支援の効果

(1) 販促ツールの制作

消費者の購買行動に合せたプロモーションとして、以下の販促ツールを作成した。

1. 知ってもらふ活動として広告・チラシ
2. 調べる方の対応としてホームページの作成
3. 実際に店舗を見に来た方に分かるように、宣伝垂れ幕の設置

(2) プロモーションの実施

- 広告は、記憶に残るように、フリーペーパーに合計6回掲載した。
- チラシは、DM、来店客への案内、女性が行く場所への配布、ポスティングの実施を行った。
- ホームページは、具体的な内容が分かるようにすることと、お客様の不安が解消できるように店の雰囲気、スタッフの雰囲気、料金の明確化を行った。
- 宣伝垂れ幕は、ネイルとエステの融合を前面にPRする内容にした。
- すべての販促ツールに統一感を出すために、ロゴの作成を行った。

(3) 新規顧客獲得

上記プロモーションを実施することで、少しずつではあるが、毎月、新規顧客獲得につながっている。

今後の展開

- チラシは、継続的に配布していくことで、効果がでてくるため、継続していく。
- ホームページは、定期的に更新し、見られて、活用されるページにしていく。

上記内容も含め今後は、事業計画に基づき新メニューのPRと新規顧客獲得のための活動を進めていくことになる。

事業者の声

平成27年で20周年を迎えるにあたり、経営面は素人同然の私にとって、事業計画の作成は良いきっかけになりました。自店の強みと弱み、市場環境を確認し、今後の課題と自店の強みを活かした事業計画の作成を専門家および会議所の担当者に支援していただき、やりたかったことが具現化できました。また、創業当時は、事業を安定させるために様々なPRを行ってきましたが、最近は、ほとんどPR活動は行っていませんでした。創業当時は、自分だけでしたが今はスタッフもあり、今後の経営基盤の安定のためには、新規顧客の獲得が必要です。初心にかえって取り組むことができました。



代表者 西原 純子氏

STAFF-VOICE

西原様の「がんばる女性を応援したい」という強い想いが、顧客・スタッフからの信頼につながっていると感じます。今回もスタッフが将来も安心して働ける場所をつくりたいとの想いで事業計画を策定しました。想いが実現されることを期待しています。



アドバイザー 藤田 茂俊

リッチな未来経営をサポートする マネープランナー

支援機関 今治商工会議所 支援内容 ビジネスプラン作成及び販売策のサポート 支援区分 創業支援

高橋清香未来経営研究所

事業者概要

社名／高橋清香未来経営研究所
代表者名／高橋 清香
業種／サービス業
所在地／今治市郷桜井4丁目6-42
資本金／個人事業主
設立／平成27年1月開業
従業員数／0名



支援に至る経緯

起業するにあたり、以前に新規事業立ち上げにあたり支援策活用アドバイスやサポートをしていた今治商工会議所（以下、「会議所」という）の会員からの紹介で支援をスタートした。対応としては数回の窓口相談利用と平成26年11～12月開催の創業塾参加による具体的なプラン作成のサポートとなった。

支援内容

事務所開設に向けて、外部環境として市場動向・競合・顧客ニーズの把握と内部資源としての自身棚卸しによる強みの洗い出しを行い、ターゲットの明確化による業務内容や顧客メリット、サポート価格・販売方法・ツール作成等の下記の具体策の検討・アドバイスをを行った。

・市場動向・競合・顧客ニーズ

国等の地域の中小企業・小規模事業者の活性化、開廃業率10%台を目指す。

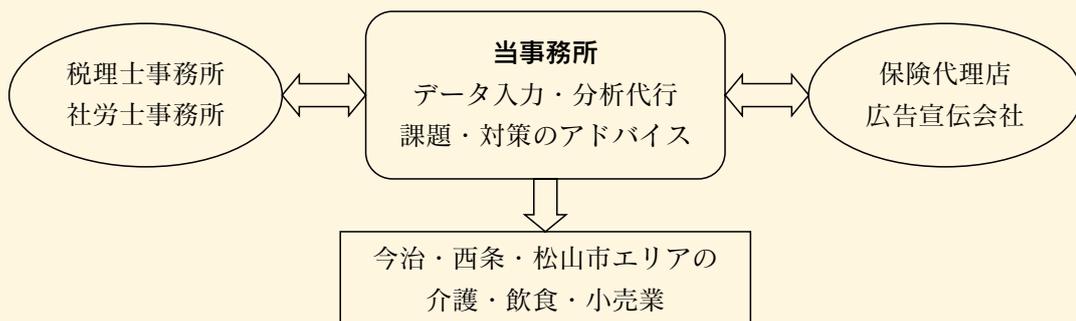
税理士・社労士事務所、経理事務代行会社

小規模事業所等は事務員の採用や士業依頼をする費用負担が大きい。また、サポートメニューの実施による費用対効果、金額の明瞭化やアウトプット資料の事前提示は必要になる。

・自身の強み（これまでの職歴・資格の棚卸し）

卸・小売・ソフトウェア会社等での経理・財務課所属及び経理事務代行会社で約27年簿記1級・珠算検定1級・英語検定2級

・事業スキーム図



・業務内容

月・曜日・時間帯及びメニュー別の売上データ分析、売掛金及び買掛金管理、棚卸在庫管理、資金繰りを見える化、レセプト請求、給与計算など

・顧客メリット

販売や仕入等の財務状況が月次で把握でき、資金調達や業務改善の意思決定が早くできる。また、経営者自身が本業に専念することができ、事務処理の外部専門人材を活用することで人材採用による人件費コストを抑えることが可能となる。

・サポート価格

各メニュー3万円～（セット料金には割引あり）

・販売方法

異業種交流会や創業塾等への参加、顧客開拓

企業取引をしている保険代理店・広告会社等との提携や士業とのタイアップによる紹介

・支援及び販促ツールの作成

消費税・源泉所得税・住民税等の積立可能なオリジナル資金繰り表ツールや創業者及び介護・飲食・小売業向けの各チラシの作成をサポート

支援の効果

事務所開設にあたり、自身のこれまでの経理・財務経験や資格の強みを活かしたビジネスとしての業務内容や顧客メリット、サポート価格・販売方法・ツール作成等の具体的なプラン作成を行なうことができた。

今後の展開

今後は、提携先からの紹介及び異業種交流会等への参加による新規開拓を進めていく。また、国等が若者や女性の起業家の輩出を目指しており、当該取組みの一役を担うべく創業者6ヶ月応援パック（収支管理・資金繰り計画・給与計算で月額3万～）を作り、積極的に起業家へのサポートもしていく予定である。

