

《チームえびす》

支援成果事例集

vol.10

経営革新

創業

その他

6次産業化

愛媛県内の
中小企業の皆さまへ
課題解決の道標

マーケティング
支援

新商品開発

第二創業

ものづくり

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.10」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。

平成30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

- 菓舗 蛭子堂** 4
商品パッケージのリニューアル等による販路拡大
新居浜商工会議所
- 株式会社 ヤツヅカ** 6
高齢者・身障者に安全で優しいオリジナル福祉車輛の製作と廃車のマテリアル化で販路拡大
公益財団法人えひめ産業振興財団・松前町商工会
- 有限会社 宮岡製箱所** 8
「木」を活用した首都圏及び海外への販路開拓
松山商工会議所

創業

- 合同会社 アソビ社** 10
内子の魅力を発信するコミュニティツーリズム提供のためのゲストハウス 「内子晴れ」の開業
伊予銀行
- ひめ座（くら）協同組合** 12
異業種の中小事業者が集い、共同販売・共同受注事業を実施
愛媛県中小企業団体中央会・公益財団法人えひめ産業振興財団
- 伊予水引・裕** 14
伊予水引を活用したヒジャブ留の開発
公益財団法人えひめ産業振興財団（女性創業サロン）
- 靴工房つくるくつ** 16
靴工房開店の創業支援
愛媛銀行

6次産業化

- 東宇和農業協同組合 明浜選果場** 18
6次産業化チャレンジ支援事業における商品開発支援
愛媛6次産業化サポートセンター

新商品開発

- 株式会社 八木酒造部 20
酒蔵こだわりの無添加・ノンアルコールの“甘酒”の開発
愛媛信用金庫

ものづくり

- 田中技研株式会社 22
展示会でのニーズ収集から新たな製品開発へ
公益財団法人えひめ東予産業創造センター

第二創業

- マーカバの輪ヘルパーズ 24
還暦過ぎても遅くない！ 短大入学し介護事業所開設!!
愛媛県よろず支援拠点

マーケティング支援

- CredeLapaix（クレドラッペ） 26
クレープ販売における販売強化に向けた中期戦略の策定
東予信用金庫

その他

- 株式会社 イリテック 28
中小建設企業の海外展開支援
愛媛県商工会連合会
- 株式会社 愛新舎印刷所 30
会社案内作成による新規顧客獲得のための広報戦略
愛媛県よろず支援拠点
- 「チームえびす」のごあんない 32

商品パッケージのリニューアル等による 販路拡大

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

菓舗 蛭子堂

事業者 概要

社名／菓舗 蛭子堂
 代表者名／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 店舗



蛭子堂 店内

支援に至る経緯

菓舗 蛭子堂（以下、「当店」という）は、業歴86年を有する菓子製造小売業者であり、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。

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は、三代目として平成26年から事業を承継している。そのような中で、人口減少・超高齢化や単身・共働き世帯の増加などの社会構造の変化を受けて、メーカーにおいては小容量の商品を拡充する動きがあり、今後の戦略を模索するため、会議所に相談があり支援が始まった。なお、当支援には販路開拓の専門家と地元デザイナーなどの協力も受けた。



支援内容

(1) 商品パッケージのリニューアル化の支援

首都圏高質スーパーでの販路開拓を目的として、「商品ブラッシュアップ個別指導」と「商品パッケージの変更」を実施した。

従来の容量の商品を効率よく販売したいところではあるが、売り逃しリスクも大きくなるため、消費者ニーズに合わせて小容量化するとともに、商品パッケージをプレミアム感やおしゃれ感を消費者に感じさせる工夫を行うなど、価格帯を下げないようにリニューアルを行った。

なお、従来の白餡・柚子・抹茶の3種類に加え、3種類が全て味わえるミックスの4種類の商品パッケージを制作した。



(2) 新商品パッケージでのテストマーケティングによる支援

11月20日～12月3日の2週間、クイーンズアイ三鷹店（東京都）において、「新居浜フェア」と題し、第1回目のテストマーケティングを実施した。

続いて、1月16日～1月22日、「日本百貨店しょくひんかん」（東京都）の『地域うまいもんマルシェ』へ出店し、第2回目のテストマーケティングを実施した。なお、代表者も3日間店頭に立ち対面販売を行った。



(3) 「おもてなしギフトショップ」の出店への支援

商品に付加価値を付けて利益を確保する観点から、横須賀商工会議所がYahoo!ショッピング上に開店し全国の商工会議所と連携したギフト専門店「おもてなしギフトショップ」に出店した。

