

《チームえびす》

vol. 13

# 支援成果 事例集

経営  
革新

6次  
産業化

創業

新商品  
開発

販路  
拡大

もの  
づくり

事業  
承継

経営  
改善

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

昨年発生した新型コロナウイルス感染症により、愛媛県においても大きな影響を受け、多くの事業者の皆様が非常に厳しい状況におかれた1年間となりました。

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。

そのような中、これから先に訪れるウイズコロナ・ポストコロナの時代に向け、多様化する事業者の皆様の課題解決をより効果的で着実に図るためには、各支援機関がそれぞれの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、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るとともに、その支援成果を共有することで、速やかな解決に向けた道筋へ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.13」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。

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3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

- 有限会社 神野農機** ..... 4  
経営革新に取り組むための店舗改装  
東予信用金庫
- 有限会社 ネイル・チック** ..... 6  
宇和島産真珠を利用したオリジナルブランドの開発と新たな販路の開拓  
愛媛信用金庫
- ママ・チョイス株式会社** ..... 8  
女性の視点を活かした新商品開発支援  
松山商工会議所

### 経営改善

- スバル株式会社** ..... 10  
施策活用による設備投資でユーグレナ高速培養を確立  
ユーグレナ（ミドリムシ）からナノファイバーを生産し新事業展開へ  
愛媛県よろず支援拠点

### 創業

- 石水 睦津美** ..... 12  
西条だんじりにまつわる伝統工芸を世界にプロデュースする事業で創業  
公益財団法人えひめ産業振興財団
- 株式会社 メディカルスタンダード** ..... 14  
地域薬局の運営&後継者問題解決のコンサルティング  
公益財団法人えひめ産業振興財団

### 6次産業化

- 井上苺園** ..... 16  
観光農園事業の継承と顧客ワクワク戦略の計画策定支援  
愛媛6次産業化サポートセンター

## 販路拡大

企業組合 花真珠 ..... 18

商品リーフレットの改善支援

愛媛県中小企業団体中央会

## 新商品開発

スバル株式会社 ..... 20

紙加工企業の藻類培養への市場創造を伴う事業進出支援

公益財団法人えひめ東予産業創造センター

## ものづくり

mignon.mignon (ミニヨンミニヨン) ..... 22

パイローラーを活用した新商品の開発

土居町商工会

株式会社 JAPANDEMIC COMPANY ..... 24

愛媛産柑橘や酵母等を用いたクラフトビールの生産性・品質向上支援

株式会社伊予銀行

## 親族への事業承継

高市本舗 ..... 26

創業明治11年から変わらぬ想いを

公益財団法人えひめ産業振興財団 愛媛県事業承継ネットワーク事務局

有限会社 喜多寿し ..... 28

インバウンド・小グループに対応した観光型飲食店を目指して

公益財団法人えひめ産業振興財団 愛媛県事業承継ネットワーク事務局

## その他

愛媛アクセラレーター2020 ..... 30

オープンイノベーションによる新規事業創出支援

株式会社愛媛銀行

「チームえびす」のごあんない ..... 32

# 経営革新に取り組むための店舗改装

支援機関 東予信用金庫

支援内容 新たな顧客層獲得のための店舗づくり支援

支援区分 経営革新

## 有限会社 神野農機

### 事業者概要

社名／有限会社 神野農機  
代表者名／代表取締役 神野 国彦  
業種／農業用機械器具小売業  
所在地／新居浜市郷1-1-45  
資本金／5,000,000円  
設立／平成元年4月26日  
従業員数／5名



店舗の外観

### 支援に至る経緯

有限会社神野農機（以下、「当社」という）は、1967年農機具販売店からスタートし、1989年に法人化、近年では農機具の販売・修理だけではなく、米をはじめとした農作物の栽培・販売、さらには農業人口の減少の中、耕作請負なども手掛けている。

農業機械を巡る現状は、農業就業人口の減少・担い手の高齢化などにより、農業機械の国内出荷台数は年々減少している中、農作業の省力化による農業経営の効率化を図る観点から農業機械の大型化が進展、大型機械の出荷台数は一定数を保っている。

こうした中、機械の大型化により当社の農業機械ショールーム・修理場・在庫機械置場は手狭となり、店舗改装を計画した。店舗改装を機に、単に農業機械を陳列するだけではなく、新たな顧客層を獲得するために、一般の方にも広く農業に触れていただけるような店舗づくりを目指した。

東予信用金庫は、当社代表の神野氏より店舗設計・レイアウト等について悩んでいるとの相談を受け、よろず支援拠点コーディネーター上田保氏と連携し支援を開始した。

### 支援内容

当社より当地の農業事情や農機具販売業界の現状についてヒアリングし、過剰投資とならないよう店舗改装による売上・利益計画策定や今後の事業計画について検討するなどディスカッションを重ね、農機具ショールームに関する事例を紹介するなどして新たな店舗構想を具現化していった。

支援最終日には、建築業者および設計士も交えて意見交換を行い、当社の農業普及に対する考えや想いを関係者間で共有し、店舗設計業者に引継ぎ支援を終了した。

## 支援の効果

専門家の支援を受けながら、農業機械市場の課題と対策について確認することができ、店舗改装を機に新たな事業展開を図るうえでの検討課題が明らかとなった。

今回の支援により、今後の事業展開を踏まえて店舗設計業者等の関係者間で情報共有できたことで、店舗改装計画を円滑に実行していくことが可能となった。

新たな店舗づくりは、農家の方以外に一般の方にも楽しんでいただけるよう「来て 観て 楽しめる空間」をコンセプトに動き出した。



## 今後の展開

今後は、農業受託事業、農作物生産から販売、農業放棄地の再生・環境保全事業を行う当社グループ会社の株式会社神野農園とも連携し、グループ企業一体で当地の農業普及に向け一般ユーザーにも農業に体験していただける集客型店舗でワンストップサービスが提供できる事業を展開していく予定である。



## 事業者の声

専門家のご意見やアドバイスにより、新しい店舗のコンセプトが明確となり自分の中でイメージを整理することができました。自分の農業に対する強い想いを再確認することもでき、新しい農業の形を提案できるよう精一杯取り組んでいきます。

今後もサポートを宜しくお願い致します。



代表取締役 神野 国彦

## 支援者の声

今回、コーディネーター上田氏と連携しご支援させていただき、事業者の夢が実現することを願っております。また、当地の農業普及に少しでも貢献できるように、店舗改装後も集客や経営に関するアドバイスは引き続き支援し、地域の活性化に貢献していきます。



東予信用金庫  
担当 三並 耕一郎

# 宇和島産真珠を利用したオリジナルブランドの開発と新たな販路の開拓

支援機関 愛媛信用金庫 支援内容 経営革新 支援区分 経営革新

## 有限会社 ネイル・チック

### 事業者概要

社名/有限会社 ネイル・チック  
代表者名/代表取締役 三好 愛  
業種/教育・小売  
所在地/松山市衣山1-88 パルティフジ衣山2F  
資本金/3,000,000円  
設立/平成14年11月14日  
従業員数/2名



パルティフジ衣山2F 店舗

### 支援に至る経緯

**【会社概要】** 有限会社ネイル・チック（以下、「当社」という）は、平成14年11月に法人を設立したネイルサロンである。代表取締役である三好愛（以下、「三好氏」という）氏は、アメリカに留学した際にネイルアーティストとしての資格を取得。帰国後は、神戸で技術を磨いてから、松山市内での創業に至った。

当社の事業は、一般消費者を対象としたネイルサロン、ネイルに関する資格の取得・独立を目指すネイルスクール、独立したネイリストをサポートする消耗品の販売の3つである。消耗品の販売では大手メーカーの商品を主に取り扱っているが、対面によるコンサルティング販売専門の商品のため顧客に来店していただく必要がある。

**【経緯】** 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、当社の大部分の売上を占めているネイルスクールの運営を行うことが困難となった。また、対面販売が必要な消耗品の販売では、来店客が大幅に減少し、当社のビジネスモデルの見直しの必要性を感じていた。今回、愛媛信用金庫にビジネスモデルの再構築について相談したことがきっかけで、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）と連携支援を開始するに至った。

### 支援内容

新型コロナウイルス感染症からの影響を乗り越えるため、インターネットを活用したビジネスモデルへの転換を検討。オンライン講義の導入やネット通販のサイトの整備では、愛媛信用金庫から小規模事業者持続化補助金の活用を提案を受けた。申請書の作成についてサポートを受けることができたことで採択に至り、ホームページの見直しに着手している。