事業者の声

会議所の利用は始めてで、起業することの相談に戸惑いもありましたが、自分のことのように一緒にビジネスプラン作成に取り組んで頂き、より具体的な計画となりました。また、創業塾においては法人設立からマーケティングやITの活用等の起業時に必要なカリキュラムも充実しており、講師陣や起業の志をともにする参加者との交流もあり、非常に楽しい時を過ごせました。今後はビジネスプランを指針として起業しますので、引き続きの支援をお願いします。



代表者 高橋 清香 氏

STAFF-VOICE

当該ビジネスが中小規模の事業所の経営者にとって有意義なサポートとなり、本業に専念しながら、収支の把握による業務改善や資金繰り等への早期の手立てとなるとともに、「マネープランナー」の名のごとく、お金を生み出す好循環のサポートとなっていくことを期待しています。



アドバイザー 玉井 裕司

介護保険事業の展開

支援機関 一般財団法人 今治地域地場産業振興センター 支援内容 創業支援 支援区分 創業支援

白石産業 合同会社 (白石介護ステーション)

事業者概要

社名／白石産業(同) (白石介護ステーション)
代表者名／白石 洋樹
業種／介護保険事業
所在地／今治市旭町二丁目3番5号
資本金／10,000円
設立／平成26年9月11日
従業員数／1名



相談者との面談風景

支援に至る経緯

当社代表者である白石氏は、学生時代からボランティアやアルバイトを通じて介護の分野に関わってきた。社会人となり今治市内の福祉法人や介護機器を取扱う企業にて20年以上実務経験を積むが、その中で「高齢者」「障がい者」と言われる社会的弱者になると、自分自身では何も決められない状態であり、「資格」や「権限」を持った人が「選択権」を奪い、受け身になっている場面を数多く見てきた。そこで介護に必要なのは「創造力」だと考え、その人は何が出来ないのか、何が必要か、何をしたいのかを一緒に作り上げていく為の居宅介護支援事業の立上げを決意し、起業支援を行っている一般財団法人今治地域地場産業振興センター（以下、「地場産センター」という）に相談があった。

【事業内容】

- ・介護保険を使った介護ケアプラン作成
⇒被介護者の環境に合った無理のないケアプラン作成を目指す。
- ・介護現場向けの講演活動、ケアプラン作成講座
⇒介護現場で働く職員向けの事業。現場の意識向上を図っていく。

【課題】

- ・低予算にて今治の中心地で事務所を確保したい。
- ・指定居宅介護支援事業者の認定。
- ・事業資金の調達。

支援内容

地場産センターが起業者向けのインキュベーション施設を完備しており、安価で事務所を借りることができるが、入居審査に向けて入念な事業計画の打合せを重ねた。介護保険を使った事業を審査員に具体的にイメージしてもらうため、様々な工夫を凝らした。

指定居宅介護支援事業者の認定を取得するためには、申請機関（愛媛県）に対しての綿密な申請書が必要となってくる。申請については専門家を紹介し、最短での認定取得を目指した。

事業を開始するにあたっては当面の運転資金や車椅子仕様の車両、ケアプランを作成するソフトなどの購入資金が必要となってくる。地域金融機関を紹介し、資金計画を目先の収益に囚われず、5年先でも安

定した利益が計上できる計画を作成した。単なる金融機関との橋渡しではなく、積極的に資料作成、保証協会との交渉にも参画した。

支援の効果

地場産センターのインキュベーションオフィスの平成26年度第2次公募に申請し、入居審査を経て9月より入居、年内中の事業開始を目指して起業準備に着手した。

居宅介護支援事業所認定には専門の行政書士を紹介し、11月に指定認定を受ける。併せて地域金融機関、愛媛県信用保証協会と連携し、創業支援資金に係る保証制度を活用、融資実行により、車椅子仕様の車両、ケアプラン作成ソフトを購入することができた。平成27年から本格的に活動出来る体制を整えることができた。

今後の展開

平成27年1月より本格的に事業を開始するが、当面の課題としては被介護者や介護事業者への周知活動である。提携先を増やし安定した収益を計上することが優先課題である。

将来的な展望としては以下の3点を目標に展開していく。

- ・被介護者が選択できる環境づくりを地元今治から始め、その「輪」を徐々に広げていく。
- ・介護現場での職員教育を充実させ介護環境の向上を図る。
- ・過疎化が進む中、生まれた町で結婚してお年寄りになっていくという「理想」を「現実」に転換できるのが「介護」本来の役割であると考え、本事業を通じて地元今治にお年寄りが安心して集まれる場を提供していく。

事業者の声

昨年、一人で開業準備を進めていた時に地場産センターに相談する機会を得て、実務的な支援を受けることで「独立事務所」という以前からの夢を叶える事が出来ました。また、「白石介護ステーション」という事業所名も地域の方が名前を付けてくださり感謝しています。地場産センターの熱意ある支援に地域の方々も感動し、関わりのある方も「夢」や「楽しみ」のために生きていこうという意欲を持ち始めています。今後も経営者としての知識取得や自己研鑽を続け、地域の人と共に地域発展のために歩んでいきたいと思えます。



代表社員 白石 洋樹 氏

STAFF-VOICE

起業してから日は浅いですが、様々な資格を取得し日々研鑽を積まれる白石社長の福祉介護への強い熱意を感じています。会社を立ち上げたばかりで、これから沢山のハードルがあると思いますが、持ち前の熱意で乗り越えられると思います。今後も目標の達成に向けてサポートさせていただきたいと思えます。



アドバイザー 神野 正也

地元の農産物を使った昔ながらの味に新たな価値を加えた商品の事業拡大

支援機関 公益財団法人 えひめ産業振興財団 支援内容 新商品開発支援 支援区分 創業支援

株式会社 りんね

事業者概要

社名／株式会社 りんね
代表者名／代表取締役 玉井 大蔵
業種／菓子製造販売業
所在地／西条市丹原町高松甲925-2
資本金／1,000,000円
設立／平成21年12月
従業員数／11名（パート含む）



支援に至る経緯

当社は西条市丹原町で平成21年に設立、地元の米などを活用した菓子（ボン菓子、西条市ではパン豆と呼ぶ）の製造販売業者である。東予地方ではパン豆は結婚披露宴の引き出物に使われる昔ながらの菓子である。当社は玉井氏の曾祖母が住んでいた古民家を改修して事業所とし、自家製の米に独自開発した伊予柑、キャラメルナッツ、チョコレートなど新たなフレーバーの商品を製造販売している。こうした独自性と玉井氏の営業活動が実を結び、売上は右肩上がりです昇している。