支援の効果

販路開拓の専門家等のアドバイスをもとに、(1)人口全体が減少、(2)世帯数及び単身世帯の増加、(3)超高齢化、(4)働く女性の増加の4つの社会構造の変化のポイントに気付きを与えることで、現在の事業展開を見つめなおすきっかけとなった。

また、「おもてなしギフトショップ」へ出店することで域外顧客への情報発信力が高まることから、ギフト商品としての注文の増加が期待される場所である。

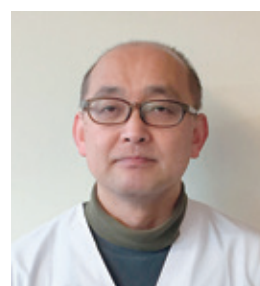
今後の展開

テストマーケティングでの消費者の声を反映させてブラッシュアップを行うとともに、PDCAサイクルを早く回しながら蛭子堂としての戦略策定を目指す。

事業者の声

社会環境の変化に合わせて戦略を変えていくことが求められていることから、伝統を重んじながら昨今のような社会構造の変化と消費者ニーズの多様化を考えて、スピード感をもって取り組んでいきたいと思えます。

引き続き、ご指導のほどよろしくお願いいたします。



代表者 高橋 英幸

支援者の声

新居浜逸品カタログ事業の認定や昨年度の経営理念の作成など当店の支援に携わらせていただいております。

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するとともに当店の一ファンとして応援してまいりたいと思えます。



経営指導員 仙波 学

高齢者・身障者に安全で優しいオリジナル福祉車両の製作と廃車のマテリアル化で販路拡大

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団・松前町商工会 支援内容 新事業展開 支援区分 経営革新

株式会社 ヤツヅカ

事業者概要

社名／株式会社 ヤツヅカ
代表者名／代表取締役 八束 和志
業種／自動車の中古部品販売・取付・買取
所在地／伊予郡松前町徳丸233-4
資本金／10,000,000円
設立／昭和54年
従業員数／37名



支援に至る経緯

松前町商工会からの紹介で、自動車リサイクルパーツ製造・販売をしている株式会社ヤツヅカ（以下、「当社」という）が新たに地元整備・販売会社等との差別化策について相談があった。当社は、愛媛県における高齢化社会の到来と地域で欠かせない交通手段となっている自動車を地元高齢者や身体障がい者の身体機能にマッチさせた安心で安全な車として提供するため、適性診断できるドライバーテストステーションを導入して福祉車両分野への進出を図りたい意向があり相談対応を開始した。

支援内容

- (ア) 外部環境となる市場・顧客ニーズ・競合の情報収集←ネット検索とヒアリングにての愛媛県内の高齢化率、高齢者の身体機能（視力・筋力・判断力等の変化）、福祉車両のニーズ（ディーラー・エンドユーザー・医療機関）、競合となるディーラー・自動車整備・販売会社（県外含む）・介護タクシーを製品特徴（仕入先）・技術（溶接・加工）・価格・メンテナンス項目で比較表作成により把握。
- (イ) 当社の強みを仕入先（海外部品含む）・技術ノウハウ・アフター面を踏まえ、作業工程から適性診断～部品調達～製作～アフター体制（適性診断による身体機能のチェック）の流れの構築が可能か検証しながら把握。
- (ウ) ターゲットをこれまでの18～60歳の健常者から県内の60歳以上の高齢者と身体障がい者手帳保持者のうち身体（視覚・聴覚・筋力）と感覚（判断能力）機能低下の者を対象に設定。
- (エ) 新規事業における取組み内容・収支計画（算出根拠）・スケジュール・組織体制を整理。
- (オ) 既存事業の中古車（部品）の買取りのユーザーへのアピール・強化として、愛媛県の優良モデル販売支援事業を公募・採択・活用。
その後、自動車の廃車時対応としてマルチ解体機導入によるパーツ取りとマテリアル化を図っていきたい意向の追加と会社全体の事業の整理を形にしたい要望あり。
- (カ) 経営革新計画書に落とし込み。←平成30年1月に承認予定。

支援の効果

自動車業界を取り巻く外部環境（市場・顧客ニーズ・競合）と自社の強みの整理・把握により、福祉車輻分野進出の計画書作成を通して、具体的な取り組み内容～課題の整理～実現性・収益性の検証を行うことができた。また、会社全体の今後の事業整理（3か年中期）として経営革新計画に落とし込みをすることで社長の思い～社員との情報共有～進捗状況の管理（マイルストーン）の経営ツールとしても活用が可能となった。