当社で取り扱っている商品は対面販売が必要なため、ネット通販で販売する商品を新たに見つける必要があった。財団のビジネスアドバイザーより700人以上いるネイルスクールの卒業生の協力があればオリジナル商品の開発ができるのではないかとアドバイスをいただき、オリジナルブランドの商品開発に着手することとなった。

## 支援の効果

当社の取組みは、異業種との連携による新商品開発に該当することから、財団の「チャレンジプラン（新商品研究開発支援事業）」に採択されることとなった。開発する商品は、三好氏のアイデアから宇和島産真珠を使ったネイルジェルやマニキュアに決まり、製品化に向けて開発を進めている。

**【試作品の見直し・改良】** 真珠は、パウダー状に加工すると白いサラサラの粉状になり、光沢がほとんどない状態にある。ネイルジェルやマニキュアは女性の魅力を引き立てるためにも光沢が求められるため、何度も試行錯誤を行いながら開発を行っている。ネイル商品は外国製のモノが大半であるが、連携関係にあるネイリストからのアドバイスもあり日本国内で安心・安全な商品の開発に取り組んでいく。

**【販売方法の検討】** 宇和島産真珠を使ったネイル製品は、世界的に見ても類を見ない商品であり、製品が完成する前ではあるが全国から問い合わせが来ている。当社の副代表であるフレンチ～ノ三好氏はSNSで世界のネイリストとつながっており、世界に向けての販路も期待できる。今回見直したホームページやSNSを積極的に活用し、国内外に向けて売上拡大を目指す。

また、首都圏で行われるネイルイベントにも出品する予定としており、卸売など販路拡大に向けてさまざまな流通経路の活用を検討している。

## 今後の展開

宇和島産真珠を利用したオリジナル製品は、現在、試作開発の段階にある。真珠パウダーの製造元とは協力関係にあり、製品完成後は真珠フェスタでの連携企画も計画している。将来的にはネイルアイテムとしての流通経路に加え、真珠関連の商品として営業活動を展開する。

当社は、女性の魅力を引き出す真珠の輝きを活かし他社に無いオリジナル商品を開発することにより、新たなビジネスモデルを確立し新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えていく。

## 事業者の声

ネイルは女性の心を満たし、家庭・職場・世界をハッピーにすることができる爪先の魔法です。ネイル業界最高品質の「フレンチネイル」をこよなく愛する、フレンチ～ノ三好にしかできないネイルの魔法を、愛媛から全世界のネイルを愛する全ての方にお届けします。



取締役副社長  
フレンチ～ノ三好

## 支援者の声

今回ご支援させていただき、三好氏の新たな取組みへのチャレンジ精神の強さに驚かされました。新しいチャレンジに対し、積極的に取り組んでいこうという意欲が強く、さまざまなアイデアをお持ちでした。当社の取組みが実現できるように、今後も継続的にお手伝いしていきます。



愛媛信用金庫  
担当 三好 孝則

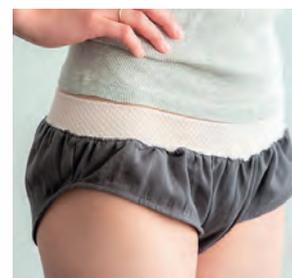
# 女性の視点を活かした新商品開発支援

支援機関 松山商工会議所 支援内容 新商品開発・販路開拓支援 支援区分 経営革新

## ママ・チョイス株式会社

### 事業者概要

社名/ママ・チョイス株式会社  
 代表者名/代表取締役 西井 紀代子  
 業種/健康・妊娠・育児用品の小売（ネット通販）  
 所在地/松山市石風呂町344  
 資本金/2,000,000円  
 設立/平成20年1月  
 従業員数/2名



「NEXTONE」愛媛県知事賞受賞  
しめつけ感ゼロショーツ「うぶぱん」

### 支援に至る経緯

ママ・チョイス株式会社（以下、「当社」という）は、骨盤ケアベルトを中心とした妊婦向けネット通販を営む事業者。平成9年横浜市にて創業、産院情報誌・妊娠手帳を出版、ネット販売を開始。その後、松山に移転した。松山商工会議所（以下、「当会議所」という）のネット販売の運営者が集う「松山EC研究会」のメンバーになり、研究会の際に、支援者とよろず支援拠点の専門家に新商品開発に関する相談を行ったことから支援がスタートした。

### 支援内容

#### 1. 支援機関との連携による経営支援

当会議所では、よろず支援拠点のサテライト相談拠点を定期開設しており、日ごろから専門家と連携した支援を行っている。当事例においては、支援者とよろず支援拠点の専門家が協働し、双方の特色と強みを活かしながら支援を行った。

##### (1) 専門家による経営計画策定、実行支援

新製品のコンセプト及びターゲット層を明確にするため、よろず支援拠点の専門家のアドバイスを受けながら、締めつけ感がなく快適な履き心地のショーツの開発に向けて、製造原価や生産リードタイムを見直し、長期的なスケジュール管理を計画して実行。また、資金調達支援として、クラウドファンディングに取り組んだ。クラウドファンディングは、1日で目標額を達成し、その後も伸び続けた。

##### (2) 支援者による商品開発のサポート

女性ならではの視点と、素材を重視の意見が支援者と一致したことから、試作品を試着するなどして意見交換を行った。機能性を求め、商品のブラッシュアップを行った。また、パッケージデザインやキャッチコピーなども提案し、プレスリリースなどもサポートした。よろず支援拠点の支援の状況も聞きながら内容を共有し、連携を図った。

### (3) しめつけ感ゼロショーツ「うぶばん」の誕生

試行錯誤の末、3年がかりで商品化。当製品は、ショーツの常識を覆し、ダブルガーゼ（コットン100%）と腹巻生地（コットンとシルク90%）使用。ゴムなしで骨盤にやさしくフィットし、締め付け感ゼロを実現した。おなかの大きい妊婦でも跡がつかないという。おしりを丸く包み込む立体的な縫製が特徴で、しゃがんだり、長時間の在宅勤務で座り続けていても、ズレ上がりや食い込みが起きにくい。機能性はもちろん、独創性があり、悩みがなくなる理想のショーツが誕生した。

## 支援の効果

プレスリリースの効果もあり、ユーザーからは「こんなショーツ待ってました」との声が多数寄せられた。色違いでの購入を求めるような引き合いもあるなど、多数の注文が入り、リピーターも続出した。履き心地・形状だけでなく、カラーバリエーションを植物の名前にしているところも好評を得た。

次に、当会議所が主催する新製品コンテスト「NEXT ONE」に応募。応募資料や、審査員へのプレゼン資料作成などを支援。説明する内容の骨子づくりや、ストーリーの確認などを通して、わかりやすい・見やすい資料を目指した。その結果、「愛媛県知事賞」を受賞。マスコミから取材を受けて、ニュースや新聞に掲載されたことにより、効果的なPRにつながった。

## 今後の展開

令和3年度は、首都圏で開催される大型展示会などに出展し、大手雑貨専門店をはじめとするB to B取引開拓に注力。全国の実店舗で販売されることを目標としている。また、ネットショップにおいては、「松山EC研究会」にて学んだ、FBA（フルフィルメント by Amazon）を活用し、ショッピングカートボックスの獲得率やリピート率をアップさせることで、販売を強化する。令和4年度には、令和3年度の200%となる売上アップを目指す。

## 事業者の声

よろず支援拠点の窓口相談や、会議所の松山EC研究会、補助金等の情報提供、プレスリリース支援等、経営に行き詰まっていた2015年頃から頻りに利用させていただいています。相談のやり取りの中で、ぼんやりとしたプランが明確になっていき、自分の思い込みが修正されていくのを、何度となく実感しました。今後もアドバイスを頂きながら、弊社ならではのものづくりや販路開拓を実現していきます。



代表取締役 西井 紀代子

## 支援者の声

西井さんとは平成29年の「松山EC研究会」の勉強会からのお付き合いになります。当時から積極的に情報を収集しようと研究会に参加されていたことを覚えています。この商品は3年がかりで作あげた女性を幸せにする究極のショーツです。販路開拓にも女性ならではの視点が必要であり、今後も企業様に寄り添って支援を続けていきたいと思っております。



