

《チームえびす》

支援成果事例集

vol.12

創業

6次
産業化

ものづくり

経営革新

親族への
事業承継

愛媛県内の中小企業の皆さまへ
課題解決の道標

公益財団法人 えひめ産業振興財団

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、えひめの中小企業・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、様々な場面で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、中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業いわゆる「よろず支援拠点」、「プロフェッショナル人材戦略拠点」や「事業承継ネットワーク事務局」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さらに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、それぞれの支援機関が有する多彩な強みを生かしつつ、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ることで、解決に向けた道筋へ速やかに結び付けることが、可能とな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.12」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たものになっております。また、これら支援成果を各支援拠点と共有することで、今後の支援の一助となればと願っております。

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。

令和2年3月

公益財団法人えひめ産業振興財団

理事長 大塚 岩男

Contents

支援成果事例集

経営革新

- しまのテーブルごごしま 4
キッチンカーによる新事業創出支援と「きいろいしょうゆ」の販路開拓支援
松山商工会議所
- 株式会社 修斗 6
柑橘王国愛媛のみきゃんパーク梅津寺開設による国内外からの観光客集客事業
公益財団法人えひめ産業振興財団
- カフェレスト アムール 8
老舗洋食店の利益の改善
愛媛県よろず支援拠点

創 業

- 企業組合 はちまん富士 10
ふじ柿栽培グループの法人化による事業展開
愛媛県中小企業団体中央会
- カトラッチャ珈琲焙煎所 12
ホンジュラスと日本を笑顔でつなぐ「カトラッチャ珈琲焙煎所」の開業
株式会社伊予銀行
- えひめイノベーション起業塾 14
えひめイノベーション起業塾の開催
株式会社愛媛銀行
- YogaStudio MAJORA (ヨガスタジオ マジョーラ) 16
「ヨガスタジオ」オープンに向けた事業拡大支援
東予信用金庫、公益財団法人えひめ産業振興財団
- FPオフィス幸せ家族ラボ 18
ネットを活用した情報発信
公益財団法人えひめ産業振興財団
- C K C 株式会社 20
創業支援カリキュラムを活用した創業
四国中央商工会議所

6次産業化

- 株式会社 大三島みんなのワイナリー 22
6次産業化法に基づく総合化事業計画策定支援
愛媛6次産業化サポートセンター

ものづくり

- 株式会社 ダイテック 24
高い溶接技術を活用し付加価値の高い分野を目指す企業支援
公益財団法人えひめ東予産業創造センター

親族への事業承継

- 有限会社 安岡蒲鉾店 26
事業承継ネットワーク事業における親族内承継
よろず支援拠点、事業承継ネットワーク事務局
- 有限会社 えれがんす 28
女性としての自信と活力をつけ、美と健康を持続する健康サロン作り
伊予商工会議所

その他

- えひめシーフードサービス株式会社 30
経営力強化に向けた事業戦略の策定
愛媛信用金庫
- 株式会社 パンステージメリー 32
人事評価制度で従業員を定着させモチベーションを上げる
愛媛県よろず支援拠点
- 「チームえびす」のごあんない 34

キッチンカーによる新事業創出支援と「きいろいしょうゆ」の販路開拓支援

支援機関 松山商工会議所 支援内容 新事業創出支援・販路開拓支援 支援区分 経営革新

しまのテーブルごごしま

事業者概要

社名/しまのテーブルごごしま
代表者名/代表 藤内 宏次郎
業種/飲食・サービス業
所在地/松山市泊町618-10
設立/平成25年3月1日
(平成26年に店舗オープン)
従業員数/1名



興居島島内にて
廃校を活用したカフェ店舗

支援に至る経緯

しまのテーブルごごしまは、興居島にて旧小学校跡地を活用したカフェ・イベントの運営及び自社製品「きいろいしょうゆ」の製造販売を行う事業者。しまのテーブルごごしまは、平成30年7月西日本豪雨で被災し、松山商工会議所（以下、「会議所」という）に、災害からの事業再建の相談のため来所されたことをきっかけに支援をスタートした。

支援内容

1. 『被災地域販路開拓支援事業 小規模事業者持続化補助金』の事業計画作成支援

しまのテーブルごごしまは平成30年7月に発生した西日本豪雨において被災し、営業ができない期間があった。売上も落ち込む中、『被災地域販路開拓支援事業 小規模事業者持続化補助金』を活用し、新たな販路開拓と事業再建を目的に事業計画の作成支援を行った。

2. 専門家による経営相談

豪雨災害からの事業再建や「きいろいしょうゆ」の販路開拓に向け、専門家の支援を受けながら、今後の経営計画の策定や商品のブラッシュアップなどを行った。

3. 販路開拓の支援

前述の『被災地域販路開拓支援事業 小規模事業者持続化補助金』を活用し、キッチンカーを導入。興居島内で移動販売を行うだけでなく、当会議所が実施するイベントへの出展を促した。自社製品である「きいろいしょうゆ」の首都圏販路開拓支援として首都圏のバイヤーによる個別相談会に参加し、商品のブラッシュアップを行った。さらに、平成30年7月西日本豪雨の被災地域（愛媛県・広島県・岡山県）と東京都・東京商工会議所が連携して広島市で開催された首都圏バイヤーとの商談会、松山・今治・松江・尾道の4商工会議所が、東京の丸の内にて開催した販売会及び個別商談会の出展支援を行うことで取引拡大につなげた。



キッチンカーによる移動販売



興居島産柑橘を使用した「きいろいしょうゆ」



東京・丸の内における販売会

支援の効果

『被災地域販路開拓支援事業 小規模事業者持続化補助金』を活用して購入したキッチンカーにより、営業ができない期間も興居島内外で移動販売を行うことで、一定程度の売上を確保しながら、しまのテーブルごごしまや興居島の魅力を宣伝することが可能となった。

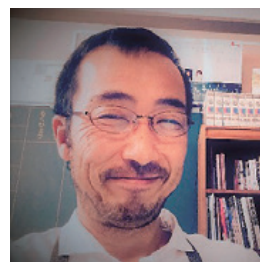
また、これまで「きいろいしょうゆ」は興居島島内や県内一部の店舗の販売がほとんどであったが、専門家の活用や首都圏で開催される販売会、バイヤーとの商談会に参加するなど、積極的に販路拡大に取り組んでいる。こうした取り組みによって、新規取引先が5件増加、売上は対前年比の約145%となった。また、商談継続先も多数あり、今後の販路拡大も期待ができる状況。その他、事業者の販路拡大に対する意識の醸成、営業先の選別や条件面の交渉力の強化など、商談スキルも向上した。

今後の展開

しまのテーブルごごしまの基本理念は「しまの自然・しまの文化・しまの暮らしを学び、しまの未来を育む」であり、注力していく事業柱は(1)興居島にあるカフェ店舗の活性、(2)効果的なキッチンカーの活用、(3)「きいろいしょうゆ」など自社製品の販路拡大の3つとなっている。引き続き、商談会などを通じて「きいろいしょうゆ」の販路拡大を図るとともに、キッチンカーを活用して興居島の魅力発信を続けていく。島を訪れる観光客の増加を図り、店舗売上も向上させる。現在、改めて消費者の需要を把握するため、国の補助事業を活用して、首都圏などに在住する約5,000名に対して携帯電話によるアンケート調査を実施している。調査結果を検証し、事業計画や販売戦略の見直しも図る。

事業者の声

西日本豪雨をきっかけに支援を賜り、さまざまな取り組みに前向きになることができました。その中でも支援担当者や会議所皆様の人間味あふれる「心のある柔軟な対応」により、自身を見失うことなく計画できました。また、要所において適切なアドバイスや紹介をいただき、商談会や販売会等、新たな取り組みもできました。今後は楽しみです。



代表 藤内 宏次郎

支援者の声

しまのテーブルごごしま様の一番の魅力は、代表者である藤内さんの“人間力”であり、素晴らしい理念をもって事業経営をされております。

西日本豪雨の直後は、精神的に苦しい時期があったと思いますが、ご支援させていただく中でどんどん前向きに事業に取り組まれるようになっていきます。今後も、事業の発展及び興居島の活性に向けた取り組みをお手伝いさせていただきたいと思っています。



経営指導員 三井 健司

柑橘王国愛媛のみきゃんパーク梅津寺開設による国内外からの観光客集客事業

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 支援内容 事業計画書の作成～資金調達及び支援策活用支援 支援区分 経営革新

株式会社 修斗

事業者概要

社名／株式会社 修斗
 代表者名／代表取締役 石丸 智仁
 業種／農産物の生産・加工・販売
 所在地／松山市権現町甲157番地
 資本金／2,000,000円
 設立／平成22年4月1日
 従業員数／30人



