

支援成果事例集

vol.9



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」や「プロフェッショナル人材戦略拠点」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.9」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。

平成29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

支援成果事例集

経営革新

- 株式会社 カイホウ 4
生産性向上を中心とした経営計画の作成
愛媛県商工会連合会
- 若葉寿司 6
寿司店の強みを活かした新商品開発及び新サービスの提供による売上拡大
松山商工会議所

創業

- shan-to (シャント) 8
資格や経験を活かした創業
公益財団法人えひめ産業振興財団
- 株式会社 富屋金兵衛邸 10
大洲観光スポットとなる「富屋金兵衛邸」の開設
株式会社 愛媛銀行

6次産業化

- 合同会社 赤石の泉 12
海外販路拡大に向けた総合化事業計画の策定
愛媛6次産業化サポートセンター

新商品開発

- 企業組合 遊子川ザ・リコピンス 14
地元特産品を活用した商品開発
愛媛県中小企業団体中央会

IT活用

有限会社 リフォームセンター 16

“待ちの経営体質からの脱却” 積極的な情報発信による商圈拡大

愛媛信用金庫

株式会社 ミラーズウサ 18

IT活用による販路拡大

東予信用金庫

ものづくり

株式会社 ミヤタニ 20

精密金属加工技術を用いた整形外科手術用機器の開発・事業化支援

公益財団法人えひめ東予産業創造センター

知的資産経営

ツウテック株式会社 22

アーチェリー標的紙固定専用ピン「テックピンS」に関する知財支援

株式会社 伊予銀行

その他

菓舗 蛭子堂 24

持続的発展に向けた経営者の思いの可視化と経営理念の作成

新居浜商工会議所

株式会社 MAHALO 26

Web戦略策定及び実行支援

公益財団法人えひめ産業振興財団

平和建材産業株式会社 28

5Sによる製造現場の改善

愛媛県よろず支援拠点（公益財団法人えひめ産業振興財団）

チームえびすのごあんない 30

生産性向上を中心とした経営計画の作成

支援機関 愛媛県商工会連合会

支援内容 経営計画の策定と実行支援

支援区分 経営革新

株式会社 カイホウ

事業者 概要

社 名／株式会社 カイホウ

代表者名／代表取締役 日野 聡伸

業 種／製造業

所 在 地／四国中央市土居町津根2-8

資 本 金／10,000,000円

設 立／平成元年

従業員数／20名



本社工場

支援に至る経緯

株式会社カイホウ（以下、「当社」という）は、平成元年に設立し、四国中央市土居町で、金属製品（ダクト等）の製造及び設置、配管工事などを行っている。当社の強みは設計段階からの企画力であり、個別受注生産の業態において、競合他社との優位性を発揮してきた。

一方、新規顧客開拓ができておらず、安定した利益の確保ができていないことや、慢性的な人手不足に陥っており人材確保が困難な状況である。

このような厳しい状況を打破するために、土居町商工会（以下、「商工会」という）の経営指導員とともに、支援に着手した。

支 援 内 容

会社の継続的発展を目指すための計画として、経営計画を作成することにした。

《経営計画作成支援》

1. 経営理念の明確化

平成28年に現在の社長に代わったことを機に、創業者から引き継がれてきた思いや、現社長の考えについて、話し合いを行ったことで、当社の存在意義や使命が明確になった。

2. 経営環境を分析

当社を取り巻く内部と外部の経営環境について整理した。外部環境としては、顧客分析（Customer）と競合分析（Competitor）、内部環境としては、自社分析（Company）の3C分析を行うことで、向かうべき方向性が見えてきた。

3. 基本戦略の策定

当社の強みである企画力を活かした販路開拓や、人材不足の打開策として生産性の向上に取り組むことにした。

4. 行動計画の検討

設計・製造・営業部門それぞれに部門目標の設定と具体策を検討し、アクションプランを作成した。

《経営力向上計画、経営革新計画申請支援》

上記の経営計画をもとに、平成28年7月に施行された、中小企業等経営強化法「経営力向上計画」及び「経営革新計画」の承認に向けた支援を行うことで、固定資産税の軽減措置等の施策を活用することにした。

- ・経営力向上計画のテーマ：機械と人の役割分担の見直しによる生産性の向上
- ・経営革新計画のテーマ：製品価格の標準化と営業力強化による販路拡大

支援の効果

1. 中小企業等経営強化法の認定

中小企業等経営強化法における「経営力向上計画」及び「経営革新計画」の認定が得られた。

2. 生産性向上の具体化

外注の内製化、人材育成、設備投資等、詳細な行動計画ができた。

3. 製品価格の標準化

当社の製品は、特注品のため、金額算出には、都度打合せをし、積算する必要があったが、基準となる製品仕様（サイズや規格等）を決めたことにより、新規の営業活動が効率的に行えるようになった。

今後の展開

1. 経営計画の実行

経営計画を従業員と共有し、目標達成に向けて、全社一丸となって取り組んでいく。

2. ものづくり補助金の申請

経営計画のブラッシュアップを図り、現在計画している設備投資に関して、ものづくり補助金申請も視野にいれて検討していく。

事業者の声

製造業は、慢性化した人材不足に陥っており、その問題を解消するために様々な取り組みが必要です。その取組の1つとして、設備投資を計画しており、商工会に相談しました。愛媛県商工会連合会の勧めで、経営計画を作成し、経営力向上計画や経営革新計画の認定を受けることができ課題整理ができました。今後も、引き続きご指導いただきますようお願い申し上げます。



代表取締役 日野 聡伸

支援者の声

愛媛県商工会連合会では、高度専門的な会員ニーズに応えるため、平成27年4月に広域サポートセンターを設置し、商工会とともに各種相談に応じております。

当社の取組は、製造業が抱える課題解決に向けた取組みとして模範となる事例です。今後、益々発展されることを期待しています。



愛媛県商工会連合会
専門経営指導員 藤田 茂俊

寿司店の強みを活かした新商品開発及び新サービスの提供による売上拡大

支援機関 松山商工会議所 支援内容 新商品開発 支援区分 経営革新

若葉寿司

事業者概要

社 名／若葉寿司
代表者名／代表 石川 猛雄
業 種／飲食業（寿司・弁当）
所 在 地／松山市居相4丁目22-17
設 立／昭和54年



支援に至る経緯

最初に知り合ったきっかけは、資金繰り相談で来所されたのが始まりで、その後、定期的な情報交換や当所セミナーへの参加を通じて、今後の経営方針について協議するようになり支援を開始した。

なお、計画策定の途中から中小企業診断士の玉井アドバイザーの協力もいただきながら計画策定支援を行った。



支援内容

寿司と弁当を組み合わせたオードブルの開発で、相乗効果による売り上げ拡大を図るとともに、パーティー（お祝い）サービス、屋台サービスを実施することで、地域での認知度を向上させつつ、拡大する中食ニーズを捉える取組みを支援した。

ヒアリングを通じて、新商品開発の可能性を把握したことから、新商品・サービス開発による売上拡大を目指す計画策定を提案した結果、平成28年11月に県経営革新計画の承認を得た。

承認後も当所プレスリリース支援事業を活用した広報活動支援や定期的な巡回訪問による計画実行の進捗確認、それに伴う助言などを行っている。

支援の効果

家族経営の同社では、日頃から経営状態や販売促進策などについて意見交換する機会は少なかったことから、今回の経営革新計画策定を通じて、家族全員が意見を出し合い協議できたことで、経営（事業）を見つめ直す良い機会となった。

