

《チームえびす》

支援成果事例集

愛媛県内の中小企業の皆さまへ
課題解決の道標

vol.

17

6次
産業化

経営革新

IT活用

販路開拓

創 業

雇用・
職場環境

生成AI
活用

D X

事業承継

はじめに

本年度は、新型コロナウイルス感染症による影響がさらに和らぐ一方、地政学的なリスクや原材料価格の変動、エネルギー問題など、依然として多くの事業者にとって厳しい環境が続いています。また、脱炭素社会への移行やDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進といった時代の要請に加え、少子高齢化や人口減少といった構造的な課題が、地域経済全体に大きな影響を及ぼしつつあります。

このような中、中小企業・小規模事業者の皆様が持続可能な成長を実現するためには、柔軟かつ迅速な対応力が求められると同時に、根本的な経営課題の解決に向けた取り組みが不可欠です。また、行政や支援機関としても、事業者の皆様の多様なニーズに応えるため、支援体制のさらなる強化と、新たな支援策の模索が求められています。

「チームえびす」は、平成20年の結成以来、県内の中小企業支援機関、金融機関、大学、公設試験研究機関などが一体となり、えひめの中小企業・小規模事業者の皆様や創業・起業を目指す方々の課題解決に取り組んでまいりました。これまでの連携による成果を踏まえつつ、私たちは今後も、支援ネットワークの強みを最大限に活かし、課題解決への道筋をともに描き、地域経済を支える皆様の力になれるよう尽力してまいります。

本事例集「Vol.17」では、支援機関や専門家が連携し、課題の解決に向けて取り組んだ事例を収録しております。それぞれの事例が、多様な課題への対応策や解決のヒントとして皆様に役立つことを願っております。また、本事例集が、中小企業支援に携わる方々の取り組みの参考となり、より多くの方々にご活用いただけることを期待しております。

最後に、本事例集の作成にご協力いただいた皆様方に心より感謝申し上げます。

令和7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

石岡建設株式会社	4
ICTと若い力を活かした建設現場の生産性向上	
	内子町商工会
サヨリ商店街株式会社	6
支援機関連携と専門家の知見導入で伴走支援を実現	
	新居浜商工会議所
宮栄商事有限会社	8
多面的取り組みによる収益改善の推進	
	愛媛県よろず支援拠点

雇用・職場環境

一般社団法人南宇和郡医師会 老人保健施設なんぐん館	10
南予で頑張る企業紹介パンフレットの掲載を通じて企業の魅力発信	
	愛媛県よろず支援拠点

創業

合同会社旅するジビエちゃん	12
ジビエ販売事業の立ち上げに伴うコンサルティング	
	株式会社伊予銀行
旅するキッチン	14
「旅するキッチン」カフェで起業	
	えひめ産業振興財団 ビジネスサポートオフィス
みんなの家庭科室	16
セカンドキャリアはやりたいことで創業「みんなの家庭科室」	
	えひめ産業振興財団 ビジネスサポートオフィス

6次産業化

株式会社作田商事	18
新規就農直後の生産と加工品の製造販売を両立した戦略構築	
	えひめ産業振興財団 愛媛6次産業化(農山漁村発イノベーションサポートセンター)

IT活用

愛媛県中古自動車販売商工組合	20
共同事業管理におけるクラウドシステム導入による業務合理化	
	愛媛県中小企業団体中央会
株式会社書友閣	22
LINE WORKSを活用した、中四国一円を回る営業と事務の情報共有	
	愛媛県よろず支援拠点
レモングラス	24
SNSを活用した新規顧客獲得とリピーターの確保で売上アップ	
	愛媛県よろず支援拠点

販路開拓

愛ヲカタチニ	26
選ばれるフォトグラファーを目指して!	
愛媛県よろず支援拠点	
旭屋朝日	28
補助金の活用とチームえびすとの連携による販路開拓支援	
愛媛信用金庫	
株式会社ハピックいづつ	30
『食』安心・安全な環境整備と売上拡大に向けて	
愛媛県よろず支店拠点	
合同会社DIVE愛南	32
展示会出展による新規顧客獲得と新事業展開	
愛南町商工会	

事業継承

エイコー技研株式会社	34
経営承継円滑化法を活用した、外部人材による第三者承継支援	
えひめ産業振興財団 ビジネスサポートオフィス	
株式会社オリエント	36
オープンネームを活用した事業承継支援	
愛媛銀行 波止浜支店	
有限会社よしだや商店	38
パンで結ぶ今治の絆! 商店街再生プロジェクト	
えひめ産業振興財団 ビジネスサポートオフィス	

DX

登尾鉄工株式会社	40
自らの課題を自らノーコードで解決ツールを活用した業務効率化	
えひめ東予産業創造センター	

生成AI活用

株式会社コラボハウス	42
広報業務の効率化によるマーケティング強化	
株式会社古湧園	44
地域資源を生かした魅力的な観光提案	
株式会社セブンスター	46
社外資料作成の効率化で組織の生産性が向上	
株式会社ホテル椿館	48
接客ノウハウ集約を通じた外国人対応力強化でサービス品質向上の土台づくりを実施	
「チームえびす」支拠点名簿	50



支援機関 内子町商工会

支援内容 経営革新

事業者 石岡建設株式会社

代表者名 石岡 靖範

業 種 土木工事業

所在地 喜多郡内子町大瀬中央5860番地

設 立 昭和46年11月

資 本 金 3,000万円

支援に至る経緯

ICTを活用したオペレーターの早期育成と持続可能な現場運営

石岡建設(株)(以下、同社という)は内子町において土木工事業を営んでおり、主に同町、大洲市の公共工事を請け負っている。建設業では、近年、i-Construction(アイ・コンストラクション)と呼ばれるICTを活用した建設現場の生産性向上を目指す取組が推し進められており、同社においてもそれに後れをとってはならない状況下にあった。また、熟練工の高齢化が進む中で、中山間地に位置する建設業として、中長期的に事業を継続するには、ICTを活用した技術の高位平準化が必須であった。このようなことから、同社の依頼に基づき、ICT建機の導入をはじめとした経営革新を実施することとなった。



支援の内容

若い力を最大限に活かした自社でしかできない建設現場のICT推進

建設現場へのICT導入を進めるにあたって、まずは自社の経営環境をSWOT分析により整理することとした。内部環境では、社長をはじめ、従業員が県内同業種と比較して若く、新たな挑戦へ積極的な風土であることが強みとして挙げられた。外部環境では、現在、安定的に発注のある同地域のダムや高速道路関連の工事が長期的には途絶えてしまうことが脅威として挙げられた。

そのような経営環境を踏まえ、同社が抱える経営課題としては、①ICT活用による施工品質の安定化と生産余力の向上、②インフラ関連の公共工事に依存しない新たな収益源の確保が挙げられた。それらの解決策としては、若い従業員の機動力や潜在性を活かし、ICTの先端設備を早期に導入し、ICT施工に係るノウハウを早期に蓄積のうえ、公共工事の受

注拡大や、新サービス導入へ展開する方向性が固まった。これらの内容は、事業計画として明文化し、課題解決に向けた具体的アクションをガントチャートに示した。

実施に当たっては、まず社内において、若い従業員を中心としたICT推進プロジェクトチームを結成し、ICT建機の導入、操作技術の習得、施工マニュアルの作成、施行データ(労働時間、必要人数、コスト等)の蓄積を進めた。導入するICT建機は、油圧ショベルのバケット操作を支援する3次元マシントラッキングシステムを選定。巨額の投資となるため、ものづくり補助金を活用した。

若い従業員は、ICT建機の操作をゲーム感覚で習得していくことから、同機へ素早く対応し、本事業の目標達成に向けた原動力となった。

支援の効果

最先端のICT建機の導入によるICT施工の実施体制の構築と、若い従業員の貢献意欲の拡大

当時、県内でも所有している業者が少なかった3次元マシンコントロールシステムを導入し、いち早くICT施工に取り組むことによって、当該ノウハウが社内に早期に蓄積され、先行者利益を得ることができた。

計画段階では、経営環境の現状分析により、自社の置かれている状況を俯瞰することができ、同社がやるべき事項が、優先順位とともに明確化された。

実施段階では、若い従業員を中心としたプロジェクトチームにそれらを主導させることで、従業員の育成やモチベーションアップにつなげることができた。

今後は、県内の受注工事へICTを積極活用しながら、生産性向上を図っていく予定。



今後の展開

ハイテク技術を駆使したイケてる仕事をアピールし、地方の建設業の活性化を目指す

建設業では、いまだ肉体労働のイメージが強く、学生等から就職を敬遠される一因となっている。同社の山間部の立地もそれらに追い打ちをかける状況である。

今回の事業において、ICT施工の実施体制が整備されたことで、今後の採用活動においては、ハイテク技術を駆使したかつていい産業であることを訴求し、建設業界を志す学生等の増加に寄与したいと考えている。

また、安定的な経営のため、公共工事の元請けだけでなく、他の建設業者から工事を受注することや、ICT施工の知見を活かした技術提供のサービスにも業容拡大する予定である。

活動を振り返って

review

事業者の声

石岡建設株式会社
代表取締役 石岡 靖範



建設現場の生産性向上がささやかれる中で、設備導入から運用までの計画策定をご支援いただき、戦略的にICT施工の環境整備を進めることができました。次世代を担う若手従業員にも、ICT推進に係る権限を与えたことで、モチベーションアップにつながりました。今後も、ICT機器等を駆使して、県内の公共工事に貢献していきます。

支援者の声

内子町商工会
経営指導員 船原 蓮



同社の強みである「人材の若さ」を活かし、最先端のICT建機の活用支援ができたことを大変嬉しく思います。人口減少が著しい地域において労働力の確保が問題となっている今、同社のような生産性向上に向けた機械設備の導入を積極的に行い、業界のイメージを向上させていく取組みを、これからも支援していきたいと思っています。

CASE 2

経営革新

支援機関連携と専門家の知見導入で 伴走支援を実現



当社新製品のレオタード
生地「バレエジャージ」

支援機関 新居浜商工会議所
支援内容 経営分析と事業戦略策定支援

事業者 サヨリ商店街株式会社

代表者名 代表取締役 千葉 小織

業種 アパレル製造小売業

所在地 新居浜市下泉町1-3-39

設立 平成16年1月

資本金 1,000万円

支援に至る経緯

地域密着の「女性が輝く企業」を、商工会議所が支援

サヨリ商店街(株)(以下、同社という)は、輸入子ども服・雑貨等のインターネット通販会社として平成12年に創業。平成16年に法人化した。

現在ではバレエ用レオタードを中心としたアパレル製造小売業として、国産生地・国内縫製にこだわった高品質の製品を製造販売している。

女性の感性を反映したものづくりと、ECの知見を活かした販売ノウハウが同社の強みである。しかし、近年は競合の増加や材料費の高騰など、厳しい外部環境の影響で業績が低下傾向である。地域で貴重な、女性が中心のものづくり企業を守るため、商工会議所として支援することになった。



国産生地、自社工場縫製のバレエ
レオタード、ネットでの顧客の声を
反映、商品化しながらブランディング

支援の内容

支援機関連携により、伴走支援のスキームを構築

1. えひめ産業振興財団の専門家派遣を活用

今回の支援においては、財務面だけでなく販売・製造・管理・マーケティング・人事など、横断的に社内課題を検討する機会にしたいと考えた。そこで旧知のえひめ産業振興財団のプロジェクト・マネジャーに相談し、同財団登録のビジネスアドバイザーによる派遣指導を行うことになった。

派遣専門家には、上記の課題解決に定評のある中小企業診断士を選任し、スケジュール調整を行った上で半年間を目標に伴走支援を行うこととした。

2. ビジネスアドバイザーによる伴走支援

派遣専門家であるビジネスアドバイザーは、伴走支援の初期の段階で経営課題を以下の通り抽出した。

- ① 主力であるバレエ用品の売上増加
- ② 新規事業企画による販路開拓
- ③ 経営管理とマーケティング強化

課題が明確になったことで、アクションプランのイメージが付きやすくなり、その後の千葉社長とのディスカッションが円滑に進む効果があった。

支援の効果

派遣専門家による支援で、多くの新たな気づきが得られた。

支援を行う中で、以下の効果が得られた。

①新製品開発と新規事業展開

バレエ教室単位での受注が見込める新製品として「バレエジャージ」を開発。チームオーダーが取れる体制が整った。また、レオタードのレンタルサービスも動き出した。

②価格体系の見直し

今回の支援で改めて製品原価を把握、価格と加工メニュー見直しの貴重な資料となった。

③ネット販売の立て直し

本来同社の強みであったEC部門にも、ネット導線の複雑化などの問題があることが分かった。改善に向けての良いきっかけとなった。

今後の展開

新戦略始動—成長へのステップ

新しい事業戦略が形になったことで、ロードマップと目標、推進上の課題が明確になった。これまでとは異なる運営をしなければならない困難さもあるが、社長の意識は高まっており、新たなステージでの成長につながると期待できる。

今後の課題はネット販売立て直しだが、まずは新製品であるバレエジャージのランディングページ制作を先行させる。ECサイト全体の再構成が必要であるという認識は社長を含めて共有しており、引き続き必要な支援を続けていきたい。



新サービス「レオタードレンタル」



「各種チームウェア」

活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 千葉 小織



支援者の声

新居浜商工会議所
経営指導員 佐雑 尚史



創業20年余り、2016年に小売業から製造業に、大きな変化を遂げました。が、業態が変わったにもかかわらず、緻密な原価計算、データ分析もできておらず、なんとか新型コロナを乗り越え、現場のルーティンをこなすのが精一杯。少子化、物価高、まだまだ大きな不安の波がやってきます。今回の支援を得て、BtoCからBtoBへ。ここ半年で大きく変わりました。

その足掛けを作ってくださったこと、その不安を取り除く未来明るいミッションを与えてくださったことに感謝しております。

同社の支援を約10年に亘り伴走で実施してきました。製造部門を内製化していたことで、コロナ禍でバレエ教室が相次いで休校になり、レオタードなどの主力商品が売れないという厳しい状況でも、マスク製造という形で乗り越えることができました。

今回の支援では、懸案事項であった人事・価格・新事業について整理できたと思います。社長のバイタリティと革新的なアイデアで、現在進行している事業が軌道に乗り、更なる発展につながるよう願っています。

CASE 3

経営革新

多面的取り組みによる 収益改善の推進



支援機関 愛媛県よろず支援拠点
支援内容 収益改善

事業者 宮栄商事有限会社

代表者名 代表取締役 宮瀬 貴久

業種 菓子製造、卸、販売

所在地 喜多郡内子町内子1448

設立 昭和35年

資本金 300万円

支援に至る経緯

低迷する販売と収益状況を打開するために行動を起こさなくてはならない

宮栄商事(以下、同社という)は昭和14年に内子町にて現社長の祖父が創業。当初は市販のお菓子も扱う問屋だったが、仕入先の小さな芋けんぴ工場が廃業することとなった際に、「なんとかこの味を残したい」との思いから古い機械と製法を譲り受け、モノづくりをスタート。