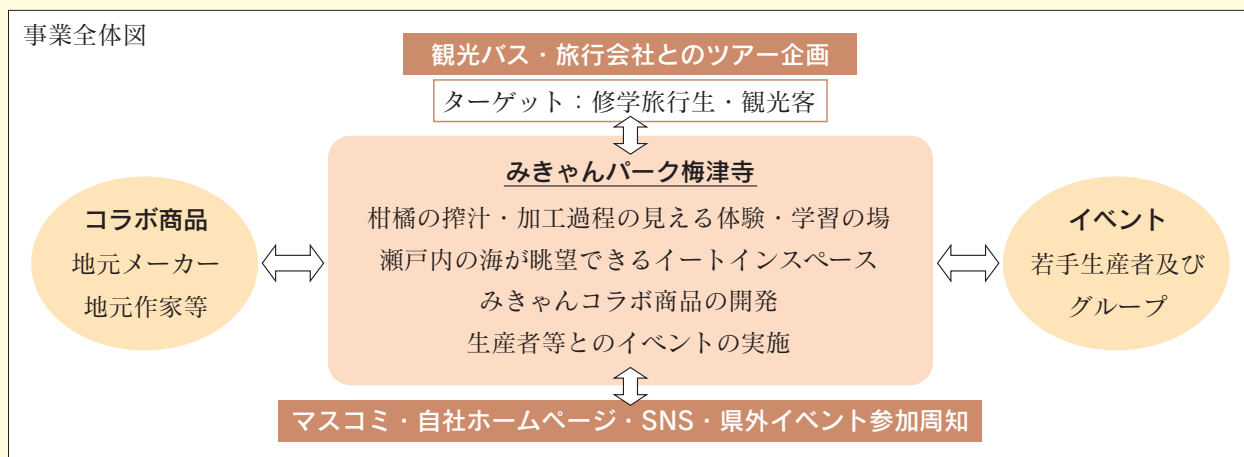
みきゃんパーク梅津寺の外観

支援に至る経緯

起業時に支援していた経緯もあり、今回相談となる松山市梅津寺町の土地を賃借し、現工場を大幅に移転・拡大して生産機能の充実を図るとともに、立地を活かした観光集客機能（イトインを含む実演販売スペース）を持ち、観光バス・旅行会社等との連携により国内外からの修学旅行生や観光客向けのツアー企画・集客を行い、県産柑橘のアピール販売や県産農家のイベントの場として施設建設をしていきたい、事業計画作成～資金調達において支援してもらいたい。

支援内容

- ・(株)伊予鉄グループとの連携を図り、事業の全体構想～市場調査・情報収集～投資・収支・返済計画～支援策活用案～全体スケジュールの作成にて、下記の支援を実施した。



- ・資金調達における経営改善計画書の作成支援にて、愛媛県ブランド戦略課提出～承認
- ・政府系及び地元金融機関の2行への協調融資申込～調整～資金調達の支援
- ・愛媛県観光集客力向上事業（2次）及び小規模事業者持続化補助金の申請書作成支援～採択
- ・愛媛6次産業化サポートセンターとの連携による園地力強化・商品力強化事業計画作成の支援

支援の効果

松山市梅津寺町の土地所有者となる(株)伊予鉄グループ・愛媛県所轄担当課・金融機関・設計事務所・支援機関（愛媛6次産業化サポートセンター・松山商工会議所）との連携により、補助金等支援策の採択及び資金調達ができた。また、県下の新たな観光スポットとして令和元年12月9日にオープニングセレモニーを開催し、「みきゃんパーク梅津寺」を盛大に開設することができ、マスコミ各社から多くの取材を受け、顧客反応も良く順調な滑り出しとなっている。



瀬戸内の海が眺望できるイートインスペース



みきゃんの試食販売

今後の展開

国内外の修学旅行生や観光客をターゲットとして、新工場では搾汁機・スライサー・乾燥機・充填機・攪拌機等の最新設備の導入による量産体制と製造品質の向上、パティシエの新規人材採用による柑橘果汁の特徴（酸味と甘みのバランス）や多種ある晩柑品種を活かした菓子作りによる商品シリーズ化、地元土産・菓子・タオルメーカーや伝統工芸・砥部焼作家とコラボしたみきゃんの新商品・グッズの開発、首都圏等での展示会出店での販売、直営店 Maru の店舗展開による県外客に向けたギフト（中元・歳暮）や自家消費の需要への販売強化を図っていく計画である。また、若手柑橘生産者やグループとのイベントでは生産者の顔が見える即売会場としての使用、イートインスペースでは瀬戸内の海を眺望しながらアイドルタイムを活かしたワークショップとして、手作り作家・縫製家・料理研究家等とタイアップしてみかんの皮を使用したランプシェード・みきゃんグッズ作り、プロと一緒にみかん料理やスイーツ等をその場で食する体験教室を楽しみ・嗜んでいただくスペースとしても活用をしていく。

事業者の声

柑橘農家としてやってみたいこと、今の段階でできること、革新を経てできることを分析し、コーディネートしていただき、漠然とした思いを具現化していただきました。

今後、生産者目線での発信をしていくとともに、お客様のニーズを吸い上げてお応えのできる場として、みきゃんパーク梅津寺を精一杯運営していきたいと思っています。



代表取締役 石丸 智仁

支援者の声

起業時から事業に関わっていた経緯もあり、経営意欲の高い石丸社長の活躍には期待していたので今回の相談を受け、新たな観光スポット開設に向けたプロジェクトメンバーと一緒に心弾みながら計画の実現ができたことを喜びに感じています。今後、当施設が高浜港利用の観光客の立ち寄りの場所としてより充実を図り、県外客誘致の窓口機能を担い成長することを祈願しています。



プロジェクトマネージャー
玉井 裕司

老舗洋食店の利益の改善

支援機関 愛媛県よろず支援拠点 支援内容 伝わるメニューの工夫と価格の改定 支援区分 経営革新

カフェレスト アムール

事業者概要

社名／カフェレスト アムール
 代表者名／代表 田島 光成
 業種／飲食業
 所在地／愛媛県松山市花園町6-1
 設立／昭和55年7月
 従業員数／4名



完成した新メニュー

支援に至る経緯

連携支援先である松山商工会議所の指導員から老舗洋食店で利益を改善していきたいと支援依頼を頂いたことが相談のきっかけであった。相談者からは「売上は横ばいだが年々利益が減少しており、何かから手を付けてよいかわからない」という悩みがあった。近隣には飲食店が多く、ランチが概ね700円以下であり周囲に負けられないように価格を抑えている状況であった。価格は7～8年改定しておらず、代表の田島氏は値上げによる客離れを心配していた。

代表のお話を伺い、以下の3点の課題があると考えた。

1. 近隣は食材の質を落として提供していると考えられるが、当店は手作りで食材にこだわって提供しているが「安い」ということで、お客様に品質の高さが伝わっていない。
2. メニューブックは料理名だけで料理の説明が全く記載されていないため、どんな物がどれくらいのボリュームで提供されるか伝わらない。“押し”となるメニューが伝わっていない。
3. 最も注文の入る人気メニューであるハンバーグの食材の産地やボリューム感、ソースの内容など魅力的に伝えられていない。

価格改定については、今まで価格が据え置きであり、お子様連れの来店も多いため2018年8月上旬に告知し、9月に価格改定、11月にメニューブックのレイアウト変更を行い、年末年始の繁忙期に売上拡大を目指すこととした。ハンバーグが大好きなお子様がいるため、夏休み明けの9月まで値上げを待った。

支援内容

グランドメニュー価格から10%増、15%増、20%増、50円増、100円増の価格リスト、日替わりランチの価格を同様に値上げした場合の月間売上、月間利益の予測を実施した。またオーダー数の集計により売れ筋商品の見える化を実施した。

また、ハンバーグのg単価と他店やファミレス・ハンバーグ専門店のg単価の比較を示した。単価アップだけで月間で数万円の利益が容易に上がることを確認すると値上げの意欲が上がった。ファミリーレストランより手間をかけて調理しているものの価格に反映されておらず、ハンバーグもファミリーレストラ



ンよりもg単価が安くなっていることに気づいていただき、価格設定の値上げを決心された。メニューブックについては段階を踏むこととし、1段階でプライスのみの変更、2段階で売れる商品、売りたい商品を大きく見せたレイアウトに変更とした。サーロインステーキは、g数が記載されていないためボリューム感が分からず注文が少なかった。また、現在の副菜の内容が異なるため写真を再度撮り直すことにした。

支援の効果

近隣の競合店の価格の差や客離れの懸念から当初は価格改定に後ろ向きであったが、月間売上・利益予測と他店とのハンバーグのg単価比較をしたことで不安が払拭できた。

メニューブック改定は費用が掛かるので躊躇されていたが、単価アップによる利益が見込めたことでメニューブック改定についても前向きにとらえられた。

価格改定後、お客様から値上げに対して悪い反応もなく、心配していた客離れはなかった。土曜の売上は2万円ほど伸び、メニュー単価を50円～300円上げたことにより確実に利益が向上した。忙しい週末には夜の営業を一時的にクローズして客の入りを調整する日も増え、1日の販売額が価格改定前より2割アップした。

月別売上表をまとめたことで、目安となる数字を把握でき、利益も残り気持ちも楽になったと報告を受けた。

メニューブックのレイアウト変更により、今まで動かなかった単価の高いサーロインステーキや海老フライの注文が入り、メニューブックのレイアウト変更による効果も実感できた。

今後の展開

事業者は情報発信の必要性を感じていたが、価格改定が済んだことで不得手であるスマートフォン（以下スマホ）を使ったFacebookで情報発信を行いたいと新しい取り組みに意欲を持たれ、現在、Facebookで継続して“夜のセットメニュー”を更新している。不得手であったスマホの活用に取り組み、日々実行して改善する取り組み方を定着された。