しかし、取引先及び売上の増加により新たな課題が顕在化した。古民家での製造は当社のブランドストーリーに不可欠な要素であるが、古い建築物であるが故に食品製造所に求められる衛生管理は十分ではなかった。平成24年、衛生面の強化について公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）に相談があり、専門家派遣事業を活用して事業所のハード・ソフト両面における衛生管理の強化を図った。

衛生面の強化を図ったことで、玉井氏はさらに販路開拓に専念できることとなり、愛媛県内のみならず首都圏をはじめ全国で多くの食品店、セレクトショップなどと取引が始まり、さらに売上が増加、当社の認知度も徐々に高まっている。玉井氏はこうした状況を事業拡大の好機と捉え、製造能力の拡大、新商品開発など今後の事業展開について、再度財団に相談があった。

新商品開発は、ギフト需要という既存品と異なるターゲット層を取り込むことを目的としており、中身の開発だけでなく、パッケージデザインも既存品とは変える必要があった。さらに、価格、販路、販売促進なども新たに構築しなければならなかった。

支援内容

・事業計画作成支援

まず、事業の方向性を明確にするために事業計画を作成することを提案した。計画は、玉井氏の思い、当社の強み・地域の特徴、市場の動向などを踏まえたうえで、開発商品のコンセプトを決定し、商品の具体的内容、価格、販路などを検討した。

・助成事業の申請支援

検討した計画のうち、新商品開発については、財団の平成26年度「地域密着型ビジネス創出助成事業（ビジネスデザイン枠）」（以下、「助成事業」という）活用を紹介、申請書のブラッシュアップを行った。

支援の効果

新商品開発は助成事業に採択され、愛媛県産の雑穀を使用した菓子の開発を進めている。新商品は平成27年2月に西条市のJR壬生川駅前にオープンした店舗兼製造所にて販売予定である。

今後の展開

既存品（パン豆）はこれまでの取り組みにより、現在は生産が受注に追いつかない状態となっている。増え続ける需要に対応するためには、生産量のアップが必要である。現在の生産方法を見直して生産性の向上を図ることや、工場の新設も検討している。

一方、新商品については、27年度から作成した計画に基づいて販売を開始する。これまでに築いてきた企業イメージやネットワークを活用しながら早期に販売が軌道に乗るよう取り組んでいく。



事業者の声

当社のような業歴の浅い企業は多くの課題がありますが、助成事業だけでなく、窓口相談や専門家派遣など課題に応じた支援メニューを紹介いただき、課題解決することができました。まだまだ課題はありますが着実に解決しながら事業をさらに発展させていきたいと思えます。



代表取締役 玉井 大蔵 氏

STAFF-VOICE

「ボン菓子なんか売れるのか？」という声が多からずある中、毎年着実に売上を伸ばしている企業です。地域の伝統に新しい価値を付加する取り組みは、参考になるのではないのでしょうか。今後の益々の発展を期待しています。



アドバイザー 越智 豊

「HIMETAMOGI（タモギタケ）」を活用した商品開発事業

支援機関 伊予商工会議所 支援内容 新商品開発 支援区分 地域資源活用・新連携相談

有限会社 土香里

事業者概要

社名／有限会社 土香里
代表者名／代表取締役 河本 圭仁
業種／グループホーム、農作物の生産・加工・販売
所在地／伊予市大平片山225-1
資本金／3,000,000円
設立／平成16年
従業員数／16名



支援に至る経緯

当社のタモギタケ「HIMETAMOGI」（以下、「ひめたもぎ」という）の生産販売事業は、事業化開始以降、職員の製品への思いも高く高品質な青果物として市内のスーパーや産直店へ納品を始めている。しかし、市場になかった農作物の価値を顧客にアピールするのが難しく、生産量の半分以上を回収処分しなければならない状況が続いている。余剰青果物を加工品として製品化する取り組みも始めているが、加工品としての必要生産量を確保するにも課題はある。

「ひめたもぎ」の価値向上と生産物の有効利用について伊予商工会議所へ相談した結果「新たな事業開拓のための調査研究を行おうとするグループ」への支援策がある説明をうけ、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）の「事業者連携促進事業チャレンジプラン」に応募したところ助成を受けられることとなり、新商品開発の調査研究に取り組んでいる。



支援内容

伊予商工会議所と財団で、食品事業者の株式会社オカベ、有限会社漬新（以下、「食品業者」という）と伊予農業高校の授業カリキュラムメンバーを加えたグループを構成。まずは、事業者の思いを確認し、内外の経営環境分析を行った結果、現在の生産量を考慮した取り組みが可能な活動とする必要性があり、地元で自社の取り組みに共感してもらえるファンづくりをしながら、魅力があり記憶に残る商品開発をする必要があることをグループメンバー全員で共有し、グループの最終目標と年内の取り組み目標を設定することで、グループの活動成果が得られる支援体制となるようプロジェクトをスケジュールリングした。年内の目標は、ペルソナ設定に基づく試作品を完成させ、情報収集、顧客の傾向分析、ファンづくり、身近なキノコとしての定着化を目的としたアンケートを伊予農業高校の学生と共に聞き取り形式で実施し、その結果を元に次年度に試作すべき加工品のあるべき姿を導くこととした。



支援の効果

1. 魅力ある記憶に残るような加工品の試作

食品業者と伊予農業高校生から、「ひめたもぎ」を使ったおかずやスイーツの試作品の提供を受け、「ひめたもぎ」の素材の特徴を再確認しあい、キノコを使った加工品がお飯のおかずに限らなくても良いことを確認。また、国内外の加工食品のマッピングを例に、魅力ある記憶に残る食品のあるべき姿をイメージしながら年内目標の試作品である「ひめたもぎクラッカー」「ひめたもぎ饅頭」を完成させた。

2. 試作品の提供とアンケートを通じたファンづくり

アンケートでは、商品への思いを伝え、食べ方や期待を聞き取りながら、生産者の気持ちに共感してもらうことを働きかけ、伊予市産「ひめたもぎ」の協力者になりたいと思う気持ちを芽生えさせることができた。

今後の展開

1. アンケート結果から、顧客の期待に対しどのようなノウハウで商品を提供すべきか把握。
2. 次年度は地元の食品業者の助言と協力得て、現在の生産体制に見合う加工品を試作する。
3. 地元の顧客に対し、青果としての「ひめたもぎ」の購買意欲向上につながる地道な商品のアピールとファンを獲得しながら共感を築いていく。



事業者の声

介護事業を運営していく中で、独自のスタッフ育成の取組みとして、タモギタケ栽培と販売を介護スタッフで始めました。非常に脆く、デリケートなタモギタケは、デリケートな人の心にとても似ているように思います。しかし、実際には全くど素人。黄色の綺麗なタモギタケが出来ても出口がなく、右往左往している中でこの支援を受けることができました。商品開発の論理的なプロセスに、多様なメソッドを取り入れた支援は本当に充実しています。現在も進行途中ではありますが、不安感からワクワク感に変えていただき、ご支援いただいています皆様心から感謝しております。