以降、混ざり物の無い昔ながらの安心な菓子を提供し続けてきたが、コロナ禍により見本市や商談会等の機会も殆どなくなり経営環境が大きく変化。何もしないことへの危機感が強まった。



支援の内容

V字回復プラン(中期事業計画)を立案し社内改善を推進

1. 決算分析

決算書の分析を行い直近数年間の動向を把握すると共に、課題について共有を図った。

2. V字回復プラン作成

決算分析により見出された課題を踏まえ、また同社の経営資源を前提として、目指す目標を設定。併せて、目標を実現するためのアクションプランの検討を実施。

3. 実践と成果確認

プランに沿って愚直に推進すると同時に、その成果について数値で確認することを繰り返した。

4. 職場環境の改善

就業規則等の社内規程類の整備を行い、労働環境の向上を図ることで働きやすい職場づくりを推進。
(専門コーディネーターによる支援)

5. 助成金の活用

生産性向上を図るため、業務改善助成金を活用して設備投資を実施。
(専門コーディネーターによる支援)

6. 従業員採用

社内の必要工数充足のため新規に従業員を採用。
(専門コーディネーターによる支援)

支援の効果

多岐にわたる課題に対して
同時並行で広角的に対応

- 複数の専門家から課題に応じた具体的な助言を受け効果的に進めることができた。
- 社内の規程や制度に関する意識が向上。今後更なる強化を図りたい。
- 令和5年度決算において黒字化を達成。



今後の展開

地元(愛媛)産の原材料を用いた
安心安全な新商品を世に広める

新たなチャレンジとして、愛媛県が生産量日本一を誇る特産品である「はだか麦」を使った新商品の開発に取り組み、商品化にこぎつけた。同社のほかの商品と同様に本物だけを使った安心を提供し、また味と食感にこだわって更に商品力を高めて、一人でも多くの方に良さをお届けしたい。



活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 宮瀬 貴久



まるで自分のことのように小まめに進捗を問い合わせていただいたり、寄り添っていただいている感がとても嬉しかったです。

それぞれの分野で高い専門知識をもっておられる事も勿論ですが、どのアドバイザーも事業者の話を丁寧に聞いて親身になってアドバイスいただくので、こちらとしても遠慮せずに納得いくまで指導を受けることができます。我々小規模事業者にとっては無くてはならない組織だと思います。

支援者の声

愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
島田 俊哉



素材にこだわり、製法にこだわり、でき上がりに妥協しない。社長のモノづくりにかける真摯でブレない姿勢に共感して、意欲を持ってお手伝いさせていただいています。

宮栄商事様の商品はどれも素朴で純粋な美味です。皆さんも是非ご賞味ください!

CASE 1

雇用・職場環境

南予で頑張る企業紹介パンフレットの掲載を通じて企業の魅力発信



支援機関 愛媛県よろず支援拠点
支援内容 企業紹介パンフレット作成支援

事業者 一般社団法人南宇和郡医師会
老人保健施設なんぐん館
代表者名 施設長 伊藤 孝徳
業種 介護老人保健施設、短期入所療養介護、通所リハビリテーション
所在地 南宇和郡愛南町御荘深泥703番地2
設立 平成10年6月

支援に至る経緯

地元で安心して働ける企業の魅力発信

愛媛県南予地方局商工観光課は、南予企業魅力発信事業として、令和4年度から「南予で頑張る元気企業紹介パンフレット」（通称：デジタルパンフレット）に企業紹介ページを掲載している。南予地域の過疎化が進む中、地元で安心して働ける企業を就職の選択肢に加えてもらい、人口流出問題の解決を目指している。愛媛県よろず支援拠点では、掲載に至るまでの企業様のページ作りを支援している。老人保健施設なんぐん館様が掲載を検討され、掲載ページ作成の支援を行うこととなった。



支援の内容

高校生への企業アピール戦略

近年、中小企業の多くが深刻な人手不足という課題に直面しており、高校生の採用需要は年々高まっている。老人保健施設なんぐん館様も、従業員の確保に苦慮されている。デジタルパンフレットは、南予地域の各高校にデータが配布され、「愛媛県にある企業で働きたい」「愛媛県にはどんな産業や仕事があるのか知りたい」と考える高校生が企業選択の参考にしている。企業紹介のターゲットを高校生とし、いかに高校生の興味を引く企業紹介ページを作成するかを意識して取り組んだ。

掲載人物の設定や写真の撮り方、写真の選択、文章の書

き方など、高校生が親しみを感じる職場だと思ってもらえるようなポイントを伝え、当施設で働く人の魅力が伝わる記載の仕方を支援していった。さらに、従業員の一日のスケジュールを記載し、当施設の主要業務内容を専門用語を用いず、わかりやすい言葉を用いることを意識して記載するように支援を行った。

パンフレットの作成を進めていく中で、従業員がより気持ちよく働くことのできる環境づくりのための職場改善にも取り組むことになった。

支援の効果

自施設の魅力と強みを再発見

ヒアリングを重ねることで、自施設の職場の雰囲気や人材育成など、日々の業務では当たり前と感じていたことが、第三者から見ると大きな魅力や強みだと気づき、自施設の魅力や強みをしっかり把握することができた。これにより、企業説明会で自施設をアピールする際の重要な要素として活用ができるようになった。

さらに、デジタルパンフレットの掲載ページを完成させ、職場内に掲示したところ、従業員が改めて自施設の魅力を再認識し、職場内のコミュニケーション促進にも繋がった。



今後の展開

従業員のやる気を引き出し、生産性の向上を図る

今後の課題として、まだ3交代制の夜勤が始まっていない従業員の夜勤開始時期を決定する必要がある。適切な時期を見極めつつ、従業員一人ひとりの成長を支援し、やる気を促す取り組みを行うことが求められる。従業員が安心して夜勤に取り組めるような環境を整え、成長できる職場作りを目指していく。

さらに、人手不足への対応策として、IT・デジタルツールの導入による生産性の向上を図っていく。

活動を振り返って

review

事業者の声

総括部長 岡原 美幸



デジタルパンフレット作成にあたり、井上様から丁寧に根気よくご指導いただき素敵なパンフレットができあがりました。小さな妥協をしていたら、これほどの出来映えにはならなかったと思います。若い人が職場になじめる、仕事を続けやすいポイントなどもアドバイスいただいたおかげで、職員のモチベーションも上がって相乗効果が出ています。

支援者の声

愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
井上 和子



通常、企業紹介のパンフレットは業者任せで完成しますが、このデジタルパンフレットは、文章作成や写真撮影も自社で行う必要がありました。掲載担当の岡原様が、自施設の魅力を知っていただきたいという姿勢で何度も修正を繰り返して完成したページを目にしたとき、大きな喜びがこみ上げてきました。高校生にも伝われば嬉しいです。

CASE 1

創業 ジビエ販売事業の立ち上げに伴う コンサルティング



支援機関 株式会社伊予銀行

支援内容 創業支援

事業者 合同会社旅するジビエちゃん

代表者名 伊勢 典昭

業 種 獣肉処理加工、販売業

所 在 地 西宇和郡伊方町河内749番地1

設 立 令和5年4月

資 本 金 225万円

支援に至る経緯

地域起業応援スクール(実践編)「収支計画セミナー」での接触

愛媛県南予地方局八幡浜支局が開催した「地域起業応援スクール(実践編)『収支計画セミナー』」にて、伊勢代表と接触した。また、当行が開催するセミナーやビジネスプランコンテストに応募され、振興を深めた。

伊勢代表は北海道出身。地域おこし協力隊として、伊方町に移住し、農業振興や害獣駆除・被害対策をミッションとして活動していた。そうした中、害獣とされる猪や鹿等を処理し、ジビエとして販売する会社の設立を検討。事業計画のブラッシュアップ、資金調達に関する相談があった。



支援の内容

特定創業支援等事業の認定支援および「新事業創出支援資金」申請に伴う計画作成支援

【特定創業支援等事業の認定支援】

特定創業支援等事業の認定の取得に向け、当行が主催する「いよぎんみらい起業塾創業セミナー」に参加され、経営・財務・販路開拓・人材育成について学んだ。また、個別のフォローを実施し、創業に必要な項目についての学習サポートを行った。

【「新事業創出支援資金」申請に伴う計画作成支援】

同社は、伊方町が保有する獣肉処理加工施設の運営委託を受け、事業を営む予定であった。また、猪や鹿の仕入れについては、地元の猟友会と連携し進める等、供給体制を整えていた。

当行では、販売面を中心に協議し、単価設定・販売予定数量、広告方法を整理した。協議内容を踏まえ、10年間の長期収支計画を作成、その他資金調達の際に必要な資料の作成サポートを行った。

支援の効果

資金調達完了と事業開始

長期収支計画の作成を通じて、今後の事業展開・ビジネスモデル（誰に、何を、どのように販売するか）の具体性が増し、計画的に事業を進める土台が作られた。また、計画を作成することで「今何をすべきか」「今後何をしていくべきか」が鮮明になった。

綿密な事業計画を作成したうえで、「新事業創出支援資金（愛媛県信用保証協会付制度融資）」にて資金を調達。令和6年1月から獣肉処理加工施設は稼働し、ジビエ（一部加工品）の販売をスタートした。



今後の展開

処理・販売頭数増加と組織構築

獣肉処理加工については、開始して間もないため、今後も地元の猟友会と連携しながら、処理頭数を増やし、売上げ増加につなげる。

ただし、現在の従業員数は伊勢代表を含め2名。

伊勢代表が処理加工の他、営業や商品開発等も担当しており、場合によっては、仕入れをお断りする等、機会損失が発生している。今後は、処理加工や営業に関する生産性を高め、目標とする処理頭数や売上げを実現する他、状況に応じて、従業員の増加も検討する。

また、事業者向けの販売だけでなく、加工品の開発も進めることで、一般消費者向けの販売にも注力する予定。

活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 伊勢 典昭



支援者の声

株式会社伊予銀行
地域創生部 高村 尚吾



「長期収支計画」作成のサポートでは、売上予想やランニングコストの算出等を協議することで、より具体的な事業の展望を描くことができました。また、理想のシナリオだけでなく、悲観的なシナリオのシミュレーションも共有いただいたことで、損益分岐点売上高の意識が生まれ、リスクに対する感度が高まったと思います。

今後も事業展開に合わせた積極的なご支援をお願いします。

伊勢代表は、地域の害獣駆除に対する想いが強く、事業に対する熱量を感じていました。

ただし、事業は「想い」だけでなく、綿密な計画や計画に基づくアクションが必要です。そのため、長期収支計画等を活用し、この点を意識してもらうよう心掛けました。

今後も、当社グループが一体となり、様々なサポートを実施していきますので、宜しくお願い致します。

CASE 2

創業

「旅するキッチン」カフェで起業



令和7年5月オープンに向け準備中

支援機関 えひめ産業振興財団ビジネスサポートオフィス
支援内容 移住者による起業

事業者 旅するキッチン

代表者名 齋藤 恵子
業 種 飲食及び食品加工業
所 在 地 松山市神浦617-5
設 立 令和7年1月
資 本 金 なし

支援に至る経緯

齋藤さんとの出会いは、えひめ暮らしネットワークと連携して毎年開催される起業セミナーで、講師を務めたことがきっかけであった。

齋藤さんが起業を考えた動機は、北海道札幌から休暇でふと訪れた瀬戸内の中島の海の美しさに魅了されたことが始まりであった。その後、松山市の地域おこし協力隊に応募し、島での生活がスタート。仕事を通じて島の人々と関わる中で、気軽に立ち寄ってお茶を飲んだり、集まれる場所、息抜きができる場がないことに気づいた。

自分が島の暮らしに貢献できることは何かと考えたとき、これまで「衣・食・住」すべての仕事を経験してきたことを思い出す。その中でも「食」は老若男女を笑顔にできるツールであると実感し、自身の強みである調理師、フードコーディネーター、野菜ソムリエの資格を活かして、カフェという形でその空間を作り、提供していきたいと考えた。そうした思いを胸に、起業に向けた相談を開始した。



支援の内容

1. 起業向けセミナー

起業にあたって、①起業における補助金活用、②特定創業支援事業のポイント、③起業及び小規模事業者について、④起業から事業立上げまでのパターン、⑤資金調達、⑥ビジネスプラン作成の整理ツールをレクチャー

2. 特定創業支援の個別支援の対応

- (経 営) ビジネスアイデアや収益モデルの整理等10項目
- (財 務) 資金調達と運用における設備・運転資金と自己資金・借入金の把握と自己資金及び借入額とのバランスはとれているか等5項目
- (人 材) 雇用契約に基づいた採用・賃金計算・支払方法、休日(有給休暇)等の雇用管理ができ、最低賃金の理解があるか等5項目
- (販路拡大) 外部・内部環境分析(SWOT)による市場・顧客・競合面からビジネスチャンスをつえ、自社の強みの把握をしているか等5項目の創業における知識習得をサポート

3. えひめグローバルビジネス創出補助金の作成支援

解決する地域課題×活用する地域資源×活用するデジタル技術、事業内容、事業の独自性・セールスポイント、事業の課題・課題解決策、市場の規模、販売方法等、主要なスケジュール、補助内容と効果の見込、経費一覧表及び資金計画表の作成におけるブラッシュアップを支援

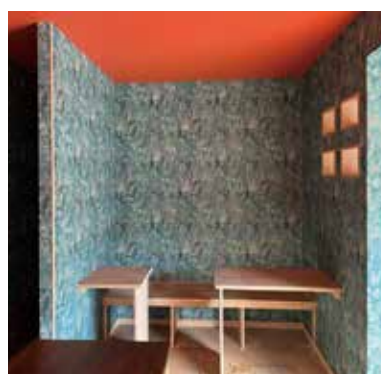
4. 中島商工会の青色申告の紹介

税務署等への開業届の提出及び青色申告書作成における記帳指導が受けられるように中島町商工会の経営指導員を紹介

支援の効果

えひめグローバルビジネス創出補助金に採択され、女性創業サロンや商工会にて開業の準備

令和6年度えひめグローバルビジネス創出補助金に採択され、現在は令和7年5月オープンに向けて事業の立上げの準備をしながら、当財団ビジネスサポートオフィス女性創業サロンの勉強会に参加したり人脈作りに励んでいる。また、税務署等への開業届の提出及び確定申告書の作成ができるよう、中島商工会で記帳指導を受け始めている。