新たにGoogleマイビジネスに登録し、Googleで情報発信の運用にチャレンジされる。

事業者の声

家族内で値上げの話があったが客離れの不安から踏み切れず、利益が残らず何をしているか分からない気持ちであった。寄り添った支援で気持ちの整理ができ背中を押してもらって安心感が芽生えた。値上げ後もお客様の維持ができ、目に見えて利益が残った。例年消費税納付の支払いが負担であったが、余裕ができ資金繰りまで改善できた。



代表 田島 光成

支援者の声

当初は価格を上げることに不安感を抱いていることが伝わりました。料理に向かう姿勢が実直で、来店されるお客様は価格ではなく、こだわって調理される当店の味に魅力を感じていると考え、値上げを決断していただけるよう、利益の改善を支援させていただきました。

お客様から「値上げされないのが心配だった」というような声を聞け、お店が愛されていることを実感しました。カフェレスト アムールの味を残していただきたいと思います。



愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター 関原 雅人

ふじ柿栽培グループの法人化による事業展開

支援機関 愛媛県中小企業団体中央会

支援内容 組織化・創業支援

支援区分 創業

企業組合 はちまん富士

事業者 概要

社 名／企業組合 はちまん富士
代表者名／代表理事 攝津 照彦
業 種／富士柿及び農産物の加工販売
所 在 地／八幡浜市五反田2番耕地1338番地11
資 本 金／500,000円
設 立／平成31年3月5日
従業員数／3名



富士柿

支援に至る経緯

愛媛県八幡浜市にある国木・牛名地区は、全国でも唯一「富士柿」（富士山の形によく似ていることから、昭和30年ごろに「富士柿」と名付けられた）を生産している地域である。

この柿は古くからブランディングが行われ、出荷されるのは一定以上の品質をクリアし、収穫後35度の焼酎を使ったアルコール脱渋法で5日間じっくりと渋抜きされた物だけにする事で、一個当たりの価格を高く維持されている。この大きさや形から、愛媛県八幡浜産高級ブランド柿として贈答用などにも使われている。高品質なものは高価格で販売できるものの品質に届かないものは処分するしかなく、収穫時期も2か月余りと収入を得る時期も限られている。そのため、未利用柿を有効活用し、干し柿を製造、商品化し、富士柿の知名度を高め、柿の生産量の向上につなげるとともに域内竹林整備（放置竹林）による高付加価値商品「水煮たけのこ」「乾たけのこ」「もどしメンマ」を開発・製造、販売を行うことを目的として法人化を検討した。

法人化に当たっては、会社と同じように営利を追求できるうえ、同じ議決権や選挙権が与えられ、平等な運営が可能で組合員が共に働くという特徴のある企業組合こそが法人化には最適との結論になり、愛媛県中小企業団体中央会に相談。企業組合に関する勉強会や協議を重ねたうえ認可申請を行い、平成31年3月に「企業組合はちまん富士」の設立に至った。

支援内容

事業計画や予算、定款等について協議を重ねながら、設立認可申請書類の作成を支援した。

また、当会の「取引力強化推進事業」の活用により、専門家を招いて組合ブランド構築のため、商品パッケージ等に使用するロゴマークやパンフレットの作成について支援した。

支援の効果

愛媛県南予地域は、第一次産業が盛んな地域であるものの、価格の低迷や、過疎化・高齢化が進み、後継者不足によって、次なる担い手不足も深刻になっている。このため、個人でも法人化が容易で平等の立場で運営し、収益や働く場の確保等により地域の活性化にも貢献できる連携組織として企業組合の設立に至った任意グループが多い地域である。このため南予地域において企業組合は認知度が高く、身近な存在となっており、設立当初から地域に根付いた組合活動や南予地域の企業組合と連携ができ、切磋琢磨しながら当初の目的を達成しやすくなる可能性がある。

今回の設立では、法人化による信用力の向上に加え、助成事業の実施等により、パンフレットやパッケージができ、組合ブランド構築及び商品の改良等の支援により商品力及び販売力の強化を図ることができた。

今後の展開

今後は、更に商品開発を推進し、アイテム数を拡充するとともに、展示会等に積極的に出店し販路拡大に努め、販売の力の強化と商品及び自産品のブランド力向上を目指します。

また、安定的な収入を確保することで、後継者不足を解消するとともに新たな組合員加入や新規参入者を呼び込み地域の活性化に貢献していきたい。



事業者の声

公的支援を受けやすいことから企業組合を設立しました。
不慣れな書類関係の作成など手取り足取り教えていただき、ぼんやりとしていた販路拡大の方法などがおぼろげながら見えてきたように感じています。
これからもご支援のほどよろしく申し上げます。



松生さん・攝津理事長・清水さん

支援者の声

中央会では、中小企業の組織化だけでなく、個人による組織化支援として企業組合の設立も行っています。企業組合は、会社と同じように営利追及も可能ですが、運営面では組合員平等の運営が可能で、今回のような農家の任意グループの法人化に適しています。

今後は、組合員の増員や事業の拡大を図り、地域の活性化に貢献できる愛される組合となるよう支援していきます。



担当者 二宮 誠司

ホンジュラスと日本を笑顔でつなぐ 「カトラッチャ珈琲焙煎所」の開業

支援機関 株式会社伊予銀行 支援内容 創業に向けた事業内容のブラッシュアップと資金調達 支援区分 創業

カトラッチャ珈琲焙煎所

事業者概要

社名／カトラッチャ珈琲焙煎所
代表者名／今井 英里
業種／珈琲豆の焙煎、販売
所在地／大洲市五郎甲2682
設立／令和元年8月



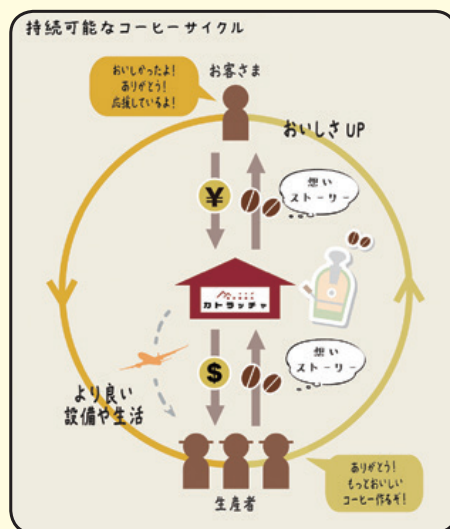
支援に至る経緯

今井英里氏（以下、「今井氏」という）は、2013年に青年海外協力隊としてホンジュラスに派遣された際に、ホンジュラスコーヒーの味や生産のストーリーに魅了されて創業を決意した。

青年海外協力隊としての任期を終えた後、松山市で3年の修行を重ねた今井氏は、独自で築いたホンジュラスとのネットワークを活かし、生産者ごとのコーヒーの違いを楽しむ珈琲焙煎所を2019年8月に開業した。

「カトラッチャ珈琲焙煎所」はお客さまと生産者との間に仲介業者を通さないことでフェアトレードを実現している。お客さまに確かな品質を提供するだけでなく、生産者にも安定した収入を確保することで、コーヒーの品質向上サイクルを目指している。

伊予銀行（以下、「当行」という）は、今井氏が資金調達に際してクラウドファンディング（以下、「CF」という）に関心があったことをきっかけに、今井氏の創業に向けた支援を開始した。



支援内容

当行はCF運営会社のREADYFOR株式会社との面談をセッティングし、プロジェクト開始に向けた支援を実施した。2019年6月にプロジェクトが開始され、目標金額150万円に対して165万6千円を集めて目標を達成することができた。このプロジェクトは当行の創業140周年記念事業「CFを活用した創業・地域活性化事業」としてCF手数料の一部を助成している。他にも愛媛県信用保証協会と連携して資金調達支援も実施した。

また、事業内容をブラッシュアップすることを目的に「第6回いよぎんビジネスプランコンテスト」を案内した。今井氏のプランは、応募総数60件の中から最終審査会に選抜され、「SDGs賞」を受賞された。コンテストの結果は各種マスコミにも取り上げられており、事業のPRにもつながっている。

支援の効果

CFを実施することで、資金調達だけでなく、募集サイト上や当行プレスリリースで事業をPRすることができ、開業前からファンを囲い込んだ結果、開業直後から多くのお客さまが来店している。

当行がCFや銀行融資の相談を受ける中で壁打ち相手となり、ビジネスプランコンテストへの参加も通して、事業計画をブラッシュアップすることができた。

今後の展開

今井氏が築き上げた小規模農家応援隊ネットワークを活かし、コーヒー販売は勿論のこと、ホンジュラスコーヒー生産者との交流イベントも展開している。現在は大洲地域のお客さまが中心だが、今後は観光客にも訪問してもらい、大洲地域の活性化に一層貢献していく。

また、生産者とのダイレクトトレードを通して、生産者の生活や生産設備の改善を図り、コーヒーの品質を向上し続けることで、一人でも多くの人の笑顔をつないでいく。

当行も、資金調達だけでなく、ビジネスマッチング等のコンサルティング機能を発揮して、事業展開に応じた支援に取り組んでいく。



事業者の声

創業時、クラウドファンディングと融資にご協力をいただき、こだわりのアメリカ製焙煎機を導入することができました。開店4か月、たくさんのお客さまにリピートしていただき、きちんと“おいしさ”を伝えられているなあと、手応えを感じとても楽しく仕事できています。いつもご支援、ご指導をいただきありがとうございます。