経営指導員 沖田 梨奈

# 施策活用による設備投資でユーグレナ高速培養を確立 ユーグレナ(ミドリムシ)からナノファイバーを生産し新事業展開へ

支援機関 愛媛県よろず支援拠点 支援内容 事業計画策定支援 支援区分 経営改善

## スバル株式会社

### 事業者 概要

社名/スバル株式会社  
代表者名/代表取締役 宇高 尊己  
業種/藻類培養・藻類加工・紙加工  
所在地/四国中央市金生町山田井318番地  
資本金/18,500,000円  
設立/昭和63年2月17日  
従業員数/28名



同社内新事業部・試験室

### 支援に至る経緯

宮崎大学農学部・林雅弘教授が所有する屋内タンクで高速培養可能なユーグレナ（ミドリムシ）の新規株を活用し、新たな事業として立上げを検討していたスバル(株)。有望な新事業として取り組みを進めたいが、組織の立ち上げ・事業計画策定・資金調達など不明確な点があり、(公財) えひめ東予産業創造センターの紹介で愛媛県よろず支援拠点へ支援要請があり、伺うこととなった。

### 支援内容

同社の資金負担の軽減と当事業の地域への波及効果等を勘案して、研究・開発資金の一部を公的資金で賄うことを対応方針とした。具体的には、「愛媛県新成長ものづくり補助金」等の活用を提案し、事業計画書の作成支援を行った。さらに、安定・継続的な資金繰りができる基盤整備を目指し、ミラサポ専門家派遣制度を活用して公認会計士とも連携。IPOも念頭に置いたファンドや社債発行などの手法を例示することで、資金調達案を具体化した。

## 支援の効果

同社は、補助金の採択により得た開発資金で大型タンクの培養設備を導入し、従来より10倍以上の速さでユーグレナを培養できることを実証。また、(公財) えひめ産業振興財団等と連携した研究事業が、国の戦略的基盤技術高度化支援事業にも認定され、産学官連携による事業推進体制が整った。現在は、同社の取組みに関心をもつ事業者へのサンプル提供を通じて用途開発を進めており、本格的な事業化に向けて順調に推移している。

## 今後の展開

微細藻類であるユーグレナを乾燥・粉末化した素材は、直径が小さく、繊維が一定の長さで揃っているパラミノナノファイバー (PNF) としての活用が期待できる。セルロースナノファイバー (CNF) よりも高機能な代替品として事業化できれば、将来的には既存事業を上回る売上創出に繋がる可能性を秘めている。

## 事業者の声

同社での未経験事業を手探りで進めたスタートアップで、丁寧な対応と的確なアドバイスをいただき、円滑・安心な事業展開が進められた。特に資金調達は、補助金と専門家派遣を活用し継続中。今後も頼れる経営相談所として活用したい。



代表取締役社長 宇高 尊己

## 支援者の声

相談者にとって、まったく未知の新事業であり、既存事業の売上を大きく上回る可能性を秘めたチャレンジであった。当拠点内の複数CO及びミラサボ専門家派遣制度による複合支援により、特に多額の資金調達を解決できることを主眼に丁寧な支援を心がけた。



愛媛県よろず支援拠点  
コーディネーター 上田 保・岡本 将広

# 西条だんじりにまつわる伝統工芸を世界にプロデュースする事業で創業

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

## 石水 睦津美

事業者  
概要

代表者名／石水 睦津美  
業 種／サービス業  
所 在 地／西条市  
設 立／令和3年4月（創業予定）



彫刻制作の様子を  
動画撮影

### 支援に至る経緯

「愛媛の伝統工芸の良さをPRする事業で創業したい」と女性創業サロンに来られた石水氏。伝統工芸に触れるツーリズム、伝統工芸を使った新たな商品づくりなどを考えておられた。石水氏の実家は西条市で5代続く宮大工・彫刻の家系。父親と祖父は共に伝統工芸士として愛媛県に認定もされており、だんじりのほか、県内の有名施設（道後温泉別館 飛鳥乃温泉や椿神社）の装飾彫刻も数多く手掛けている。彫刻の世界は、技術継承と後継者育成が課題とされているのだが、令和2年は新型コロナウイルス感染症の影響で西条まつりが中止となったこともあり、その祭りを支える彫刻という仕事はいかに貴重で誇るべきものであったかということに石水氏自身が再認識できたという。また、だんじりを支える彫刻以外の伝統工芸技術もいかに重要かがわかった。

これをきっかけに、西条の伝統的なだんじりを国内外に発信・紹介し、「職人になりたい」と興味を持つ人の、一つの入り口になるような活動（職人を世界へプロデュース）を自身の事業にしたいと強く考えるようになった。そこで、まずは彫刻についての動画制作を自身のプロデュース案件第1弾とし、ネイティブな英語が話せる（TOEIC 830点）強みを生かして、工芸・技・地域・ひとを垣間見られるような「外国人が面白いと思う」動画コンテンツを制作することとし、えひめ産業振興財団の「チャレンジプラン」事業で支援することとなった。

### 支援内容

事業計画作成の支援を実施。①事業の目的・趣旨 ②研究開発・事業の動機・きっかけ（着眼点）③研究開発の特徴（新規性・社会性・事業性）④現在までの取り組み ⑥これからの取り組み（スケジュール）⑦所要経費 ⑧今後の事業展望（売上計画や事業の方向性）を整理した。

また、動画制作においては多方面の人材とともにプロジェクトを作り上げていくため、プロジェクト管理やコミュニケーション方法についてのアドバイスを行った。

## 支援の効果

当初、「愛媛の、日本の伝統工芸」と幅広いフィールドに目を向けておられたが、まずは自分の強みを生かし、足元の「西条だんじり」から取り組んでいくという方向性が見えてこられたようである。事業計画作成においては、何度もご本人とブラッシュアップを重ねていったのだが、その中で「本当に自分が向き合いたいもの」が見えてこられたように思う。

## 今後の展開

西条だんじり彫刻を紹介する英語版動画は令和3年3月中旬に完成予定。その後YouTubeで世界に向けて発信する。なお、多言語が話せる（英語、スペイン語、ドイツ語）強みを生かして、今後はスペイン語、ドイツ語版の動画も作り、国内のみならず世界からも西条の伝統工芸に注目が集まるようにしたい。

また、動画のほか、伝統工芸技術を生かした小物類の商品開発も行い、ネット販売を行う。こうしたプロデュースするコンテンツを段階的に増やし、地元の伝統工芸関係の事業者（や職人）と、世界の人々をつないでいく。

なお、彫刻の技術を自身も本格的に習得したいと数か月前から父親に師事しだんじり彫刻を学んでいる。伝統工芸の継承者候補の視点からも「現場のコンテンツ」をユーザー視点・職人視点の両面から発信していきたい。



## 事業者の声

日本の伝統工芸産業を西条から盛り上げたいと思い、事業展開を考えていた時、ご支援をいただきました。誰にどういった部分を届けたいのか目的をしっかりと明確に掘り下げていきました。さまざまな切り口や考え方をご指導いただき、制作の流れなどもアドバイスをいただきました。制作した動画を通して少しでも日本の工芸や作り手が、世界のユーザーとつながるような役割を担っていきたいと思います。



石水 睦津美

## 支援者の声

父親に教えてもらった彫刻技術で「小物を彫ってみた」と手のひらサイズの梅の花を見せていただきました。彫刻の話をするときの石水さんはとても楽しそうで心から彫刻が好きでいらっしやると感じます。今後は彫刻の修行も積みながら、西条だんじりに関する伝統工芸のプロデュース業も行っていくという2足のわらじで進んでいかれると思いますが、日本の伝統工芸に惹かれた海外女性が職人として活躍している例もあります。石水さんの今後の活動を引き続き応援しています。

サブマネージャー  
竹森 まりえ

# 地域薬局の運営&後継者問題解決のコンサルティング

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 支援内容 事業承継(M&A)による創業に向けた事業内容のブラッシュアップ  
 支援区分 創業

## 株式会社 メディカルスタンダード

**事業者概要**  
 社名/株式会社 メディカルスタンダード  
 代表者名/代表取締役 嶋本 光佑  
 業種/サービス業  
 所在地/松山市山越三丁目5番26号  
 資本金/3,000,000円  
 設立/令和2年8月  
 従業員数/3名