代表取締役 河本 圭仁 氏

STAFF-VOICE

この事業支援におけるポイントは、市場ではあまり知られていないキノコを一般の消費者にとって身近な農作物である印象を抱かせた上で加工品のあるべき姿を導く必要がありました。

事業者に対しては支援機関・財団・ITC愛媛の支援だけでなく、構成メンバーである地元の食品業者と伊予農高生の若い力を得て「なぜタモギタケなのか」をグループ間で共有し、グループの強みを活かす取り組み可能な新商品の開発に導くことで、グループの活動から地域内の活動へと発展させる効果を狙い、現在も支援を継続中です。

社長は、職員を大切に育てることが、顧客満足度向上に繋がるとの思いが強く、本事業もその一環として取り組まれています。この記事をご覧になった方にも是非「ひめたもぎ」のファンとなってくださいますようお願いいたします。



アドバイザー 畠中 均

農産物直売所、道の駅の販売・運営管理システム「新産直繁盛くん」の開発、全国展開、海外展開への取り組みについて

支援機関 株式会社伊予銀行 **支援内容** 新システムの開発の方向性、特許取得、開発に際しての「ものづくり補助金」申請支援、ビジネスマッチング、展示会等での営業および周知性向上のための支援、国内・海外展開における各種支援
支援区分 IT活用

株式会社 インプット

事業者概要

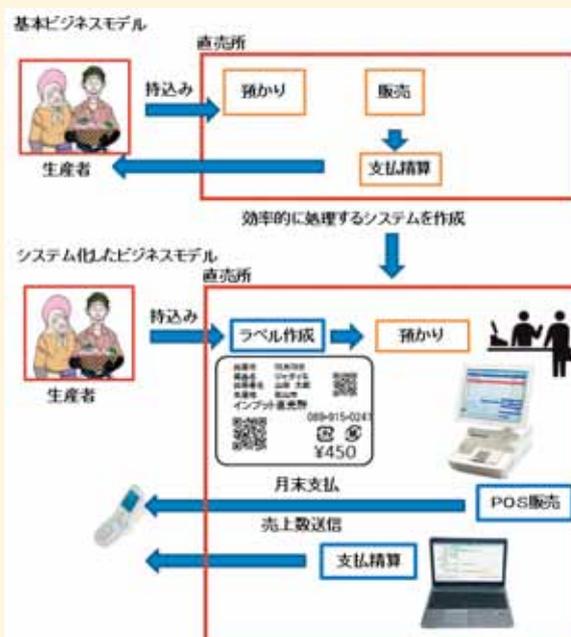
社名／株式会社 インプット
 代表者名／代表取締役 池本 洋司
 業種／産直POSシステムの開発、製造、販売、専用ソフトウェア開発
 所在地／松山市竹原2-1-53
 エバグリーン松山2-5-5
 資本金／3,000,000円
 設立／平成24年3月
 従業員数／7名



支援に至る経緯

前身の有限会社インプットは20年前に愛媛県内子町の道の駅「からり」が農産物直売所を地域農家の活性化策として設置・運営するに際して、出荷者が店舗に商品を委託、販売した売上金額を月末に生産者へ支払う形式のビジネスモデルと一緒に検討し、バーコードによる商品ラベル作成、POSレジ端末による売り上げ処理、売上情報を定期的に生産者へ携帯メールで連絡して再納品、月末に手数料を差し引いて売上金額を振り込む精算処理等の一連の処理システムを全国に先駆けて開発した。しかし、同業界においてPOSレジの直売所機能は、全国的に商品コンセプトの新しさ、廉価版登場等で顧客人気を得て、更に小規模農家の活性化等への寄与度が大きい理由から行政等のサポートも受けて、全国20,000ヶ所に設置されるほどに普及したが、最近は顧客を画期的なサービスを以て満足させることも減り、産直所の売上額も低下ぎみで、運営がままならない店舗も増えている。

平成24年3月に株式会社インプット（以下、「当社」という）として再出発するに際して、新システムの開発の相談や、ビジネスモデル特許申請の相談があった。競争状態にある直売所を取り巻く環境の変化や消費者が商品に求める要求条件の変化等を考慮しての新システム開発時のアドバイス、及び市場競争で取引を有利に運ぶための知的財産戦略構築等を積極的に行ってきた。



支援の効果

新システムは従来のバーコードによる商品管理ではなく、全国に先駆けてのQRコードの採用による開発、特許申請に際しては、特許事項及び申請範囲のアドバイス等を含めた詳細検討及登録するための特許事務所の紹介、仕上げの検討等行ってきた。

QRコードによる商品管理方式及び直売所におけるヘルスケアの2件の特許申請をサポートすることが出来た。又、開発に必要な資金に関しては、中小企業庁の「ものづくり補助金」の申請のための手続き、申請内容の検討等支援し、平成24年度の補正、平成25年度補正の2度の獲得に関与し、新システム完成を後押しすることができた。

又、昨年は10月に幕張メッセでの次世代農業EXPOへの出展、12月のアフリカ、ナミビア共和国からの直売所導入に係る訪問使節団の来訪に関しても、県国際交流課やJICA四国との調整等を行い、平成28年度ナミビア導入に向けての関係付ができた。



QRコードが不可能を可能に

事業者の声

平成24年、再出発するに当り課題となった開発資金の事でしたが、中小企業庁の補助金を紹介していただき、開発に関しましても競争状態にある直売所を取り巻く環境の変化や消費者が商品に求める要求条件の変化等を考慮しての新システムの開発へのアドバイス及び競争を有利に運ぶための特許取得への勧奨等を頂きました。

現在システム更改を行い、広く国内外への導入を進めております。今後とも産直システム専門開発業者として邁進いたしますので、引き続きご指導頂きますようお願い申し上げます。



代表取締役 池本 洋司 氏

STAFF-VOICE

当社は産直所の運営全体を、日本で初めて単純なPOSレジからIT技術の駆使によって、売れ筋商品を絶やさない仕組みを構築した企業です。産直所毎に異なる運営にもフレキシブルに対応する開発姿勢は農家や産直所経営者に大きな評価を得ています。近年当社では、高齢化や地域医療問題をテーマに産直所の新たな運営方法を提案。現場ニーズを盛り込んで、再度業界初の「①食の安心安全②高齢者の健康管理③地域社会の人材活用 等」を産直所の販売管理システムに組み込むシステム開発を行いました。このシステムは国内に限らず、海外からも注目を浴びておりますので、引き続きグローバルな視点でのビジネス構築と知的財産戦略支援を行う所存であります。