今井 英里

支援者の声

本事業は、フェアトレードを通してお客さまと生産者、そして事業者である今井氏全員が笑顔になる取り組みです。

また、今井氏は地元の皆様と一丸となって地域経済の活性化に取り組んでおられ、地域になくてはならない存在となりました。

伊予銀行も全面的にお手伝いしていきますので、一緒に地域をもっと元気にしていきましょう。



伊予銀行大洲支店
小川 冬樹

えひめイノベーション起業塾の開催

支援機関 株式会社愛媛銀行 支援内容 愛媛県内における創業・第二創業機運を高めるため 支援区分 創業

えひめイノベーション起業塾

事業者概要

事業の名称／えひめイノベーション起業塾
 主催／株式会社愛媛銀行
 入塾対象者／定員：20名
 起業枠：1年以内に起業を目指す人
 成長枠：5年以内に起業した人、後継者候補
 参加費／20,000円
 場所／愛媛銀行 研修所6階
 開催期間／平成31年3月～令和元年9月（毎月第二土曜日）



第1回開催 平成31年3月9日（土）
愛媛銀行研修所にて

コンセプト

平成31年3月、愛媛県内における創業・第二創業機運を高めるため、起業家と後継者候補を対象に「えひめイノベーション起業塾（以下、「当塾」という）」を開講した。当塾では、県内外で活躍しているゲスト講師を招き、塾生各自のビジネスプランを、講師や塾生と共にブラッシュアップしていく実践的なカリキュラムにより、成功する起業家・経営者の育成を目指す。

事業の目的

- ・学ぶだけで終わってしまう講座ではなく、実践する起業家を生み出すこと。
- ・愛媛県で起業し、利益の出せる起業家を当塾から輩出すること。
- ・後継者の育成を行い、持続可能な事業の体制構築を支援すること。

講座内容「実践する人しか残れない講座」

回次	テーマ	内容	講師・講演名
第1回	企業理念・経営戦略	・オリエンテーション ・塾生起業プランのプレゼン ・企業理念、経営戦略講義 ・事業計画策定の基本講義、他	(株)CAMPFIRE FAAVO 創業者 齋藤 隆太氏 「クラウドファンディングでまちをつくる」
第2回	マーケティング	・マーケティング基礎 ・WEBマーケティング	元日本マイクロソフト(株) 永野 浩氏 「実行1割、調査・分析9割のマーケティングを知る」
第3回	会計	・会計の基本と事業計画	中央会計(株) 税理士 福見 益輔氏 「事業計画の作り方」
第4回	資金調達・法律等	・資金調達 ・法律	オプティマベンチャーズ(株) 代表取締役 宮川 博之氏 「資金調達について」 親和法律事務所 弁護士 玉井 秀樹氏 「法律（代金回収・契約書のリスクの気付きについて）」
第5回	その他	・人材採用 ・ビジネスマッチング	ひとつばし社会保険労務士事務所 社会保険労務士 一橋 克也氏 「人事からみる100年企業への道」 TGAL Kyoto Office 代表 事業開発プランナー 城下 悦夫氏 「銀行を活用したビジネスマッチング」
第6回	最終成果報告会	・塾生事業計画プレゼンテーション、審査	

各講座には課題が設定されており、その取り組み状況を担当講師が評価していくことで、各塾生のビジネスモデルをブラッシュアップさせていく。

支援の効果

当塾に県内の20～50代の男女20人が入塾。当塾への参加を契機に、塾生4名が新たに愛媛県内で起業することとなった。起業した4名のほか、入塾前に起業していた塾生には期間中に事業拡大が図れる等の効果以外に塾生等のマッチング等の波及効果も見られた。

また、最終日には、塾生による最終プレゼンテーション及び愛媛県で上場した起業家によるパネルディスカッションを開催した。



パネルディスカッション「起業から上場まで成功・失敗談」
平成31年9月14日（土）愛媛銀行研修所にて

今後の展開

令和2年度も「えひめイノベーション起業塾2020」を継続開催予定。



塾生最終プレゼンテーション
平成31年9月14日（土）愛媛銀行研修所にて

塾生の感想

- ・多くの専門家と知り合えるので、今後事業を進める上で役に立つ。
- ・今まで銀行の方と関わる機会がなかった。今回、半年間相談に乗っていただいたおかげで、資金調達もでき事業が加速した。
- ・ほかの塾生と協働で新しいプロジェクトを考えることができた。
- ・同じ境遇の方と知り合えたので、これからも情報交換を行っていきたい。

支援者の声

当行は、これからも本気で事業を成功させたい起業家と後継者候補のために、共通のコミュニティを形成しながら愛媛を代表する起業家を育成し、地域経済の活性化を目指します！

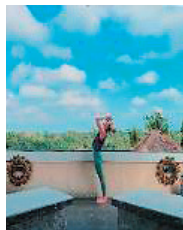
「ヨガスタジオ」オープンに向けた 事業拡大支援

支援機関 東予信用金庫、公益財団法人えひめ産業振興財団 支援内容 事業拡大に係るビジネスプラン策定支援
支援区分 創業

YogaStudio MAJORA (ヨガスタジオ マジョーラ)

事業者 概要

社名/YogaStudio MAJORA
(ヨガスタジオ マジョーラ)
代表者名/代表者 石村 慶
業種/サービス業
所在地/愛媛県四国中央市中之庄町295-1
設立/平成31年12月
従業員数/2名



新店舗・YogaStudio

支援に至る経緯

石村氏は18歳の頃から美容関係の仕事に携わり、技術向上のためエステティックミスパリへ入学、健康と美しい身体と肌を手に入れるためヨガ資格取得、平成30年に自宅でエステを開業、併せて近隣の公的施設でヨガ教室を開催、固定客も増加し安定してきたため、平成31年、東予信用金庫の支援により自宅の敷地内にヨガスタジオを建設し、ヨガプログラムを中心とした事業を創業した。事業拡大を図るために自社ホームページの充実、効果的な広告宣伝、人材労務管理などをより深く学びたいとのことで東予信用金庫に相談があった。石村氏はソーシャルネットワーキングサービスの活用により、イベント等では高評価を得ており、地元で人気のあるヨガインストラクターの一人であったため、事業の将来性に魅力を感じ、「チームえびす」に相談を行ったところ、よろず支援拠点コーディネーター南條弘明氏と連携し支援を行うこととなった。

支援内容

石村氏は「『美=健康』ということをもっと知って実感してほしい」、そんな思いからヨガを伝える道を志した。ヨガはエクササイズではなく脳に良い影響を与え、心身ともに健康できれいになれる。そして身体の内面・外面から健康的に美しくなるために、安心なヘルシーフード、化粧品販売、エステも事業内容に導入した。2年前に開業し一人で運営していたが今回のヨガスタジオ建設を機に事業として拡大していくために創業の動機・目的を再確認し、経営、財務、販路開拓、人材育成の中で不安に思っていることを具体的にピックアップし優先順位をつけて取り組んだ。令和元年7月～12月まで6回の支援内容は、①事業コンセプトシートにもとづいたブラッシュアップ②効果的な広告宣伝③人事労務管理④法的な手続き関係（商標登録など）である。支援中に、よろず支援拠点コーディネーター南條氏より「2019EGFビジネスアワード」を紹介され応募した。

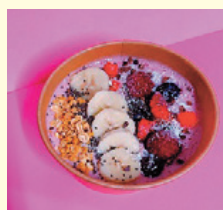
支援の効果

「事業コンセプトシート」のブラッシュアップにより石村氏が抱えていた課題や不安要素の的を絞ることができ、ヨガスタジオオープンに向け準備をスムーズに進めることができた。また「2019EGFビジネスアワード」ビジネスプランコンテストの応募により、石村氏自身もビジネスプランの振り返りが出来たため良い機会となった。

石村氏が指導しているエアリアルヨガは、天井から吊るしたハンモックを使う珍しいヨガで、四国中央市で教えているところは無く、ヨガ教室自体も少ないので競争他社も少なく優位であると思われる。ヨガスタジオ建設は予定通り進み、令和元年12月、可愛いピンク色のヨガスタジオがオープン（写真掲載）した。1月はエアリアルヨガの予約が多く入っているとのことであり、ヘルシーフード、エステのお客様も徐々に増えてきている。

今後の展開

「忙しい日々の中、自分の体に目を向け心と身体のバランスを整え、楽しみながらヨガで得られる効果を最大限に感じてもらえるヨガスタジオをめざし、ヨガ、エステ、ヘルシーフードによって、身体の内面と外面から『あなたのなりたい自分になる』お手伝いをしていく」というコンセプトのもと、ソーシャルネットワークングサービスを最大限に活用し、多くの方へ発信していく。将来的にはヨガインストラクター、エステティシヤンの育成にも夢を膨らませている。また、事業として継続・地域貢献できるように適正価格設定・人材育成に注力していきたい。