自社の調剤薬局の外観

### 支援に至る経緯

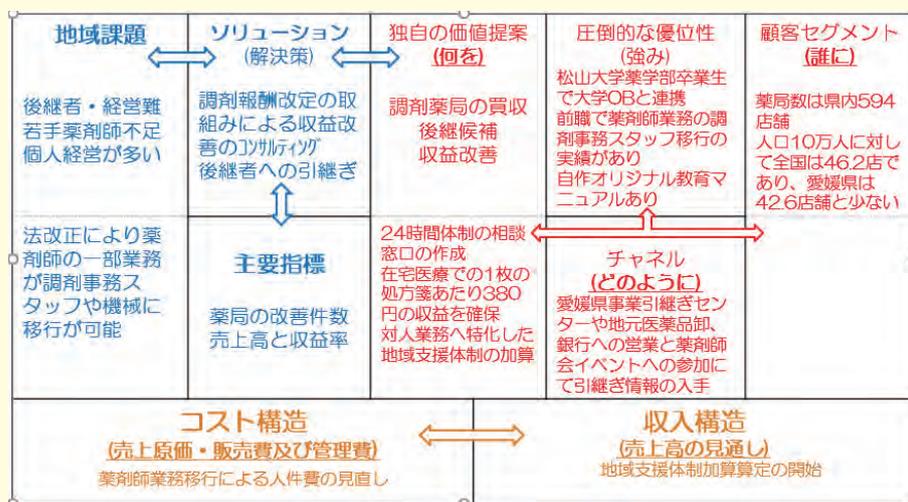
松山大学薬学部医療薬学科を卒業後、日本メディカルシステム株式会社に入社し管理薬剤師として勤務。西東京エリア12店舗の統括マネージャーを経験した後に株式会社メディカルスタンダードを設立。

愛媛県事業引継ぎ支援センターの紹介で起業における支援策の活用と今後の事業展開についてアドバイスを希望しているとのことで支援を開始した。

### 支援内容

- ・ビジネスプランの作成：リーンキャンパスを使用した地域課題と解決策、事業の方向性、収入・コスト構造・主要指標等のプランを落とし込みの整理、EGFプログラムビジネスプランコンテストに公募した。
- ・販路拡大支援：えひめビジネスチャンスマーケット参加による金融機関と事業所間のマッチングをした。現状分析～3C分析（市場・顧客・自社）～経営方針・目標・活動計画～マーケティング4P（サービス・価格・流通経路・販売方法）の経営計画の作成による小規模事業者持続化補助金の支援策活用を申請した。

〈ビジネスプラン例〉



## 支援の効果

ビジネスプランのサポートにおいて活動計画等の作成を行い、当該計画の実施をしたことにより調剤薬局の法改正対応の薬剤師業務の機械化と調剤事務スタッフへの業務移行がスムーズに行え、早期にM&Aによる事業承継の調剤薬局運営の実現が図れた。

また、えひめビジネスチャンスマーケット参加により素材の仕入先及び製造事業者とのマッチングを通して、今後を見据えた商品化に目途が立ち、開発・製造に向けて具現化できる運びとなった。

## 今後の展開

- ・後継者不足の地域薬局の改善とM&Aによる拡大

前職で培ったノウハウと自作マニュアルで調剤事務スタッフへの教育と薬剤師業務の移行による人件費及び人材配置の見直し等で調剤報酬改定の対応と若手薬剤師の育成への積極的な取り組みにより更なる収益体質を作り、対人業務に特化した患者様目線の地域密着の薬局運営を目指している。また、県内の後継者不足や法改正対応の課題を抱えている薬局の発掘を愛媛県事業引継ぎ支援センターや地元医薬品卸、金融機関への営業や薬剤師会の研修・イベントの参加を通じた薬局の譲渡希望先の情報収集をして、後継者問題等を抱える薬局に向けたコンサルティングと若手薬剤師のマッチング、M&Aによる自社運営を順次拡大していく計画である。

- ・健康食品の商品化販売

今後の事業展開は、みかんの成分が脳の炎症を抑えるという論文も発表されており、大学時代にみかん成分の抗炎症の効果について研究した経験を活かし、松山大学薬学部とも連携をして薬局薬剤師が開発する愛媛県産みかん成分入り青汁や漢方茶などのオリジナル健康食品の商品化を進め、健康意識の高いユーザーのニーズに対応した新たな収益の柱の確保をしていく。

販路としては自身や知人運営の調剤薬局に加え、ドラッグストアやスーパー、土産物への商品展開を計画しており、将来的にはSNSを利用したネットショッピングの販売拡大も視野に入れている。

## 事業者の声

ビジネスプランの作成サポートにより、今後の事業の方向性と具体的な方策が明確になり、事業承継をスムーズにすることができた。また、愛媛の柑橘使用の健康食品化を目指しており、企画～製造～販売において、財団ネットワークのご支援と協力を賜りながら商品化の実現と事業の拡大を目指していきたい。



代表取締役 嶋本 光佑

## 支援者の声

少子高齢化社会の進展と地方の抱える後継者不足等の課題が増加する中、首都圏等の大手薬局運営のノウハウを習得した地元薬学部出身のUターン組の薬剤師が地元での積極的な活動で愛媛に貢献してくれることを大いに期待している。また、県内の特産となっている柑橘を使用した新たな健康用途の商品の誕生で、より愛媛のアピールをしてもらえれば幸いです。



プロジェクトマネージャー  
玉井 裕司

# 観光農園事業の継承と顧客ワクワク戦略の計画策定支援

支援機関 愛媛6次産業化サポートセンター

支援内容 6次産業化事業計画策定支援

支援区分 6次産業化

## 井上苺園

### 事業者概要

社名／井上苺園  
 代表者名／井上 洋平  
 業種／農業  
 所在地／今治市上浦町甘崎370-1  
 設立／令和2年10月  
 従業員数／家族4人、パート3～4人



試作中の「苺サンド」と「苺ソルベ」

## 支援に至る経緯

井上観光いちご園は、大三島でJA出荷、観光農園、農家民泊などに取り組む農家である。この地域のいちごは、愛媛県内でも“上浦いちご”としてブランド化が図られ人気も高い。

また、しまなみ地域は近年サイクリングや訪日観光に脚光が当たり、観光農園事業のニーズも高く、収穫シーズンになると週末は観光バスで100名以上の来園があるほどの規模になっている。

支援先である井上夫妻はこの事業を承継し、農園のさらなる拡大と加工品の提供を目標として地域ブランドの発展と観光ニーズに応えるためには、今後どのようなプロセスで継承すべきかを課題としていた。

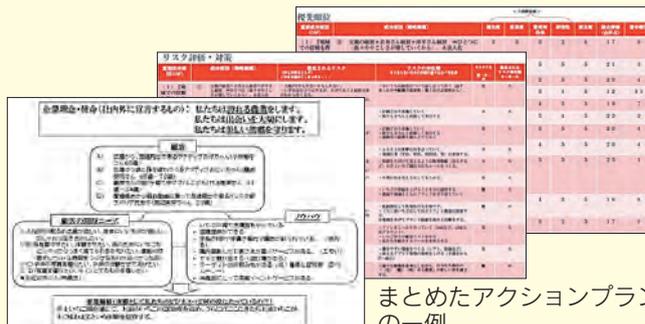
## 支援内容

1. 事業の現状と今後のあるべき事業の差異検討  
 実態把握と高まる観光ニーズに答えるべきポイントに焦点を当て未来像を描いていただいた。
2. あるべき事業形態3案を作成、双方のメリット・デメリットを検証の結果、激務が予想されるC案を選択された。  
 A案：補助事業を利用せず、加工品製造販売は農作業の合間で取り組む案。  
 B案：ファンドを活用し、観光客よりも出荷ニーズに注力する案。  
 C案：農業次世代人材投資資金とファンドを併用し、出荷ニーズと観光ニーズの両面に応える案。
3. C案の向こう10年間の資金収支計画とリスク評価を実施
4. C案のアクションプランを作成し、急遽発生したコロナ感染症への対処計画を盛り込み完成

ご両親の健康面やコロナ禍での観光客減少への懸念事項を含めたC案で、完成したアクションプランの再検討を行い計画へ盛り込み完成させることができた。

### ※ポイント

カードワークによる事業課題の抽出・整理・まとめを課題として自らカードに書き出し、経営理念や事業の社会的な価値を見出せていただけたことは、先代からの家族の事業への思いが、より強固な経営方針へと定まったように思われる。