今後の展開

従来事業で培ったノウハウを活かして高齢者と車社会の高まりの中で、新たに高齢者と障がい者を対象として福祉車輻の改造・販売に取り組んでいくと共に、車の寿命を迎えた廃車対応として解体～パーツ取り～マテリアル化の流れを整備して、蓄積した技術を十分に生かして積極的に製作・販売・解体までの一貫体制の構築によって経営革新に取組み、大手ECサイト（アマゾン）に福祉部品の追加と自社サイトにてフェイスブック・ブログを連動させて高齢者・身障者本人や家族に向けた運転アシスト装置の機能・使用方法等の情報発信をしたアプローチ、病院施設・カーディーラー等への人脈営業を行い、新たな販路開拓を目指していきたい。

事業者の声

今回の事業は、生活の中でもっとも便利な自動車を高齢者や身体障がい者の方にも安心・安全に運転をしていただきたいという思いで立ち上げました。これからの高齢化社会、地域社会に必要とされる企業を目指します。また、販売から廃車まで一貫した流れを更に向上させ循環型社会にも貢献していきます。



代表取締役 八束 和志

支援者の声

支援者の声（えひめ産業振興財団プロジェクトマネージャー）

先代より事業を引き継ぎ、二代目として自動車業界がメーカー・ディーラー主導として変革を遂げようとする中、取り巻く環境変化にマッチしたビジネス展開をされており、継承することと変化することを持ち合わせた経営者として大きく飛躍をしていってもらうことを期待したいです。



プロジェクトマネージャー
玉井 裕司

支援者の声（松前町商工会経営指導員）

当社は、従来より環境保護や従業員福祉の改善にも取り組まれ、他社の模範となる理念を有する企業です。今後も優れたビジョンを実現し、ますます発展されることを祈念いたします。また、商工会では引き続き、側面より支援させていただきたいと思っております。



経営指導員 大野 紘司

「木」を活用した首都圏及び海外への販路開拓

支援機関 松山商工会議所 支援内容 販路拡大・販路支援 支援区分 経営革新

有限会社 宮岡製箱所

事業者概要

社名／有限会社 宮岡製箱所
 代表者名／代表取締役 宮岡 陽至
 業種／木箱・木製品製造業
 所在地／松山市枝松六丁目2-6
 資本金／5,000,000円
 設立／昭和26年4月1日
 従業員数／18名



支援に至る経緯

有限会社宮岡製箱所（以下、「当社」という）は、木箱の製造を主に営む創業66年の事業者。新しい製品の販路開拓を展開するため、松山商工会議所（以下、「会議所」という）のビジネスマッチング事業を利用したことをきっかけに支援をスタートした。

支援内容

1. 専門家による経営相談

新製品のデザインやコンセプトを明確にするため、会議所に設置するよろず支援拠点の相談窓口も活用し、専門家の支援を受けながら、木製品の開発や販路開拓のイメージを具体化した。特に、ワイン等の贈答用に使用する「ボトルツリー」に関して、デザイン等のブラッシュアップを行うなど、製品化に取り組んだ。また、ホームページや販促パンフレットのキャッチコピーも見直しを行った。



専門家による計画策定支援

2. 製品の顕彰

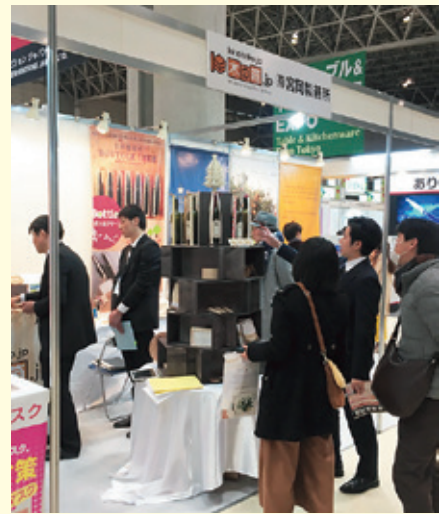
製品化に目処がついたことから、新製品の周知を図るため、会議所が実施する新製品ブランドコンテスト「NEXTONE」に応募。応募資料作成や審査員へのプレゼンなどを通して、あらためて、コンセプトなどの見直しを行った。コンテストでは優秀賞を受賞したことから、マスコミ等へのプレスリリースなど広報支援を実施した。

3. 販路開拓の支援

域内販路を開拓するため、会議所が主催する「会員間ハイブリッド商談会」に出展。域内の大規模事業所や中小企業へのビジネスマッチングを行った。また、国の伴走型支援事業を活用し、海外販路開拓の専門家による展示会等での製品の展示方法や海外販路の可能性について販売戦略の作成に関する支援を行った。あわせて、平成30年1月24日～26日まで、幕張メッセで開催された「国際雑貨EXPO」の会議所ブースに出展。国内外のバイヤーとの商談を行った。