ダイエット中も怖くない。
見た目にも満足を得られるヘルシーデザート

<ヘルシーフードSMOOTHIE BOWL>

事業者の声

「ヨガ・エステ・ヘルシーフード」同時に三つのことを進めていくにあたって何から具体的に取り掛ければ良いかを悩んでいたところ、東予信用金庫を通じて、よろず支援拠点の紹介を受けコーディネーター南條氏の支援を受けることができました。さまざまな課題に対して、専門家の先生達と連携くださり、オープンまで円滑に進めることができ本当に助かりました。

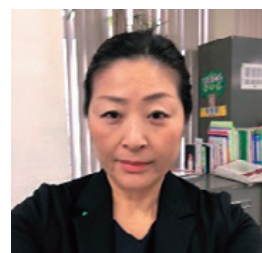


代表者 石村 慶

支援者の声

今回、よろず支援拠点の南條氏と連携しご支援させていただきオープン準備が円滑に進んだことに感謝申し上げます。本事業が地域の方々の健康促進につながり地域の活性化につながることを期待しています。

引き続き地元金融機関として支援いたします！



東予信用金庫
担当 久保 朋子

ネットを活用した情報発信

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 支援内容 創業支援 支援区分 創業

FP オフィス幸せ家族ラボ

事業者概要

社名 / FP オフィス幸せ家族ラボ
代表者名 / 代表 内田 英子
業種 / サービス業
所在地 / 松山市湊町4-5-6
設立 / 平成31年3月



WEBサイトとブログ

支援に至る経緯

松山市内のソーシャルオフィスを借り、ファイナンシャルプランナーとして活動を始めたばかりという内田英子さん。日本FP協会本部や愛媛県支部からの依頼で、講師の仕事が入り始めたので本格的に開業届を出して事業所としてやっていきたいとのことで、開業届の出し方や出すタイミングについて女性創業サロンに相談に来られた。

相談の際、創業に対する想いをお聞きすると、自分自身の経験からファイナンシャルプランは若いときから計画を立てておくべきと考え、それを若い世代の夫婦や子育てママに伝えたいということだった。しかし、「実際には若い世代は資産運用や保険などにそれほど興味がない」とも悩んでおられたので、どのように彼らにコンテンツを届けていくか、「情報発信」をテーマに支援していくこととなった。

支援内容

既にWixで自作したWEBサイトと SNS (LINE for Business) で情報発信を行っていたが、ブログ活用の導入も検討されていたため、各発信ツールの違いや効果的な使い分けについて助言。

◆WEBサイト

自身の裁量で正確な情報発信が可能。名刺や「顔」のような位置づけであり、信頼を表現するものもあるため、現在のサイトのコンテンツをユーザー目線に立ちブラッシュアップしてみてはどうか。

◆他の登録型サイト

FPリサーチに強い登録型サイトに掲載すると検索でも引っかかりやすいので、登録し検索効果を上げるとよい。

◆ブログ

事業者の人となり表現できる。つながりが知人やメンバーに限定されているタイプのSNSとは異なり、ネット閲覧をしている誰も見ることができるので、自身のカラーを出し記事を書いていくとよい。

◆SNS

つながりから広げていくための第一歩として活用。現在はLINE for Businessのみだが、どのよう

なターゲットに広げていきたいかによって、他のSNSも活用したほうが良い可能性もある。

上記のうちいずれもご自身にとって有効と考えられたようであり、すべてを利用・運用していくこととなった。WEBサイトは制作の自由度の高いCMSプログラムについて紹介すると「ぜひ導入してみたい」と、ご自身で参考書籍を買って勉強され、2か月後には新サイトを制作された。この際、ご自身の屋号もつきたいとのことで「FPオフィス幸せ家族ラボ」と命名され、以後サイト運用も続けておられる。

支援の効果

新WEBサイトおよびブログ開設当初は「記事に何を書いたらよいかわからない」と悩んでおられたので、「ファイナンシャルプランが必要だと思った、ご自身の体験談などを書いてはどうか」と助言したところ、等身大の身近なエピソードがわかりやすく表現されるようになっていた。現在もご自身の体験のこと、若い世代に役立つファイナンシャル情報や制度について細やかに情報発信を続けておられ、SNSユーザーも含めて徐々にユーザーを増やしている。

また、名刺にQRコードを印刷し、名刺交換した方にWEBサイトやブログを見ていただくよう声かけしている。来季からは地元の大学でFPの講師も受け持つことが決まり、自分の信頼をアピールするツールとしてのWEBサイトは自身にとってますます重要だと感じているとのこと。

今後の展開

講師業のほか、個別カウンセリングも今後積極的に行っていきたいという。WEBサイトを通じての個人カウンセリングの申し込みも今後積極的に展開していきたい。そのためには、講師業を通して自分のことを知ってもらう必要もあると感じているので、講師の仕事は可能な範囲で受けていきたい。また、自主企画のセミナーやイベントなども行っていきたい。

ただし、子どもとの時間を大事にしたいので、時間のバランスもとりながら事業活動を行っていく。

事業者の声

中立の立場で金融商品の選び方をアドバイスするアドバイザーの必要性を感じ、よしやろう!と思い立って開業したものの、何から手を付ければいいのか思いあぐねていました。女性創業サロンは、アドバイザーの方はどの方もとても話しやすい方ばかりでした。自分ではなかなか踏み切りがつかなかったことも背中を押していただき、自分では想定外だったことも提案いただきました。相談してよかったです。これからもよろしくお願いします。



代表 内田 英子

支援者の声

創業の想いも、手持ちのコンテンツもとても魅力的でいらっしゃったのですが、その魅力を当初は十分に外に向かって表現できていらっしゃらなかったと感じました。プロフィール写真もプロに撮っていただくことを勧め、まずは講師としての「顔」をアピールしていくことを助言させていただきました。女性創業サロンにたびたび足を運んでくださり、情報発信だけでなく、講師業のポイントなども、先輩講師（相談員）からアドバイスを受けるなど、効果的にサロンをご活用くださいました。ネット上での等身大のエピソード発信を、今後も楽しみにしております。



サブマネージャー
竹森 まりえ

創業支援カリキュラムを活用した創業

支援機関 四国中央商工会議所 支援内容 創業支援 支援区分 創業

C K C 株式会社

事業者概要

社名 / C K C 株式会社
代表者名 / 代表取締役 山之内 加奈子
業種 / 医療訪問マッサージ
所在地 / 四国中央市妻鳥町2035-4
資本金 / 3,000,000円
設立 / 令和元年7月
従業員数 / 3名



支援に至る経緯

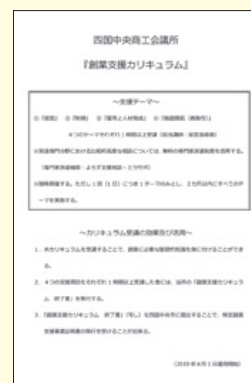
創業者には現在置かれている社会環境のもと、以前より「地元四国中央市内の高齢者を中心に医療の一助となるような仕事に携わりたい」と漠然とした思いがあった。その思いを形にすべくさまざまなツールで情報収集を行い、全国展開する「ココロ治療院」のフランチャイズに加盟し保険適用の訪問マッサージ店を始める決意を固め、法人設立に向けてどうすればいいのか当所へ相談があり、指導員4名で創業支援カリキュラムでの対応を行うこととした。

支援内容

基礎的な知識の習得を目指し、下記のテーマに沿って受講いただいた。

- 『経営』 …創業動機・理念・戦略の確認
創業計画書作成について
- 『財務』 …創業計画書に基づく収支および数値目標の確認
決算書の見方について
- 『雇用と人材育成』 …雇用計画の確認、雇用にかかる保険や福利厚生について
人材育成にかかるセミナー等の紹介
- 『販路開拓（商取引）』 …営業先の確認と効果的な広告宣伝について
専門家の活用について

以上の4つのテーマについて、4名の指導員が1テーマずつ担当し、マンツーマンで2時間程度、業種に適した内容で分かりやすい指導を行った。



支援の効果

当所の創業支援カリキュラム終了後に会社設立をスムーズに行うことができた。

また、当所カリキュラムは、会社設立時の登録免許税減免制度に対応しており、若干ではあるが会社設立費用の節約にもつながった。

今後の展開

創業者は鍼灸・按摩の有資格者でないため、有資格者の人材確保が必須。

現在は3名雇用しており、今後はさらに有資格者を雇用し、施術件数アップと販路拡大が課題となっている。

また、安定した雇用確立のため、給与や福利厚生には注視する必要があると、従業員に対してきめ細やかな対応が求められる。

これからもさまざまな問題点や課題が出てくると見受けられるが、当所としても今後も継続してサポートを行っていく予定である。

事業者の声

会社設立に向けて漠然とした計画でしかなかったが、カリキュラムを受講し、経営の基礎知識を習得でき、知ることによって経営の難しさを痛感したが、反面より一層決意を固めることができ覚悟を持って会社設立に臨めました。

今後もサポートをお願いできればと思います。



スタッフの皆さん

支援者の声

このように「創業したいのですが」と来所される件数は少なく、今後創業支援カリキュラムの受講者を増やしていければと考えています。

また、長きにわたり経営が続けられるよう、創業後のサポートも手厚く行っていきたいと考えます。



四国中央商工会議所
経営指導員4名

6次産業化法に基づく総合化事業計画策定支援

支援機関 愛媛6次産業化サポートセンター

支援内容 総合化事業計画策定支援

支援区分 6次産業化

株式会社 大三島みんなのワイナリー

事業者概要

社名/株式会社 大三島みんなのワイナリー
 代表者名/代表取締役 伊東 豊雄
 業種/果樹作農業及びワイン製造・販売
 所在地/今治市大三島町宮浦5562
 資本金/3,000,000円
 設立/平成27年11月
 従業員数/2名