今後の展開

経営革新計画に基づいて、以下の取組みを行う。

○1年目

目標：新サービス（オードブル）の認知度向上

内容：住宅基本台帳などの外部環境データを活用しながら、オードブルの企画開発を行い、テスト販売による改善・見直しを行った上で本格販売に移行する。開始当初は認知度がいないため、来店者や近隣住宅へのチラシ配布など、販促活動を中心とした取組みを行う。

○2年目

目標：地元業者と連携した商品力の拡大・向上

内容：認知度向上に伴い、オードブル販売だけでなく、近隣菓子店とコラボした「オードブル&ケーキセット」や地元写真館と連携した写真撮影サービス付きオードブルなど、消費者ニーズを踏まえた商品力の拡大・向上を図る。なお、これら取組みは、県内寿司店では珍しく、また飲食店全体においても数少ないサービスである。

○3年目

目標：新サービスを契機とした発展的展開

内容：オードブル販売が軌道に乗った後、単にオードブルを出前するだけでなく、ご自宅で寿司を握って直接提供する屋台サービスの開始を前提に、消費者ニーズを踏まえながら計画を発展的に展開する。

事業者の声

今回の支援を受けて若干ではありますが、経営の勘どころを学んだ気がします。計画実行後の成果を点検しながら、今後の事業展開に活かしていきたいです。



担当者 石川 智裕

支援者の声

今回の計画を着実に実行し、地域住民の皆様方から支持される店舗運営を期待しております。また、サポートしていただいた玉井アドバイザーには大変お世話になりました。今後も商工会議所として引き続き支援してまいりたいと思います。



経営指導員 喜安 真

資格や経験を活かした創業

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団

支援内容 課題整理とビジネスプラン策定 支援区分 創業

shan-to (シャント)

事業者 概要

社 名/shan-to (シャント)

代表者名/代表 合田 聡子

業 種/サービス業

所 在 地/松山市

設 立/平成29年1月17日



骨格ファッション診断風景

支援に至る経緯

shan-to (シャント) 合田聡子氏 (以下、「合田氏」という) は、パーソナルカラー診断、骨格診断の資格を取得され、その資格を活かすため創業したいということで公益財団法人えひめ産業振興財団 (以下、「財団」という) の女性創業サロン (以下、「サロン」という) に参加された。

初回は、以前に知人の紹介でBSO (財団相談窓口) を利用したことがあるという友人と一緒に来所された。当初、パーソナルカラーの認知度を上げることで診断依頼者が増え、収入につながっていくと考えており、友人と一緒に女性の美を追求する「ひめ美塾」を開設し共同経営をすることを検討していた。しかし、集客や収益モデル構築に苦戦していたため、「ひめ美塾」のビジネスプランの見直しを行っていたことになる。

お二人でビジネスプランを見直す都度、なかなか意見がまとまらない状態が続いていたが、「ひめ美塾」におけるお二人の思いをヒアリングしたところ、各自の「ひめ美塾」で実現したい事や方向性に相違があることが分かった。話し合った結果、まずは合田氏自身の事業をしっかりと確立させ自己実現を行っていくという方針が固まり、合田氏に対する創業支援を行うことになった。

【合田様の資格・経歴】

パーソナルカラー診断、骨格診断、アパレル関係勤務

【課題】

パーソナルカラー診断、骨格診断は1人に対し一度きりとなることから新規顧客を獲得し続けられない限り継続的な売上に繋げていくことが難しい。また、パーソナルカラー診断においては、競合も多いことから差別化が難しく、ビジョンやビジネスプランがあいまいであることが課題であると気付かれた。

支援内容

パーソナルカラー診断、骨格診断の資格を活かし、どのようなサービス展開ができるかを考えていく必要があったため、下記支援を行った。

- ・合田氏の経験やスキルの棚卸
- ・ビジネスプランの策定
- ・ビジョンの明確化
- ・課題の整理

支援の効果

当初は新規顧客獲得にしか意識が向いていなかったが、診断、骨格診断を行った方々を既存顧客として捉え、その方々へのサービス提供を行うことで継続した収入につなげていくことができるのではないかとすることに気付いていただいた。

また、合田氏の経験やスキルの棚卸を行った結果、アパレル業界で裁縫や販売などを行っていた経験や業界に通じる人脈があり、営業力も兼ね備えていることが分かった。パーソナルカラー診断、骨格診断を用いてファッションアドバイスや顧客に似合う季節アイテムなどを提案・販売していけるのではないかと結論に至った。更に、裁縫の経験を活かし、その方に似合うリサイズやリニューアルもできることから、顧客へ提供できるサービスメニューが更に多様化できることも見えてきた。ビジョンが明確になり、ビジネスプランにも自信が持てたことから、平成29年1月17日に創業された。

今後の展開

将来的にはファッションアドバイスなどができるブティック・サロンのような店舗を持ちたいというビジョンも明確になり、それに向けた長期計画を策定していくことになった。合田氏の長期計画の中で「ひめ美塾」の在り方を考え、今後友人との協業についても考えていく。

事業者の声

最初は他の事業についての相談で伺いましたが、いろいろな話を重ねるうちに、自分の事業のあいまいな部分とやりたいことがまとまっていないことに気付かされました。曾我さんから提案していただいたイベントを開催してみて、実際に集客に繋がってきていることが自信になりました。大きな夢と目標を設定する大切さも知り、今はとても充実した毎日です。曾我さんは同じ女性としても創業の先輩としても尊敬できるアドバイザーですし、女性ならではの悩みなども気軽に相談できるところが嬉しいです。これから女性らしく創業できるように前進していきます。



代表 合田 聡子

支援者の声

合田氏とはサロンオープン時からのお付き合いです。個別相談を通して様々な話をしていくうちに信頼関係ができ、率直な気持ちや思いをお話しいただけるようになりました。それが新たな合田氏の魅力発掘につながり、新しいビジネスアイデアが生まれ創業に至ったことを非常にうれしく思っております。



アドバイザー 曾我奈津子

大洲観光スポットとなる 「富屋金兵衛邸」の開設

支援機関 株式会社 愛媛銀行 支援内容 創業支援 支援区分 創業

株式会社 富屋金兵衛邸

事業者 概要

社 名／株式会社 富屋金兵衛邸
代表者名／代表取締役 松本久仁恵
業 種／旅館業
所 在 地／大洲市長浜甲287
資 本 金／8,000,000円
設 立／平成29年4月
従業員数／3名



富屋金兵衛邸

支援に至る経緯

代表取締役 松本久仁恵氏（以下、「松本氏」という）は相続相談で株式会社愛媛銀行長浜支店を訪れた際、当店の掲示されている坂本龍馬の墨画に興味を示された。話を聞いてみると、相続物件は、幕末の志士である吉村虎太郎が幾度も泊まり、坂本龍馬が脱藩のおり四国路の最後の夜を過ごした「富屋金兵衛邸」（以下、「金兵衛邸」という）であった。

また、「金兵衛邸」には幕末当時の多くの古文書等が残されていることから、松本氏は大洲市長浜の観光スポットにしたいとの強い思いを述べられた。そこで、株式会社愛媛銀行ふるさと振興部感性価値創造推進室と営業統括部地方創生チームが中心となり、創業に向けた支援を行うこととなった。