まとめられたアクションプランの一例

## 支援の効果

農園計画の中には、用具の収納場所や整理整頓、生産工程管理など農業生産管理の姿や、集客性を高める顧客ワクワク戦略として、孫のために苺を育てたいおじいちゃんの苺の栽培講座、ヤギと子供が触れ合える場所の設定、キッチンカーを使った加工品販売からの観光農園への誘導などの姿が盛り込まれた。結果、数年後の“井上観光いちご園のあるべき姿”が描けるようになり、夢のイメージの段階から数値目標が設定できる段階へと定めることができた。

地域密着型の家族経営スタイルの良さを活かし、迅速に環境の変化に対応できる経営戦略を含む事業計画を策定することで「やるべきこと」が分かり易くなり、より明確で持続的な事業展開をしていくことが可能となった。

## 今後の展開

お客さんには随所にワクワクさせる仕掛けを設け、新規導入したキッチンカーで農園のブランドカラーやロゴを通じて、インスタ映えするスポットとなるような情報拡散を狙い、観光農園とキッチンカーからの相乗効果を生かして集客性を高める。自家産苺を通して地元上浦町苺の知名度向上に繋げ、お客さんとの出会いから美しい故郷を感じてもらい、誇れる農業を実現させてゆく。



## 事業者の声

両親の事業を引き継いで大三島で農業を始めるにあたり、夢と現実の間で悩んでいたところ、母を通じてサポートセンターの相談を受けることになりました。支援を受けたことで、自分たちの構想を自分たちで実現可能な事業へと事業のシナリオが描けることとなりました。これから大三島から農業やしまなみ観光の魅力を発信し、人々の生活に感動をもたらせるよう邁進していきたいと思えます。



(左)井上洋平 (右)井上衣美

## 支援者の声

ご夫婦からは、地元大三島への思いやご両親から引き継ぐ苺への思いを強く感じました。新型コロナウイルスによる観光客の減少を考慮しつつ、安定的な事業が形作れるような支援ができるようにと助力させていただきました。数年後には、地域の魅力やお客さんの感動が伝わってくる農園となっていることを待望しています。



6次産業化サポートセンター  
企画推進員 畠中 均

# 商品リーフレットの改善支援

支援機関 愛媛県中小企業団体中央会

支援内容 リーフレットの作成

支援区分 販路拡大

## 企業組合 花真珠

### 事業者概要

社名／企業組合 花真珠  
 代表者名／代表理事 土居 一徳  
 業種／化粧品等の企画・販売  
 所在地／宇和島市伊吹町甲946番地2  
 資本金／3,000,000円  
 設立／平成21年6月  
 従業員数／6名



商品『さくら真珠』

### 支援に至る経緯

企業組合花真珠は組合設立以降、宇和島市の特産品である真珠の母貝真珠層に含まれる美容的効果を活かすため、パールパウダー等を素材に用いた化粧品の企画販売とともにパールエステの推進に取り組んできた。昨年3月には取扱商品の見直しを契機とした商品パッケージのリニューアル及び日本人が愛する桜の花と葉に秘められた美容成分に注目し、価格帯を抑えた新商品『さくら真珠』の販売を開始し県内外の販路を広げていく予定であった。しかし、新型コロナウイルス感染症拡大のため、県内外の商談会の中止や商品を試供しカウンセリングを行いながら販売する対面販売ができなくなってしまった。そこで、試供しなくても商品を手に取ってもらえるようにリーフレットの内容を充実させてはどうかと提案し取り組むこととなった。

### 支援内容

- 当会の「専門家派遣事業」を利用し、有名女性雑誌等で活躍する第一線の美容ライターを専門家として招聘。企画会議を開催し下記の内容について整理した。
  - リーフレットの訴求内容（価格、使用目安、女性に響く言葉の選び方）
  - リーフレットデザイン（ターゲット層にあったデザイン、色使い、レイアウトの仕方）
- 当会の「取引力強化推進事業」を利用し、リーフレットの作成及び印刷を支援し、最終仕上がりではMECE（個々に見てダブリがなく、全体的に見て漏れがないこと）を意識して支援した。



## 支援の効果

美容ライターを活用したことで、「ご当地化粧品」としてWebサイトで紹介され、新商品の宣伝につながった。

また、新たに作成したリーフレットをもとに、令和3年1月から2月にかけて来場とオンラインのハイブリッド形式で開催された東京都中小企業団体中央会主催の「組合まつり in Tokyo」に出展し、PRを行うことができた。

以前は、試供後に手作りのリーフレットを配布していたが、訴求内容が充実したリーフレットを作成することで、手に取った顧客の理解が深まり試供しなくても宣伝することが可能となった。



## 今後の展開

今後は、展示会の出展や商談会に積極的に参加し、取扱商品の販売機会の創出に取り組んでいく。また、今回の支援をしていく中で、ターゲット層を絞り込み宣伝することが効果的であることが分かったので、まずは関西圏を中心に店舗情報を集めながら、効果的に販路拡大に取り組んでいく。

## 事業者の声

補助金の申請書の書き方から専門家の派遣まで丁寧にご指導いただきました。組合では気づかない点までケアしていただき、感謝しております。完成したリーフレットで効果的に発信することができ、今後の商談会に向けて準備を進めていきたいと思っております。

今度ともご支援をよろしくお願いいたします。



代表理事 土居 一徳

## 支援者の声

中央会では組合の設立支援のみならず、設立後も各組合の要望に合わせた支援を行うノウハウが蓄積されております。

今後も組合の事業がより充実したものになるようさまざまなサポートを実施していきます。

# 紙加工企業の藻類培養への市場創造を伴う 事業進出支援

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 新商品開発総合支援

支援区分 新商品開発

## スバル株式会社

### 事業者 概要

社名／スバル株式会社  
代表者名／代表取締役 宇高 尊己  
業種／藻類培養・藻類加工・紙加工  
所在地／四国中央市金生町山田井318番地  
資本金／18,500,000円  
設立／昭和63年2月17日  
従業員数／28名



### 支援に至る経緯

スバル株式会社（以下、「当社」という）は、高齢者に働く場と生きがいを提供しようと33年前に製紙会社6社が共同出資して設立し、高齢者でも扱いやすいお茶パック、洋式便座用シートペーパーなどを製造している。公益財団法人えひめ東予産業創造センター（以下、「当センター」という）は支援の効果を少しでも広げればと考え、愛媛パルプ協同組合のメンバーが主体となって設立した当社へ、ユーグレナ（ミドリムシ）培養の話を紹介した。当初はユーグレナの主市場であるサプリメント市場については懐疑的だったが、調査を進める内に木材由来の新素材で、鉄の5倍強くて鉄の5分の1の軽さといわれる、セルロースナノファイバー（CNF）と同様のナノファイバーを含むことと、ユーグレナの大量培養技術にたどり着いたことから事業化を決断した。折しも、製紙業界全体が需要縮小から将来を模索しているところにセンターの紹介が重なった形となった。



### 支援内容

当センターの支援で、ユーグレナ培養技術の調査をユーグレナに知見を持つ大学数校に、市場性についてはナノファイバーの主たるユーザーとなる化成品企業へ調査を適時行うことで、早い段階の事業化決断に至った。事業計画策定は、公益財団法人えひめ産業振興財団、人材確保は愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点に、製造プロセスと製造設備設計、化成品メーカー等のユーザー紹介、資金調達先紹介は当センターが支援することで、迅速かつ適切な事業開始が行われた。



実証培養試験

## 支援の効果

「平成31年度愛媛県新成長ものづくり企業等総合支援事業費補助金」(新もの補助)に続いて、「令和2年度戦略的基盤技術高度化支援事業」(サポイン事業)の採択を獲得し事業化に弾みがついた。

令和2年12月9日～11日開催の「新機能性材料展2021」に出展し、大手企業数社からの引き合いにつながった。

令和2年12月には新工場の建設に着手し、令和3年度には当初見込みより1年以上早く本生産、出荷を開始できることになった。

ユーグレナ事業での新規採用人員は6名になった。



新工場（建築パース）

## 今後の展開

当面は新工場の稼働、ナノファイバーの利活用市場の創造に注力する必要があり、スムーズな事業化に向けた支援が引き続き必要であり、まずは、「新もの補助」「サポイン事業」の推進に対して伴走支援を行い事業化を確実にする。