今後の展開

島の学生と一緒に中島ブランドの商品開発とモバイル店舗を開設予定

中島本島には小・中・高校があることから、今後は学生の職業体験やお土産にできる加工品と一緒に開発し、柑橘の島ならではの「中島ブランド」を作っていく計画である。

更に、商圈を広げ柔軟に活動ができるビジネスとして、令和9年5月にはキッチンカーで島内外を回遊できるモバイル店舗の開設を予定している。

活動を振り返って

review

事業者の声

代表 齋藤 恵子



支援者の声

えひめ産業振興財団
ジェネラルマネージャー
玉井 裕司



起業における補助金の活用やビジネスプランの作成からパワーポイントを使っのプレゼンなど今まで経験したことのない事ばかりで戸惑いもありましたが、玉井先生から丁寧に説明を受け、何度も質問を繰り返し補助金の採択を受けることができ開業も見えてきました。海外を含め色々な場所で生活した経験もふまえ、人と食とを繋ぐ「旅するキッチン」をこれからもよろしくお願いいたします。

松山市中島町は、夏になると海水浴客で賑わい、特に8月下旬に姫ヶ浜ビーチで開催される「中島トライアスロン」では、出場選手や関係者など多くの来島者が訪れます。一方で過疎化が進んでおり、かつて15,000人以上いた人口は、現在では約5分の1にまで減少。さらに、耕作放棄地も増え続けているのが現状です。こうした中で、中島の魅力に惹かれて移住し、地域のコミュニティスペースを立ち上げたり、加工品の開発に取り組まれる方が増えていることは、大変心強いことです。今後もその思いを持ち続け、島を盛り上げていくリーダーとしての活躍を期待しています。

CASE 3

創業

セカンドキャリアはやりたいことで 創業「みんなの家庭科室」



支援機関 えひめ産業振興財団ビジネスサポートオフィス
支援内容 創業

事業者 **みんなの家庭科室**

代表者名 松本 直美

業 種 飲食、教室運営

所 在 地 松山市朝生田

設 立 2024年9月

資 本 金 100万円

支援に至る経緯

人生100年時代。自分のやりたいことの実現に向けて創業を決意

37年間、高校教諭として勤め、「やりたいこと」を実現するために2024年3月に退職。セカンドキャリアとして、年齢を重ねても地域とのつながりを保てる場所、大人が集える居場所を提供する事業を構想してきた。特に、シニア世代や地域住民が交流できる場を作りたいという熱意が強く、元家庭科教諭、地域の方々と協働し、「週末カフェ」「ハンドメイド教室」「レンタルルーム」など多機能なスペースを立ち上げたいと思い当財団に相談。事業計画作成をきっかけに、補助金申請やビジネスプランコンテスト応募を経て、オープンに向けて準備することとなった。



支援の内容

事業計画作成からSNSで情報発信まで、一気通貫で創業をサポート

今回が初めての創業ということもあり、誰に、何を、どうやって販売するのか、営業をするためには、どのような許認可が必要なのかなど、事業実現に向けて必要な情報提供を行いながら、経営についての知識習得を支援。その後、事業計画書の作成をサポートし、具体的な運営モデルや収益構造を明確化。事業計画を作成する過程で、「この事業計画を知らない方に事業の魅力をどのように伝えるか」という課題が見えてきたため、補助金申請やビジネスプランコンテストへの応募を通じて事業計画のブラッシュアップを行った。その結果、令和6年度愛媛グローバルビジネス創出補助金採択、松山しごと創造センタービジネスプランコンテスト最優秀賞を獲得した。

開業場所が住宅街であり、席数が限られているため、通

りがかりでの集客が難しいという課題はオープン前から認識していた。この課題に対応するためには、事前にファン（顧客）獲得を目指す必要があった。そのために、PCやスマートフォンの使い方、SNS選定について助言し、情報発信を行うことで、支援開始後2か月でInstagramとインターネット予約をスムーズに使いこなせるようになった。創業後も、女性創業サロンで開催している勉強会や創業者、創業を志す方との交流会に積極的に参加し、知識のアップデートと事業者間のつながりを強化することで、新規顧客獲得を実現している。

2024年9月「みんなの家庭科室」をオープン

オープンして約6か月。週末限定カフェ、家庭科実習室、場所の提供を通じて、様々な方が集まる場所となっている。野菜たっぷりのヘルシーメニューが好評で、週末カフェは、1か月先まで予約が取れないほどの人気となっている。また、別事業者とのコラボレーションや、家庭科実習室としての機能も活かしながら、幅広い世代の方が趣味と実益を兼ねて家庭科室を訪れている。中でも、おひとりさまの男性、家事が苦手な方など、これまで家庭科に縁のなかった方も利用されるなど、幅広い客層を獲得し、地域に根ざした居場所づくり、地域の人々の交流の場を実現している。



地域の多世代交流拠点を目指す

まず、リピーター確保と新規顧客獲得を目指すため、季節ごとの特別メニューの開発や、地域の特産品を活用した新商品の導入を計画している。

次に、ハンドメイド教室の拡充を図るため、地域の職人や芸術家を講師として招き、より多彩な講座を提供することを検討している。また、レンタルルームの活用を促進するため、地域のサークル活動や小規模な勉強会の場として提供することで、さらなる地域交流の活性化を目指していく。最終的には、「みんなの家庭科室」を地域のコミュニティハブとして確立し、多世代交流の場として発展させることを目標としている。

活動を振り返って

review

事業者の声

代表 松本 直美



支援者の声

えひめ産業振興財団
サブマネージャー
高岡 美穂



「事業・経営」と無縁だった私の漠然とした夢を、財団の皆様には形になるまで丁寧に御指導いただきました。創業計画の段階から創業後の運営まで、その都度適切な御支援をいただいています。特に、集客や宣伝のためのSNS活用、チラシ作成等の講座、接客講座は、素人の私には、非常に役立ちました。また、各講座や交流会を通じて異業種の方ともつながりができ、今後の事業展開の参考になっています。社会のニーズに応え、息の長い事業展開ができるよう、今後も勉強会に参加したいと思っています。

退職後のセカンドキャリアとして起業を選択された松本さんの想いを形にするお手伝いできたことを、大変嬉しく思っております。週末カフェを中心に、ハンドメイド教室やレンタルルームなど、松本さんの温かいお人柄が感じられる多彩な取り組みは、お客様からも好評で、予約が取れない日もあります。また、地元生産者や異業種の方々との連携にも積極的に取り組み、新しい事業にチャレンジされる姿勢はとても心強く、同世代の方々にとっても刺激となっているようです。松本さんのご活躍が、シニア世代のロールモデルとなることを期待しております。

CASE 1

6次産業化

新規就農直後の生産と加工品の製造販売を両立した戦略構築



支援機関 愛媛6次産業化
(農山漁村発イノベーションサポートセンター)

支援内容 6次産業化事業計画の策定支援

事業者 株式会社作田商事

代表者名 作田 憲一

業種 椎茸農家と加工品製造販売

所在地 今治市別名317-15

設立 令和3年3月

資本金 300万円

支援に至る経緯

数年先を見据えた戦略的な取り組みが急務

(株)作田商事(以下、同社という)は、代表の作田氏が大手企業を退職後、地元愛媛での農業を通じて「人々の絆を深め喜びを感じてもらう」ことを目的に2021年に創業される。障がい者の方々と協働し、菌床椎茸の栽培に取り組む一方で、当初より生果だけでなく加工品を含む事業展開を計画。翌年度には加工品の委託生産・販売を開始。また、令和5年度農商工ビジネス商品開発事業費補助金(以下農商工連携)の採択を受けられ精力的に企業活動を続けられている。

農業生産をはじめ、加工品の商品開発や販促活動に尽力される中、今後の事業の方向性を見失わず数年先を見据えた戦略的な方向性を模索する必要性を感じており、愛媛6次産業化サポートセンターの支援を希望された。



支援の内容

将来を見据えたニッチャー戦略への気づき

支援プログラムは、右図の順で事業計画策定を進めながら農商工連携の新商品開発と販路開拓の相談の並行支援を行った。

支援当初、作田氏はフォロワー戦略を執るべきとの考えであったが、競争地位戦略について解説し、将来的にはニッチャー戦略への関心も持っていただくべき事を助言させていただいた。

その後、作田氏が予想以上の売上が伸びている取引先を訪問され、店主や顧客の声を聞かれた結果、ニッチな販路こそ「自社が将来的に目指すべき市場」であるとの「気づき」を得ていただくことが出来た。

事業計画では、当面は生椎茸の販路と農商工連携事業等で獲得された販路をターゲットとしながらも、将来的にはフォロワーやチャレンジャーが狙わないような隙間を縫ったマーケットに商品を展開し、自社の得意分野において製品力をさ

らに伸ばして市場拡大を目指すアクションプラン(行動計画)を策定した。



“気づき”を加える

支援の効果

生産から販売、持続可能な未来への挑戦

生椎茸の栽培では、就労支援スタッフとともに、菌床の丁寧なメンテナンスに注力したこと、定期的なデータ管理の徹底が成果を上げ、収量が大幅に増加した。

生果の販路は、地元のスーパーマーケットや産直市を中心に展開し、加工品については量販店や大手流通業への供給を事業の柱としている。また、全国の商談会にも積極的に参加し、販路開拓に取り組まれている。

さらに、商談会で築いた人脈を活用し、他社が未開拓の市場への進出を図っている。そのために、多様なニーズに対応する商品開発を進められており、自社の強みを最大限に活かしつつ、バランスの取れた販売戦略にも着手され始めた。



当社の付加価値製品“うぶしいたけ”



開発中の加工品



開発中の様々な加工品

今後の展開

絆を深める経営と新しい価値の創造

今後は、売り方についての提案力を自ら主体的に高めることで営業力を強化し、生産管理においてはデータを活用しながら効率的で安定した体制を築くことに力を入れていく。また、他社との差別化を図りながらニッチな市場をターゲットとした商品開発に注力しつつ、地域の障がい者の方々と、仕事を通じて絆を深め、より多くの人々に喜びを感じてもらえる経営を目指される。

さらには、世の中に新しい価値を届けることで、驚きと感動を提供し、人々の生活を豊かに彩る企業となることを目標とされている。このような取り組みを通じ、社会に貢献できるよう、企業としての成長を図っていく。

活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 作田 憲一



2021年に創業し、当初の事業計画とはかけ離れた実績に唖然としておりました。やり始めた以上は大成功したいという想いから、ジタバタしている中、畠中先生、岡田先生とのご縁で支援していただけることになりました。始めは意思疎通がうまくいかず悩ましい時期もありましたが、常に弊社目線で考えて支援してくれ、素直に理解できるようになりました。本当に心から感謝しております！

支援者の声

えひめ産業振興財団
愛媛6次産業化プランナー
畠中 均



同社の現状では、フォロワー戦略が中心となっているものの、生果の供給事業を手掛ける立場から6次産業として多面的な競争戦略を展開し、自社の強みを最大限に活かしつつバランスの取れた経営へと導く必要性を改めて実感しました。

特に、作田さんの「ニッチャーってこういうことですか?」と問われた際の笑顔が忘れられない支援となりました。

共同事業管理におけるクラウドシステム導入による業務合理化



支援機関 愛媛県中小企業団体中央会

支援内容 管理システム構築

事業者 愛媛県中古自動車販売商工組合

代表者名 理事長(代表理事) 森岡 淳

業 種 商工組合

所在地 松山市森松町1032-1

設 立 昭和53年4月14日

資 本 金 815万円

支援に至る経緯

自動車登録申請等事務代行事業の全体を管理するシステム開発導入を進めることに

愛媛県中古自動車販売商工組合(以下、同組合という)では、組合員事業者のための共同事業として、中古自動車販売に関する登録申請等の事務代行事業を実施している。この事業は、主として、組合員事業者が販売した中古自動車について、ナンバープレートを付すために国等(各運輸支局又は軽自動車検査協会)に対して行う登録申請手続や封印等の事務を同組合で代行する事業である。組合員の顧客を待たせないよう、遅滞なく手続を進める必要があり、組合で一元化してそれを実施することで速やかな手続遂行に努めている。

なお、封印業務については、愛媛県中古自動車販売協会からの事務代行として実施している。

1日平均百件を超える申請を円滑に行うためには適正な管理が必要であるが、当時は、紙ベースでの管理をはじめ、様々な手法や作業が混在しており、部分的な電子化で管理がより複雑化するなどの問題が生じていた。また、連携して手続業務を遂行する行政書士事務所との書類等のやり取りも煩雑であり、双方の職員の事務負担が重くなっていた。

そこで、インボイス対応を契機として、当事業全体を管理するシステムを開発導入することとした。

支援の内容

3つの異なる支援策をつなげて活用し、共同事業管理クラウドシステムを構築

当事業が複雑な管理を要していたため、システム導入及び運用に向けて、愛媛県中小企業団体中央会(以下、中央会という)を通じた3つの事業を使用して支援を行った。

まず、中央会の「中小企業業務改善支援事業」により専門家を複数回派遣して、共同事業管理の現状把握、課題整理及び新システム導入イメージの確立を行った。

その中で、運用に係る負担軽減のほか、連携する行政書士事務所との分業や将来的な組合員との情報流通のため、クラウドシステムとするなど基本的な事項を決定した。なお、本事業は、同組合や組合員事業者の現場の生産性向上をIT化やIoT導入により実現するための専門家を派遣する事業である。

続いて、システム概要が定まったため、予算化を行い、全国中小企業団体中央会の「令和5年度中小企業組合等課題対応支援事業(組合等情報ネットワークシステム等開発事業)補助金」に応募して採択を受け、中央会の側面支援のもと、イン

ボイス対応を含め、実際のシステム開発及び導入を進めた。補助事業終了後、運用テスト及び試験導入を経て本稼働に移行した。また、並行して当管理システムが効果的な運用を継続できるように内容を検証し、より良いシステム化に向けて改善検討を行った。その結果、当初はシステム範囲に含めるのを見合わせた業務の追加開発や作業性向上のための機能の実装、インボイス制度開始による書式等の問題の解消等の課題や要望が見出された。

そこで、中央会の「令和6年度取引力強化推進事業補助金」を活用して課題を整理した後に追加開発等を行って導入することができ、2年間にわたり実施してきた自動車登録事務代行事業等管理クラウドシステム構築を完了した。

今後も、事業環境変化等を考慮しながら、業務改善のための当管理システムの見直しを進め、より効率的かつ効果的な共同事業管理を目指すこととしている。

支援の効果

事業全体を管理する情報ネットワークシステムを導入したことで、組合事務局が長年抱えてきた諸問題が解決

同組合の基幹事業である自動車登録申請等事務代行業について、個別に様々な手法を執っていた管理事務を管理クラウドシステムとして一元化して開発導入することで、非効率的な作業、潜在的に誤りを生み出し易い体制、現業との不整合、連携する行政書士事務所との書類等のやり取りの煩雑さ、消費税の手計算及びインボイス対応等、事務局が長年抱えてきた諸問題を解消することができた。