支 援 内 容

松本氏は、坂本龍馬や吉村虎太郎が泊まった「金兵衛邸」を宿泊所に復元するほか、休憩できる茶房や幕末当時の古文書等を展示するギャラリーの設置を希望されていたため、まず、事業の方向性を明確にするため事業計画の作成に取りかかった。

本事業は旅館業、飲食業、地元産品販売、展示ギャラリーの開設等、事業範囲が広範囲で事業費も多額となることから、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）、の「地域密着型ビジネス創出助成事業」への応募を提案・申請し採択された。なお、その助成金を活用することで、平成29年初秋のオープンに向けて順調に準備を進めている。

支援の効果

松本氏が描いていた宿泊所や茶房、展示ギャラリーを詳細にヒアリングし、事業計画書を作成するなかで、短期的に取り組むべきものと中長期でも可能なものに仕分けすることができた。そこで明らかになった課題等は、財団の専門家による支援等も受けながら解決につなげている。

また、今後連携が不可欠な大洲市や全国の龍馬会、JR四国等には計画当初より周知し、新たな観光スポットとして認識してもらうとともに、松本氏は「つながるワイド ほ～なん」（テレビ愛媛）に出演するほか、愛媛龍馬の会や長浜町商工会の会合に積極的に参加して、「金兵衛邸」の認知度アップにつなげている。

今後の展開

大洲市や長浜町商工会、JR四国等の協力を得て、国の重要文化財「長浜大橋」と国の有形文化財「旧末永家住宅」に加え、幕末の時代を感じる「金兵衛邸」を回遊できる新たなイベントを検討する。また、茶房を利用したランチの提供や茶道サークルなどを開催して、「金兵衛邸」を地元の方々が気軽に集える場所にしたいと考えている。なお、引き続き大洲市博物館の協力を得て、未整理のまま納戸に保管している幕末当時の多くの古文書等の整理に取り組み、展示ギャラリーの所蔵品を増やすことをめざしている。

事業者の声

私が生まれ育った実家を150年前の幕末時代を感じさせる「富屋金兵衛邸」に蘇らせるため、愛媛銀行を始め多くの方々にご支援いただきました。これからは、坂本龍馬が脱藩のおり四国最後の夜を過ごした「金兵衛邸」を後世まで残し、長浜大橋や旧末永家住宅とともに、大洲市長浜の観光に微力ではありますが尽力していきたいと考えております。



代表取締役 松本久仁恵

支援者の声

松本氏が実家を再生して自ら創業し、大洲市長浜の活性化につなげようとする姿勢には頭が下がる思いです。また、ご心配のひとつの事業承継も道筋が見えたとのことでひと安心いたしました。龍馬が泊まった「富屋金兵衛邸」の創業に関われたことを感謝するとともに、末永く大洲市長浜の観光スポットとなることを期待しております。



愛媛銀行 佐伯 俊一

海外販路拡大に向けた総合化事業計画の策定

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

合同会社 赤石の泉

事業者 概要

農業生産法人 合同会社 赤石の泉

代表者名／佐藤 和洋

業 種／花き作農業、花・植木小売業、物品賃貸業

所 在 地／四国中央市土居町上野甲1525番地

資 本 金／3,000,000円

設 立／平成26年10月3日

従業員数／3名



赤石五葉松盆栽

支援に至る経緯

農業生産法人合同会社赤石の泉（以下、「赤石の泉」という）は、管理責任者である森高準一氏の家系が、先々代から赤石五葉松の生産者である。森高氏は平成20年にこの盆栽事業を引き継いだ。

平成26年赤石の泉設立に合わせ、森高氏が盆栽を譲渡し、以降赤石の泉が栽培している。盆栽圃場として土居町上野（13a）、土居町北野金雅羅寺山（4a）、土居町入野長命寺（8.24a）を保有する。

赤石五葉松の盆栽は、古くから赤石連峰の愛媛県四国中央市土居町の特産物として安土桃山時代より400年以上の歴史を誇っている。しかし、近年、生産者の高齢化や後継者不足などで担い手が不足し、種植えから育てられた樹齢50年もの赤石五葉松約20万本が手入れをされないまま圃場に放置され、産地崩壊の危機にさらされている。

四国中央市土居町の特産物である赤石五葉松盆栽の再生を目指すため、愛媛6次産業化サポートセンターの畠中均企画推進員と共に総合化事業計画の事業計画策定を開始した。



支援内容

赤石の泉がある土居町の盆栽は、盆栽の産地として全国的に有名な香川県の鬼無地区を経由して出荷され、生産地として知名度が上がらない歯がゆい思いがあった。地域の盆栽市場は、業界特有の古いしきたりや商習慣からの脱却ができず、国内の市場が極限られた関係者の取引になっていた。

海外に目を向けるとEUおよびアジア近隣諸国市場では、盆栽が日本のものづくり人気により注目を浴び、海外向けのニーズが高まっていた。

このことから、新たな販路開拓に向けて、現状の事業の整理を行った。



(1) 事業の整理

赤石五葉松、柑橘・野菜等の農産物の栽培、太陽光発電、土壌改良のための堆肥事業の着手が検討されたが、赤石の泉として軸となる事業が明確でなく、取組みの整理が必要であった。

(2) 販路の見える化

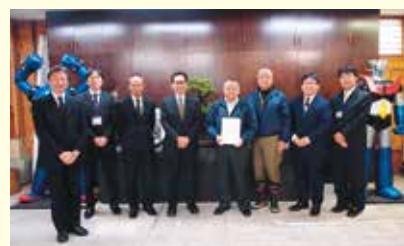
赤石の泉の社員らと交え、付箋を使用したカードワークを行いながら、販路の洗い出しを実施した。建設業経験や地域で赤石五葉松の栽培を行ってきた経験から人脈を活用した販路開拓に有効性があると仮説ができた。

(3) スケジュールの策定

10年間の全体を踏まえた事業計画から5年計画に絞り込み、販路の見える化を行い、実行プランが明確になった。ジェットロにアプローチし、海外バイヤーを土居町へ誘致、緑化施設管理事業者との連携で企業やホテルに盆栽のリース契約等が検討された。

支援の効果

平成27年5月から支援を開始し、「赤石五葉松盆栽の海外への販路拡大と新たな販売事業」の計画が、平成28年10月に総合化事業計画として認定を受けることができた。事業計画を策定する中で、営業先となる販路が明確になり、EUバイヤーとの取引開始や昨年10月に京都にオープンしたフォーシーズンズホテル京都にリース事業として盆栽を納入するに至った。



今後の展開

海外に目を向けた新しい市場の開拓と、地植え圃場に放置された赤石五葉松を中心に保護・確保を目的とした買取りを行い、付加価値のある販売方法や継続的に収益をあげる価値の創造（盆栽輸出のため検疫を通す技術等）が必要と考えている。



事業者の声

輸出市場の安定確保のため、海外で開催される盆栽イベント（BONSAIEUROPA出展）や日本文化イベントへの出展を通じて、バイヤーにアプローチしていきます。

文化庁文化交流使の経験がある平尾盆栽師の監修による「盆栽のマイスター制度」で、技術を習得した盆栽職人による盆栽メンテナンスを行う契約を実施し、土居町にマイスターを増やし地域に貢献できる産業を築きたいと思います。