新機能性素材で作る新規市場創造型事業であることから、ものづくり以外の支援も多いので、チームえびすなどのビジネスサポートネットワークを活用した支援を行う。

大量生産設備の導入、増設が期待できることから、愛媛県内を中心とした設備機械産業へ波及効果の拡大が図れるように支援を行う。

新工場の稼働に伴い新規採用人員の増員を計画しており、地域の雇用拡大につながる支援を行う。



大型培養タンク（イメージ）

## 事業者の声

多くの方々の支援をいただき、事業計画を前倒しして進めていますので、事業計画達成まで引き続き支援をお願いします。

社会に貢献できる新機能性素材を提供することで、少しでも新風をもたらす地域に貢献したいと思います。



代表取締役 宇高 尊己

## 支援者の声

常日頃より製紙業界の課題を認識し対応策について業界を超えて広く情報収集・検討を行っていた宇高社長であるからこそ、事業化判断が適切に行われたと思う。もう一つはスバル(株)の創業理念である「会社は公器」に根差した経営が今回の事業化決断の一つと認識される。



コーディネーター  
石川 一雄

# パイローラーを活用した新商品の開発

支援機関 土居町商工会 支援内容 新商品開発 支援区分 ものづくり

## mignon.mignon (ミニヨンミニヨン)

### 事業者概要

社名 / mignon.mignon (ミニヨンミニヨン)

代表者名 / 加地 多美代

業種 / 菓子製造販売

所在地 / 四国中央市土居町蕪崎2692-1

設立 / 平成29年7月



自家製デニッシュロール

### 支援に至る経緯

mignon.mignon (以下、「当店」という) は、地元四国中央市土居町にて平成29年に創業した個店ベーカリーであり、店頭販売の他、四国中央市の産業祭や子育てフェスタ等イベントでの販売も手掛けてきた。北海道小麦100%・添加物なしのパンを製造しており、店頭には常時40種類のパンが陳列されている。また、当店はサイクリングコース(別子・翠波はな輪道)となっている県道沿いに立地しており、サイクリストの来店も多い。

一方、当店のパン製造においては、成型工程がすべて手こねでの人力作業で行われているため、自家製のクロワッサンやデニッシュ等、人気が高いものの、製造に時間を要する商品が提供できていない。そこで、パイローラー・食器洗浄機を導入することで生産性の向上と販路開拓を図りたいとの意向があり、支援を開始した。



### 支援内容

・「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」をきっかけとした事業計画書作成支援

当店を取り巻く内部環境・外部環境分析を行い、現状把握と経営課題を明確化し、取り組み内容を整理した。また、事業分野については、新役務(サービス)の開発のために(1)新規顧客層への展開(2)商圏拡大(3)ブランド力の強化(4)顧客満足度の向上を目的とし、計画書作成からブラッシュアップまで行った。また、製造工程、支援体制、実施スケジュールを作成し、機械導入後のサービス提供プロセスの改善等、代表者との協議を重ね、計画書完成に至った。

・補助金申請と併せ、事業終了まで継続した支援を行った。その他の支援は以下の通り。

- i. 新型コロナウイルス感染症対策推進事業者協力金申請支援
- ii. 事業継続力強化計画書の作成支援
- iii. マル経融資申請支援(補助金入金までのつなぎ融資)

## 支援の効果

補助金の採択及び資金調達により、円滑に設備投資が図られた。機械導入後は、自家製デニッシュロール・自家製クロワッサンやクロワッサンサンド等の新商品の製造販売を行うことができ、人気商品の増産体制も整った。労働生産性については、仕込みから焼成（成型含む）工程において、通常2名で4時間の作業が1名で3時間への効率化につながり、1日に製造できるパン製造数も300個から500個まで増加させることができた。販売から閉店までは通常2名で1時間の作業を行っていたものが1名で30分の時間で作業工程を終えることができるようになった。生産性の向上により、商圈拡大への経営基盤を築くことができ、コロナ禍においても売上が前年度よりも10%増加した。



## 今後の展開

今後は更に商品開発を進め、季節ごとの商品数を拡充するとともに、WEBサイトを開設して販売力とブランド力の強化に取り組む。自家製デニッシュロール・クロワッサンは、焼きたてが味わえるということで高い需要が期待でき、個店ベーカリーがない町内から、市内（三島・川之江）全域への広域的な販路開拓を目指す。

## 事業者の声

事業計画書の作成が初めてのことでしたので、不安なことも多かったのですが、商工会担当者様には補助金申請～公庫からの借入まで多くの支援をいただき、大変感謝しております。

今後も新商品を増やし、販路開拓に取り組んでいきたいと思っております。これからもご支援のほどよろしくお願いいたします。



(左)加地峰雄 (右)加地多美代

## 支援者の声

事業計画書作成から実績報告まで課題解決のための支援を継続して行うことができ、事業者との信頼関係の構築につながりました。今後も商圈拡大へ向けた取り組みについて、きめ細やかな支援を行っていきたいと考えています。



経営指導員 井川 治義

# 愛媛産柑橘や酵母等を用いたクラフトビールの生産性・品質向上支援

支援機関 株式会社伊予銀行 支援内容 ものづくり支援 支援区分 ものづくり

## 株式会社 JAPANDEMIC COMPANY

### 事業者概要

社名／株式会社 JAPANDEMIC COMPANY  
代表者名／代表取締役 山之内 圭太  
業種／飲料製造業  
所在地／愛媛県松山市  
資本金／4,000,000円  
設立／平成30年8月  
従業員数／4名



店舗風景

### 支援に至る経緯

当社はアパレルセレクトショップ内に設立した醸造所で、2019年4月の醸造開始以来、伝統的なスタイルも含め、それらに捕われない独自のスタイルのクラフトビール、地元愛媛県産の果物などを使用したクラフトビールを製造している。

当社は現在展開する国内に限らず、海外展開も視野に入れ、2021年6月に新工場立ち上げを計画しており、最新の仕込み用タンクを導入し、ビールの品質向上、缶ビール製造による事業拡大を目指していた。

当行より令和元年度補正「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」（ものづくり補助金）を案内し、ものづくり補助金申請支援を行うこととなった。

### 支援内容

#### 1. 令和元年度補正「ものづくり補助金」の事業計画作成支援

当社はこれまでの国内に限らず、海外への販路拡大を目指し、新工場を立ち上げ、生産性向上を図るため、「ものづくり補助金」の事業計画の作成支援を行った。

#### 2. 海外展開のための専門家紹介

海外への販路開拓を検討しており、専門家のアドバイスを受けながら、輸出手続き等をはじめとした海外展開に関する各種申請に関するサポートを実施した。

#### 3. 地元スポーツクラブとのコラボによる販路開拓支援

地元スポーツクラブがオリジナルビール開発を検討している中、当社を紹介し、新たな販路開拓に繋がるマッチングを実施した。

## 支援の効果

「ものづくり補助金」の事業計画作成支援を通じて、今後の事業展開に関する方向性が定まり、計画的に事業を進める土台が作れた。

地元スポーツクラブがクラウドファンディングを活用したことで、間接的に当社のPRにも繋がり、新たな販路開拓にも繋がっている。

## 今後の展開

2021年6月に稼動予定の新店舗及び現店舗での生ビール提供をはじめ、新たに缶ビール販売を行うことで、既存の顧客へのアプローチに加え、新たな顧客開拓を図っていく。

また、自社通販サイトでの販売を強化し、プロモーション戦略として、業界内外さまざまなジャンルの企業やデザイナーとコラボレーションを行うことで販売強化に努めていく。

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、事業展開に応じたさまざまな支援・サポートを実施していく。



## 事業者の声

「ものづくり補助金」の申請サポートでは、体裁も含めて内容を細かくアドバイスいただき、完成度の高い資料を作成することができました。

レスポンスも非常に早くいただき、短時間で申請資料を完成させることができました。

また、ビジネスマッチング相手も積極的にご紹介いただくことで、事業拡大の機会を度々いただいております。



代表取締役 山之内 圭太

## 支援者の声

山之内社長は愛媛県産柑橘、清酒酵母を活用した新しいビール開発にも積極的に取り組まれており、今後の事業成長が非常に期待のできる経営者です。

伊予銀行はあらゆる観点から全面的なサポートを実施していきますので、今後も引き続きよろしく申し上げます。



伊予銀行コンサルティング営業部  
谷本 昌治

# 創業明治11年から変わらぬ想いを

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 愛媛県事業承継ネットワーク事務局

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

## 高市本舗

### 事業者概要

社名／高市本舗  
代表者名／代表 高市 彰雄  
業種／和菓子製造販売業  
所在地／上浮穴郡久万高原町久万574の4  
設立／明治11年  
従業員数／5名