支援の効果

支援により、「ボトルツリー」のブラッシュアップやホームページやパンフレットの改良につながるとともに、販売戦略の構築に至った。具体的な販路開拓については、域内では2件の成約があり、取引が継続している。また、国際雑貨EXPOでは、大手自動車メーカーをはじめ、約300件と商談を行い、現在10件が商談中となっている。また、商社を通して海外輸出に関する引き合いもあり、海外への販路開拓にもつながった。これにより、首都圏や海外で木製品のニーズが一定度あるとのマーケティングにもつながり、今後のさらなる販路開拓の可能性を見出した。さらに、当初より若手社員の人材育成を課題として持っていたが、展示会などを通して、社員が自発的にミーティングの機会を設け、積極的に意見出しをするなど、人材育成にも良い効果が見られた。



国際雑貨EXPOへの出展

今後の展開

一定度の販路開拓には成功したが、新たな事業の柱とするためには、さらなる製品のブラッシュアップとマーケティング、販路開拓が必要となる。そのため、会議所の専門家を活用しながら、現在の引き合い先の販路を太らせるとともに、首都圏や海外への販売戦略を明文化し、展示会等への取組みを積極化する。また、商談会等を通じて、若手社員の人材育成にも注力する。

事業者の声

松山商工会議所の支援は以前に比べ変化しており、支援の幅が広がったように感じます。実際に当社の社員も会報誌から積極的に情報を取るようになり、自発的にセミナーに参加するなどの変化もありました。何より今回の取組みを通じて、若手社員の意欲向上を図れたことが会社に良い変化をもたらしており、その機会を得ることができたのは非常にありがたいです。



代表取締役 宮岡 陽至

支援者の声

宮岡社長と接点を頂いたのは、ビジネスマッチング事業の参加からでしたが、首都圏展示会への出展などの取組みを通じて、自身の成長にも大きく繋がるご縁であったと思います。

引き続き、販路開拓を目指す企業様に寄り添いながらきめ細やかな支援に努めて参ります。



経営指導員 永原 和弥

内子の魅力を発信するコミュニティツーリズム提供のためのゲストハウス 「内子晴れ」の開業

支援機関 伊予銀行 支援内容 創業支援 支援区分 創業

合同会社 アソビ社

事業者概要

社名／合同会社 アソビ社
代表者員／山内 大輔
業種／旅館業、飲食業
所在地／喜多郡内子町内子3025
資本金／1,800,000円
設立／平成29年4月（開業 平成29年11月）
従業員数／5名



古民家ゲストハウス&バー「内子晴れ」建物正面

支援に至る経緯

代表社員 山内大輔氏（以下、「山内氏」という）は「四国八十八か所歩き遍路」で四国を旅したことがきっかけで、総務省事業「地域おこし協力隊」として内子町へ移住した。

内子町へ移り住み、旅とは違う「内子町の暮らし」を体験し、内子町は都市部と比較して利便性では劣るものの、その暮らし方から得られる「心の豊かさ」は魅力のあるコンテンツであり、都市生活者にとっての日常との“ギャップ”自体が貴重な観光資源になりうる大いなる価値だと考えた。山内氏自身の経験から、旅人と同じ目線での楽しみ方を提案し、訪れる人それぞれが「内子町らしさ」を体験できるようなサービスを提供したいと考え、開業に向けて準備を進めていった。

山内氏が考案したプランを磨くために、「いよぎんビジネスプランコンテスト2016」（以下、「ビジネスプランコンテスト」という）に応募され、審査の結果、「南予活性化賞」を受賞した。地域の活性化につながるプランであることから伊予銀行の本支店が一体となり、創業に向けた支援に取り組んだ。

支援内容

山内氏は、『内子を遊びつくす』を合言葉に、楽しむための様々なアイデアをふんだんに用意し、その拠点として、町並み保存地区の古民家を活用した古民家ゲストハウス&バー「内子晴れ」を運営することとした。ビジネスプランコンテストへの応募により事業計画は固まりつつあったが、事業の実現に向けて資金計画等のブラッシュアップ支援を行った。

また、平成29年4月に開催された株式会社いよぎん地域経済研究センター主催「第3回 松山 地域クラウド交流会（以下、「交流会」という）」にて事業プレゼンテーションを行うことを提案し、5名の起業家によるプレゼンテーションのなかから最大得票数を獲得した。交流会の様子はfacebookを活用して情報発信しており、山内氏の事業を開業準備段階から広く周知することができた。