代表社員 佐藤 和洋

支援者の声

土居町に愛着を抱く「赤石の泉」の総合化事業計画は、地域が高齢化に伴い盆栽産業が衰退してきたことを危惧し、特産品である赤石五葉松で地域の産業を復興させたいという強い想いを感じさせるものとなりました。

赤石の泉の皆さまの活気と行動力で、海外、国内販路の拡大とともに赤石五葉松が地域産業復興の礎となることを期待しております。



6次産業化プランナー
関原 雅人

地元特産品を活用した商品開発

支援機関 愛媛県中小企業団体中央会

支援内容 商品開発

支援区分 新商品開発

企業組合 遊子川ザ・リコピンス

事業者 概要

社 名／企業組合 遊子川ザ・リコピンス

代表者名／代表理事 辻本 京子

業 種／食料品製造業

所 在 地／西予市城川町遊子谷2370番地1

資 本 金／260,000円

設 立／平成28年6月3日

従業員数／19人



西予市産のトマトを使用したケチャップとポン酢

支援に至る経緯

遊子川地区は、四国山地に連なる急峻な山嶺に囲まれ平野部は少ないものの、農業が基幹産業となっている。ここで生産される大玉トマト（桃太郎トマト）は、酸味と甘味のバランスのとれた高品質なトマトとして知られ、県内では久万高原町や中山町に並ぶトマトの生産地となっている。

しかし、農業を取り巻く状況は厳しく、価格低迷による所得減少から農家の生産意欲が低下しており、加えて地域の過疎化・高齢化により生産者の担い手が不足していることから、産地としての存続が危惧されている。

そこで、この状況を少しでも改善すべく、「遊子川地域活性化プロジェクトチーム」を設立し、地域活性化に向けた取組みが始まった。

この任意グループで地元のトマトを使った商品開発などを行っていたが、活動の更なる飛躍を求めて組織化について検討を行い、本会指導のもと企業組合遊子川ザ・リコピンス（以下、「組合」という）を設立した。これにより愛媛県中小企業団体中央会（以下、「本会」という）との関係が強化され商品開発等についての支援要請があった。

支 援 内 容

当組合が抱える課題には、(1) 商品アイテムの少なさ、(2) 生産設備の脆弱さ、(3) 販路の乏しさ、(4) 知名度（ブランド力）の低さに加え、組合には資金的な余力もなくマンパワーも不足していた。

そこで、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」を活用し、平成28年8月から商品開発・生産設備の導入・販路開拓等に取り組むこととなった。

これにより、充填機・攪拌機等の設備を導入することができ、ドレッシング、生パスタ等の試作品を製作し新商品の開発を行っている。

また、本会で取り組んでいる「えひめプロダクツ市場開拓支援事業（食品のブラッシュアップ支援）」により、専門家を招聘し試作品および既存商品の製造方法・パッケージなどについてブラッシュアップを行い、製造から販売までを見据えたトータルな支援を行っている。

支援の効果

生産設備の導入により、生産能力が向上し衛生面でも大幅な改善を図ることができた。

また、新商品を製造するための製麺機等を購入したが、補助金により少ない自己負担で商品のラインアップを増やすことができたことは、経営基盤の脆弱な組合にとっては大きなメリットになった。

また、本会の支援により、無料で高度な専門知識とネットワークをもつ専門家の支援を受けることができ、味などの品質の向上はもとより食品表示に関する指導や首都圏における消費者の嗜好についても情報提供を受けるなど、今後の新商品開発、販路開拓の取組みに大いに参考となっている。



今後の展開

今後は更に商品開発を推進してアイテムを拡充するとともに、首都圏等の展示会にも積極的に出展し販路拡大に努め、販売高の増加と新商品及び地場産品の知名度（ブランド力）向上を目指す。

また、過疎化・高齢化が進んでいることから農業従事者の受入を行い、トマトの生産高の増加と安定供給等にも取り組んでいきたい。

組合の活動により地域の雇用拡大と生産者の所得向上を図り、地域活性化に貢献していくことも目標としている。



事業者の声

任意団体を法人化するにあたり、どのような形態にするか迷いましたが、公的支援を受けるには組合組織化が有効であるとの判断から、企業組合を設立しました。

不慣れな申請書作成に始まり、商品開発の製造から販売まで様々なことを手取り足取りで指導いただいております、おかげさまで予想以上の成果が期待できるところまでできております。

私ども組合の発展とともに、過疎化の進む当地域の活性化に貢献できましたら幸いです。



代表理事 辻本 京子

支援者の声

理事長を始め組合員の皆様の組合運営に対する熱意を感じており、非常にやりがいをもって支援させていただいております。

本会には地場産品を活用した商品開発についてのノウハウの蓄積がありますので、今後も皆様の期待値以上の成果を出していけるように引き続き支援をしていきます。



愛媛県中小企業団体中央会
産業支援課 課長
担当者 二宮 誠司

“待ちの経営体質からの脱却” 積極的な情報発信による商圈拡大

支援機関 愛媛信用金庫 支援内容 販路拡大、販売促進 支援区分 IT活用

有限会社 リフォームセンター

事業者 概要

社 名／有限会社 リフォームセンター
代表者名／代表取締役 島本 仁
業 種／衣服裁縫修理業
所 在 地／今治市南宝来町2丁目7番地11
資 本 金／3,000,000円
設 立／昭和51年11月
従業員数／2名



店舗外観

支援に至る経緯

【会社概要】 有限会社リフォームセンター（以下、「当社」という）は、地元今治市の中心部で衣服裁縫修理業を営んでいる。創業は昭和51年と約40年の業歴があり、長年の業務の中で蓄積された技術力は近隣の方から高い支持を得ている。

【問題点】 当社は、高級衣料品の修理・お直しを主な業務としている。しかし、近年は、ファストファッションが主流となり、衣料品の購入金額が低下するとともに衣類を使い捨てする人が増え、当社への依頼は減少傾向にある。さらに、当店の利用者の約7割は50歳以上であり、高齢化による固定客の減少が懸念されている。

【経緯】 顧客層の高齢化に加え愛媛県内の人口減少が予測される中、待ちの経営体質から脱却するため、新たな事業展開の可能性について愛媛信用金庫に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の専門家派遣制度を活用した連携支援を開始するに至った。

支援内容

当社を利用する方にアンケートを実施したところ、“自分の気に入った服の修理は、遠くても技術力の高いところに依頼したい”と考える人が多いことがわかった。今後は、ホームページを作製して全国展開をしていくためにも、以下の項目について支援を行っていくこととなった。

【サービス内容の明確化】 衣服裁縫修理は、技術力の有無が伝わりにくく、受付時では依頼後の仕上がりもわかりにくい。そのため、サービスメニューの一覧表を作成し、料金体系を明確化。さらには、各サービスについて依頼前・依頼後の写真を撮影し、当社を初めて利用する人でも依頼後の「仕上がった状態」をイメージできるように提案資料を作成した。

【ネットからの受付方法の検討】 衣服裁縫修理の業界内では、すでにいくつかの企業がホームページを立ち上げている。複数のホームページを参考にしながら、自社の特徴をどのようにPRするのか検討を続けている。また、ネット注文時に電話等でのやり取りを減らせるように“発注依頼書”を作成した。発注依頼書は、インターネットで活用する前に当社の店頭での受付時に利用しながら随時内容の見直しを行っている。

【思い出の衣類を活かした新たなサービスの開発】 当社を利用する顧客の中には、着物など古くなった高級衣料品を処分のため持ち込まれる方が多い。今までは持ち込まれた衣装をウエディングドレス等に加工