アドバイザー 田中 孝直

連携企業同士の強みを活かした新商品開発

支援機関 愛媛信用金庫 支援内容 新商品開発 支援区分 新商品開発

東予食品 協業組合

事業者概要

社名／東予食品 協業組合
代表者名／理事長 井上 安正
業種／食品製造業
所在地／四国中央市中之庄町302-1
資本金／31,000,000円
設立／昭和46年6月
従業員数／30名



支援に至る経緯

(1) 事業内容

東予食品協業組合（以下、「当社」という）は、東予地区の豆腐店が集まって発足した創業後44年の老舗協業組合である。主な取扱商品は、豆腐や豆乳などの大豆製品で、大手スーパーのプライベートブランド商品（以下、「PB商品」という）の製造が主力である。

(2) 課題

- ① 価格競争の激化
- ② 季節間格差が大きい売上高

* 夏季の売上高は冬季の約半分程度。（冬季は鍋などの需要が大きいため）

当社は、上記の課題を解決するため新商品開発に着手したと思うように進まず、愛媛信用金庫（以下、「金庫」という）に相談があったことから、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）の支援を受けることになった。

支援内容

<付加価値の高い新商品開発>

(1) 市場リサーチ

金庫の協力により「お豆腐に関するアンケート調査」を行うとともに、競合する5社のベンチマーキングを実施した。

アンケート調査とベンチマーキングの結果から、市場には様々な種類の豆腐が相当数販売されており、「豆腐」というカテゴリーで商品差別化を図るのは困難であり、新商品の開発は「豆腐」以外の商品で行うという結論に至った。

(2) 酒造会社との連携とターゲットング

財団からの提案もあって、新商品開発に長けた酒造会社である梅錦山川株式会社（以下、「梅錦山川」という）と当社のマッチングを行った。梅錦山川からは、「テンペ（注）」を利用した商品開発の提案があり、これを「かんもどき」に配合した試作品を製造することができた。

試作品の栄養成分を調査すると、美肌成分として知名度が高い「プロリン」を含有していることが解り、

ターゲットを30～40代の女性とし、ネーミング及びパッケージの開発にも着手した。

なお、今回の連携は、梅錦山川から技術的なアドバイスが得られたため、財団の「事業者連携促進事業（チャレンジプラン）」に採択され、成分分析やパッケージのデザイン費用について助成を受けることとなった。

(注) …「テンペ」はインドネシアの伝統食品。大豆を発酵させたもので栄養価が非常に高い食品。

支援の効果

(1) 新商品の発売

商品化の過程で、当社の営業担当者が取引先に紹介していたこともあり、新商品は平成26年11月より地元大手スーパーで販売されることになった。

また、差別化された商品であることから、価格交渉もスムーズに進めることができた。

(2) アンケート調査

今回支援の副次的な効果として、自社商品に対するアンケート調査結果を既往バイヤーとの商談にも活用した結果、企業信用力の向上にも繋がり、PB商品は前年対比10%以上の受注増加に結び付いている。

今後の展開

新商品が完成し販売も開始されたが、課題の一つである売上高の季節的変動要因解消（夏季の売上増加）の解決までには至っていない。

今後も、マーケット・イン志向で付加価値の高い商品開発に挑戦し続け、消費者に喜ばれる商品を販売していく方針である。

事業者の声

新商品開発に対し、社内では思うように進展しておりませんでした。

そんな時、財団の支援により各分野の専門家の方を紹介いただきました。顧客分析、価格、デザインに至るまで専門的立場から指導していただき、従来使用していない新しい栄養素との組合せで、時代の流れに乗ることが出来ました。大変実践的で会社の財産の一つになったと思います。

今後も色々ご指導を仰ぎ、出来れば継続していきたいと思えます。



製造部長 宮原 隆徳氏

STAFF-VOICE

新商品開発等のコンサルティング機能を発揮することは、金庫の業務として重要な位置付けであり、今回、当社と開発に向けて共に努力し成果に結び付けることができたと考えます。今後もお客さまの課題解決に繋がる提案を継続していきたいと思えます。



愛媛信用金庫 松本 浩一

農家女性による地域食材を活用した食品製造と販売所・レストランの運営

支援機関 愛媛県中小企業団体中央会 支援内容 6次産業化 支援区分 6次産業化

企業組合 津島あぐり工房

事業者概要

社名／企業組合 津島あぐり工房
代表者名／理事長（代表理事） 山下 由美
業種／加工食品の製造・販売及び飲食店営業
所在地／宇和島市津島町高田甲576番地
資本金／200,000円
設立／平成24年8月24日
従業員数／8名（組合員4名、うち専従2名）



あすも外観

支援に至る経緯

平成15年に「農家女性の自立」を掲げ、4人の仲間で「津島あぐり工房」を結成し、「女性農業者は作り手であると同時に消費者であり、そのニーズを的確に把握できる」という考えのもと、女性による「農産物へ付加価値をつけて販売する」事業を開始した。目的は、「農家女性の経済的な自立」とともに、「地域の食文化を次世代へ伝えること」に置き、地域の食材を利用した食品の製造・販売を地域で実施している。過去に事業経営の経験がなく、最初は何をするにも試行錯誤の繰り返しであったが、様々な方々の力添えにより事業を進めてきた。平成21年4月からは、JAえひめ南の協力により米粉パン専門店「手作りパン工房みなみ」を運営していたが、契約期間3年が既に満了している。

そこで、今後の展開について、6次産業化に本格的に取り組むこととし、米粉を使用したパン及び菓子の製造・販売や新商品「味噌パン」の開発・販売とともに、地元の農産物や米粉加工品等の食事を提供するため、自分たちの加工場及び販売所・レストランを持つことにした。現状のままでは限界を感じていたことから、平成24年に、愛媛県中小企業団体中央会（以下、「中央会」という）の支援により運営組織の法人化を進めることとなった。

支援内容

法人化においては、会社やNPO法人等の形態も検討したが、思いをひとつにして同じところに向かっていく仲間で作る法人として企業組合が適していると考えた。愛媛県中央会宇和島支所へ相談しながら事業計画や予算、定款等について検討し、平成24年8月に「企業組合津島あぐり工房」を設立した。その後、上田専門家の支援のもと、公益財団法人えひめ産業振興財団の「地域密着型ビジネス創出助成事業」を利用できることとなり、加工設備等を加工場へ導入した。