支援の効果

ビジネスプランコンテストや交流会などの参加を通して、事業計画をブラッシュアップし、第三者にも魅力のあるプランに仕上がったことで、事業への「自信」が付き、また、山内氏の事業を広く周知することができた。

そして、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」へ応募・採択された。助成金等を活用することで資金負担を最小限にした取り組みが可能となった。また、愛媛県信用保証協会と連携してスムーズな資金調達に向けた支援を行った。

平成29年11月、町並み保存地区内に古民家ゲストハウス&バー「内子晴れ」をオープン。

今後の展開

山内氏に加え、一級建築家、グラフィックデザイナー、プロダクトデザイナーなどの専門分野に優れたスタッフとともに「街づくりのブランディング」を自治体や各種団体と連携しながら取り組んでいくことを考えている。地域住民と旅行者をつなぐために、町内若手事業者や、専門技術に優れた職人と協業することで「人と人のネットワーク」や「ものづくり」、内子ならではの地域性・生活文化を活かしたサービスを展開していくことを目指している。11月より料理チーム『寿喜多』との協業により、内子ならではの「食」の提供も開始している。

「内子らしさ」を広くPRすることで、内子町を若者が集う魅力的な町となるよう取り組んでいく。

事業者の声

ゲストハウス&バーをすることで、旅行者と地元のお客さんの交流が生まれました。事業を立ち上げるのはとても大変なことでしたが、準備から開業に至るまで、お世話になりました。人が集う場所をつくることだけが目的ではなく、そこで繋がった人たちとも、建築、デザインなどのアソビ社の力を活かしながら事業展開をしていきたいので、引き続きご支援、ご指導よろしくお願い致します。



代表社員 山内 大輔

支援者の声

山内氏は人を引きつける魅力あふれる方です。

「内子晴れ」が「人と人がつながり面白い取り組みが生まれる地域の核となる場所」になることを祈っております。伊予銀行もグループ一体で事業加速化に向けたお手伝いをしていきます。

担当者 岡山 亮輔

異業種の中小事業者が集い、共同販売・共同受注事業を実施

支援機関 愛媛県中小企業団体中央会 支援内容 組織化・創業支援 支援区分 創業

ひめ座（くら）協同組合

事業者概要

社名／ひめ座（くら）協同組合
代表者名／代表理事 平本 哲也
業種／事業協同組合
所在地／松山市立花三丁目3番38号
資本金／1,600,000円
設立／平成28年4月26日
従業員数／5名（組合員数15社）



支援に至る経緯

愛媛県は、瀬戸内海や宇和海と、西日本最高峰の石鎚山を頂点とした四国山地に囲まれた、自然豊かな土地であり、東西に長く、地理的環境も異なることから、各地では変化に富んだ風土が育まれてきた。古来より現在まで、自然の恵みを受けながら日々の営みや知恵を得てきた愛媛県には、たくさんの豊かな「ひと」「こと」「もの」が存在している。

しかし、多くの中小事業者は、既存事業の需要減退という課題に直面しているが、個々の経営努力のみでは解決は難しくなっている。これらの事業者の持続的な発展には、中小事業者が各々の経営資源を持ち寄って相互に連携して、共同で商品販売や各種業務の受注を実施することで仕事量を確保し、また、既存事業に係る技術の向上や新たな事業展開を進めることが有効と考えた。

そこで、愛媛の「ひとづくりにはできない多様な魅力」をもっと多くの消費者に届けるために、共通の課題を抱える異業種の中小事業者同志が事業協同組合を組織し、共同で事業を実施することにより、各組合員企業の強みを活かしながら事業活動を一層充実させ、経営力強化や地域産業の振興発展を実現するため、愛媛県中小企業団体中央会に組織化相談と共同事業の立ち上げに係る支援要請があった。

支援内容

食料品製造業、調味料製造業、水産食料品製造業、海面養殖業、デザイン業、専門サービス業等の異業種の中小事業者により、ひめ座（くら）協同組合（以下、「組合」という）が設立された。現在では、愛媛県下全域より当組合の趣旨に賛同する中小事業者の加入が進んでおり、組合員事業者数が増加している。

組合の共同事業は、大きく2つに分けられ、1つは、組合員等が製造する優れた商品の共同販売事業、もう1つは、商品開発やブランディングのコンサルティング、並びに全国各地で開催されている愛媛をPRするイベント活動等の共同受注事業である。