このことで、事務局職員4名中の2.5人を要していた本事業の事務作業の負荷軽減につながっている。



システムメニュー画面

今後の展開

組合基幹事業である自動車登録申請等事務代行業に対する組合員事業者の利用満足度の向上につなげる

これらのことは、事務局が組合員との間で行う記載事項や書類の確認等のやり取りを迅速かつミスなく遂行し、組合員の本事業利用の満足度をアップさせるなどのサービス向上につながることを期待される。

また、事務局の削減できた事務時間は、同組合が今後強化しなければならない取組みに使うこととし、その取組みは、組合員の売上増進や商材確保による経営安定に向けた事業のより高度な実施、新たな共同事業の開発による組合員事業の多角化や事業再構築への貢献等の検討、研究及び実施につながることを期待される。



システム構築報告会の模様

活動を振り返って

review

事業者の声

理事長(代表理事)
森岡 淳



事務局の事務作業負担が重くなってきており、その解消のためインボイス対応が求められるタイミングで共同事業管理システム導入への取組みを始めたところ、課題整理から補助金を活用したシステム開発及び運用開始まで、トータルで支援を受けることができました。

今後も当システムをはじめ、業務改善に取り組んでいきますので引き続き支援をお願いします。

支援者の声

愛媛県中小企業団体中央会
事務局



組合員をお待たせしないよう、ミスなく円滑に事務代行等事業を進めるために、一体的なシステム構築に取組み、業務の見直しから始め、入力項目の配置やデフォルトで表示される項目まで、使いやすいシステムが導入されたと思います。

今後も継続して支援していきます。

CASE 2

IT活用

LINE WORKSを活用した、中四国 一円を回る営業と事務の情報共有



支援機関 愛媛県よろず支援拠点
支援内容 ビジネスチャット導入

事業者 **株式会社書友閣**

代表者名 渡部 純徳
業 種 書道用品卸、販売
所 在 地 西条市小松
設 立 明治18年4月
資 本 金 1,000万円

支援に至る経緯

苦手意識のあったITに向き合う

IT分野が苦手とのことで他支援機関から紹介を受け訪問。書の文化を後世に残したい、海外にも伝えたいという強い思いのもと、まずはグーペ商工会プランでホームページの作成に着手。

その後、事務所内のネットワーク構成の把握についてサポートする中で、社内の情報共有についてのご相談があった。



支援の内容

個人のLINEで行われている営業と事務の間の連絡を全社的な情報とする

中四国エリアで広く営業活動を行う中で、営業担当のスケジュール管理や、持ち出し在庫、展示会などのイベントタスクの管理が課題となっていた。これらの情報共有の問題を解決するために、チャットツールとしてLINE WORKSの30人以下のフリープランを導入した。

また、スケジュールや価格表、入荷状況などの社内情報を

一元管理できるシステムを導入したことで、業務の効率化を実感している。これまで個人のLINEを使って顧客や従業員同士がやりとりをしていたが、アプリを分けることで仕事とプライベートの区別が付きやすくなり、情報漏洩のリスクも軽減された。

支援の効果

社内情報の一元管理で在庫共有化を目指す

価格表や入荷状況、スケジュールの共有など社内情報を一元管理できるようになり、運用成果を実感している。松山に支店があり、これまでは各店舗が独立して営業していたが、情報共有が可能になったことで、在庫の共通化を目指すことが出来るようになった。



今後の展開

在庫管理のIT化で生まれた時間を文化発信に活用

営業担当が現地で注文書を入力することで、事務作業の負担を軽減します。商品数が多く、これまで年1回の在庫チェックに従業員総出で丸1日かかっていましたが、ITを導入することで、販売時点で在庫を把握できる仕組みを構築したいと考えています。また、事務処理の効率化により、次世代への書道文化の継承や、四国第61番霊場・香園寺から徒歩8分という立地を活かした訪日客向けの書道体験の実施が可能になります。これにより、書の魅力を海外へ発信することにより一層注力できるようになります。

活動を振り返って

review

事業者の声

渡部 智之
渡部 裕希



支援者の声

愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
森野 美江



最近街で海外の人を見ると積極的に声をかけてます。そこで知ったのは書道が全然認知されてないこと。日本の素晴らしい文化の一つをもっと認知してほしい、HPを多国語対応するなど幅広く使用していきたい。また、顧客も今までは紙文化の世代が多かったのですが、今は徐々に電子対応してくださる方も増えています。事務や営業、経理の負担を軽減し、書道文化を広める時間を作るためにも、IT化の導入が今後必須になってくるかと思います。

明治18年創業という長い歴史を持ち、書道用品や自社製の書道用紙販売、軸装・表装を手がける会社で、書の奥深さとともに、小松町の文化や歴史を感じることが出来る魅力があります。

書友閣の皆さんは非常にチームワークが良く、事務所内はいつも明るい雰囲気です。そのチームワークを活かしながら、ホームページ作成やツールの導入といったデジタル化に積極的に取り組んでいってほしいです。

CASE 3

IT活用

SNSを活用した新規顧客獲得とリピーターの確保で売上アップ



支援機関 愛媛県よろず支援拠点

支援内容 IT活用

事業者 **レモンガラス**

代表者名 大塚 博子

業 種 バザルトストーン、エステサロン

所 在 地 松山市宮田町9-4 MUKAIビル3階

設 立 平成27年

資 本 金 なし

支援に至る経緯

新規顧客の獲得とリピーターの確保

JR松山駅に隣接するビルで、バザルトストーンという遠赤外線を発する石を使って施術するサロンを経営している。好立地であり、技術もお持ちでありながら、知ってもらうという宣伝活動ができていないために来客が少なく、苦戦している状況であった。

新規顧客の獲得とリピーター確保の両方を目指し、当財団で支援を行うこととなった。



支援の内容

SNS(インスタグラム・公式ライン)の活用

SNSの活用に力を入れていくこととした。

インスタグラムのアカウントはあるものの、画像等は人伝ってもらって自分で作成することはできなかったため、画像作成アプリの使い方をレクチャーしてインスタ用画像を作れるようにした。それを応用してチラシも作成し、ネット印刷して近隣に配ったり店頭で置くなど多くの方に知っていただける工夫をした。

また、リピーター確保のために公式ラインを開設し、丁寧に誘導することで一度来店した方には登録してもらい、来店のお礼やレビューのお願いなどを個別チャットで行う。

そして、月に1回はお得なクーポンなどを配信し、リッチメニューにより簡単に予約ページへ行けるように設定して予約しやすい環境を作った。-googleビジネスプロフィールへ

の写真投稿や文章の更新も定期的に行なっている。

その他、ホットペッパーに掲載している写真やブログ・メニューの内容などについても助言し、回数券など、より高額でリピートしていただける商品メニューの開発や料金設定など一緒に考えながら進めている。

支援の効果

新規顧客の増加と、
安定したリピート客の定着

インスタグラムやGoogle検索などでの露出により、新規客からの予約が毎月入ってくるようになった。また、丁寧なアフターフォローとライン配信により、リピート利用率も上がった。

新規顧客をリピーターにしていくことで全体の売り上げも少しずつ伸びてきており、効果が実感できている。



今後の展開

よりよいサービスと
リピート客の定着を目指して

相談者自身も「健康」ということに向き合い、薬膳茶などを勉強して、施術前にお出しするなどの工夫をしている。また、自身が経験してとても良かったという「よもぎ蒸し」も今後取り入れていきたいとのこと。

新たなサービスを色々と勉強しながら実践しているので、今後もリピート客を増加しながら売上拡大につなげていきたい。



活動を振り返って

review

事業者の声

レモンガラス
大塚 博子



何もわからないところから、いちから教えてくださって、とても感謝しています。同じことを聞いても、何度でも丁寧に説明してくれたので、ITが苦手な私でも取り組むことができました。

支援者の声

愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
樋口 知美



最初はとても苦戦していましたが、諦めず何度でも質問をしながら一生懸命に取り組んでいただきました。

大塚さんの、お客様を想う気持ちがとても伝わり、私も応援したいと感じています。



支援機関 愛媛県よろず支援拠点

支援内容 フォトグラファー～認知度向上への挑戦～

事業者 愛ヲカタチニ

代表者名 緋田 真季

業種 サービス業

所在地 今治市

設立 令和元年5月

資本金 なし

支援に至る経緯

一般消費者に向けた情報発信の方法の見直しへ

愛媛県今治市でフリーフォトグラファーとして活動しており、主に美容室や貸衣装店からの依頼に応じて“七五三”や“ウエディングフォト”などの出張撮影を行っている。新たな受注獲得に向けてインスタグラム等の投稿回数を増やしたり、自社ホームページの内容を充実させるなど様々な取り組みを行ってきた。

しかし、新たな問い合わせ等がなかなか増えないので知合いの事業者に相談したところ「愛媛県よろず支援拠点」のコンサルティング支援の紹介を受け、効果的な集客方法を実施すべく、情報発信の手法の見直しに着手していくこととなった。



支援の内容

検索でヒットするように情報発信媒体の多角化を検討

一般消費者へのPR方法について、現状の取り組み状況に関する洗い出しを行った。店舗型の撮影スタジオとは異なり、同社は出張撮影を主力としていることから、Googleマイビジネスで住所に関する情報を掲載することが難しい。そのため、ホームページやインスタグラムを中心とした情報発信に加えて新たな情報発信の方法を取り入れることが必要であることが分かった。具体的には、Googleなどの検索サイトで検索されるキーワードを検討するとともに、その際に上位に表示されるサイトの情報収集を行った。

Googleでは、地域名で検索すると地元の写真館よりもフォトグラファーの検索サイトが複数表示されることが判明した。各検索サイトでは、【ニューボーンフォト】や【七五

三】、【ウエディングフォト】など様々なジャンルに分かれて各フォトグラファーの得意分野を全面に出して差別化が図られていた。

同社は、サイトに支払う手数料や固定費等を勘案し、最初に一つのサイトに登録することを決意。その後、サイト内のフォトグラファー紹介文章についても一緒に検討しサイトへの登録に至った。

支援の効果

ユーザからの受注窓口が増えたことで 新たな受注獲得が実現

同社が登録した紹介サイトでは、フォトグラファーが自由に金額設定を行えるため価格競争に陥りやすい。そのため、今までの経験や思い、利用している機材などを丁寧に説明することで他のフォトグラファーとの差別化を図った。登録後は、登録した初月からサイト経由での問い合わせが増加し、県外からの依頼も獲得している。

今までは、フォトグラファーの繁忙期となる11月や12月においても依頼が無い日があったが、サイトに登録した後はほぼ隙間なく撮影の予定で埋まっている。さらに、2024年12月はサイト内のランキングで四国内で人気フォトグラファーランキング3位に入るなど、フォトグラファーとして認知度が高まっている。



今後の展開

窓口を追加していくとともに定期的に 情報発信の内容を更新し、新たな出会いを求めていく

一般的に紹介サイト等は、一定の仲介手数料が発生するが検索時に上位に表示されることが多い。しかし、登録料や仲介料などの名目でかなり費用が発生するケースもある。そのため、紹介サイト等に登録する際には、登録する予定の紹介サイトの説明をよく確認してから登録することが望ましい。

同社は、今後もサイト経由での受注増加を目指して、複数の紹介サイトへの登録を検討している。登録サイトの選定についてもアドバイスをを行いながら、フォトグラファーとして効率的な情報発信を行い、閑散期についても安定した受注を獲得できるようにアドバイスをやっていく方針である。



活動を振り返って

review

事業者の声

代表 緋田 真季



支援していただきだしてから、自分では思いつかなかったような方法で、販路・認知拡大ができて、とても嬉しく思っています。また、ずっと1人でやってきたので、こうやっていつも自分を応援してくれる人、一緒に自分の仕事について考えてくれる人がいる事がとても心強く、わたしの周りにいる、販路や売上に困っている個人事業主の友達にも、よろず支援拠点に相談に行く事を勧めています。

支援者の声

愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
三好 孝則



今回は、一般消費者向けの受注獲得を目指してサポートを行ってきたが、工業製品など事業者向けの撮影の経験が豊富であり、事業所向けのPRについてもサポートしていく予定としている。今回の取り組みを生かして、さらなる活躍の場を広げてほしいと思います。

これからも、頑張ってください。

CASE 2

販路開拓

補助金の活用とチームえびすとの連携による販路開拓支援



旭屋朝日

Asahiya Asahi

支援機関 愛媛信用金庫

支援内容 販路開拓

事業者 旭屋朝日

代表者名 窪田 美穂

業 種 縫製業

所 在 地 松山市

設 立 令和元年9月

支援に至る経緯

経営の安定成長に繋げるための販路開拓・売上向上施策について相談がありました。

創業のタイミングで、コロナ禍が拡大し受注が減少したことから、販路開拓・売上向上施策について相談を受けた。当初、マッチングをした会社は、双方のものづくりのマインドや製品のテイストが相通じ、縫製技術・製品テストを経て、受注開始となった。

しかし、その後もコロナ禍は収まらず社会の状況が劇的に変化。状況が変われば、ゴールが変わるため、取り組みの方向修正が必要になる。コロナ禍への対応もそうであるが、その後の物価高騰やデジタル化などへの迅速な対応が不可欠となってきた。

多様な課題を解決するには、当庫だけでは対処することができない。愛媛県よろず支援拠点・BSO・愛媛信用金庫がそれぞれの専門的な知見を持ち寄り、必要に応じたサポートを包括的・継続的に行った。



支援の内容

補助金を活用した新たな機器の導入とチームえびすによる広報用HP作成支援

①補助金を活用した先進的なマイコンミシンの導入による付加価値製品で既存顧客の受注拡大と新規販路開拓の支援を行った。

小ロット縫製では、なるべく様々なアイテムに対応できるように、多種類のミシンを1台ずつでも所有している。これは、様々な仕様に対応することができ、数着ならば短納期でも対応できるメリットがある。

ただし、設備・機器導入にコストがかかることが小ロット縫製業共通の悩みである。小規模事業者こそ、業務のIT化・機械化による生産性の向上が必要だが、資金が限られており、新たな設備投資が課題であった。

補助金を活用することで投資リスクを抑え、最新のマイコンミシンを導入し、多様な品質ニーズや短納期等に応じることで、既存顧客の受注増や新規販路開拓を図った。

②チームえびすと連携し、販路拡大に向けた広報用HP作成の支援を行った。

単に機材を揃えて付加価値製品を作ったとしても、それだけでは販路開拓・売上向上とはならない。

販路を開拓していくためには、広域に認知してもらう必要があり、旭屋朝日のHPを開設し、事業内容や強みなど、提供価値を発信したいと考え、愛媛県よろず支援拠点に相談し、HP作成をはじめとした支援を受けることとなった。