また、販売所・レストラン「あすも」を平成24年にオープンし、加工食品の販売や食事の提供について、現在も新メニューを増やしながら運営している。

中央会の支援では、組合の持つ課題を解決するための指導事業を活用してデザイナーの支援を受け、店舗看板や商品パッケージ等に使用するロゴマークを作成・使用している。また、当組合の旺盛な新商品開発意欲に応えるため、「えひめプロダクツ市場開拓支援事業」により、2度にわたって組合の開発した新たな加工食品の品評やアドバイスをを行い、商品化に向けて支援を受けている。そのほか、全般的な組合運営支援や情報提供等を今後も継続して実施することとしている。

支援の効果

法人化により、メンバーの事業化に向けた姿勢の本気度がさらに増し、対外的な信用力が高まり、活動についての自信が強まった。そのため、事業活動の浸透が進む中で、顧客ニーズの把握や新商品・販売方法の検討においても迷いなく実施されている。

事業活動の中心は、農家女性による、地域食材を活用した手作りパンや惣菜の開発、レストランでのメニューづくりである。これらの地域に密着した活動により、地域女性の共感を生むことができ、一層、顧客のニーズを取り込むことができているものと思われる。この経験から、新たな販路の開拓や小売店舗がない地域への車両による移動販売など、当初計画以上の広がりを持った事業の実施につながっている。

成功要因は、「女性農業者は作り手であると同時に消費者」であるという消費者目線をもっていることであり、また、女性の集まって話す情報共有手法や、考えたことを即実行に移す行動力、迅速な意思決定などに強みを持つことであった。これらのことは、順調に成長を続ける原動力となっているものと考えられる。

今後の展開

地域の女性ネットワークを活かして営業活動をした結果、売上が増加するなど、実施したことが結果につながっている。新たなサービスの提供として、地域ニーズを取り入れて移動販売を開始するなど、好循環で事業が回っている。移動販売事業は、共同事業の収益の柱として期待できると考えている。

また、新たに発見した地域の行事とともに食べられる餅を活用した事業についても計画段階であり、このような新たなニーズを発見できること自体が、この事業で得られた成果と考えている。今後も地域の食材を活用した新たな加工食品の開発を活発に行い、商品化していくことで、地域の食品の付加価値を高め、伝統の食文化を次の世代に伝えていきたいと考えている。

事業者の声

自分たちの思いと行動力で事業を進めていくうちに、組合や事業の運営ノウハウがないことに気づき、マネジメントの必要性を感じていました。そのような時に、中央会をはじめとする多くの団体の様々な支援を受け、自分達の足りない点についてアドバイスを受けるなどして、自分たちの活動の見直しや課題解決のきっかけを掴むことができました。今後も新たな商品やサービスを導入し、この事業を応援いただいている地域の皆様に貢献していきたいと思っております。



理事長（代表理事） 山下 由美氏

STAFF-VOICE

山下理事長をはじめとする組合関係者のアイデアや行動力、団結力にお応えし、今後も組合の皆様の思いを実現する力が最大限に発揮されるよう支援して参ります。

樹脂熱硬化測定装置の販路開拓支援

支援機関 公益財団法人 えひめ東予産業創造センター 支援内容 販路開拓 支援区分 ものづくり

株式会社 サイバー

事業者概要

社名/株式会社 サイバー
代表者名/代表取締役社長 河端 和行
業種/制御ソフトウェア/電子回路の設計/製作
所在地/新居浜市中村松木一丁目八番21番
資本金/50,000,000円
設立/昭和43年12月
従業員数/46名



支援に至る経緯

次期経営者候補や若手経営者の育成を目的とした、公益財団法人えひめ東予産業創造センターが主催する「東予経営基盤強化塾」に2期生として参加し、KSP（かながわサイエンスパーク）にて経営戦略を学び、自社の見直しを行い、企業革新プランの作成を行った。その中で現場が実行できるレベルまで事業プランを落とし込み、実践状況を定期的にモニタリングすることで革新活動を組織に定着させた。

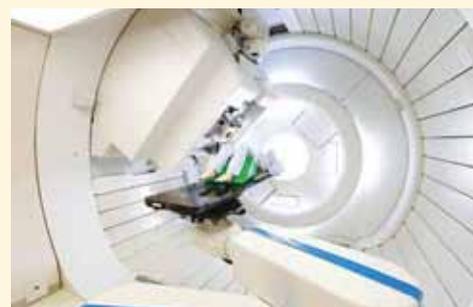
その後、事業プランに基づき、自社内の改善から業績を顕著に伸ばしてきた。株式会社サイバー（以下、「当社」という）の更なる飛躍、発展のために継続支援している。

支援内容

当社では高い品質レベルが要求される先端医療で利用される制御ユニットをはじめ、LEDを利用して情報を送る可視光映像電送装置やフィルターの目詰まりの差圧を測定するフィルタチェッカなどの開発などの実績を有する。

同社の販路開拓のため、愛媛県が実施する県内の優れた技術や製品を載せた「愛媛県スゴ技データベース」の紹介を行い、同社のアピールポイントをまとめ推薦を行った。その結果、登録されてHPや冊子に掲載されている。また新居浜市が実施する「新居浜ものづくりブランド」の認定も受けた。

これらをきっかけに、愛媛県が県内企業を集めて共同出展するエレクトロニクス技術の展示会「ネプコンジャパン」（東京ビッグサイト）にも出展支援した。自社の有する技術・製品の積極的なPR活動に努めている。当社の自社製品の1つに自動硬化時間測定装置がある。この装置はこれまで熟練者が手動で行っていた動きを再現し、エポキシ樹脂等の熱硬化性樹脂の硬化時間を自動測定する装置である。



支援の効果

展示会の会期中は国内外を含め多くの来場者があり、事前にHPを見たという台湾商社からの訪問を受けて商談成立に至った。これまでに数台販売実績が出ている。以降も台湾での販路パートナーとして関係は続いている。ネプコンジャパンへ出展したことで海外取引のきっかけが開けた。



今後の展開

それに合わせ、2014年には、自社製品である自動硬化時間測定装置をリニューアルした。測定装置のリニューアル機「まどか」は、従来品に比べて飛躍的に性能がアップしている。温度を上げる速度が約10倍、容積は1/4、価格は3割弱のコストダウンに繋がった。またエポキシ樹脂だけでなくEMC樹脂にも対応できるようにした。

今後は台湾以外のアジアへの販売を目指していく。新たな商品開発も行いながら自社商品のウエイトを伸ばしていきたいと考えている。



事業者の声

今回の支援により成約に至り、すでに何台が販売することができました。特に海外の販路への足掛かりが出来たことは当社にとって、大きな一歩となりました。これをきっかけに更なる事業展開を図っていきたいと思います。



代表取締役社長 河端 和行氏

STAFF-VOICE

当社とは、東予経営基盤強化塾への参加以前からの古い付き合いになります。河端社長とも本音ベースで何でも言い合える信頼関係があり、成果にも結びついたと思います。これからも更なる成長を期待します。