認定証授与式の様子

支援に至る経緯

当社は、建築家の伊東豊雄氏が、大三島の活性化を進めるための島づくりプロジェクトの一環として始めた「大三島でワインを造る会」を前身とする農業法人であり、平成27年11月に設立された。

現地でのぶどう栽培は地元生産者の協力もあり、耕作放棄地を中心に自社の園地を確保し、自社の従業員で悪戦苦闘しながら行っているが、ワインの醸造に関しては岡山県のワイナリーに委託していた。

当社は、しまなみ島しょ部初のワイナリーを自らが設置し、農産物生産からワインの製造販売までを一体的に自社で行う6次産業化を進めたいとして、将来的な施設整備も視野に各種支援制度等についての情報収集のため、愛媛6次産業化サポートセンター（以下、センターという。）に相談をされた。

初回の課題聞き取り時に、センターから農林水産省の食料産業・6次産業化交付金の紹介と、要件である6次産業化法に基づく総合化事業計画の認定に関して情報提供したところ、興味を持たれ、補助事業の活用は抜きにして、当該認定による社会的信用力の強化をステップとした資金の確保や事業コンセプトを踏まえた販売戦略の策定に寄与できるとして、総合化事業計画の認定を取得することとし、要請を受けてセンターが策定支援を行うこととなった。



支援内容

1. 思いの整理と当社を取り巻く環境の分析

まずは、当社が大三島町という地域で自らがぶどうを生産し、自社ワイナリーを整備することを目指すに至る思い、経営理念等を整理した。それにより、これからの当社のあるべき姿、目指すべき姿を再認識できるとともに、自社に関わる関係者の相関図を作成することで自社の立ち位置を見える化することができた。



2. 総合化事業計画の目標設定と優先順位

今後の生産計画について栽培面積、単収の増加見込みも加味しながら作成することで、赤白ワインと今後開発予定のスパークリングワインのそれぞれの製造量の推移と5年後の目標設定を、より具体的な現実味の



ある数字として設定することができた。

さらに、5年後に目標達成するために、当社としてなすべきこと、やりたいことの優先順位を考えながら、資金計画や補助金等の活用スケジュールについて検討、整理することができた。

3. 総合化事業計画の最終ブラッシュアップと認定

支援の結果、策定に至った総合化事業計画について、最終的なブラッシュアップとして、それぞれの数字の整合性や根拠を整理しておくよう助言するとともに、自社と協力機関とのイベント企画等の役割分担等（大三島憩いの家との連携等）についても整理するようアドバイスし、令和元年10月に申請。

その後の審査の結果、令和元年11月29日付けで農林水産大臣の認定を取得するに至り、今後の当社の6次産業化事業の推進に強力な後押しとなった。

支援の効果

今回の支援の結果、当社の目指すべき取り組みが評価され、総合化事業計画の農林水産大臣認定という形で実を結んだことは支援機関として事業者の思いの実現に寄与することができ、最大の効果であると考えている。

さらには、目に見えない効果として、2011年以降当社の代表者以下、大三島町の活性化に取り組んできた関係者の方々から、今回の認定は自分たちのこれまでの取り組みが認められ、今後の大きな励みになると発言していただいたことも、関係者のモチベーションの増加という観点で大きな成果と言える。



ワイナリーの外観と内観

今後の展開

すでに、今年産のぶどうを自社醸造して完成したワインは令和元年12月から販売を開始しており、今後は、総合化事業計画に掲げた新たな顧客の獲得に向けた意見イベントの企画立案や隣接する大三島憩いの家との連携、酒販店への卸、そして新商品のスパークリングワインの商品化に向けた取り組みを実行に移す。

事業者の声

この度は総合化事業計画の策定・認定に当たり、多大なご指導とご支援を賜り、誠にありがとうございました。

今回の支援を受け、ワイン造りが大三島の地域活性化につながるとともに、葡萄栽培・ワイン造りが新しい大三島の産業として地域に根付くように力を尽くしていきたいと思えます。



栽培・醸造責任者 川田 佑輔

支援者の声

「瀬戸内にワイナリーを造りワイン文化圏を築きたい」その一途な思いで進めてきたさまざまなプロジェクトの集大成として事業計画にまとめることを目的として支援させていただきました。幸いなことにこれまでコツコツと進めてこられたプロジェクトが順調だったこともあり、自社の視点相関図にまとめ、整合を図ることで事業計画は早々にまとめることができました。事業者の夢を具体化させるための支援だけでなく、しなみ地域のワイン文化形成の取り組みに関わることができたことを感謝いたします。



愛媛6次産業化サポートセンター
企画推進員 畠中 均

高い溶接技術を活用し付加価値の高い分野を目指す企業支援

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 支援区分 ものづくり

株式会社 ダイテック

事業者概要

社名／株式会社 ダイテック
代表者名／代表取締役社長 清水 大吾
業種／溶接・半導体・食品・医療設備
所在地／本社：西条市港字北新地462番地4
資本金／25,000,000円
設立／平成19年4月
従業員数／47名



本社前にて全員集合

支援に至る経緯

株式会社ダイテック（以下、「当社」という）は、2003年創業の若い会社で、若い社長のもと医療サニタリー配管、真空配管、半導体設備の設置及び高い技術が必要とされるチタン溶接等の難溶接材料の溶接を得意とする会社で、愛媛県内のみならず全国展開を行っている。より精密で難解な製造に挑み、顧客から高い評価を得て事業拡大を行っている。清水社長は、国際溶接指導者の資格を有し、社内には溶接技術の資格を有する社員も多数いる溶接技術集団の会社である。



溶接写真

支援内容

新居浜市・西条市及び公益財団法人えひめ東予産業創造センター（以下、「センター」という）の支援により2018年東京ビッグサイトで開催された展示会に出展し、当社の高い溶接技術についてPRを行った際、広島で半導体の工場の拡張を請け負っている会社が興味を示した。また、愛媛県内の発電所のタービン更新計画に関わる会社も興味を示した。展示会終了後、ビジネス拡大の可能性ありと判断し、当社の清水社長と共に興味を示していた会社を訪問して、当社の技術のアピールを行うとともに技術的なディスカッションを行い相手企業の信頼を得た。



展示会出展の様子

このように、展示会出展支援と出展後の顧客訪問を一緒に行い、販路拡大支援を行った。

支援の効果

広島半導体工場の拡張工事では、クリーンルーム内での配管工事に関わる工事で、当初は試験的に工事の一部の担当であったが、当社の出来栄が評価され、工事の多くを担当することとなり、売り上げを大きく伸ばすことができた。

愛媛県内の発電所タービン更新工事では、実施時期は少し先だが溶接技術を有した現地の有力会社として検討されている。

当社では、清水社長のスピード感あふれる経営が強みで、先の予測と早い決断力で事業拡大に積極的である。関連会社に化学洗浄を行う会社を設立し、納期短縮に成功したのもその一例。



東広島半導体工場

今後の展開

愛媛県内のみならず事業拡大を目指して、広島に新事業所を設立し、顧客への要望に応えるとともに販路開拓を行う。

また、特殊溶接の需要の多い関東地区への進出を目論み2020年4月に栃木事業所を開設する予定。

当社が強みの特殊溶接に拘らず、新しい水素事業分野についても開発済みであり、今後新規事業分野として販路拡大を目指していく。

従業員数も、ここ2年で倍以上に増えた。新事業所の開設や新規事業分野の立上げで、さらに人数が増える。

他社の参入が少ないニッチな領域を経営者のスピード感あふれる経営で、業績を伸ばしている勢いのある会社である。



栃木事業所

事業者の声

座右の銘として、江戸時代の大名 上杉鷹山の“為せば成る、為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の為さぬなりけり”という言葉を中心に行動しています。今後、ビジネス環境も変化することもあると思いますが、粘り強く、しかしスピード感を持って対処していきたいと思っています。



代表取締役社長 清水 大吾

支援者の声

当社は、展示会後の顧客訪問で、タイミング良く顧客のニーズに合う仕事が受注でき、その後大きく売り上げを増やすことができた展示会の成功例の一つと言えます。若い経営者のスピード感ある経営と先見性には感心します。センターとして、今後もフォローしていきます。

コーディネーター
尾島 康夫 (工博)

事業承継ネットワーク事業における親族内承継

支援機関 よろず支援拠点、事業承継ネットワーク事務局 支援内容 事業承継の準備、スケジュール作成

支援区分 親族への事業承継

有限会社 安岡蒲鉾店

事業者概要

社名／有限会社 安岡蒲鉾店
代表者名／安岡 一
業種／じゃこ天・蒲鉾製造販売
所在地／宇和島市三間町中野中293
資本金／10,000,000円
設立／昭和27年
従業員数／45名



安岡蒲鉾 新工場が完成しました

支援に至る経緯

代表者は68歳になり、今後、事業承継を計画的に進めていくには、どのように進めていくのか、どのような課題があるのか、スケジュールをどう考えていくのかなど明確にしてみたいと思うようになり、まず当地域事務局にこれらの内容についてまとめるための支援を要請した。