支援の効果

共同販売事業では、組合員や愛媛県内の中小事業者が生産する優れた食品や伝統工芸品等を共同で販売するため、平成29年4月に、松山全日空ホテル内モール（AVA）にセレクトショップ「ひめくら」をオープンした。優秀な県産品を実際に見て、触れて、体験できる貴重な場として、現在も好調に運営されている。取扱商品は、農水産加工食品をはじめ、タオル、木製品、焼物、衣料、化粧品及び装飾品等と多岐にわたっており、また、オンラインショップを開設して、取扱商品より厳選した愛媛の食品、工芸品、化粧品等を共同で販売している。

また、共同受注事業は、取組みが始まったばかりではあるが、平成29年度より開始した、愛媛をPRするためのイベント活動として、愛媛県産品の期間限定ポップアップストアを沖縄県、熊本県、群馬県等で開催した実績を挙げており、大変好評となっている。



セレクトショップ「ひめくら」



ひめくら in 沖縄イオンモールライカム（平成29年7月）

今後の展開

愛媛の活性化を進展させるため、組合員事業者を増やし、組合員が協働して、2つの共同事業のさらなる振興発展に取り組んでいく。

販売面では、組合員をはじめとする取引先事業者を増やし、より魅力ある商品の発掘や、市場動向の商品へのフィードバック、より力のある商品へのブラッシュアップ活動等を実施する。

受注面では、新商品開発やブランディングのコンサルティングを進めるとともに、PRイベント活動の受注を進めることとしており、その皮切りとして、平成30年2月開催の「スーパーマーケット・トレードショー2018」、同年3月開催の「FOODEX JAPAN2018」の愛媛県ブースの設置・運営を受注することができたため、これらの件を成功裡に完遂し、共同事業実施に弾みをつけたいと考えている。

今後も愛媛の中小事業者の「心・想い」を日本全国へ、将来的には世界へ伝えるために、愛媛県内外の事業者との連携を強化し、広域的な商流を確立するための活動を今後も継続する。

事業者の声

我々の事業化への思いを理解し、組織づくりや各種の共同事業の立ち上げについて一緒になって考え、数多くのアドバイスを受けることができ、地域商社的な役割を担っていくうえでの事業計画の作成、見直し等が実施できました。今後も様々な共同事業の企画・運営等により、当組合の活動を応援いただいている地域の中小事業者等の事業の進行発展に貢献していきたいと考えています。



代表理事 平本 哲也

支援者の声

プロダクトマネージャー（中小企業診断士）の玉井裕司氏との緊密な連携のもと創業支援を進めました。

平本理事長をはじめとする組合関係者の愛媛県産品の振興発展に向けた事業計画や企画、行動力に応じ、今後も組合員の皆様の熱い思いを実現する力が最大限に発揮されるよう支援していきます。

愛媛県中小企業団体中央会

伊予水引を活用したヒジャブ留の開発

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団(女性創業サロン)

支援内容 課題整理とビジネスプランの策定

支援区分 創業

伊予水引・裕

事業者概要

社名／伊予水引・裕
 代表者名／新山 由佳理
 業種／製造販売業
 所在地／四国中央市
 設立／平成30年11月（予定）



伊予水引を使ったヒジャブ留

支援に至る経緯

女性創業サロンへ来所される前は、新山由佳理氏（以下、「相談者」という）は創業したい思いもありながら職業安定所で就職活動を行っていた。キャリアカウンセラーに就職相談をする中で、創業への思いもあることを話したところ、公益財団法人えひめ産業振興財団女性創業サロン（以下、「女性創業サロン」という）を紹介され来所されたことがきっかけである。はじめは、創業というよりも就職するうえで自分に何ができるのかという相談であったが、スキルの棚卸や経歴などをヒアリングしていく中で、創業への思いを語っていただいた。ビジネスプランとしてはまだ明確になっていない部分はあったが、社会問題に対する意識や地域貢献への思いを強く感じられたので、事業計画としてまとめてみて、実現性を図ってみたいことを勧めた。

支援内容

・創業についての情報提供

開業は自分にはハードルが高いと先入観を持たれていたため、まずは開業や会社設立に必要な具体的な手続きや手順などをご説明した。

・いよぎんビジネスプランコンテスト（以下、「ビジコン」という）への応募提案

事業計画も提出期限や発表の場があるとモチベーションも保ちやすいので、ちょうど1ヶ月半後に控えていたビジコン募集に関する情報提供を行った。

・事業計画の策定方法とブラッシュアップ

事業計画を作っていくうえのポイント、仮説を裏付ける根拠の書き方やリサーチ方法などをご説明した。また、協力者や関係者に見てもらおうための資料づくりなどを支援した。

支援の効果

相談者は創業してみたいと思う気持ちはありながら、ビジネスアイデアを発表する機会もなく、次の段階に進めていなかった。まずは自分に自信をつけていただくことが重要だと思い、実現の可能性を探るために事業計画の策定支援を行った。