して子供や孫のためにリメイクするサービスを提供していたが、新たに結婚式のウェルカムドールの衣装を作成するサービスを開始し、店頭展示及びSNSでの情報発信を行っている。



支援の効果

価格表を整理し、写真で当社の技術力を“見える化”したことで、店頭で依頼を受ける際にもお客様から「仕上がり時のイメージがしやすい」と評価を頂いている。さらに、来店されてから追加作業をお願いされるケースが増え、収益向上につながっている。ホームページ用に作成した“発注依頼書”は、知識や経験が足りず見積りや作業説明ができなかったスタッフでも受付が可能になるなど従業員教育にも役立っている。

ウェルカムドールの衣装はネットで販売をしていないが、衣装を見た人や購入者がSNSに掲載したことなどで数着が販売に至った。

今後の展開

相談者は、ネット経由でのサービス提供に一定の手応えを感じており、今後は以下の取組みを検討している。

【自社ホームページの立ち上げ】 アドバイザーの協力を得て、自社のホームページに求める仕様や機能を明確にすることができたため、今後は、自社のホームページの立ち上げに向けて複数のIT業者に見積もりを依頼する。

【積極的な情報発信】 ウェルカムドールの衣装や過去に請負ったお直しの写真を収集し、SNSやブログで積極的に発信していくことで、自社の技術力を全国へPRしていく。

事業者の声

時代の流れによりお直しの低迷化が現実にもあたりになってきた近年、当社としてどうすればいいものかと多くの課題を抱えながらも日々の業務に追われ、前に進まない状態が続いていました。今回の支援により当社の強みや弱み、当社を第三者の目で見ただきながら一緒に確認していくことができました。

これからもっと色々な方に色々な形で洋服の活かせ方を知っていただくという方向に向かって新しいホームページの作製で、長年蓄積された力・技術力・デザイン力をよりアピールできるよう進んでいきたいと思っています。

これからもご指導のほどよろしくお願いいたします。



相談者 石崎 由美子

支援者の声

当社は、お客様の「気持ち」を大切に、本当に納得いただける補修・リメイクを心がけておられ、難易度の高いご要望でも実現可能な縫製・補修技術を持っておられます。

「真摯な経営姿勢と確かな「実力」があるのに、それが知られていない」ということを第一課題として、ご担当の石崎様には、お忙しい中、「提供できるサービス・料金の顧客目線での再整理と解り易い提示」などに取り組んでいただきました。

本支援の成果物が、今後WEBなどを通じて広くPRされ、ニーズを持つ全国のお客様からの受注につながることを期待いたします。



アドバイザー 中対 明

IT活用による販路拡大

支援機関 東予信用金庫

支援内容 Webを活用した自社製品直販強化による利益率の向上

支援区分 IT活用

株式会社 ミラーズウサ

事業者 概要

社 名／株式会社 ミラーズウサ
代表者名／代表取締役 宇佐 幸子
業 種／小売業、ガラス製品製造
所 在 地／西条市大町844-8
資 本 金／5,000,000円
設 立／平成2年2月2日
従業員数／2名



ガラス製品作製中

支援に至る経緯

株式会社ミラーズウサ（以下、「当社」という）は平成2年に創業し、愛媛県西条市でガラス製品製造、作家の作品（主にガラス製品）小売業を営んでいる。代表である宇佐幸子氏は2代目、先代の時代にはサッシ販売・施行を主業としていたが、時代の変化に伴いサッシ業界の再編が見込まれ、ガラス製品へ業態転換すべきとの支援機関からの提案もありガラス製品製造を主業としてきた。取扱商品は、夫が制作するガラス製品に加え、他の作家の商品も委託販売しているが「売上の増加を図り利益につなげるためにどうすればよいか」を東予信用金庫（以下、「東信」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、東信及び公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）並びに専門家が力を合わせて以下の支援を行った。

（1）自社製品売上増加策の検討

- ・まず事業内容の確認と当社を取り巻く環境、内部及び外部の両面から検証した。売上について自社製品・作家作品に分け、それぞれの割合・経費・利益率、また販売方法・対象顧客・利用顧客・商品性など多方向からの現状把握・分析を行った。その結果利益率の高い自社製品直販による売上増加を図ることが重要であることがわかった。自社製品は実店舗での販売はリピーターが中心であり売り上げに占める割合は低い、そこでWebを活用し自社制作のオリジナル商品を販売し売上アップを目指すこととなった。

(2) 専門家派遣

- ・ Web戦略策定のため、財団の専門家派遣制度を活用、専門家を派遣し、現状の自社サイトやSNS等の取組みを整理した。専門家からのアドバイスをもとに、次回までに改善事項に取り組むという作業を反復して行っており、現在も支援は継続中である。



支援の効果

- ・ 現状の売上増加施策を整理することで、売上増加＝利益増加ではないことが認識できた
- ・ 自社製品販売強化のためには、費用のことも考え、Web戦略策定すると共に接客できる自社サイトの完成に重点を置き取り組むこととした。



今後の展開

- ・ 東信、財団、専門家からのアドバイスを参考にWeb戦略を策定し、自社製品の販売強化につなげていく。



事業者の声

今回、財団の支援を受け、自社サイトの施策等がリンクしていないことや相乗効果が出るようなくみになっていないことに気づかされました。今後はWeb戦略を策定し自社製品の売上増加、適正利益確保に努め更なる事業拡大を図っていきます。



代表取締役 宇佐 幸子

支援者の声

私は当社のガラス製品の大ファンでした。ガラス製品はなんとなく夏場のイメージがありましたが、当社の作品を知ってからは一年を通して色々なシーンで利用させていただいています。当社の可愛い、個性豊かな作品を全国に紹介していくお手伝いができればと思っています。



東予信用金庫 久保 朋子

精密金属加工技術を用いた整形外科手術用機器の開発・事業化支援

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 医療機器産業への参入支援

支援区分 ものづくり

株式会社 ミヤタニ

事業者概要

社名／株式会社 ミヤタニ
代表者名／代表取締役 宮谷 尚文
業種／金属製品製造業
所在地／松山市和気町1丁目446番地6
資本金／10,000,000円
設立／平成5年5月13日
従業員数／4名



手術用のこぎり



関節用手術機器

【一般医療機器】

支援に至る経緯

公益財団法人えひめ東予産業創造センターが、国の開発支援体制「医療機器開発支援ネットワーク」の地域支援機関窓口であることから相談を受け、愛媛県の「えひめ医療機器開発支援ネットワーク」（以下、「えひめネットワーク」という）と連携して支援を開始した。

医療機器は成長産業としての高い期待がある一方で、特有の課題が指摘されている。

- (1) 通常機器と異なり、医療現場におけるニーズの把握が難しい。
- (2) 事業化・知財・ファイナンス等の戦略が難しい。
- (3) 医薬品医療機器等法の対応や、臨床試験の実施が難しい。

等の課題であり、それらの分析から始めた。

支援内容

(1) ニーズの把握について

輸入品が多く、しかも大手が参入し難い多品種少量生産である整形外科用医療機器分野に参入するという株式会社ミヤタニ（以下、「当社」という）の計画はよくできており、これを基に、下記(2)、(3)について重点的に支援した。

(2) 事業化・知財・ファイナンスについて

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／新規ビジネス展開枠」に応募し、特許出願費用、広告宣伝費用（製品パンフレット、HP作製、コマーシャル動画製作）の助成金を得た。