<愛媛県よろず支援拠点>

- ・現状分析、ターゲットの明確化に関するアドバイス
- ・HPの要件、仕様に関するアドバイス
- ・HPの構成、見栄え等の検査基準の選定に関するアドバイス

<BSOによる支援>

- ・HP制作業者選択に関するアドバイス

支援の効果

①補助金を活用した事業基盤の整備

- ・補助金を活用することで投資リスクを抑えた事業基盤(新たな機器導入による新たな付加価値の創出等)を実現することができた。
- ・新たな機器の導入で、全工程を自店でできるようになり、作業時間が大幅に短縮でき生産性が飛躍的に向上した。
- ・縫製作業も、先進的なIT技術(マイコン)で、より高精度になり、生産品質が向上した。

②広報用HPの構築

- ・HPでは、新規の問合せや商談時に、同店の実績や技術的な強みなどを分かりやすく伝えることが出来るようになり、問合せや商談がスムーズに進んでいる。
- ・難しそうに思えたHPの作成ですが、専門的な事柄もポイントを絞ってアドバイスをしていただき、順調にHPを公開することができた。
- ・HPの作成段階では、事業内容などを整理して考えることで、当店の強みが可視化できた。



今回導入したマシン



開設したHP



端材の再利用でアップサイクル

活動を振り返って

review

事業者の声

代表 窪田 美穂



当初は、補助金を活用して最新のマイコンマシンを導入することが目的でしたが支援を受ける過程で、当店を取り巻く環境の変化や強み・弱みなどを客観的に分析できたことで、事業基盤の強化から見直す必要があることを認識できました。また、色々な分野の専門家の方と接することで知らない情報や異分野の知識も得られ、視野が広がった実感があります。今後、競争力があり着実に販路開拓をしていける事業所になれるよう、継続して商品のブラッシュアップなどを図って行きたいと考えています。これからも引き続き、ご支援いただきたいと思います。

今後の展開

①事業領域を広げ、顧客数増と売上拡大を目指す

- ・新たに導入した機器と広報用のHPを活用し、新商品開発や新規販路開拓を積極的に行い、顧客数増と売上拡大により、経営の安定的な成長を目指す。

②HPを活用して顧客の裾野を広げる

- ・顧客企業は自社に必要な情報をネットなどで検索することがあるため、これらに応えられる情報を提供すれば潜在顧客の発掘に繋がる可能性が高まる。情報を多面的・広域に届けられるのはインターネットの強みであり、HPを活用して新規取引先(法人)を開拓する。

③一般消費者に向けてのEC販売で新たな顧客層を開拓し、新たな売上をつくる

- ・本格的に一般消費者に向けての販売は初めてである。販売にあたっては、縫製の工程で発生する端材を再利用したアップサイクル商品を作製し、ECショップで一般消費者に向けて販売する。

支援者の声

愛媛信用金庫
白方 康隆



旭屋朝日様は、創業時から当庫とお取引があり、時々経営課題等について、ご相談を頂いております。一人だけで解決が難しく、時間がかかる課題に直面した際に、外部の力を借りて課題を解決していくことは、非常に有効なことだと思います。

この度は、チームえびすの専門家にプロの目線での的確なアドバイスをいただき大変助かりました。

愛媛信用金庫では、企業の発展・地域経済の発展に向けて、様々な専門機関と連携し、サポート体制を強化しています。

CASE 3

販路開拓

『食』安心・安全な環境整備と 売上拡大に向けて



支援機関 愛媛県よろず支店拠点
支援内容 販路開拓

事業者 株式会社ハピックいづつ
代表者名 代表取締役社長 高橋 政利
業種 一般給食弁当、仕出し折詰料理製造販売
所在地 新居浜市政枝町3丁目2-11
設立 昭和39年1月
資本金 1,276万円

支援に至る経緯

協同組合から株式会社への移行のタイミングで、売上強化をはかる!

株式会社ハピックいづつ(以下、同社という)は、前身の協同組合新居浜給食センターの組織変更に伴い令和6年2月に社名変更し、一般給食弁当、仕出し折詰料理の製造販売事業者である。地元企業や教育施設への昼食用弁当の製造販売をメインに、季節に応じたオードブルや冠婚葬祭の仕出し弁当など幅広く展開しており、地元の食生活を担っている存在となっている。社長の高橋政利さんは、長年金属製品製造業を営んでいるが、令和6年2月の法人化に伴い、同社の経営トップとしても陣頭指揮を執られている。令和6年3月に、支援者が講師を務めた食品に関するセミナーを高橋さんが受講されたことをきっかけに支援を行うこととなった。



支援の内容

衛生管理意識のさらなる向上と、販路開拓による売上拡大策の策定

まず、食品に携わるうえで重要な要素である製造所の衛生環境の視察を行った。建物自体は半世紀以上経過しているものの、厨房内の清掃は行き届いており、特に大きな問題点は見当たらなかった。数箇所異物混入の可能性のある場所が見受けられたので、改善していただくよう要請した。

単価も高く利益率の高いおせちの見直しからスタートした。案内チラシをA4サイズの両面とし、表紙も正月をイメージした写真に一新した。おせち内の具材に番号を割り振ることで、どの具材がどこに入っているか速やかに判別できる工夫を行った。加えて、早割特典を導入し、早期の受注に努める内容とした。また、営業力強化が同社の課題のひとつでもあることから、新たな人材確保に向け、愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点を紹介することとした。



支援の効果

衛生意識強化とおせちの刷新と人材獲得に向けた機会創出

もともと、衛生環境に対する意識が高い事業者ではあったが、外部者からのチェックにて、新たな異物混入可能性箇所が発見されたことで、一層の注意に努めるきっかけとなった。

おせちのチラシについては、消費者の視線に立った時、同社が伝えたい情報が凝縮している媒体になっているかが重要であるとの認識のもとサイズ変更や見せ方の工夫を行った。また、年々受注時期が早まっている傾向があるので、今年から早期特典を導入し、幸先の良いスタートを切ることができた。

求人については、今まで地元中心に募集をかけていたが、愛媛県プロフェッショナル人材戦略拠点の存在を知り、全国から幅広い人材と出会える機会を得ることとなった。



今後の展開

2026年夏の新工場稼働(予定)に伴う販路拡大

供給能力の向上と更なる販路拡大を目指し、2026年夏の稼働をめざした新工場を設立予定である。季節のオードブルの提案やおせちの強化、また弁当の種類の充実など新たなチャレンジへの支援に取り組んでいく。



活動を振り返って

review

事業者の声

株式会社ハピックいづつ
代表取締役社長 高橋 政利



支援機関様の視点より「食」というテーマで見せ方・マネジメントなどで教授、ご指導を頂きました。「食文化を通じて地域へ貢献」「安全・安心・安定」「従業員さんが主役、幸多き人生をおくるために」を基本とし営業企画・商品企画をより一層構築しイノベーションしてまいります。また、オンリーワン商品を目指していきたいと思っています。

ありがとうございました。

支援者の声

愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
関谷 英樹



愛媛県東予地区にはなくてはならない弁当配達を中心とした事業者です。原材料の値上がりや配達に要するガソリン代の高騰等、取り巻く環境は非常に厳しいものがありますが、そのような中でも安心・安全で美味しいお弁当をもっと多くの方々に知っていただきたいという思いを高橋社長はお持ちです。今後も、その目標達成に向け、引き続き支援させていただきます。

CASE 4

販路開拓

展示会出展による新規顧客獲得と 新事業展開



「店舗外観」

支援機関 愛南町商工会
支援内容 持続化補助金、マル経融資

事業者 合同会社D I V E 愛南

代表者名 田中 翔
業 種 他に分類されない娯楽業
所 在 地 南宇和郡愛南町外泊67-1
設 立 令和4年6月10日
資 本 金 200万円

支援に至る経緯

合同会社DIVE愛南(以下、「同社」という)は、2019年個人事業としてスタートし、2022年6月に法人化。サービスではスノーケリング・体験ダイビング・ファンダイビング・ダイビング機材の販売などを展開。

コロナ禍では、売上が落ち込むこともあったが、2023年から順調に売上も伸びてきており、更なる新規顧客獲得を模索していた。そのような中、閑散期である冬季の集客が同社の課題となっていたため、「ブルーオーシャンフェスKANSAI」への出展を計画。

「持続化補助金」を活用し、出展費用及び旅費の申請・パンフレット等の作成支援を行った。また、ダイビングと宿泊セットで来町される顧客が増加していたが、当町での宿泊施設の不足と当施設が手狭であったため機会損失となっていた。そのため、同社で宿泊施設を構えるため、マル経融資による資金調達を支援し、ダイビングスポットに近い場所の空き家改修を行い、新サービス提供の環境整備を図った。



「田中代表が撮影した愛南町の海」

支援の内容

- 【R5.1.1】 代表から「ブルーオーシャンフェスKANSAI」への出展の相談を受ける。事業計画に伴う現状及び具体的な施策等についてヒアリングを行う。
- 【R5.1.2】 持続化補助金〈一般型〉申請に伴う事業計画書作成支援。
- 【R6.2】 宿泊施設改修に伴う事業計画及び資金計画作成支援。(マル経融資)

- 【R6.3】 融資決定及び補助金採択となり、事業完了期間までのスケジュールを改めて確認し、補助事業に取り掛かる。
- 【R6.7】 宿泊施設”&marin-とまりん”オープン
- 【R6.9】 補助金事業が予定通り完了し、実施報告書作成指導する。

支援の効果

当補助金にて作成したパンフレットや事業計画により、ブース内において愛南町のダイビングの魅力を効率的に顧客に伝えることが実現でき、出展期間中に新規予約36件、計66名の新規顧客獲得につながった。また、展示会終了後には、新規予約の問い合わせが92件と今後も増加する見込みであり、宿泊施設のオープンも相まって更なる集客につながった。

「&marin-とまりん」の開業は、朝日新聞紙面及びデジタルにも掲載され、「ダイバーが泊まれる宿」として広く周知をすることができた。

今後の展開

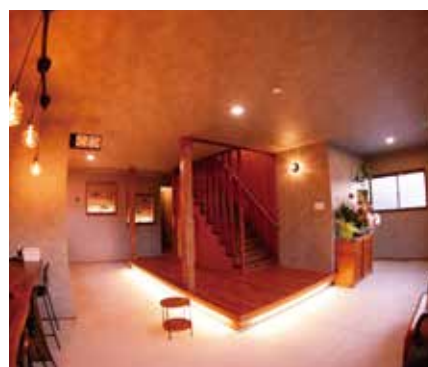
関西方面のダイバーに広く周知を行えたことによって、ダイビングサイトとしての知名度向上と閑散期の集客を図ることができた。さらに、宿泊施設「&marin-とまりん」の展開により、滞在が可能となったことでアクセスがしやすい店舗環境を創出することができた。今後も、関西圏域をターゲットに販路拡大を推し進め、いずれは全国のダイバーをターゲットとし、愛南の海を通じた魅力の発信と感動をお客様と共有できる、地域一番店を目指していきたい。



「パンフレット」



「ブルーオーシャンフェスKANSAI出展」



「&marin-とまりん」

活動を振り返って

review

事業者の声

代表 田中 翔



今回の事業により、関西圏域への販路拡大と宿泊事業の展開を効果的に行うことができました。展示会では、当社の雰囲気やスタッフの人柄を見て頂く良い機会となり、リピーター獲得にもつながっております。

物価、光熱費高騰など小規模事業者をとりまく環境はまだまだ厳しい状況ですが、これからも支援機関に力を借りながら邁進してまいります。

支援者の声

愛南町商工会
経営指導員 城戸 慎也



上司のサポート・連携により、田中代表が思い描くビジネスプランを支援することができました。地域の課題解決とサービスの強みを上手に取り入れた良い事業展開であったと思います。

更なる商圏拡大に向け、引き続き支援を行っていきたいと考えております。

経営承継円滑化法を活用した、外部人材による第三者承継支援



現場作業風景

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団
ビジネスサポートオフィス

支援内容 事業承継(第三者承継)支援

事業者 **エイコー技研株式会社**

代表者名 代表取締役 高木 一成

業 種 製缶、配管、機械器具設置工事業

所 在 地 松山市中須賀1丁目17番3号

設 立 昭和59年11月

資 本 金 1,000万円

支援に至る経緯

取引先従業員の「この会社を引き継ぎたい!」という思いが出発点

エイコー技研株式会社(以下、同社という)は、昭和59年、創業者の篠崎潤一氏が「栄晃産業株式会社」として松山市太山寺町に設立、平成2年に現社名に変更、平成19年に本社を現在地に移した。創業時から一貫してビルメンテナンス・工事業を主業とし、昨今社会問題化している老朽建造物の診断・補強から改修までを一気通貫で対応できる事業者として、近年ますますその存在感を高めている。

建築業は美観と強度の両立、産業廃棄物の適正処理、環境負荷が少ない工法の導入、人材育成と働き方改革への対応など、新しい課題への対処を迫られている。先代経営者である篠崎氏は、次の時代に対応するため若い後継者への承継を模索していたが、同氏には娘しかおらず、現実的に親族

内承継は難しい状況にあった。

当初は取引先企業へのM&Aも検討したが、当時その取引先の従業員であった現代表取締役の高木一成氏が、同社の状況を知り、ぜひ自分が後継者になって同社を引き継ぎたいと申し出た。しかし、第三者承継の知識は両者ともに乏しかったため、(公財)えひめ産業振興財団に相談があった。

支援の内容

「資金調達」と「従業員の理解」というカベを乗り越えるために

1. 経営承継円滑化法の活用支援

支援スタートにあたり、まず同社の決算書を確認・分析した。同社は長年にわたり安定した経営を続ける優良企業であり、ゆえに株価が高く、後継者が株式を取得するための資金調達が大きな課題になることが分かった。そこで、まず株式譲渡に向けた具体的な資金調達計画の策定に着手した。「経営承継円滑化法」を活用することで、日本政策金融公庫の事業承継融資を利用できるスキームを構築した。これに、愛媛県事業承継・引継ぎ支援センターや同社顧問税理士の知見なども加え、後継者がより円滑に株式を取得できる環境を整えた。

2. 従業員の理解醸成

経営の引き継ぎに伴う従業員の不安を払拭するため、先代経営者である篠崎氏の協力も得ながら、承継の意義や今後の経営方針について丁寧に説明を重ねた。社内の理解を得ることは承継成功に欠かせない要素と考え、人心の掌握に努めた。特に、長年勤める従業員の意識改革は重要な課題の一つであり、後継者のリーダーシップの確立に向けた助言・サポートを行った。

結果として、一部退職者は出たものの、新たな人材確保もでき、現在では新社長を中心とした強固な事業運営体制が構築されている。

支援の効果

承継に伴う課題解決の過程で、 社内の結束が強まる

今回の承継プロセスでは、資金調達の壁や従業員の意識変革など、幾度となく課題に直面したが、後継者（高木氏）の強い意志と前経営者（篠崎氏）の協力のもと、一つひとつ課題を乗り越えた。その結果、同社内の結束が強まり、従業員と経営者がお互いのことをより深く理解したことで、業務運営がスムーズになった。