目標なく事業計画を策定するのはモチベーションを保つのも大変なので、ビジコンに向けて事業計画をまとめていくことにした。

事業計画を策定していく中で、ビジネスプランがぼんやりとしていた理由が明確になり、ビジネスプランを実現するに当たり、何をしなければいけないかが具体化された。また自分の頭の中にだけ存在していた情報が明文化されることで家族や協力者の理解を得ることができた。そして、ビジコンでは見事「伝統産業奨励賞」を獲得し、大きな自信につながり、創業への励みになった。

今後の展開

今後も女性創業サロンを活用し、知識や情報の習得を行いつつ実際に水引業者を訪問する等して、人脈を拡げながら創業準備を進める。

また、創業してからは「伊予水引の販路の拡大と世界的ブランド力の向上」「伝統技術の継承」「地元高齢者の雇用創出」を目指していく予定。

事業者の声

専業主婦の私が就職活動をする中で、「女性創業サロン」があることを知り、何となく考えていたアイデアを曾我さんにお話したのが支援のきっかけでした。曾我さんはぼんやりした私の考えを丁寧に聞いてくださり、形にするお手伝いをしてくださいました。取りまとめたアイデアをビジコンに応募したところ、「伝統産業奨励賞」を受賞し創業に向け大きな励みになりました。



新山 由佳理

支援者の声

女性はライフイベントなどでどうしてもキャリアのブランクが生じ、スキルの高い方が自身のキャパや可能性を狭めてしまう方が多いように思います。相談者には夢を実現していただき、そんな女性を勇気付けていけるようなロールモデルのような存在になってほしいと願っています。



サブマネージャー
曾我 奈津子

靴工房開店の創業支援

支援機関 愛媛銀行 支援内容 創業計画書策定と実行管理 支援区分 創業

靴工房つくるくつ

事業者概要

社名／靴工房つくるくつ
 代表者名／森原 剛
 業種／製造業
 所在地／松山市平和通六丁目3-14
 設立／平成28年7月



新店舗

支援に至る経緯

森原代表は松山市で靴修理に携わる中、靴の製造に興味を持ち、東京で製造を学ぶため上京し、靴メーカーに勤務していた。イタリアで靴製造の経験もあって、いずれは、靴工房を創業したいという気持ちを持つに至った。

創業にあたって、資金調達の必要性が生じたため、株式会社愛媛銀行桑原支店に相談に行った。同支店も事業の将来性に魅力を感じ、事業計画策定の必要性から、よろず支援拠点を紹介され、支援を行うこととなった。

支援内容

ヒアリングを実施する中で、一緒に創業計画書を作成していった。

計画書の内容は、創業の動機、事業の概要、市場の環境、事業の将来目標、事業の課題の確認・洗い出し、収支計画である。

販売促進戦略（チラシ、Web）の策定段階では、松山という立地で情報収集に関して制約があったため、近畿圏、首都圏における情報を積極的に提供した。併せて、ニュースリリースを行い、メディアにも取り上げてもらうことができた。

創業後も、売上拡大策の検討、財務管理等を一緒に考える支援を継続している。



支援の効果

平成28年7月15日松山市山越にてオープン。

平成29年10月念願であった祖父の店舗があった萱町商店街内の自宅に移転オープンした。

地道な経営努力を行い、着実に売上増加を果たしている。

人通りの多い萱町商店街に移転したこともあって、着実に認知度が向上し、来店していただくお客様も多くなっている。

一から手作りであることから、現在納品待ちの状態が続いている。



今後の展開

「靴工房つくるくつ」で製造したオンリーワンの靴をお客様に長く使ってもらう。

「気に入った靴を修理して長く使う」という意識を持ってもらい、心のこもった修理・製造により、「靴工房つくるくつ」のファンを増やしていく。



一方、納品待ちの時間を短縮し、お客様に早く商品をお届けできるように、製造工程の効率化にも取り組んでいく。

地域に対しては当店がリーダーショップをとり、積極的に萱町商店街の発展に寄与していく。

事業者の声

おかげさまで思っていたよりも早く、念願であった祖父の店舗があった萱町商店街内の自宅に店舗を構えることが出来ました。オープンの際には、多数のお客様に来店していただきとても感謝しています。これからも出会いを大切に、お客様にフィットし、喜ばれる靴を製造していきたいと思えます。