設備については、「平成27年度補正ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金事業」（以下、「ものづくり補助金」という）に応募し、特許出願については、具体的に愛媛県発明協会の支援をもらった。

(3) 医薬品医療機器等法（以下、「薬機法」という）の対応について

薬機法に関して全く経験がなく、まずは関連法令の勉強から始め、医療機器製造工場にするため、「5S」の実施、品質管理「QMS」の構築を行い、「医療機器製造業」の登録を行い、開発した医療機器の申請も自社で行いたいということで、「QMS省令」「QMS体制省令」「GVP省令」の対応を行い、「第3種医療機器製造販売業」許可申請を行った。

許可を受けて、開発医療機器（クラスⅠ）3機種の届出を行った。

支 援 の 効 果

(薬機法対応の許認可取得、及び設備導入)

- ・医療機器製造業登録 : 登録番号38BZ200030
- ・第3種医療機器製造販売業許可 : 許可番号 38B3X10004
- ・一般医療機器・3機種の届出
 - 1) 手術用のこぎり : 38B3X10004M00002
 - 2) 関節用手術機器 : 38B3X10004M00001
 - 3) 手術用切骨器 : 38B3X10004M00003

届出がPMDAに受理されたため、生産が始まったところであり、近く出荷が開始される。

- ・特許出願中 : 出願番号 意願2015-25487 (H27.10.28受付)
- ・「ものづくり補助金」では、CNC精密成形研削盤を導入した。



【製造業・登録証】



【製造販売業・許可証】



CNC精密成形研削盤

今 後 の 展 開

整形外科用医療機器の要望はまだ多くあり、輸入機器の国内生産も視野に入れて当事業を継続発展させるため、更なるニーズ調査に取り組む必要がある。

今後も引き続き、「えひめネットワーク」の支援を活用するとともに、四国経済産業局の「健幸支援産業創出プロジェクト」とも連携を図り、多くの地元医療機関の協力を得られるように支援を行う。

更に、販路展開としてHOSPEX Japan等の大型展示会に出展できるよう支援を行う。

事 業 者 の 声

今回の取組みとして、医療機器製造業者登録及び医療機器製造販売業許可を得ることにより、自社で開発製作した医療機器を日本全国で販売可能となったことが大きなメリットです。今後も医師との連携を図り医療機器製造販売メーカーとして新商品の開発を進めていきたいと思っています。



代表取締役 宮谷 尚文

支 援 者 の 声

当社のチャレンジ姿勢は素晴らしいものがあり、今後ともこの新規分野の継続発展を支援していきたいと考えます。

支援は企業の要望を代わって行うのではなく、その企業自身の力（企業力）になることが重要です。その考えを理解してもらっており、しっかりと対応できている企業です。

コーディネーター
川真田康人

アーチェリー標的紙固定専用ピン 「テックピンS」に関する知財支援

支援機関 株式会社 伊予銀行 支援内容 知財支援 支援区分 知的資産経営

ツウテック株式会社

事業者 概要

社 名／ツウテック株式会社
代表者名／代表取締役社長 増田 和俊
業 種／各種精密部品加工
所 在 地／東温市南方2195-7
資 本 金／10,000,000円
設 立／平成2年
従業員数／32名



テックピンS

支援に至る経緯

ツウテック株式会社（以下、「当社」という）は精密部品の切削加工を主力業務とする企業である。新たな事業展開の1つとして、社外アドバイザーとして愛媛県アーチェリー協会 平塚理事を迎え、アーチェリー競技における標的紙の固定ピンの開発に着手した。動機付けとしては「どのような姿勢からでも軽く抜き差しができる固定ピンがあれば全ての競技者が助かる」という声であった。

当社より、国内外の従来製品の問題点洗い出しと差別化要素検討および製品開発完了後の知的財産についてどのように押さえればよいか相談を受けた。

支 援 内 容

アイデア段階の数種類のピンの形状（持ち手部分の形状、ピンの本数、長さ）、更には万が一、矢が当たった際でも、ピンの持ち手部分樹脂が弾け飛ばない工夫など、様々な方向から以下のポイントで検討を行った。

- ・刺さるピン部分の形状（抜き差しが楽なピンの本数、それぞれの長さ）
- ・持ち手部分の形状（手と指にやさしい形とサイズ、指穴径と穴配置）
- ・安全性検討（矢の衝突ダメージを軽減するラウンドエッジ形状）
- ・実用性検討（競技用目的で実使用試験、ピンの本数、長さ）
- ・材質検討（樹脂と金属ともに競技用として通用する素材）

等の技術要素で、従来技術・従来の製品形状と比較しながら、どこが権利化できるか検討した上で、知的財産戦略を構築していった。

その後、愛媛県発明協会と連携し、当社発明品に関する特許調査を実施。最終的には、愛媛県発明協会と連携し、県内弁理士より意匠権として出願を行った。

支援の効果

当社は国内最大手のアーチェリーショップと独占販売契約を締結する一方、アーチェリー界の国内外の著名選手からの評価も高く、順調な販売を続けている。

また、今回の知財戦略構築にて、諸外国の「ターゲットピン特許/意匠分析」を当社社員で行うことにより、どのような製品でも知財戦略やノウハウ戦略が必要であるという意識が社員に浸透した。知財専任者も育っている。

今後の展開

今年度開催の愛媛国体のアーチェリー競技にも、当社開発固定ピンが使用されることが内定している。

国内でのアーチェリー競技では標的に紙が使用されているが、海外での協議会ではウレタンフォームが主流で使用されている。ウレタンフォームを標的として固定ピンを試したところ、非常に良い結果が出ていることから、今後は改良を加えて、海外展開を図る予定である。

海外の知財戦略に関しても、必要に応じてサポートさせていただく。

事業者の声

現在の業務形態は注文を受けるのが主なので、自社のオリジナル商品を製作・販売したいと長年考えておりました。

今回の商品開発に伴って、知的財産権の重要性並びに取得方法に至るまで、支援をいただきました。またその実現過程において弊社の知財専任者も育てることができました。今後、改良を重ね「テックピンS」の海外展開及び他のオリジナル商品の開発に着手したいと考えておりますので、引き続きご支援とご指導のほどお願い致します。



代表取締役社長 増田 和俊

支援者の声

開発した独自製品をどのようにすれば、将来的にその製品の技術やブランド力を最大限発揮させることができるのが重要なポイントとなります。

今回は製品企画段階から製品を将来どう育てていくのかを企業様と知財戦略構築という共通テーマを決めて支援しました。

(担当者 田中 孝直)

持続的発展に向けた経営者の思いの可視化と 経営理念の作成

支援機関 新居浜商工会議所 支援内容 経営理念作成支援

支援区分 その他(パッケージデザイン改変・経営理念の再構築)

菓舗 蛭子堂

事業者 概要

社 名／菓舗 蛭子堂
代表者名／代表者 高橋 英幸
業 種／製造小売業
所 在 地／新居浜市大生院988-3
設 立／昭和6年
従業員数／2名



蛭子堂 店内



蛭子堂 店舗

支援に至る経緯

菓舗 蛭子堂（以下、「当店」という）は、新居浜市大生院の国道11号線沿いで営業し、主力商品である「瀬戸の源氏巻」を中心に進物としての和菓子や季節の生菓子などを提供している。