また、支援機関としては、「経営承継円滑化法」の活用による第三者承継が実現したことで、新たな支援ノウハウを蓄積することができた。また、愛媛県事業承継・引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫松山支店などの関係機関との結びつきを強くすることができた。



承継を機に内装を一新したオフィス

今後の展開

安定した市場環境を追い風に、 自己革新で新たなステージへ

ビルメンテナンス業は、今後も安定した需要が見込まれる業界の一つである。オフィスビルや商業施設、病院、公共施設などの建築物は継続的な管理が必要であり、人手不足と相まって、この業務に高いレベルで対応できる企業はこれからますます貴重な存在になっていく。

今後は、SDGsやカーボンニュートラル、業務DXへの対応が求められる。総じて、ビルメンテナンス業は安定した市場を持つものの、人材不足や技術革新への対応が成長の鍵を握る。これらの課題に果敢に挑戦し、課題を克服する企業が、今後の業界をリードすることになるだろう。同社にはそのポテンシャルがあるので、今後も期待できる。

活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 高木 一成



支援者の声

ビジネスサポートオフィス
プロジェクトマネジャー
多田 稔



事業承継について全く無知だった私が、何度もお時間を割いて頂き、株式譲渡による第三者承継にまで辿りつく事ができたのは、多田様と出会うことができたからだ感謝しております。おかげさまで、弊社は既存建物の調査・診断から、リニューアルまでの改修を一連の流れで請負い、地域に貢献していく企業を目指すことができました。これからも引き続きご支援宜しくお願い致します。

高木社長は、第三者承継を実現する過程で、幾度となく困難に直面されました。しかし、そのたびに課題と誠実に向き合い、乗り越えられたご努力に深く敬意を表します。私も支援者として、何とか課題解決に導きたいと思わせる案件でした。苦勞して築かれた新たな経営体制のもと、貴社がさらなる飛躍を遂げられることを期待しております。

CASE 2

事業承継

オープンネームを活用した 事業承継支援



支援機関 愛媛銀行 波止浜支店

支援内容 事業承継(M&A)

事業者 **株式会社オリエント**

代表者名 真木 靖

業 種 飲食業

所 在 地 今治市波止浜11-104

設 立 昭和62年5月1日

資 本 金 1,000万円

支援に至る経緯

後継者不足解消に向け、金融機関を絡めた後継者募集を開始することに

株式会社オリエント(以下、同社)は昭和47年創業の老舗洋食店であり、今治市、西条市に4店舗を運営していた。地場では「オリエント八勝亭=人気洋食店」のイメージが定着する中、後継者不足解消を長年模索し、今回、愛媛銀行より「事業承継マッチングin愛媛」(日本政策金融公庫/松山支店主催)への参加推薦を受けたことをきっかけに、M&Aによる事業承継を検討することに至る。



©(公社)今治地方観光協会

支援の内容

自社のブランド価値を引継ぐ事が可能な後継者発掘を検討

地元で愛されて50年の「オリエント八勝亭」ブランド価値をいかに継承するか、そこを最重要課題として捉え、まずはSWOT分析や株価診断による現状把握を実施した。また、愛媛銀行内では波止浜支店とソリューション営業部(M&Aチーム)がタッグを組み、情報交換、スキーム作成を重ねた。その中で、真木社長自身が西条市内1店舗の後継者を発掘し、当行のM&A支援サービスを活用し売却に至る。

その後、今治市内3店舗の売却も検討したが、ブランド価値を共有出来る後継者発掘が出来ず1年を経過した。日々、情報収集を行う中、日本政策金融公庫主催、愛媛銀行が共催の「事業承継マッチング in 愛媛」の開催が決定。本イベン

トはオープンネームで経営者自らが事業内容を紹介し、オンライン上で質疑応答が可能な双方向型イベントであった。為、登壇に同席し、後継者発掘をサポート。

結果、真木社長の想いを汲み取った後継者が現れ、今治市内2店舗の事業承継に至る。

支援の効果

オープンネームによるマッチングアップ ローチが多くのユーザーの目に留まり、 後継者を発掘

これまではNDA(秘密保持契約)を交わした後での情報公開が一般的である中、あえて実名登壇を行うことにインパクトがあった。結果、地元今治市内の異業種経営者の話題に上り、具体的な交渉に繋がった。

また、自社ブランドイメージを明確に伝えるため登壇内容のブラッシュアップを重ね、希望に沿った志望者のみが集まったこともスムーズな承継に至る大きな要因となった。



©(公社)今治地方観光協会

今後の展開

当社ブランドを維持すべく、譲渡先へ のアドバイスを行う

今回の2店舗譲渡先オーナー2名ともに、飲食店未経験者であり、引き続き真木社長がサポート・アドバイスを重ねていく。また、地域に根付いたブランドを守るためにも「お客様の声」を新オーナーと共に共有し、店舗改良やメニュー開発等にも取り組み、ブランド力維持・強化に繋げる。



©(公社)今治地方観光協会

活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 真木 靖



同社は創業50年を超える「オリエント八勝亭」として、地域の皆様に広く知られています。地域の皆様に支えられて、今年まで営業することが出来ました。

これからは新オーナーをサポートしながら、同社ブランドを末永く愛してもらえるように、円滑な事業承継をサポートしてまいります。引き続きご支援をお願いいたします。

支援者の声

愛媛銀行 波止浜支店
次長 烏谷 修道



当行は創業以来のメインバンクとして、同社経営に寄り添ってまいりました。

同社は看板となる商品をいくつも抱え、「オリエント八勝亭」という店舗名は、地元では知らない人がいないブランド力があります。

当行は真木社長の「思い」の継承と地元老舗企業存続の願い、この両方を支援したことで今回の結果に繋がりました。今後ともお客様に寄り添った支援のため、日々努力してまいります。

CASE 3

事業承継

パンで結ぶ今治の絆！ 商店街再生プロジェクト



支援機関 えひめ産業振興財団
支援内容 事業承継における業種転換

事業者 有限会社よしだや商店

代表者名 吉田 真里

業種 焼き菓子とパン製造販売

所在地 今治市本町3丁目1-28

設立 昭和41年10月19日

資本金 350万円

支援に至る経緯

創業151年の呉服店の承継者として、今治港から徒歩3分の本町商店街に位置する呉服店舗跡を、アンテナショップとして再活用することを計画している。この店舗は、周辺の商店街を巡る拠点として機能し、地域住民やしなみを訪れる県外客に向けた新たなランドマークとなる焼き菓子&パン店として再創造していく。これにより、古き良き今治の商店街の魅力を、港や城の風情、歴史、文化、音楽（ジャズ）、そして食文化といった現代のニーズに合わせて提供していく。私たちはこのプロジェクトを推進し、事業承継について、事業承継・引継ぎ支援センターのサブマネージャーと相談を開始した。



支援の内容

①代表者交代による手続き

代表者交代と事業目的追加の登記スケジュールと変更のアドバイス

②新たな業種転換による資金調達

店舗改修や電熱オープン導入の初期投資が高額になる業界であるため日本政策金融公庫と地元金融機関での協調融資の事業計画書の作成支援

③日本標準産業分類における新たな小分類へ進出する中小企業者等を対象とする地域密着型ビジネス助成事業の計画書の作成支援として、解決する地域課題と活用する地域資源のビジネスモデルの構築

⑦解決する地域課題

今治市商店街の衰退と後継者問題を地域課題として設定し、商店街数の推移動向や都道府県別後継者不在率の外部環境分析と情報提供

⑧活用する地域資源

今治市商店街は今治城から北へ広がり、寺町まで平行に伸びている八つの街路の歴史的な背景がある地域資産がある。また旧市街地で商いを続けている30～50代の2代・3代目の事業主（人材資源）とタッグを組み、当店が「商店と商店を繋ぐ」回遊スタート地として商店街の活性化に取り組む。

⑨その他の記載事項

類似事業の有無（その事業との違い）、市場規模（ターゲット層、顧客数、対象エリア、市場の状況、将来性）、販売方法等（顧客確保の方策、販売価格、販売方法、PR方法）、事業スケジュール、損益計算及びキャッシュフロー計算書作成のアドバイス

支援の効果

協調融資による資金調達と地域密着型
ビジネス助成事業に採択

令和6年3月に融資申し込みを行い、日本政策金融公庫と地元金融機関から資金調達の準備ができた。7月には地域密着型ビジネス助成事業が採択となり、10月29日に100年以上にわたり地域に愛されてきた呉服店「よしだや商店」は、この伝統ある場所でパン屋として新たなスタートを切った。現在は週4日(火・水・土・日曜)の営業であるが地域住民を中心に完売状態となっている。

今後の展開

瀬戸内をテーマとしたメニュー開発と
地域のビジネスパートナーとも連携

商店街周辺で事業をしている方々及び街の活性化に力を入れる仲間(約40名)と一緒に瀬戸内をテーマにした新メニュー開発も開始し、今後は更に各商店の目玉商品作りをサポートし、当店で併せて販売することで商店を回遊しやすい仕組みを作っていく計画である。また、地域のビジネスパートナーとも連携し、商店街の活性化と事業承継問題の解決に取り組むことで、地域の経済基盤を強化し、若い世代が地元で活躍ができていく環境や体制を整えていく。



活動を振り返って

review

事業者の声

代表取締役 吉田 真里



支援者の声

えひめ産業振興財団
ジェネラルマネージャー
玉井 裕司



「商いとは買ってもらってる人に養われてると思い、正直に、誠実に」を社訓に「よしだや」を承継したのですが、実際経営をするにあたり分からないことが多くあり、客観的な業界の分析や具体的な事務処理等を玉井先生からのアドバイスをいただき、大変助かりました。古き良き今治の資源を活用し、業種は変われどお客様に笑顔になってもらえるお店作り、商店街の活性化、地域に少しでも貢献できればと思っています。

今後も財団の先生方に相談をし、客観的なご意見・ご指導をお願いしたいと思っています。

愛媛県内で10万人以上の人口数を抱える松山・新居浜・西条・今治市のうち、今治市は高齢化率が一番高いエリアとなっている。事業後継者にとって商店街の魅力不足等を抱えている中で、老舗呉服店から新たな町のランドマークとなる焼き菓子&パン店を開設され、商店街の活性化と後継者問題の解消に繋がる拠点として活躍してもらえることに期待をしています。

CASE 1

DX

自らの課題を自らノーコードで解決 ツールを活用した業務効率化



支援機関 えひめ東予産業創造センター
支援内容 DX推進支援

事業者 登尾鉄工株式会社

代表者名 登尾 昌弘

業 種 製造業

所 在 地 新居浜市多喜浜六丁目3-21

設 立 昭和44年10月

資 本 金 2,000万円

支援に至る経緯

デジタル・DXの活用に向けて抱える課題

登尾鉄工(以下、同社という)では建築用の鉄骨を製造しており、県内でもトップクラスの製造能力を誇る。あかがねミュージアムや高松・高知・徳島の赤十字病院でも同社で製造された鉄骨が使われている。

同社では労働生産性を高めるためにデジタル・DXの活用に向けて、同社で適したツールやシステムを探していた。そんな中、トライアングルエヒメ(愛媛県デジタル実装加速化プロジェクト)の実施先のひとつであるセラピア(東京都墨田区)が、東予地域で実装先を探しており同社を紹介した。セラピアでは現場の課題を、現場の社員が自ら作成したアプリで解決するための人材育成プログラムを行っている。



支援の内容

「DX人材育成プログラム」の実施

偶然にもセラピア田中社長と同社の登尾常務が同じ大学での旧知の仲だったこともあり、初顔合わせから話はとんとん拍子に進んだ。推進リーダーの登尾常務の元、社内の有志8人が集められ、2024年1月から人材教育プログラムがスタートした。

ノーコードツールではプログラミングを記述するのではなく、パワーポイントを操作するようにボタンやテキストボックスを画面上に配置し、それにどんな動作をさせるかを指示してシステムを構築していく。講師が月2回ペースで1回当たり3時間ほど、当社を訪れ指導し、訪問の予定のない週はリモートで分からないところをマンツーマンで指導した。約2カ月間で各々がアプリを完成させた。

制作したアプリをいくつか紹介する。これまでは紙に記

入して担当者が手渡しで連絡していた、いつ何が何個どこに届くかが分かる「材料搬入アプリ」。これを使えばスマホでタイムラグなくやり取りや確認ができる。

総務担当者は必要な休暇届や忌引きなどを届け出る「休暇申請アプリ」を開発した。いつ誰がどういった理由で休むのかを把握でき、上司の承認が取れるワークフロー機能まで備えている。

現場の若手は「鍛冶屋のマニュアル」を開発した。これは現場独特の専門用語や知識を蓄えておくもの。ベテラン社員に何度も聞きづらいことをいつでもおさらいができる。

支援の効果

デジタルを活用した業務改善

プログラム終了後、社内で発表会を開き社長をはじめ他の社員への理解を深めた。各アプリは社内実装されて業務の効率化に繋がっている。

使用中でもっとこうしてほしいなどの新たな要望や、社内の課題解決のためにこんなアプリが欲しいという声もあがるようになった。それらを他社に外注することなく、自ら制作したり改良したりすることができるスキルを習得した。

当初は登尾常務が推進リーダーとしてメインで活動していたが、それも本プロジェクトを通じて頭角を現した若手に譲り、新たなリーダー育成にも繋がった。



社内での教育プログラム

今後の展開

社内から社外へ地域で教える立場へ

デジタル人材の第一歩として社内でもこの活動を広め、メンバーを変えながら本活動を継続していく。それらを通じて社内の業務改善を図ることができ、今まで踏襲してきたやり方に捉われない、より良い職場環境の実現を目指す。

また地域内でもこれらの動きを広げていくために、今度は同社の社員が講師として教える側に回り、セラピアと連携しながらエコシステムとして機能する仕組みを構築していきたいと考えている。



社外向け発表会の模様

活動を振り返って

review

事業者の声

登尾鉄工株式会社
常務取締役 登尾 泰平



始める前までは出来るのかなという一抹の不安はありましたが、セラピアの指導も分かり易く、いざ走り出すと社員自ら時間を作り本活動に積極的に参加してくれました。また経営者側から見えていなかったような新たな発見もありました。