国道33号線沿いの店舗

## 支援に至る経緯

昔、「おくま」というおばあさんが、弘法大師にお饅頭を振舞ったという昔話が、四国八十八ヶ所の通り道となっている久万の里に伝わっている。

高市本舗の「おくま饅頭」は、その昔話が由来となっている。

明治11年に当地で和菓子製造を創業、昭和55年に現代表者が4代目として就任している。

代表者は、「久万の良さを知ってもらい、その方たちにお饅頭を食べていただきたい」との気持ちを込めて製造、販売を行ってきた。

代表者も高齢となり、5年前に東京から次女夫婦が後継者として帰省し、事業承継の準備をしてきた。

事業承継の時期などを検討している時に、久万高原町商工会に相談し事業承継ネットワーク事務局を紹介されたものである。

## 支援内容

商工会の経営指導員を交えて代表者及び次女と面談し、それぞれの販売方針、事業承継方針などをお聞きして課題の整理を行い「事業承継計画書」を作成した。

### イ 当社の事業環境の整備

店舗や諸設備も今後の新製品やインターネット販売に向けた生産体制にする必要に迫られている。

しかし、春先はコロナ禍の影響でお遍路の減少や「道の駅」の閉鎖等により売上が減少、事業の見通しが立ちにくい現状で、設備投資の時期や手法などについて協議を行った。

### ロ 当社の関係者の思いの整理

(代表者・高市彰雄)

娘婿が製造に携わっているが、顧客からの評価も高く頼もしく思っている。

饅頭を通じて久万の良さをいろいろな方に知ってもらいたいと考えている。

(次女・高市由香里)

父の地域や顧客に対する想いを継承しながらも、新しい挑戦をしていきたい。

おくま饅頭は「皮むきあん」という珍しいあんで作られている。

代々続く饅頭を守りながら新商品の開発を研究していきたい。

事業を通して、久万に移住する人の手助けや、久万の人が地域で働けるような地域貢献を行いたい。

## 支援の効果

親子間では、事業承継についての必要性はそれぞれ考えていたが、お互いに具体的な相談はできていなかった。

第三者である商工会と事業承継ネットワーク事務局が話し合いに参加することで、お互いに意見を出し合い事業承継に向かって前向きに進んでいる。

課題を整理しながら、事業承継に向かってのスケジュール整理もできている。

## 今後の展開

イ 工場等の改修について

工場設備は改修が必要であり、HACCP取得やコロナ対策を意識した改修を行う。

ロ 新規商品の開発や販路拡大について

イベントや催事、店頭にて限定販売をする。

ハ 助成金などの活用について

設備の更新や新規導入、パッケージの改良、HPや通販事業の改善を行う。

## 事業者の声

以前から事業承継を進めていこうと考えてはいましたが、具体的に何をすればいいかわからずにいました。

商工会に相談したところ、今回の支援を紹介していただきました。

第三者からの視点から意見を頂いたことで事業承継の方向性が固まりました。

これからも相談に乗っていただきたいと思っています。



(左) 高市由香里 (右) 高市彰雄

## 支援者の声

今回、代表者と次女の方と面談させていただき、創業143年の老舗店舗を事業承継するにあたり、「温故知新」を考慮しながらの前向きな「想い」と、地域貢献をも行いたいとの熱い「思い」に感銘しました。

次女ご夫婦が事業承継されますが、お二人の事業展開にはできる限りのご協力を致しますので、今後の発展を期待しています。



中予ブロックコーディネーター  
野中 昭秀

# インバウンド・小グループに対応した 観光型飲食店を目指して

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 愛媛県事業承継ネットワーク事務局

支援内容 代表者から後継者への事業承継支援 支援区分 親族内承継

## 有限会社 喜多寿し

### 事業者 概要

社名/有限会社 喜多寿し  
代表者名/代表取締役 門田 さやか  
業種/料理飲食業  
所在地/今治市宮窪町宮窪2214  
資本金/3,000,000円  
設立/昭和50年(法人化 平成9年10月)  
従業員数/4名



海賊の島「能島」を見下ろす店舗

### 支援に至る経緯

前代表者(北賀谷<sup>よしや</sup>氏)は、しまなみ海道の食事処といえば「喜多寿し」と誰からも言われるまでの有名店にしてきた。が、後継対象は娘2人であり、しかも二人とも今治市内に嫁ぎ子供もいることから店の存続に若干の不安を抱えておられた。

前代表者は長女を後継者とする事とし、長女も両親のこれまでの苦労や性格をよく理解していることから事業を引き継ぐことを決意されたが、今後の経営方針や店舗運営に当たっては父親との溝が埋まらないでいた。

しかし、親子間の仲はすこぶる良くコミュニケーションは取れており、後継者の長女を中心に新たな店舗づくりに向けた話し合いも定期的にされていた。後継者が提案する団体客から個人客を想定した新メニューへの改定や老朽化してきた店舗改装などについては合意が得られず承継に向けた具体的な取り組みは進展しない状態が続いていた。

長年支援を行っていた地元商工会の経営指導員も代表者との接点が少なく、本音が把握できておらず、面談相手は常に母親と後継者(長女)であったことから事業承継ネットワーク事務局による支援がスタートした。

### 支援内容

#### ・前代表者との個人面談を実施

承継に向けての具体的な取り組みを進展させていくには、前代表者の本音を把握する必要があるとの考えから面談を実施。後継者のリニューアル案のみならず、前代表者の創業時の想いや経営理念、地域貢献などについて共感を持って受け止めることに努めた結果、前代表者の心が動きスムーズな承継につながった。

#### ・事業承継計画書の作成支援

前代表者は令和2年の満70歳を機に経営者の交代を考えており、この方針に変更がないことの確認ができたことから、株価の算定及び今後の承継計画の策定を行い経営者交代に伴う不安の解消に努めた。

## 支援の効果

- ア) 代表者交代の方針が決まった後は、リニューアル案について一切口を挟まなくなったことから具体的な取り組みに向けての準備にも拍車がかかってきた。
- イ) 様子見であった従業員との一体感もさらに深まり、新店舗づくりに向けて新メニュー開発や店舗改装等について活発な意見が出始めてきた。
- ウ) 株式の移動に当たっても株価の算定や承継計画の策定を行っていたことから代表者の交代に伴う要らぬ不安が解消され、経営の磨き上げに集中することができた。



人気の「喜多御膳」

## 今後の展開

- ア) 事業の磨き上げ
  - ・前代表者の「沢山の人に美味しい料理をお腹いっぱい食べてもらいたい」という思いを継承しつつも、個人客・小グループ及びインバウンド等に対応した新メニュー、サービスも追加しながら新たな顧客を獲得していくことを地元商工会と連携して継続していく。
  - ・生まれ変わった店舗の情報を効果的に発信していく必要があることから、地元タウン誌に情報提供を行うとともにHPやFacebook・Instagramのこまめな更新を行っていく。
- イ) 関係機関と連携した店づくりと地域貢献
  - ・しまなみ観光の一角をなす当店には、今治や広島などの島外のみならず「サイクリストの聖地」として海外からのお客様も年々増えてきている。

このことから、愛媛県・今治市・観光協会など関係機関と連携して、心のこもったおもてなしと新鮮な名物料理でサービスの向上に取り組んでいく。

## 事業者の声

- ・代表者交代の話が出た時から私なりに考えてきましたが、新メニューや店舗改装等について父親とは意見が合わないものの、お客様に喜んでもらいたいという思いは同じなので悩んでおりました。
- ・今回、父親も事業承継ネットワーク事務局の担当者の方と面談したことで、心のどこかであっていたものが吹っ切れたように思います。
- ・家族、従業員と一体感をもった経営に軸を置きながらも、今後は困った際には関係機関に相談し活用させていただきたいと思います。