新居浜市史によると、明治時代に庶民生活には欠かせない上等新お菓子のひとつに「源氏巻」があり、明治中期には源氏巻を製造する店舗が多数あったと記載されているが、今では、当店が明治時代から新居浜地方で広がった食文化を伝えていく唯一の店となっている。また、源氏巻として有名な「津和野の源氏巻」は生地を折りたたんでこし餡を使用しているが、当店の「瀬戸の源氏巻」は薄くスライスした羊羹を渦巻き状に巻いているのが特徴であり、当店の「瀬戸の源氏巻」は、新居浜商工会議所（以下、「会議所」という）や新居浜市、新居浜市観光協会などで組織する新居浜逸品カタログ推進協議会において「新居浜の逸品」に認定されている。

代表者の高橋英幸氏（以下、「高橋氏」という）は、大学在学時に事業承継をすることが決定したことから、大学卒業後に新たに日本菓子専門学校へ入学し、卒業後に同専門学校の助教師を経て横浜市内の和菓子有名店で修業後、平成4年に帰郷、当店に入社し平成26年から事業を継承している。

しかしながら、三代目として事業承継したものの、新商品を投入するとき、販売促進策を考えると、商品パッケージをリニューアルするとき、設備投資をするときなど、様々な経営上で意思決定する際の軸となる基本理念が当店にないことから、今後の経営の方向性を模索するため、会議所に相談があり支援が始まった。なお、当支援には愛媛県よろず支援拠点の協力も受け、ミラサボ等の専門家派遣制度を活用した。



支 援 内 容

(1) 経営理念を作成し可視化を行うための支援

- 1) 蛭子堂の沿革（伝統と歴史）が無いことから、振り返りを行うこととした。
- 2) 社長の思いを効果的に可視化するために、バランススコアカードを活用し4つの視点（「財務の視点」「顧客の視点」「業務プロセスの視点」「学習と成長の視点」）で洗い出しを行うこととした。

(2) 商品パッケージ（箱）のリニューアルの提案

高橋氏は、主力商品である「瀬戸の源氏巻」のパッケージ（箱）を新居浜太鼓祭りの図柄で新たにリニューアルすることを検討していた。

しかしながら、「瀬戸の源氏巻」と「新居浜太鼓祭り」とのイメージがリンクしないことや、当社顧客の評価を考慮するなどして検討した結果、源平合戦に食されたというお菓子をイメージするためにも源氏絵巻の図柄でのリニューアルを提案した。



支 援 の 効 果

当店の沿革（歴史）を振り返ることで先々代・先代の経営者としての視点が見えてきた。さらに、相談者の思いを文字として可視化していくことで、蛭子堂のもつ有形資産や無形資産、未来への投資などを含めた「ビジョンと戦略」がだんだんと文字で表れてきたとともに、当店の伝承している見えない資産なども明らかになった。

また、商品パッケージ（箱）を源氏絵巻での図柄にリニューアルすることで、進物としての和菓子として顧客の反応も上々である。

今 後 の 展 開

当店の経営者の思いをさらに経営理念にまで高めていくとともに、明文化された経営者の思いを社内外の環境と照らし合わせながらブラッシュアップを行い、蛭子堂としての戦略策定を目指す。

事 業 者 の 声

企業理念はあった方がよいと頭では理解していましたが、日常業務に追われて過ぎていました。先代から直に蛭子堂の歴史を聞き取り、また、思いを俯瞰的に明文化していくなかで、どのように地域や顧客と関わり、どう取り組んでいくのかが少しずつ見えてきました。まだ、道半ばではありますが、発展しながら次の代へうまく繋いでいけるよう頑張りたいと思います。



代表者 高橋 英幸

支 援 者 の 声

新居浜逸品カタログ事業の第2回認定の時から当店の支援に携わらせていただいています。明治時代から新居浜地域に広がった食文化（源氏巻）を末永く後世に伝えていくためにも、心に響く、役立つ経営理念が必要であると思います。今後も、引き続き、地域やお客様から愛される、より良い店舗になることを期待しています。

（新居浜商工会議所 産業振興部副部長・主席経営指導員 仙波 学）

Web 戦略策定及び実行支援

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 支援内容 顧客増加

支援区分 その他(経営戦略)

株式会社 MAHALO

事業者 概要

社 名/株式会社 MAHALO
代表者名/代表取締役社長 百田 達一
業 種/美容院
所 在 地/松山市味酒町3-2-29
資 本 金/1,000,000円
設 立/平成28年9月1日
従業員数/5名



店舗外観

支援に至る経緯

【事業内容】

株式会社MAHALO（以下、「当社」という）は松山市内で美容院を22年前に個人事業にて開業し、地場では老舗の美容院である。

様々な経営環境の変化に対応してきたが、この数年間は売上の減少が続いている。

取引先の美容卸会社に相談したところ、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）を紹介され来所された。

現況は、所有するビル内の1階と2階の2店舗を経営者と夫人がそれぞれ定休日を変えて営業している。ヘアメイク、ネイルメイク、アイメイクのトータルサービスが提供できることを特徴としており地域に愛され技術的にも高く評価されている店舗である。

昨年、従業員の福利厚生充実のために法人化をおこなう等、従業員の働きやすさの向上にも取り組んでいる。

【課題】

- (1) 売上の減少
- (2) 新規顧客獲得に向けた計画的取組みの不足

中核のスタイリストの退職も要因となり売上はピーク時より下がってきている。

また、30代、40代のスタッフが不在で、同年齢層の顧客獲得が進んでいない。

売上増、収益改善に向けての有効な戦略策定が必要との認識はあるが、当社のみで策定実施することは難しく、財団の専門家派遣制度を活用して、支援を開始することとなった。

支 援 内 容

当社への支援は専門家派遣制度を活用して実施された。

専門家は上田修ビジネスアドバイザー（以下、「上田BA」という）にお願いした。

上田BAは経営者であると共にITの専門家でもあり、両面からの課題抽出と戦略策定に臨んだ。

支援の効果

(1) 顧客への販促方法の見直し

スタッフ担当者が個々に来店お礼状のハガキを送るなどしていたが、店舗として全体で情報共有を図るように変更した。

一方、アイメイク（まつ毛パーマ）利用客が増えているので、ヘアケアへのお試し利用への誘導や割引キャンペーン等により顧客単価アップへつながるよう、スタッフ全員でお客様への声掛けの方法など、具体的な行動目標に統一した。

次回来店までのサイクルを短縮するために意識的に予約誘導を図ることにより、リピート率を上げていく取組みを始めた。

誘客策を年間スケジュール化して項目ごとに推進する担当者と実行期限を定めた。

(2) ホームページの見直しとFacebookの情報発信の強化

ヘアケア、ネイル、アイメイク、雑貨販売と情報が整然としていたホームページを美容院らしいイメージの内容にリニューアルした。

あわせてFacebook企業ページも整備してお客様への情報発信力を高めた。

今後の展開

経営者夫妻が積極的に若いスタッフを育てていき、常連客を若いスタッフが担当できるようにしていく。店舗の課題や戦略を共有していき、誘客策は店舗全体で取り組み、成果を喜び合うお店を目指していく。

託児スペースも設置したので、さらに顧客が来店しやすい環境整備も進めていく。

事業者の声

あれもこれもしなければと、気持ちばかりが先走っていましたが、今回の支援で最優先すべきことは何か、取組み期日はいつまで？そんな具合にステップを追って進めて頂いた上に、SNS対策等までアドバイスして頂き大変感謝しています。