地域のけん引役となれるように引き続き、よろしくお願いします。

支援者の声

公益財団法人えひめ東予産業
創造センター
事務局部長 矢葺 広和



登尾鉄工はこれまでもデジタル・DXに関するセミナーやイベントに積極的に参加してくれて常日頃から何かあれば支援したい気持ちがありました。

十数年ぶりの再会となったセラピアとの出会いは運命的なものを感じます。

社員がここまでできるようになれば、立派な「デジタル人材」と言っても過言ではないと思います。

CASE 1

生成AI活用 広報業務の効率化による マーケティング強化



支援機関 ポストコロナ経営力強化支援事業共同企業体
支援内容 生成AI活用による広報業務の効率化

事業者 株式会社コラボハウス

代表者名 代表取締役 松坂 直樹

業種 ハウスメーカー

所在地 松山市北井門2丁目12-5

設立 平成20年6月

資本金 9,000万円

支援に至る経緯

広報業務の効率化に向けた生成AI活用を検討

住宅・店舗の設計・工事、メンテナンス・リフォーム工事を手掛けるハウスメーカーとして、「設計士とつくるデザイナーズ住宅」をコンセプトに、土地探しからアフターメンテナンスまで家づくりの全てを設計士が担当する建築設計を請け負っている。

SNSでの発信を増やし、広報業務を効率化したいと考えていたところ、取引金融機関から愛媛県の「CONNECT えひめ」事業を紹介された。生成AIの社内導入に興味は持っていたが、具体的な活用イメージが湧いていなかったため、今回の支援を通じて生成AIの正しい理解と実用的な活用イメージを掴みたいと考えていた。



支援の内容

生成AIの活用により、SNS投稿文の作成を中心に業務効率化を図る

コンサルティング会社の支援を受けて業務の発生頻度や作業時間を軸に、効率化を必要とする業務の優先順位を明確にし、実証を行う業務を選定した結果、SNSの記事作成、ルームツアー動画の原稿案作成、リクルートサイトの記事作成から効率化を図ることに決定した。また、コンサルティング会社と共に実施した生成AIに関するセミナーとワークショップを通じて、生成AIの概要や活用のポイント・注意事項を理解し、実証を行う業務の流れを可視化することで、生成AIが活用できそうな作業を特定した。

今回の支援事業で生成AIを活用した取り組みのうち、特に成果が出た内容として、Instagramで当社が手掛けた家の外観や内観を紹介する投稿文の初稿を生成AIで作成したことが挙げられる。

具体的には、過去のInstagramの投稿文を生成AIに学習させ、家の特徴が分かる資料と「今回制作した家の特徴を洗い出してほしい」「洗い出した特徴を過去の投稿の構成に似た形で作成してほしい」という指示を入力することで、投稿文案の初稿を出力した。出力された初稿に対して、担当者が最終的な修正を行うことで、投稿文を完成させることができた。結果として、1件あたりの投稿作業の時間短縮（30分から5分に短縮）ができただけでなく、担当者における文章作成のハードルや作業ストレスの減少、アイデアの創出向上を実感した。

上記の効果に加え、社員が生成AIの活用イメージを掴むことができ、実証期間中に、メール作成、翻訳、資料作成、コラムや広報バナーなど多岐にわたる業務に生成AIを活用することができた。

支援の効果

生成AI活用で広報業務の文章作成を効率化し、マーケティング強化に寄与

今回の実証を通じて、実際の業務で生成AIを活用することができたため、生成AIの業務活用イメージを掴むことができた。その結果、実証後も生成AIを業務で本格導入することになった。特に、Instagramの投稿においては、生成AIを活用することで、1件当たりの作業効率を高めることができたため、毎日コンテンツを投稿することができ、半年間、フォロワー数を伸ばし続けることができています。

家づくりに関するInstagramでの情報発信を通じて、自社の認知度高めていくうえで、①良質なコンテンツを発信すること、②高頻度で投稿し続けることが必要と考えている。②の継続投稿は、投稿するコンテンツがあったとしても、担当者の投稿に係る労力が大きいため、高いハードルとなっていた。しかし、生成AIを活用することで、1件あたりの投稿に係る作業時間を削減し、連続して毎日投稿することが可能となり、マーケティング活動の強化に繋がっている。



<生成AIを活用したInstagramの投稿>

今後の展開

生成AI活用で家づくりに係る社内情報整理と多様で創造的な提案を期待

生成AIの活用による広報業務の効率化を引き続き推進しながら、設計士の思考の幅を広げより多様で創造的な提案を行うことができると期待している。

例えば、生成AIで最新トレンドや過去の間取り等を学習・分析することで、設計士が見落としがちなデザインや従来では思いつかないような間取りなどのアイデアを引き出すことで、お客様の価値観に寄り添ったご提案ができ、納得感や満足感を高めていくことに直結すると考えている。

生成AIの更なる活用により、各業務の効率化や個人単位でのスキルアップを図るとともに、中長期的には、従業員個人や社内で蓄積されている家づくりの知識やノウハウ、過去の設計データ等の情報を集約し、有効活用することで、従業員一人一人が新しい技術に主体的に向き合っていく企業文化を醸成できると見込んでいる。これからも家づくりを通じてその地域のワクワクする未来を創り、地域に根差した持続的な発展を目指していきたい。



<生成AIを活用したルームツアー動画の原稿案作成(タイトル案作成)>

活動を振り返って

review

支援事業を受けて

代表取締役 松坂 直樹



本プロジェクトを通じて、生成AIの活用が業務効率化だけでなく、組織の成長にも寄与する可能性を実感しました。特に、業務の具体化・言語化のプロセスでのコンサルティング会社の支援は、期待を上回るものでした。新築注文住宅という事業特性上、属人的な業務が多く、業務フローの整理が必要不可欠でしたが、コンサルティング会社のアプローチにより、生成AIをどのように活用すれば実務に落とし込めるのかが明確になりました。一方で、受講者間での理解度や活用モチベーションの差が課題として浮き彫りになりました。技術を定着させるには、個々のスキル向上にとどまらず、組織全体としての文化醸成が重要であると感じています。また、設計業務への導入は依然として未開拓の領域であり、今後の検討が求められます。本プロジェクトをきっかけに、生成AIをより実践的に活用し、地域に根ざした企業としてさらなる価値を生み出していきたいと考えています。

CASE 2

生成AI活用 地域資源を生かした 魅力的な観光提案



支援機関 ポストコロナ経営力強化支援事業共同企業体
支援内容 ホテル事業の効率化、新規事業戦略策定

事業者 株式会社古湧園
代表者名 代表取締役社長 新山 富左衛門
業種 宿泊業、小売業、旅行業
所在地 松山市道後湯之町20-23
設立 昭和37年9月
資本金 1,000万円

支援に至る経緯

ホテル事業での人手不足への対応及び新規事業であるツアー事業における生成AI活用の検討

2019年に愛媛県初の環境対応型ホテル（ZEB認証施設）としてオープンしたホテル古湧園遥はじめ、道後地区を中心に展開している物販事業（観光お土産店）や飲食店を展開している。当社の新たな取り組みとして、2024年3月から「遥トラベル」を開業し、四国・愛媛を体験するツアー事業を始めた。

人手不足への対応として、社内でのAIの活用は必要不可欠と感じていたが、具体的な活用業務や方法が分からなかったところ、取引金融機関から愛媛県の事業「CONNECT えひめ」を通じた生成AI活用のコンサルティング支援を紹介され、ホテル部門における業務での生成AI活用の実証に取り組むこととなった。



支援の内容

ホテル部門の既存業務の効率化への取り組み、新規事業推進のための実証アプローチ

メール対応や広報資料の作成といった既存業務の効率化のほか、これまでリソース不足で取り組めなかったツアー事業の戦略策定作成や新たな広報戦略のアイデア出し、顧客リスト管理などの新規業務において、生成AIを活用した実証を行った。

既存業務の効率化の実証では、外国人のお客様からのメールでの問い合わせへの返信においては、従来はインターネット上の翻訳ツールを活用していたが、自社のよくある質問集を生成AIに読み込ませ、生成AIに回答案を出力させることで、メール業務の効率化を図った。また、広報業務における外部発信資料の作成においては、SNS投稿文やプレスリリース記事、自社の会員プログラムに登録している会員向けの季節のプランのお知らせの内容を検討する際のタイトル名や構成のアイデア出し、下書き作成で生成AIを活用した。

また、並行して、これまでリソース不足で取り組めなかった新規業務を進める際、やりたいことのイメージはあるものの、具体的な進め方や推進にあたってのデータ整備等の課題があったため、ゴールイメージやマイルストーン（ゴールに向けた各工程での目標）を立てながら段階的に進められるよう実証に取り組んだ。

さらに、ツアー事業や広報戦略、新たな事業を企画する際、顧客の属性やニーズ等を把握するため、顧客データの整備・分析が必要であったが、顧客情報がシステム更新等により、複数のシステムで管理されており、データ分析をする基盤ができていなかった。実証においては、データ分析を実施する基盤を整理するため、生成AIを活用して宿泊履歴等から顧客リストを作成し、リピーター客やターゲット客を抽出する取り組みを行った。

支援の効果

生成AI活用による広報発信力を強化し、地域の魅力を最大限に発信

本支援で成果を感じた業務は、ツアー事業の戦略策定及び新しい広報戦略の企画であった。

ツアー事業の戦略策定でのサービスのコンセプト設計において、生成AIを用いてアイデア出しや考えの言語化を行うことで、当社が考えていた「道後温泉のある愛媛県松山市でのウェルネスツーリズム」に関するコンセプトを明確にすることができた。

新たな広報戦略として、設立70周年と創業103年を記念して制作したキャラクター「当館第四代社主とみざえもん Tomizaemon」を企画した。本キャラクターは、道後温泉とその周辺地域の魅力的なストーリーを伊予弁で語ることで、地域文化の魅力を国内外に広く発信することを目指す。伊予の方言辞典を生成AIに読み込ませ、正しい伊予弁を使用できるように取り組んでいる。

上記のような新規事業の策定や広報発信における生成AI活用の有用性を踏まえ、当社や道後地区の魅力をこれまで以上に効果的に発信し、地域の認知度とブランド力を向上できると見込んでいる。



＜当館第四代社主とみざえもん Tomizaemon＞

今後の展開

生成AI導入で業務を効率化し、地域資源を生かした魅力的な観光提案を目指す

生成AIの導入の方向性としては、生成AIと親和性がある文章作成業務での業務効率化から始め、将来的には今回の実証で試したツアー事業やTomizaemonの広報活動などの新しい取り組みの企画、顧客アンケートの整理、社内での情報共有などに力を入れたいと考えている。また、ホテル部門のみならず、物販部門等グループ全体で生成AIを活用できる状況を目指している。

当社が目指すのは、松山・道後の地域資源を活かした宿泊・観光サービスの提供を通じて、地域の観光産業の発展に寄与できるよう、魅力あふれる旅行商品・観光スタイルを提案することである。そのためには、社員が自身の能力を最大限発揮できる環境と機会を提供できる基盤づくりが不可欠であると考えており、生成AIの活用を通じて業務効率化と新規事業開発など、観光産業の価値創造につなげる取り組みを継続して実施していきたい。



お知らせ
2025.01.01
当館第四代社主 とみざえもん 伊予だより



お知らせ
2024.12.29
【新春特別企画！～古湯園 公式アプリ～Wスタンプキャンペーンのお知らせ🎉】



お知らせ
2024.12.27
愛媛の地酒 ～梅美人酒造(愛媛県八幡浜市)～

＜生成AIを活用した自社HPでのお知らせの文案作成＞

活動を振り返って

review

支援事業を受けて

代表取締役社長
新山 富左衛門



人手不足と生産性の向上は、多くの企業が直面している重大な課題です。地方の中小企業にとって、業務の効率化は非常に重要であり、生成AIを導入することにより、日々の業務を自動化し、お客様中心主義を旨として、より価値のあるサービスを提供してまいります。また、観光業において、生成AIは、顧客の好みと行動を学習し、個々のニーズに合わせた提案やインフォメーションを提供するツールです。観光客は世界中から訪れるため、旅前の柔軟な多言語での対応により、言語の壁を越えてスムーズなコミュニケーションが実現します。

そして、新たなコミュニケーションツールとして誕生した「当館第四代社主とみざえもん Tomizaemon」は、伊予の文化を時代を超えて継承すべく、道後温泉地域特有の伝統や言葉を使って、新たな世代に向けてエンゲージメント(繋がり)と交流の架け橋を築きます。株式会社古湧園は、これらの取り組みを通じて、継続的な観光振興と地域経済の発展に寄与してまいります。

CASE 3

生成AI活用

社外資料作成の効率化で 組織の生産性が向上

支援機関 ポストコロナ経営力強化支援事業共同企業体
支援内容 生成AIを活用した生産性向上



事業者 株式会社セブンスター

代表者名 代表取締役会長兼社長 玉置 泰

業種 卸売業、小売業

所在地 松山市東石井1丁目7番13号

設立 昭和51年5月/昭和61年11月

資本金 5,000万円

支援に至る経緯

地域密着型スーパーマーケットにおける生産性向上に向けた生成AI活用の検討

当社は「地域密着型のスーパーマーケット」として松山市を中心に店舗を展開しており、移動スーパーとくし丸やネット宅配も手掛けてきた。

業界全体で市場縮小や競争激化による売上減少と人件費等の経営コスト増加が懸念され、店舗運営維持にあたって一層の生産性向上が求められる中、取引金融機関から愛媛県の事業「CONNECTえひめ」による生成AI活用のコンサルティング支援を紹介された。生成AI活用が従業員の生産性向上の打開策の一つになると考え、実証に取り組むこととなった。



支援の内容

販促文章や採用業務の発信文章の作成で生成AIを活用し、活用イメージを掴む

コンサルティング会社の支援を受け、業務の発生頻度や作業時間を基に、効率化が必要な業務を選定した。その結果、実証を行う業務として、販促物におけるキャッチコピー等の販促文章の作成と求職者用Instagramの投稿文の作成において、実証を行った。

生成AIに関するセミナーとワークショップを通じて、生成AIの基本概念、活用のポイント及び注意事項を理解した。実証においては、生成AIの回答が意図した内容になるように、生成AIへの指示(プロンプト)をどのように記載するかが一番初めに課題と感じた。コンサルティング会社からプロンプト作成に関するアドバイスを受け、期待する成果物を得るため、生成AIに対する具体的なプロンプト入力が必要であることを意識して取り組んだ結果、生成AIの利用の感触を掴んだ。

実証の中で特に効果が見られたのは、販促文章作成業務

である。販促文章の作成は、営業企画で実施しており、依頼元のバイヤーや店舗からの依頼内容の確認、販促物の作成、作成した販促物の表現やレイアウトの依頼元への確認、景品表示法等の法令に反していないか等の校正確認、依頼元への最終確認・承認という流れで進めていたため、販促文章作成に加えて、依頼元の意向の調整に時間がかかっていた。セールスコピーや説明文案作成やレイアウト案のアイデア出し、校正確認で生成AIを活用することで、担当者だけで表現方法に悩んでいた時間を削減することができた。具体的には、商品の特徴のキーワードを入れることで、伝えたいメッセージの表現のバリエーションが増え、担当者だけでは思いつかなかった表現のアイデアを得ることで、表現で悩んでいた時間を削減することができた。