支援内容

後継者と面談し、工場の建て替えに至る経過と、今後の事業の方針、ビジョン、経営環境の変化などお話を伺い、HACCP対応の工場として経営革新にも取り組んでいく方針など前向きな企業づくりと、地域への貢献ができる企業となっていきたいとの方針を伺った。

その後、代表者を交えて、後継者への会社事業用資産の後継者への承継の方針をお聞きし、これらを今後数年の事業承継計画としてまとめていくこととした。

話し合いの内容や関係書類の閲覧等から必要なデータを取りまとめ、事業の現状、SWOT分析、今後の経営ビジョン、事業承継の方針、資産譲渡のスケジュール等を一覧にした事業承継計画書をまとめて、再度話し合いを持ち、課題の解決に向けて進むことになった。

支援の効果

会社では、事業承継についておおよそのイメージはあったものの、具体的に何から着手し、どのような課題があり、どのようなスケジュールで進めていくのかなど、整理して確認することがなかなかできない状況であった。

当地域事務局の担当者との話し合いを持つことにより、これらを一覧として事業承継計画書にまとめることができたので、後継者をはじめ、代表者も今後着手すべき事項のおおよその構想が立つようになってきた。

今後の展開

今後は、事業承継計画書の内容をさらに検討し、各方面から実施すべき事項を再検討しながら具体的に着手していくことになる。

例えば、後継者を中心として、今後の経営ビジョン、具体的な事業の進め方について会社幹部との合意形成、従業員への説明、金融機関との融資関連の話し合い、取引先や当社のファンへのあいさつ、地域への貢献や全国のじゃこ天ファンへのサービス提供など、また、事業用資産を後継者へ承継していくための準備も進めていくことになる。

事業者の声

子供の頃から後継ぎとして育ち、ごく自然に入社してから15年ほどが経過しました。さまざまな経験や人との出会いがあり、その中で会社の未来についてさまざまなことを考えてきました。

その一つが『事業承継』でした。

気になることが多々あるものの、何をどの段階でどうすればいいのか？あいまいなまま、頭の中で考えていました。そんなとき、(公財)えひめ産業振興財団の事業承継診断を知り、相談させていただきました。

実際お会いして話をさせていただき、後日資料を作成していただきましたが、非常に分かりやすく、やるべきことが見えました。

今回の支援に、ご指導、ご尽力いただきましたことに心から感謝しております。



代表者 安岡 一



後継者 安岡 弘和

支援者の声

後継者の前向きで熱心な姿勢に、承継後の事業の構想などを含め、新工場の建設と今後のファンへのサービス提供など、つい話に聞き入ることが多くありました。途中、明石家さんまさんの番組に全社で登場するなど、代表者から受け継がれた心温まるファンサービスにふれ、計画作成も代表者と後継者の話し合いの中で順調にできました。



承継コーディネーター
阿部 芳正



南予ブロックコーディネーター
宮弓 欽次

女性としての自信と活力をつけ、美と健康を 持続する健康サロン作り

支援機関 伊予商工会議所 支援内容 プッシュ型事業承継支援強化事業を利用した事業承継

支援区分 親族への事業承継

有限会社 えれがんす

事業者 概要

社 名／有限会社 えれがんす
代表者名／代表取締役 平岡 美由紀
業 種／美容業・化粧品販売
所 在 地／伊予市
資 本 金／3,000,000円
設 立／平成元年
従業員数／5名



【ビューティーサロンえれがんす】
新事業を展開する店舗

支援に至る経緯

前代表者は、ヘアを中心とする美容室を自分の代での廃業を考えていた為、店舗設備も老朽化しており修繕や取り換えが必要となっていた。

現代表者の母が30年近く現場で施術をし、現在も母を指名するお客様が多数来店しており、客層も高齢化してきた。

現代表者は、2000年から当店で従事し、その間ヘア以外の美に関する知識や技術を学び資格を取得している。幅広い年齢層のお客様の中には、「美」と「身体」について関心のある方が多く、メイクの方法や使用する化粧品、健康持続の為の商品やサービスについての相談を多く受けていた。

そこでAIを活用した「骨格分析システム」での美メイクによる美の提供、痩身エステやケイ素水による身体の健康持続など、この地域にないトータルビューティーサロンを展開し、新たに集客を図ることにした。

支援内容

事業承継に伴って従来のヘアサロンからトータルビューティーサロンへと事業展開することになり、定款や役員登記の変更登記、また、検討事項として特例有限会社の維持あるいは株式会社への変更などについての支援要請があった。

専門家のアドバイスを受ける為に、ネットワーク事務局の「事業承継アドバイザー派遣事業」を利用し、弁護士の適正なアドバイスを受けて手続きを行った。

また、老朽化した店舗設備の修繕や取り換えについては、伊予商工会議所の協力を得て「事業承継補助金」の採択を受けて、経営革新に取り組む為の店舗改装や美容機器の購入を行った。

支援の効果

美や健康に対する既存顧客の悩みを解消して、付加価値をアップさせる新しいメニューを導入することで、リピート率を高めるとともに、既存メニューとの相乗効果で収益の向上が図れる。

また、健康痩身エステ施術に向けた安心・安全なエステベットや、作業効率のよい各種機器を揃えることで体制が整った。

今後の展開

【自分を綺麗に見せる術や、内側から美しくなれるメニューを充実させる。】

イ・AIパーソナルメイク…新社会人になる地元の高校生や既存客を対象に、メイク支援をPRして集客を行う。

ロ・健康痩身エステ…健康にやせる為の食生活のアドバイス体験会、体操教室のイベントで新規顧客の獲得を行う。

ハ・ケイ素水販売…ケイ素水の特徴（健康寿命を手に入れるだけでなく、美肌・美髪・美爪などの効果が期待）を顧客に説明・理解を得て、反復継続の販売を行う。

ニ・利便性の向上…①地元スーパーのポイントカードの加盟店となる。

②キャッシュレス消費者還元事業の加盟店となる。

事業者の声

事業承継をする手順が解らなかったので、商工会議所の個別相談会に参加し、このことが今回の支援につながりました。事業承継に伴い新たな取り組みを行う為の補助金の採択、事業の磨き上げ等のアドバイスを受ける過程で、専門家派遣で弁護士さんの紹介もあり、事業承継がスムーズに出来ました。多方面でのサポートをしていただき、個別相談会に参加して本当に良かったです。有難うございました。



代表取締役 平岡 美由紀

支援者の声

「愛媛女子のキラキラに磨きをかけ、日本の未来をキラキラにする！」をキャッチフレーズに、明るく元気なスタッフが対応しています。今回のトータルビューティーサロンへ事業展開することで、今後の発展を期待しています。

支援要請があれば、引き続きお手伝いをします。



中予ブロックコーディネーター
野中 昭秀

経営力強化に向けた事業戦略の策定

支援機関 愛媛信用金庫 支援内容 課題整理とバリューチェーンの構築 支援区分 その他

えひめシーフードサービス株式会社

事業者概要

社名／えひめシーフードサービス株式会社
代表者名／代表取締役 宮本 洋志
業種／生鮮魚介卸売業
所在地／八幡浜市向灘1705番地1
資本金／1,000,000円
設立／平成23年1月
従業員数／5名（パート含む）



人気商品「天然鯛のフィーレ」
取引先の省力化・小ロットに対応

支援に至る経緯

えひめシーフードサービス株式会社（以下、「当社」という）は、全国規模の商談会への出展や八幡浜魚市場の水揚げ等の情報をSNSで広域に発信するなどの積極的な販売活動で新規取引が増加し、知名度も向上しつつあると手ごたえを感じていた。

しかしながら、漁業は天候や市場動向などにより、売上が大きな影響を受けるので、現状の事業内容の継続に危機感を持っていた。

法人設立10年のタイミングで、次の10年を見据えた事業戦略策定の相談を受け、（公財）えひめ産業振興財団・愛媛県よろず支援拠点と連携して支援を開始した。

支援内容

事業戦略策定の為、内外部の現状把握を行い、当社の抱える課題の中で、本質的な部分を商流・設備・人材等の観点から課題を整理し、以下の取組みを支援した。

- ・現状の商流は、取引先から受注後に仕入を行うことから、漁港の水揚げが不足すれば受注に对应せず「販売機会ロス」が発生する。当社が持つ、冷凍・加工技術の強みを活かしたバリューチェーンにし、販売機会ロス低減と売上・利益増を図る取組みを行った。
- ・具体的には過去の販売データから、冷凍・加工品販売の魚種ごとの販売金額・利益率等を算出し、上位数種を選考。その中から、仕入難易度・加工工程・売りやすさ等を勘案。
- ・さらに四半期ごとに数種を選考し、仕入量・販売量に目標値を設定。実行の段階では、上限仕入値・下限販売価格を設け、予実管理を行うことで、計画の相当程度の向上を図った。

支援の効果

・事業戦略策定の効果

天候や市場の動向などに左右される「成り行き的な経営」を見直し、計画だった経営にするという意識改革と将来への道筋が見ついた。

・商流変更の効果

中長期的な取組みとなり、現状で成果は確定していないが、今年度（令和元年12月現在）は、売上・粗利益・粗利益率とも向上している。

・設備面の効果

衛生設備はプラズマクラスターを加工場に設置、清掃にもオゾン水を利用するようにした。安全で衛生的な環境と作業手順で製造することで、取引先の加工場視察においても、高評価を得ており、更なる販路開拓が推進している。