代表取締役 門田 さやか

## 支援者の声

- ・後継者は何事にも前向きに取り組まれる方であり、子育ての真っ最中で日々多忙な状況にも関わらず実家の事業を承継しようとされる姿勢に共感し、できる限りの支援をさせていただきました。
- ・両親のご苦労を知っている娘さんの中には、嫁いでいても実家の家業を何とかしようと考えられている方がいることを経験させていただきました。“娘しかない”と諦められている事業者さんには参考にさせていただきたいと思います。



東予ブロックコーディネーター  
高市 敦史

# オープンイノベーションによる新規事業創出支援

**支援機関** 株式会社愛媛銀行 **支援内容** 「愛媛アクセラレーター2020」による革新的なビジネス・サービスの共創  
**支援区分** その他(新規事業創出)

## 愛媛アクセラレーター2020

### 事業者概要

事業の名称/愛媛アクセラレーター2020

主 催/株式会社愛媛銀行 Creww株式会社(※)  
 (※) 本社:東京都目黒区、設立:平成24年8月  
 代表者:伊地田 天

参加企業/アビリティセンター株式会社(新居浜市)

学校法人河原学園(松山市)

株式会社ダイキアクス(松山市)

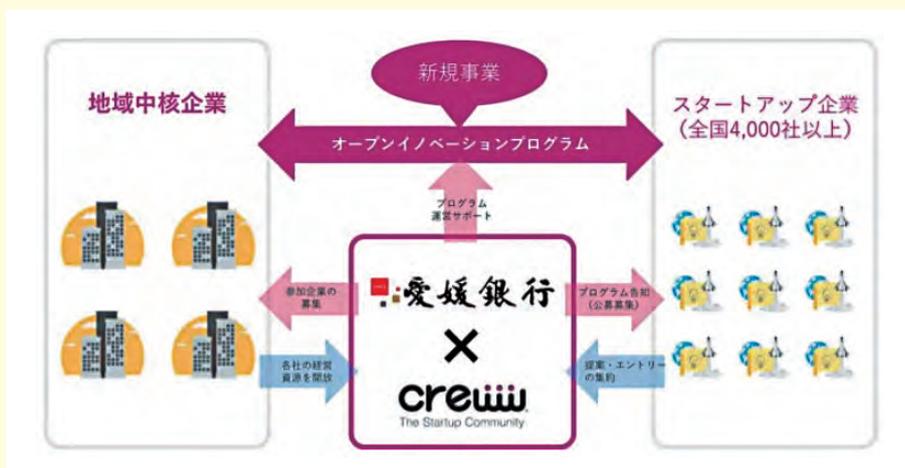
開催期間/令和2年3月~令和2年9月(報告会:令和2年11月26日)



愛媛アクセラレーター2020  
 エントリーページ トップ画面

## コンセプト

愛媛アクセラレーター2020は、愛媛銀行(以下、「当行」という)とCreww株式会社の共催で、愛媛県下のイノベーションエコシステムの構築に向けて、愛媛県内に新たな事業の創出を図ることを目的として実施するものです。本プログラムでは、参加する愛媛県内企業の多様な事業領域、豊富な経営資源(リソース)と全国のスタートアップの特徴あるサービスを結びつけるオープンイノベーションにより、参加企業の新規事業創出を目指します。



## 支援内容

令和元年5月、約4,000社のスタートアップ企業が登録する国内最大級のスタートアップコミュニティを運営するCreww株式会社と地域でのオープンイノベーションを推進するための業務提携を行い、令和2年3月より、愛媛県内の企業と全国のスタートアップ企業が協業し、オープンイノベーションによる新規事業の創出を支援するプログラム「愛媛アクセラレーター2020」を開始しました。

スケジュール	実施プロセス	詳細
3/9～3/27	エントリー募集	全国のスタートアップ企業から参画企業3社各社への協業提案を募集
4/13～6/4	ブラッシュアップ期間	エントリースタートアップ、参画企業3社にて協業アイデアの具体化に向けた協議を実施
6/5	1次セレクション	参画企業3社が本格的に検討していくべき協業案を選定
6/5～6月末	プレゼン・ディスカッション準備	1次セレクション通過スタートアップと協業案の実現性を更に協議
7/1～9/18	プレゼン・ディスカッション	参画企業に対するエントリースタートアップからの協議案プレゼン実施によるWinWinの座組みを創るディスカッション
9月末	全参画企業の採択案件確定	具体化に向け進めていく協議案を決定

## 支援の効果

令和2年11月26日当日にて「愛媛アクセラレーター2020」の成果報告会を開催。

参加企業3社に、平均30以上のスタートアップから提案があり、各社で具体化をめざす協業案が以下のとおり生まれました。

(成果発表順)

参加企業	報告概要
アビリティセンター株式会社	障がい者の職場定着率向上に向けたサービス 1次産業者向け就業サービス（協業開始）
株式会社ダイキアキス	植物プラントの事業化
学校法人河原学園	専門学校でのAIを活用したカメラ映像など最新技術のカリキュラム化

## 今後の展開

成果報告会では、参加企業とスタートアップ企業との協業で創出された新規事業に対して、当行とCreww株式会社等から今後の事業化に向けた助言等を実施しました。

当プログラムは令和3年度も開催予定です。

## 事業者の声

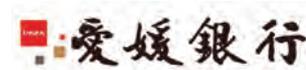
当プログラムにおいて、新規事業の創出をご支援いただきました。当社は障がいをもつ労働者を対象としたカウンセリングサービスの事業化を目指していますが、愛媛銀行様は実証実験の場を提供してくださるなど、事業の進捗に応じて柔軟な支援で一緒に伴走していただける感覚があり、大変心強く思っております。



代表取締役社長 三好 輝和

## 支援者の声

今後は、本プログラムのみならず、アフターコロナ・ウィズコロナを見据えたお客様の事業変革機会に対しても、お役に立てるようなさまざまな支援策を検討・実行してまいります。



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



## 「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。

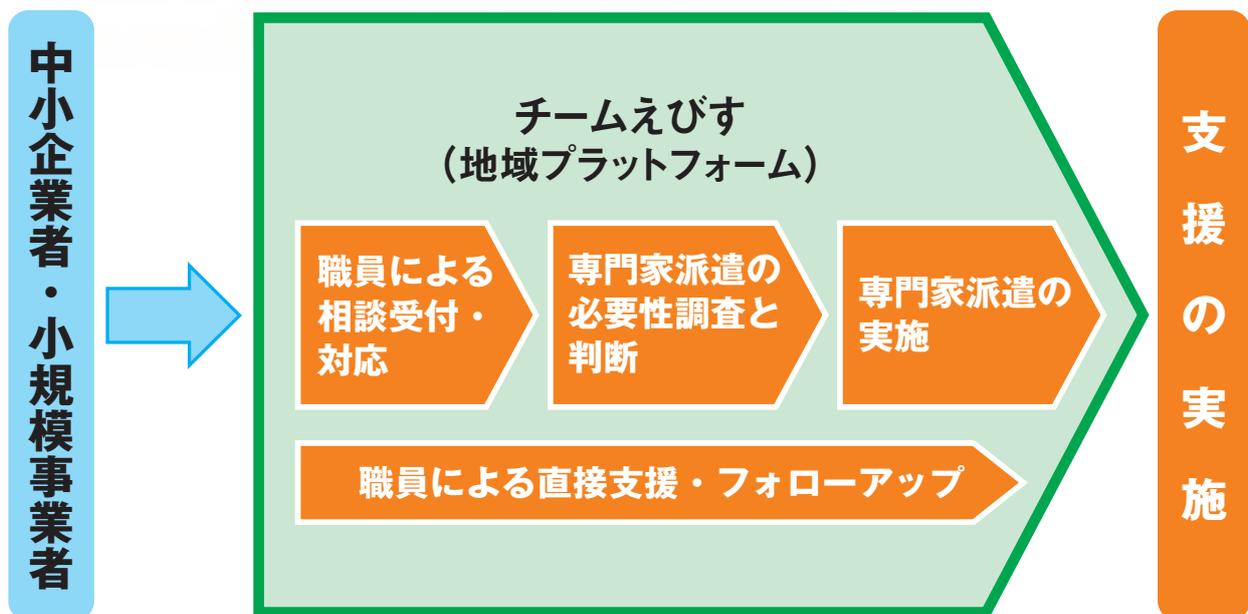
### ◎専門家派遣

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。