支援の効果

社外向け資料の文章作成で
業務効率化を実感し、
組織全体の生産性向上を見込む

今回の実証から得た最大の成果は、生成AIの活用が社内業務の効率化に大きく寄与する可能性を強く感じられたことである。販促文章やInstagramの投稿文の作成等の社外向け資料の作成は、これまで属人的な業務であり、作業ストレスも高かった。しかし、生成AIを取り入れることで、初稿作成のストレスが軽減され、アイデアの幅が広がり、文章作成が容易になった。この結果、誰でも一定の品質で文章作成やアイデア出しが可能となり、業務の標準化が見込まれることで、組織全体の生産性向上への期待が高まった。

一方で、生成AIの活用により、誰でも一定の品質の成果物を得られるようになったとはいえ、顧客の感性に訴えかけ、行動を促すような戦略や表現については、引き続き自分たちの知見と創意工夫が不可欠である。

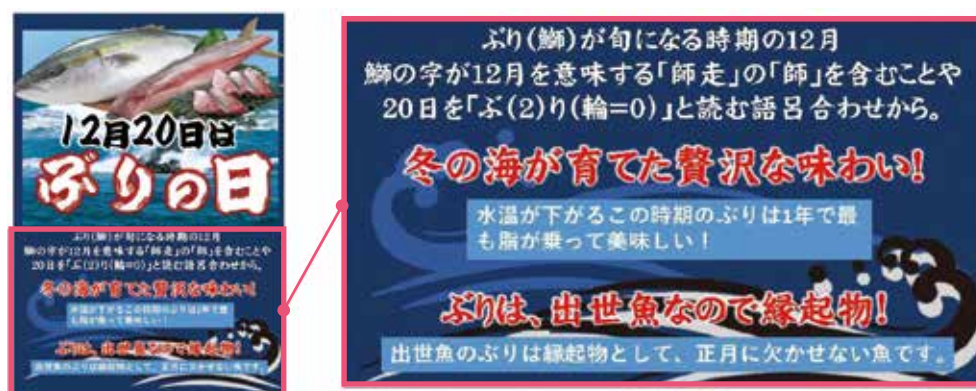
また、生成AI活用での課題として、適切なプロンプト入力と生成内容の精査・調整が必要であるが、生成AIに関する社内研修を実施したうえで、生成AIの活用範囲を拡大し、業務プロセス全体の最適化を目指していきたい。

今後の展開

親和性の高い文章作成業務での
生成AIの活用から始め、
活用範囲の拡大を目指す

当初は、生成AIの活用を具体的にイメージできていなかったが、支援を通じて、生成AIを導入するにあたってのステップ、活用リスクへの注意事項、活用業務の選定ポイントについて社内でも認識を統一することが重要であると実感した。当社における生成AIの導入の方向性としては、セキュリティに配慮しつつ、全社横断的に導入するのではなく、生成AIと親和性の高い文章作成やアイデア出しが可能な業務から活用を始め、成果を注視しつつ活用範囲を拡大していくことを考えている。

今後は、アイデア出しや文章作成が必要な業務、例えば、社内報告書の作成やお客様、従業員、取引先への情報発信に関連する業務などで、生成AIを活用することを視野に入れている。将来的には、各作業単位での効率化を進め、業務内容の見直しやデータ分析、戦略策定等のより売上や顧客への影響が大きい領域のリソースを確保し、集中できる環境を作ったうえで、地域社会に貢献できるスーパーマーケットとして、美味しく安全な食品と高い接客レベルを提供していきたい。



<生成AIを活用したぶりの販促チラシ>

活動を振り返って

review

支援事業を受けて

執行役員 総務部
部長 徳丸 英幸

近年の物価高・人件費を含めたコスト高の状況より、経営上大きな課題である生産性向上・作業効率化の方法を模索している時に、生成AIの勉強をする機会を得て大変感謝しております。今回の支援事業において、生成AIを利用した販促文章作成やInstagramの投稿記事作成等、主に文書作成業務に絞って効率化を検証することができました。初めて生成AIを利用する者ばかりでしたが、個人情報の扱いや著作権の問題などクリアすべき課題も分かり大変勉強になりました。今後も最新技術を注視しながら、費用対効果も検討して業務改善・働き方改革に取り組んでいきたいと思います。



支援機関 ポストコロナ経営力強化支援事業共同企業体
支援内容 生成AI活用によるサービス品質向上

事業者 株式会社ホテル椿館

代表者名 代表取締役 三好 卓次

業 種 宿泊業

所 在 地 松山市道後鷺谷町5-32

設 立 昭和56年12月

資 本 金 3,000万円

支援に至る経緯

「CONNECTえひめ」事業における生成AIの実証に参画し、宿泊業の事務業務で活用

当館は1981年に「ホテル椿館」を設立し、1982年に開業した。「明治ロマンの趣き漂う道後の宿」をテーマに掲げ、温泉施設や客室などの多様な施設を提供している。

コロナ禍を経て、当館では個人客の集客強化やインバウンド対応が求められる一方で、人手不足の深刻化を実感している。具体的な課題としては、顧客対応のノウハウが特定のスタッフに偏っていることや、外国語に不慣れなスタッフが外国人観光客への接客に不安を感じていることが挙げられる。サービス品質の向上につなげるため、社員の負担を軽減しつつ業務効率化を図る手段として、生成AIの活用を検討した。



支援の内容

生成AIの活用による、社内文章作成や多言語対応資料作成を含めた業務効率化を図る

当館ではコンサルティング会社の支援を受け、現場社員の業務負担を軽減することを軸に、本格支援に先立ち、効率化が必要な業務の優先順位を明確にした。まず、社内の文章作成や多言語対応のための社内資料作成、口コミ分析等の業務において、生成AIの活用による業務効率化を図ることを決定した。コンサルティング会社から生成AIに関するセミナーとワークショップを開催していただき、生成AIの概要や活用のポイント、注意事項を理解したうえで、実証を行う業務の作業手順を可視化し、生成AIが効果的に活用できる作業を特定することができた。

今回の支援事業で生成AIを活用した取り組みのうち、今までリソース不足で取り組めなかった業務であった、外国人のお客様が訪れる際に社員が活用できるFAQの作成が

挙げられる。まず、接客担当者が日々記録しているメモを集め、外国人のお客様からよく質問される内容と、当館の回答を整理した。整理したよくある質問と回答の情報を生成AIに入力し、日本語での回答案を作成したうえで、当館によく訪れるお客様が使用する英語、中国語、韓国語の三ヶ国語でQ&Aを表形式で出力した。

最終的に、生成AIから出力されたFAQ集は、外国語に慣れている社員や翻訳サイトで確認を行い、実務においても活用可能なものとしたうえで、外国語に不慣れなスタッフや経験が浅いスタッフが外国人のお客様へ対応する際の不安を軽減するようなツールとなった。

支援の効果

接客ノウハウを集約し、外国人対応力とサービス品質向上の土台づくり

生成AIの活用により属人的になっていた接客担当のノウハウを集約し、外国人のお客様向けのFAQ集を作成することができたことで、接客担当者が抱えていた外国人のお客様へ対応する際の対応内容や表現に関する不安が軽減された。今後は外国人のお客様への対応力が向上するとともに、サービス品質のさらなる向上に寄与することが期待されている。

実証で生成AIを活用した社員からは、「生成AIを活用することで、文章作成業務に係る時間が削減され、お客様への対応により丁寧に取り組めるようになった」や「文章作成において、1から考えるのではなく、生成AIが下書きを作成するため、心理的にも楽になり、作業のストレスが減った」という声があったことから、生成AIを活用することで、業務効率化だけでなく、当館が大切にしているお客様へのおもてなしに注力することができると期待している。

なお、スタッフがリスクを避けつつ生成AIを有効に活用できるよう、人材育成に力を入れる必要があることも明らかになった。

今後の展開

生成AIの導入で業務効率を高め、接点強化により顧客満足度を向上する

生成AIを活用する機会として本支援事業に参画できたことに非常に満足している。支援を通じて、生成AIの持つ可能性と、最大限に引き出すための具体的な手段について深く理解することができたとともに、短期的な効果が実感できたため、実証で活用した生成AI環境を支援後にも導入することになった。

今後の生成AIの活用展開イメージとしては、実証に参加していない社員に対しても生成AIの有効な活用方法を継続的に教育し、実証に参加した社員を中心として、フロント業務や総務部門など、さまざまな業務に適材適所で生成AIを活用していく方針である。生成AIを活用して生まれた時間等のリソースをお客さまとの接点強化に繋げ、おもてなし力を高めることで、お客様の満足度を高めていきたい。



<生成AIでのFAQ集作成イメージ>

活動を振り返って

review

支援事業を受けて

代表取締役 三好 卓次



私たちが進めてきた生成AI導入による業務効率化の取り組みは、社内の多様な業務プロセスにおいて、どのようにAIが活用できるかを探求し、実際に導入する試みでした。結果として、私たちは顕著な業務効率の向上を見ることができました。特に、日常の繰り返し作業などが大幅に改善され、社員がより創造的な業務に集中できる時間が増えることで、時間を節約しただけでなく、仕事の質そのものを向上させる一因となりました。

AIの導入により、私たちは新たな機会を見出し、さらなる可能性へと進む一歩を踏み出しました。一方、新しい技術の導入は簡単なことではありません。技術の進化に合わせた業務の変化は、時に不安や混乱を伴いますが、チーム全体の努力により、この挑戦を乗り越え、より高い生産性と効率を実現するための基盤を築くことができました。今後も私たちは、技術を駆使しながらも人間らしさを大切にする業務改革を進めていきたいと思っています。

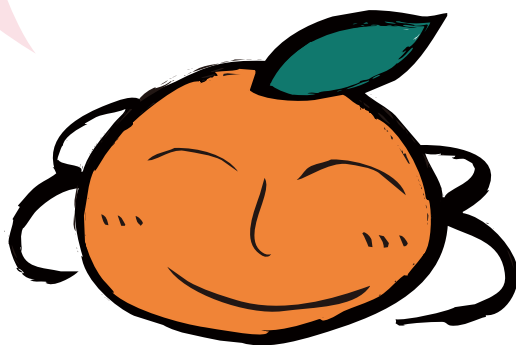
「チームえびす」支援拠点名簿

※順不同

拠点名称	所在地	連絡先
公益財団法人えひめ産業振興財団	〒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
四国中央商工会議所	〒799-0111 四国中央市金生町下分789-1	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
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
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
松山商工会議所 愛媛県商工会議所連合会	〒790-0067 松山市大手町2-5-7	Tel 089-941-4111 Fax 089-947-3126
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 0893-24-4111 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
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
土居町商工会	〒799-0712 四国中央市土居町入野965-1	Tel 0896-74-5889 Fax 0896-74-8208
周桑商工会	〒791-0508 西条市丹原町池田1711-1	Tel 0898-68-7244 Fax 0898-68-3544
越智商工会	〒799-2205 今治市大西町宮脇甲1515-2	Tel 0898-53-3853 Fax 0898-53-6245
しまなみ商工会	〒794-2203 今治市宮窪町宮窪2822-9	Tel 0897-86-2130 Fax 0897-86-3792
上島町商工会	〒794-2410 越智郡上島町岩城1388	Tel 0897-75-3074 Fax 0897-75-3272
北条商工会	〒799-2432 松山市土手内125-1	Tel 089-993-0567 Fax 089-993-1718
中島商工会	〒791-4051 松山市中島大浦3054-16	Tel 089-997-0218 Fax 089-997-0569
東温市商工会	〒791-0211 東温市見奈良495-3	Tel 089-964-1254 Fax 089-964-3938
久万高原町商工会	〒791-1201 上浮穴郡久万高原町久万188	Tel 0892-21-2061 Fax 0892-21-2361
松前町商工会	〒791-3110 伊予郡松前町大字浜809-1	Tel 089-984-1427 Fax 089-985-0913
砥部町商工会	〒791-2132 伊予郡砥部町大南394	Tel 089-962-2148 Fax 089-962-6695
双海中山商工会	〒791-3205 伊予市中山町中山丑285-1	Tel 089-967-0197 Fax 089-967-1562
長浜町商工会	〒799-3401 大洲市長浜甲1030-3	Tel 0893-52-0312 Fax 0893-52-1526

拠点名称	所在地	連絡先
川上商工会	〒797-1504 大洲市肱川町山鳥坂32	Tel 0893-34-2531 Fax 0893-34-2871
内子町商工会	〒791-3301 喜多郡内子町内子1502	Tel 0893-44-2166 Fax 0893-44-4936
保内町商工会	〒796-0201 八幡浜市保内町川之石3-25-1	Tel 0894-36-0519 Fax 0894-37-2045
伊方町商工会	〒796-0301 西宇和郡伊方町湊浦846	Tel 0894-38-0809 Fax 0894-38-0809
西予市商工会	〒797-0015 西予市宇和町卯之町3-297	Tel 0894-62-1240 Fax 0894-62-5800
吉田三間商工会	〒799-3703 宇和島市吉田町東小路甲96-1	Tel 0895-52-2233 Fax 0895-52-4462
津島町商工会	〒798-3301 宇和島市津島町岩松807	Tel 0895-32-2215 Fax 0895-32-6133
鬼北町商工会	〒798-1342 北宇和郡鬼北町大字近永1214	Tel 0895-45-0813 Fax 0895-45-3200
松野町商工会	〒798-2101 北宇和郡松野町大字松丸455	Tel 0895-42-0505 Fax 0895-42-1800
愛南町商工会	〒798-4110 南宇和郡愛南町御荘平城2298-1	Tel 0895-73-0700 Fax 0895-73-0466
公益財団法人 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
株式会社 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
一般財団法人 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
株式会社伊予銀行	〒790-8514 松山市南堀端町1番地	Tel 089-907-1074 Fax 089-921-3531
株式会社愛媛銀行	〒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
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
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
愛媛県信用保証協会	〒790-8651 松山市千舟町3丁目3番地8 千舟町スクエアガーデン7～9階	Tel 089-931-2111 Fax 089-931-2107
愛媛県産業技術研究所	〒791-1101 松山市久米窪田町487-2	Tel 089-976-7612 Fax 089-976-7313
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(愛媛県若年者就職支援センター)	〒790-0012 松山市湊町四丁目8-13	Tel 089-913-8686 Fax 089-913-8685
愛媛県法人会連合会	〒790-0067 松山市大手町2-5-7	Tel 089-933-5596 Fax 089-947-4251
愛媛県働き方改革包括支援プラザ	〒790-0067 松山市大手町2-5-7	Tel 089-915-3260 Fax 089-947-4251
独立行政法人中小企業基盤整備機構 四国本部松山オフィス	〒790-0067 松山市大手町2-5-7 松山商工会議所内5F	Tel 089-998-6531

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49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。