アドバイザー 村上 哲也

商談会・販売会を活用した 「昔懐かしい煎餅」の販売

支援機関 愛媛県商工会連合会 支援内容 商談会事業を活用した販路開拓支援 支援区分 その他

宮栄商事 有限会社

事業者 概要

社名／宮栄商事 有限会社
代表者名／代表取締役 宮瀬 貴久
業種／食品製造業
所在地／喜多郡内子町内子1958
資本金／3,000,000円
設立／昭和35年1月
従業員数／6名（パート3名含）



支援に至る経緯

当社は、菓子卸売業から菓子製造業に業態転換を図り数年が経っている。

販路開拓に課題を持っていたことから、昨年度、愛媛県商工会連合会（以下、「連合会」という）を通じて全国商工会連合会（以下、「全国連」という）が主催する全国物産展に出展したが、なかなか思うような結果がでなかった。

本会が実施する商談会事業を活用し、商工会とともに販路開拓支援を行うこととした。

支援内容

〔商談会概要〕

大阪会場商談・販売会 日時 平成26年9月26日 午後1時～午後5時（商談会）
平成26年9月27日・28日 午前9時～午後6時（販売会）
場所 吉本興業大阪本社ビル 会議室（商談会）
よしもと新喜劇前広場（販売会）

松山会場展示商談会 日時 平成27年1月21日 午前10時～午後5時
場所 アイテムえひめ大展示場

＜事前準備＞

ターゲットの設定と商品分析を明確化し、商品及び事業所を多くの人に知って頂くよう試食品や名刺を配るなど様々な手段で広報することを助言した。

＜商談会・販売会＞

消費者の利用シーンをバイヤーに伝えることの必要性や、ターゲットを絞って人と接するよう助言した。

＜フォローアップ＞

事業終了後、バイヤーの希望や要望をもとにマーケティング分析して、事業者と協議することにより、今後の対応を検討する。

支援の効果

今年度、6月より、全国連が運営するアンテナショップ「むらからまちから館」に3アイテムを出品し、懐かしい味と評価され売れ始めている。

大阪での商談会、販売会に出展しても、なかなか成果が目に見えるようには上がらないが、商談会参加後、社長の小まめなフォローもあって、数社との取引が開始できたとの報告を受けたことは、喜ばしいことである。

今後の展開

現在、パッケージのリニューアル等による製品のブランド化も進めており、首都圏を中心に高級スーパー・百貨店への販路拡大を目指している。今後も連合会や全国連が実施するアンテナショップや展示商談会に積極的に出展し、ブランド力を強化しながら、販路が広げられるよう関係団体と連携を図っていく方針である。

事業者の声

大阪よしもと新喜劇前での販売会は、人の往来は多いが、素通りが多かったです。(買い物目的の往来ではないので仕方ないと思います。)

商談会の方は、小規模だったので正直期待していなかったのですが、お越しいただいたバイヤーとはゆっくり商談ができ、成果がありました。



代表取締役 宮瀬 貴久氏

STAFF-VOICE

当社の社長は、小規模事業者持続化補助金の採択を受けホームページを整備するなど、様々な広報活動を行い精力的に行動しているため、本会は、社長の期待に添えるよう伴走型支援を行って参ります。



アドバイザー 亀田 哲也

効率的かつ持続的な来店客数増加活動

支援機関 株式会社 愛媛銀行 支援内容 マーケティング 支援区分 その他

有限会社 タカアゼ

事業者概要

社名／有限会社 タカアゼ
代表者名／代表取締役 高畔 英樹
業種／飲食店
所在地／伊予市米湊1481-1
資本金／3,000,000円
設立／平成17年12月26日
従業員数／5名



支援に至る経緯

有限会社タカアゼ（以下、「当社」という）は、伊予市米湊で、居酒屋「くし坊」（以下、「くし坊」という）・ラーメン館「麺人」（以下、「麺人」という）を営んでいる。約10年前に現在地へ移転し、平成17年には法人化を果たしている。昼間はラーメン館、夜間は居酒屋を営業、地元のお客様がほとんどを占める。

東日本大震災後の節約志向の影響等で売上が伸び悩む中、愛媛銀行郡中支店（以下、「営業店」という）に相談があり、愛媛銀行ふるさと振興部感性価値創造推進室（以下、「本部」という）を通じて、公益財団法人えひめ産業振興財団に支援を要請、当社・財団・本部・営業店の4者でチームを編成、「来店客数増加活動」に取り組むこととなった。

支援内容

訪問当初、売上が伸び悩んでいることを経営課題と認識してはいたが、その原因については、把握・分析ができていない状況であった。

このため、まずは現状を把握するため、お客様の状況や売れ筋メニューなどのデータ収集を開始した。一度に多くの作業を提案せず、段階ごとに作業を積み増していった。

- ①来店客数
- ②来店客数 + 顧客属性
- ③来店客数 + 顧客属性 + メニュー
- ④手書き → エクセルシート

お客様の属性では、男性・女性・グループ・年齢などを区分し現状の分析を行った。また、注文メニューの記録を開始し、見直しも進めた。ラーメン館と居酒屋の相乗効果を生むための企画の立案と実行、及び、店内QSCの強化にも取り組んだ。

4者による支援でスタートしたが、より専門的な支援を受けるため、専門家派遣を活用、季節ごとのイベント（チラシ作成・配布）を実施するなど、比較的即効性の高い施策も実施してきた。

最近では、より効率的で有効なデータ収集を目的として、POSレジ導入を決定、専門家の支援のもと、運用方法・活用方法を習得いただき、現在に至っている。

支援の効果

支援開始以降、来店客数は每期10%以上増加しており、くし坊と麺人の相乗効果も顕著になっている。これらの成果が認められ、中小企業庁主管の専門家派遣事業「ミラサポ」の成功事例として、取り上げられることが決定している。

以前は、来店したお客様にメニューを提供することに注力することが多く、お客様の属性や売れ筋メニューなどへの関心が薄かったが、現在は、どのようなお客様が来店され、どのようなメニューにニーズがあるのかなど、全従業員が強い関心を持って、取り組んでいる。

今後の展開

これまでの支援を通じて、専門家派遣等で習得したノウハウを活かして、マーケティング戦略を策定・実行できる態勢となりつつある。

今後は、導入したPOSレジも有効的に活用し、より精度の高いCSを提供することで、地域ナンバーワンの店に発展させたい考えである。

事業者の声

新型インフルエンザに続き、東日本大震災の影響で売上げが落ち込み、何とかしなければと、経費削減・メニューの見直し・スタッフ育成等いろいろなことに取り組んでいましたが、なかなか売上げに結びつかず試行錯誤していた時、愛媛銀行に財団を紹介していただきました。