・人材についての効果

新規雇用についても加工場稼働のために必要。取組みが軌道に乗れば、右腕となる人材の雇用も検討する。



プラズマクラスターやオゾン水などの設置による衛生管理システムの導入



SNSを活用した広域への積極的な情報発信



事業者の声

創業から現在まで、単純に顧客に提案して、注文に応えるというやり方で、ある程度業績を伸ばしてきましたが、いくつかの問題点を感じていました。今後を見据えると、中期の事業計画を立て、それを実行することが必要だと思っていました。今回、専門家の指導の下、問題点把握、改善案、計画の立案をすることができ、今後の業績アップにつながる道筋が見えました。



代表取締役 宮本 洋志

支援者の声

宮本社長はかねてより仕入・販売に関するデータを集積していました。これらの情報を整理・分析することで今回の取組みの道筋がつかえました。

また、今回の取組みが進んだことは、(公財)えひめ産業振興財団のバックアップと愛媛県よろず支援拠点の専門家の方のご支援があったからこそであり、皆様にお礼を申し上げます。



愛媛信用金庫
担当 白方 康隆

人事評価制度で従業員を定着させモチベーションを上げる

支援機関 愛媛県よろず支援拠点 支援内容 人手不足対策・人材の定着と育成 支援区分 その他(人手不足対策)

株式会社 パンステージメリー

事業者概要

社名/株式会社 パンステージメリー
代表者名/代表取締役 金村 修
業種/パン製造小売
所在地/松山市南土居町540-1
資本金/3,000,000円
設立/平成15年3月
従業員数/45名



店内風景

支援に至る経緯

従業員を定着させたいことと従業員のスキルアップについての相談が、若年者の就職支援や定着を支援している一般社団法人えひめ若年人材育成推進機構（ジョブカフェ愛work）を通じてあった。

現状を確認したところ、特に販売で、人材の流動性が高く退職する人が多いことや、人によってスキルのばらつきがあり、リーダーに業務が集中してしまい、本来の仕事ができない状況が続いているとのことであった。

販売スタッフは、大きく3つの役割（ポジション）があり通常は5人、休日は6人の配置を行っているが、スキルに偏りがあり、人によりできるポジション、できないポジションがあるため、特定のスキルのある人にシフトが偏ってしまい、その穴埋めにリーダーがポジションに入らざるを得ない。人材を育成しようとしても、シフトに入ってしまうので直接顔を合わせないことがある。そのため、育成もままならない状況であった。

支援内容

慢性的な人手不足が続いており、採用についても課題があるが、スタッフが定着しないことと採用しても人が流出してしまうこと、スタッフを育成する仕組みがないことが大きな課題と感じていることであったため、スタッフ定着と育成するための評価制度を作ることとした。

具体的には、当社のスタッフの「あるべき姿」を明確にし、そこからどのような行動をしなければならないかを考え、その「行動」を評価項目とした。

運用する際は、定期面談を重視し面談を通じて、それぞれのスタッフが次に何に取り組まなければならないかを面談中に話し合ってもらい、スタッフの成長を一緒になって考えるというメッセージを伝えてもらうこととした。

支援の効果

「上の人が作った」「押しつけられた」ではなく「自分たちで作った」という意識をもってもらうために、従業員を巻き込みながら作成を進めた。

そのため、リーダーとたたき台を作成し、その内容は従業員にフィードバックし、従業員の意見を集約して修正を繰り返した。

面談においては自己評価と他者評価を通じて「今できていること」「これから取り組むこと」を明確にし、スタッフの成長を促した。

その結果、人材が定着し仕事が合わないことでの退職者が減少した。スタッフのできるが増えたため、複数のポジションを任せられることができ、リーダーが管理業務の時間を取れるようになった。

また、人材育成する担当者の役割を作り本格的に人材育成する仕組みが動き出した。

今後の展開

定着について一定の成果がでたため、これからは人材の採用に力をいれていくことと、働き方改革の流れにのり営業時間の短縮を図り従業員が働きやすい環境を整えることを進めている。

事業者の声

従業員のできるが多くなってきたと実感しています。

面談を通じて一人ひとりと会話する機会が増え、何に困っているか、何に取り組ませるかがわかったので、声がかげやすくなった。



部長 中村 仁信

支援者の声

「上の人が作った」「押しつけられた」ではなく「自分たちで作った」という意識をもってもらうために、従業員を巻き込みながら作成を進めました。面談においては自己評価と他者評価を通じて「今できていること」「これから取り組むこと」を明確にし、スタッフの成長を促してもらいました。



愛媛県よろず支援拠点
チーフコーディネーター
岡本 陽

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

(一財)今治地域地場産業振興センター

今治商工会議所

●今治市域を主とする支援拠点

(公財)えひめ東予産業創造センター

新居浜商工会議所

●新居浜市域を主とする支援拠点

(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)

●県内全域

松山商工会議所
(愛媛県商工会議所連合会)
(愛媛県中小企業再生支援協議会)
(愛媛県経営改善支援センター)
(愛媛県事業引継ぎ支援センター)

●松山市域を主とする支援拠点

四国中央商工会議所

●四国中央市域を主とする支援拠点

伊予商工会議所

●伊予市域を主とする支援拠点

(株)西条産業情報支援センター

西条商工会議所

●西条市域を主とする支援拠点

大洲商工会議所

●大洲市域を主とする支援拠点

八幡浜商工会議所

●八幡浜市域を主とする支援拠点

宇和島商工会議所

●宇和島市域を主とする支援拠点

愛媛県商工会連合会

●各商工会エリアを主とする支援拠点

愛媛県中小企業団体中央会

●組合等の企業連携支援機関

(株)伊予銀行

(株)愛媛銀行

愛媛信用金庫

宇和島信用金庫

東予信用金庫

川之江信用金庫

◎県内外の支店網を活用した連携支援

チームえびすパートナー機関

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
 愛媛県産業技術研究所 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。

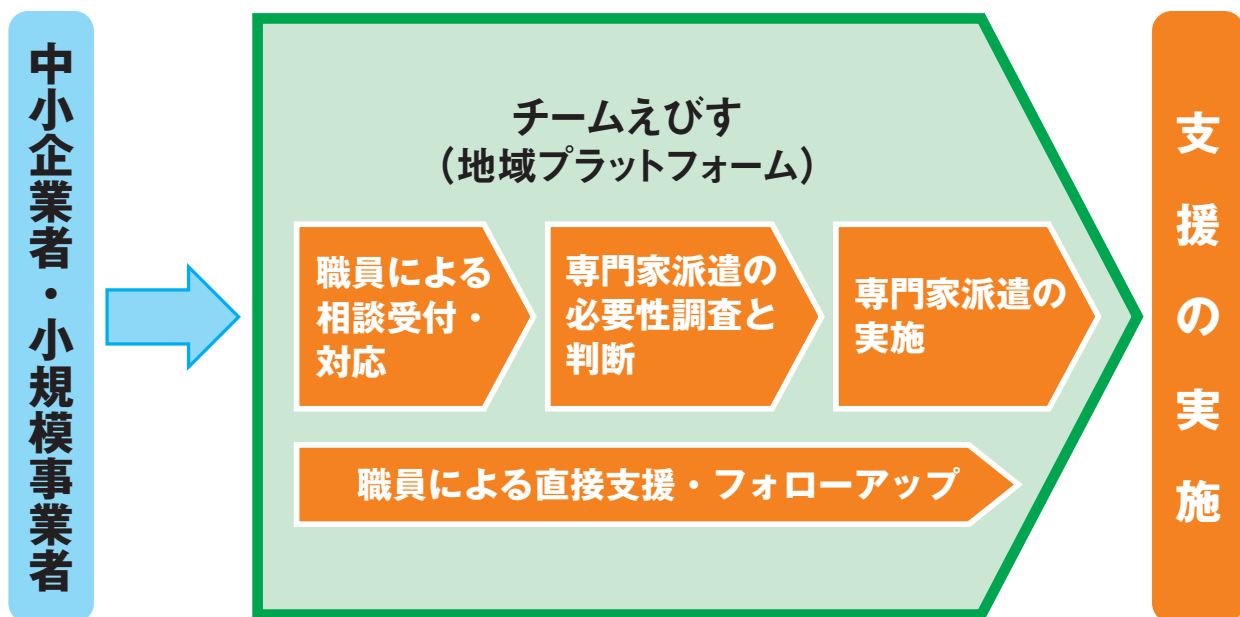
◎専門家派遣

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」へご相談ください。

- ・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、どのようにやったらよいのか分からない。
- ・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。
- ・経営上の課題が色々あるけど、どこから手をつければよいのか分からない。

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
宇和島信用金庫	〒798-0041 宇和島市本町追手2-8-21 Tel 0895-23-7000 Fax 0895-25-8632
東予信用金庫	〒792-0012 新居浜市中須賀町1-6-37 Tel 0897-37-1313 Fax 0897-34-8197
川之江信用金庫	〒799-0111 四国中央市金生町下分1089-1 Tel 0896-58-1300 Fax 0896-58-1304
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21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。