良い結果を報告できるよう、継続して取り組んでいきたいと思います。



代表取締役社長 百田 達一

支援者の声

百田社長は、まず従業員の働く環境整備のために、法人化に伴う社会保障整備、給料体系の見直しに取り組まれました。業績が厳しい中でしたが「まずは働く人たちの幸せ」という強い信念で推し進められ、今では、従業員のやる気に繋がっています。経営戦略ありきで支援するのではなく、働く環境づくりにも注視していく必要があると感じました。今回作成したアクションプランをさらに良いものにしていくよう応援をしてみたいと思います。



アドバイザー 上田 修

5Sによる製造現場の改善

支援機関 愛媛県よろず支援拠点(公益財団法人えひめ産業振興財団)

支援内容 5S活動の推進と定着

支援区分 その他(製造現場の改善)

平和建材産業株式会社

事業者概要

社名／平和建材産業株式会社
 代表者名／代表取締役社長 丸石 裕成
 業種／製造業(コンクリート製造)
 所在地／八幡浜市保内町川之石1-236-1
 資本金／10,000,000円
 設立／平成2年
 従業員数／12名



平和建材産業株式会社

支援に至る経緯

国内の建設業の回復基調に乗りコンクリート製品は出荷が伸びていることや、昨年競合先の倒産に伴い営業先を引継いだこともあり、供給が追い付いていない状況である。

ただし、建設業界の動向については先行きが不透明であるため、現在の需要に対応するための設備投資をすることには不安がある。そこで、大掛かりな設備投資をせず生産性を向上させられないかと相談があった。

現状を確認したところ、小規模な事業所であり、比較的多品種小ロット製品の生産を行っていた。そのため、設備投資というよりはむしろ人的な改善を進めることで生産性の向上を図れる余地があることが判明した。さらに、現状のヒアリングをした結果、製品の生産性向上や品質向上の意識を高める必要性があることを確認した。

生産性向上や品質向上の意識を高めることについては、代表取締役社長である丸石裕成氏(以下、「丸石氏」という)の考える方向性と合致したため、当社規模で実現可能な改善活動として、生産現場における5S活動を推進していくことから始めることとした。

支援内容

製造現場の改善を行う上で社員の品質意識の向上と生産性向上を図るために5S活動推進と定着を図る活動支援を提案し、公益財団法人えひめ産業振興財団の専門家派遣制度を活用し製造業の5S活動に長けた畠中アドバイザーを派遣し支援することとした。

5S活動を推進するにあたり、当社の専務取締役である鎌田優氏を委員長とする5S活動委員会を設置し5S活動に取り組むこととし、まずは基本的な要・不要の分類を行うこととした。

支援の効果

毎朝朝礼時の声掛け活動、週1回の清掃活動を通じた「整理」、月1回の委員会活動を実施し5S（整理、整頓、清掃、清潔、躰）の第一段階である「整理」が実現され、現在では、事業所内を見ると「現場に釘が1本落ちていても気づく」状態となった。

「整理」がある一定のレベルに達したため、現在は第二段階である「整頓」段階に着手している。

また、今回の改善活動の付随的な効果が得られた。

- ・従業員が自ら考えて工夫するようになった
- ・挨拶が盛んになり、近隣の事業社や住民の方とのコミュニケーションが増加した
- ・従業員の労働安全に対する意識が高まった
- ・5S委員会とは別に品質管理委員会が組織された

今後の展開

現在は第二段階である「整頓」段階を進めている状況である。また、生産性の向上を進めることで、当社の収益性改善にもつなげていきたいと考えている。



【改善前】



【改善後】

事業者の声

5S活動を通じて事業所内がきれいになったこともありますが、私の従業員に対する考え方が変わったことが最も大きな成果と考えています。当初は、従業員に新しい事をさせるのは負担を増すだけになり反発を招くのではないかと危惧していました。しかし、実際は、従業員が自ら考えて工夫し行動してくれました。

それなので、今回の支援は、私自身に気づきを与えてくれたことも大きな成果であったと思います。



代表取締役社長 丸石 裕成

支援者の声

今回の支援の成功要因は、丸石氏がリーダーシップを発揮された点であると思います。成功させるために先進的に取り組んでいる事業所を自ら訪問しその状況を従業員に報告したり、委員会活動に対する支援を示されたことで、従業員の皆さんが「本気で取り組むんだ！」という意識をもったことであると思います。



ビジネスアドバイザー
畠中 均

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



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

伊予商工会議所

●伊予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

(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

四国中央商工会議所

●四国中央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

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

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

(株)伊予銀行

(株)愛媛銀行

愛媛信用金庫

東予信用金庫

◎県内外の支店網を活用した連携支援

「チームえびす」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。

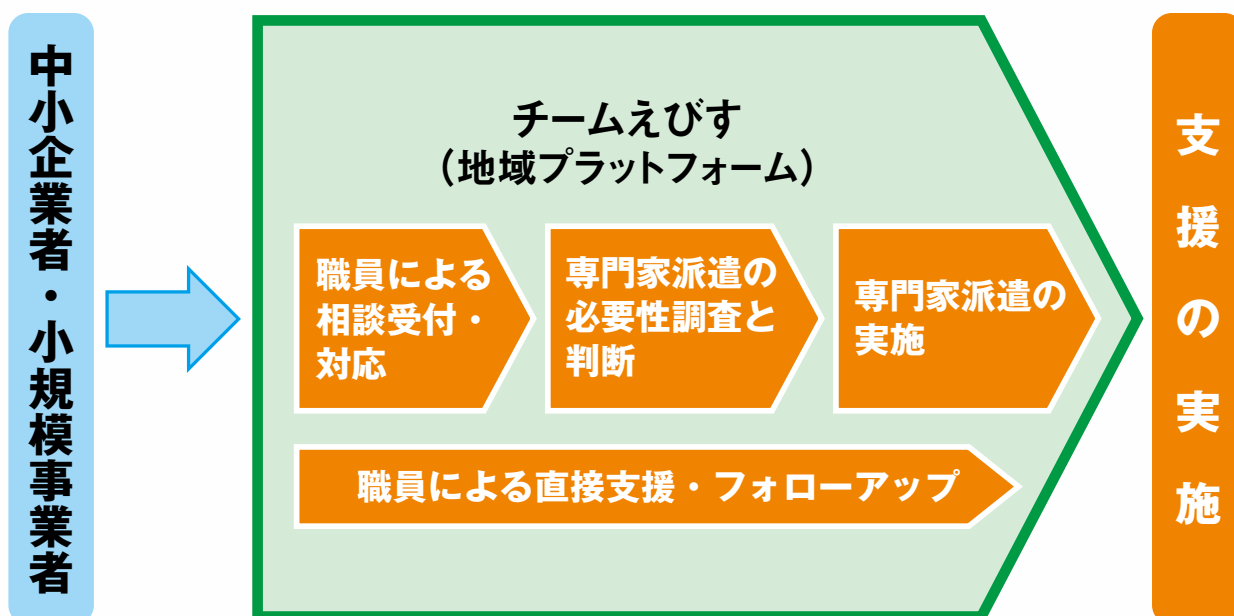
◎専門家派遣

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 |
| 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 |
| 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、ジェットロ、愛媛県産業貿易振興協会など |

成果事例を
参考にしてネ！





『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19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。