当初は、自分の取り組みにあまり自信が持てずあやふやな感じでスタッフにも接していましたが、財団の支援のもと強い信念を持っていろいろなことに取り組むことが出来ました。財団の西川様・大川様、専門家の竹内様にはいろいろ相談にのって頂き大変感謝しております。

今後は、今回の支援で導入できたPOSレジ等のデータをもとに、メニュー構成、広告等に役立てていきたいと思えます。

そして、『らーめん店をもう1店舗オープンさせたい』と意欲が湧いてきましたので、それに向けても頑張っていきたいと思えます。

今後ともよろしく願いいたします。



代表取締役 高畔 英樹 氏

STAFF-VOICE

二年度間もの長期的な機会を頂き、一年目で客数アップ、二年目でiPadを使ったレジの導入など多くの成果を上げる事が出来ました。iPadによる効果的な情報収集と一年目に検討した販促計画を照らし合わせて、更なる売上アップを目指して下さい。

何事にも前向きで真剣に取り組まれる経営者の姿を見て、熱意や向上心を感じました。その取り組みの成果が、結果にも現れたことを大変嬉しく思います。

また、従業員の方々と一丸となって、店を盛り上げようと奮闘される姿には、感動を覚えました。

今後、最初に相談される銀行として地域に貢献して参ります。



アドバイザー 竹内 尚史



愛媛銀行 甲岡 昌吾

えひめビジネスサポートネットワーク

「チームえびす」のごあんない

専門家派遣などを通じて、高度・専門的な経営課題に対応し、えひめの中小企業の皆様を応援します。

① 新事業展開

(経営革新、地域資源活用、農商工連携新連携など)

② 創業、事業再生及び再チャレンジ

③ 事業承継

④ ものづくりの高度化

⑤ 新たな経営手法への取り組み

(ITを活用した経営力強化、知的資産経営)

ご相談は
無料です

「チームえびす」のメンバーが力を合わせて
えひめの中小企業を応援します。

お気軽にお近くの「チームえびす」支援拠点にご相談ください。
ご相談は無料です。ご相談内容の秘密は厳守いたします。

えひめの地域力向上作戦展開中

Team  えびす

Ehime Business Support Network

「チームえびす」支援拠点



日本政策金融公庫 愛媛県発明協会
愛媛大学 ITC愛媛 ジェトロ
愛媛県産業貿易振興協会 各地の商工会 など

「チームえびす」が用意する[3つの支援ツール]

◎窓口相談

経営課題に対応した相談窓口を定期的に開設し、課題を把握した上で、各種支援に繋がります。

◎専門家派遣

中小企業からのご相談や支援機関からの要請に応じて、中小企業の抱える高度・専門的な経営課題の解決に最適な専門家を派遣します。

◎セミナーなど

支援事例を参考としたセミナー開催や支援成果事例集の作成を通じて、経営課題解決に有益な情報の提供等を行います。

支援の流れ



●例えばこんなことでお困りなら、まずは「チームえびす」へご相談下さい。

- ・会社のこれからの経営戦略を考えたいのだけど、自分ひとりだけでは不安だ。
- ・ITを活用した会社経営の効率化をしたいのだけど、どのようにしたらよいか分からない。
- ・農商工連携事業を進めたいのだけど、自分たちだけではよく分からない。

お近くの「チームえびす」支援拠点を紹介します

(公財)えひめ産業振興財団 ・愛媛県よろず支援拠点 ・愛媛6次産業化サポートセンター	〒791-1101 松山市久米窪田町337-1 Tel 089-960-1100 Fax 089-960-1105
愛媛県中小企業団体中央会	〒791-1101 松山市久米窪田町337-1 Tel 089-955-7150 Fax 089-975-3611
愛媛県商工会連合会	〒790-0065 松山市宮西1-5-19 Tel 089-924-1103 Fax 089-922-0249
松山商工会議所	〒790-0067 松山市大手町2-5-7 Tel 089-941-4111 Fax 089-947-3126
四国中央商工会議所	〒799-0111 四国中央市金生町下分865 Tel 0896-58-3530 Fax 0896-58-6294
新居浜商工会議所	〒792-0025 新居浜市一宮町2-4-8 Tel 0897-33-5581 Fax 0897-33-5609
(公財)えひめ東予産業創造センター	〒792-0060 新居浜市大生院2151-10 Tel 0897-66-1111 Fax 0897-66-1112
西条商工会議所	〒793-0027 西条市朔日市779-8 Tel 0897-56-2200 Fax 0897-56-2206
(株)西条産業情報支援センター	〒793-0041 西条市神拝甲150-1 Tel 0897-53-0010 Fax 0897-53-0011
今治商工会議所	〒794-0042 今治市旭町2-3-20 Tel 0898-23-3939 Fax 0898-31-6667
(一財)今治地域地場産業振興センター	〒794-0042 今治市旭町2-3-5 Tel 0898-32-3337 Fax 0898-32-8589
伊予商工会議所	〒799-3111 伊予市下吾川1512-6 Tel 089-982-0334 Fax 089-983-2227
大洲商工会議所	〒795-0012 大洲市大洲694-1 Tel 0893-23-5150 Fax 0893-23-3774
八幡浜商工会議所	〒796-0048 八幡浜市北浜1-3-25 Tel 0894-22-3411 Fax 0894-24-1405
宇和島商工会議所	〒798-0060 宇和島市丸之内1-3-24 Tel 0895-22-5555 Fax 0895-24-6655
(株)伊予銀行	〒790-8514 松山市南堀端町1 Tel 089-941-1141 Fax 089-946-9110
(株)愛媛銀行	〒790-8580 松山市勝山町2-1 Tel 089-933-1111 Fax 089-933-1027
愛媛信用金庫	〒790-0002 松山市二番町4-2-11 Tel 089-946-1111 Fax 089-946-1134
チームえびすパートナー機関	各地の商工会、愛媛県産業技術研究所、日本政策金融公庫、愛媛大学、愛媛県発明協会、ITC愛媛、ジェトロ、愛媛県産業貿易振興協会 など

成果事例を
参考にしてネ！



えひめの地域力向上作戦展開中



『Teamえびす』は

『えひめ・ビジネス・サポートネットワーク』の通称です。

愛媛県内18の支援拠点と、その関係機関等が
「えひめ・ビジネス・サポートネットワーク」を形成し、
各機関の持つ強みを活かして、
中小企業等の皆様方に対する重層的かつ
一体的な支援に取り組んでいます。

『Teamえびす』へのご相談は無料です。
お気軽にご相談ください。