代表者 森原 剛

支援者の声

創業から1年足らずで当初の第一目標を達成できたのはひとえに森原氏の努力と人望の賜物だと思います。慣れない資金繰り等もエクセルを活用して効率的な管理を行い、靴の製造時間を捻出しています。今後も様々な課題克服に取り組み、一緒に成長していければと思っています。



愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター 一ノ宮 康嗣

6次産業化チャレンジ支援事業における 商品開発支援

支援機関 愛媛6次産業化サポートセンター 支援内容 新商品開発 支援区分 6次産業化

東宇和農業協同組合 明浜選果場

事業者 概要

社名／東宇和農業協同組合 明浜選果場
代表者名／明浜柑橘生産者協議会 委員長 中村 正治
業種／柑橘販売、加工品製造・販売
所在地／西予市明浜町俵津8-427
資本金／135,523,000円
設立／平成11年9月1日
従業員数／32名



新パッケージ
「アケハマ12°C」200ml瓶

支援に至る経緯

平成27年9月、東宇和農業協同組合明浜選果場の明浜柑橘生産者協議会内に加工部会（以下、「相談者」という）が発足。「明浜の知名度向上と農家への還元」というテーマで、光センサー選果機で選果した生果を使ったジュース製品のOEM生産加工に取り組んだ。

その後、ジュースの販促のため県の相談窓口を経由し、関東や関西の商談会、百貨店ででの試飲販売に参加。結果、百貨店のバイヤーやお客様から「味は良いものの、現状の720ml瓶は重いので手持ちサイズの200ml～300mlにならないか」という要望があった。

相談者はパッケージの改善に取り組む目的で県事業の「6次産業化チャレンジ支援事業」へ応募したところ採択となり、新パッケージの開発の支援が始まった。

支援内容

相談者は北海道から関東・近畿方面へ生果の販路を持っており、その販売先にジュースを置いてもらうルートはあるため、720ml瓶の可能性を模索しながら小瓶対応も同時に行うこととなった。新パッケージデザインの検討のために、改めて「このジュースはどういった商品なのか」を明確にし、商品開発を進めていった。

- (1) 商品特徴の確認……みかんの栽培環境、ジュースの味（糖度）の特徴の明確化
- (2) コンセプトづくり……小瓶を購入するユーザーの特徴や属性、購入のきっかけや購入場所の確認
- (3) ターゲット設定……ペルソナ設定、カスタマージャーニーマップの作成
- (4) 競合商品等との比較……他社・他県のみかんジュースと味やデザイン、販売方法を比較
- (5) 容量・価格の決定……新容量瓶の確保、瓶詰め会社との交渉、価格決定
- (6) 新パッケージデザインの決定……デザイナーへの提案方法の助言、コンセプトデザイン及びパッケージデザインの決定、リーフレットやパネル等販促ツールの作成
- (7) 販促戦略……大阪インターナショナルギフトショー出展時のブース演出の確認、営業トークレッスン、フォロー営業の確認

支援の効果

(1) 販路拡大

- ①新パッケージに興味を示してくれる女性が多い。大阪インターナショナルギフトショーや関東で商談が成立した、女性をターゲットとする雑貨店などから定期的な発注が続いている。
- ②全農が運営する産地直送通販サイト「JAタウン」での掲載が始まったところ、商品を見た豪華客船クルーズの運営会社から客室用常備飲料としての引き合いがあり、取引が始まった。
- ③生果の販売先である百貨店などの中に、旧パッケージ（720ml）のほか新パッケージ（200ml）を置いてくれるところもあり、徐々に販売数は伸びている。
- ④東京のアンテナショップ「せとうち旬彩館」において、期間限定で新パッケージ商品が特設展示され、現在も取引は継続中である。

(2) 旧パッケージとの相乗効果

新パッケージは200ml瓶のほか720ml瓶版も制作。また、200ml×6本入り、720ml×3本入りのギフトボックスも作った。これらの商品発送準備が間に合わない場合は、旧パッケージを扱う県内のスーパーや関東の百貨店などをお客様に紹介している。新パッケージ商品が存在することで、旧パッケージの販売にも良い影響が出ており、全体の販売数は徐々に伸びている。

今後の展開

天候の影響で糖度12度の原料が十分に確保できない年もあり、見込み契約をなかなか積極的には進められないのが現状ではあるが、年間500本程度の取引先を2～3社確保するなど分散した契約を新たに取っていききたい。



事業者の声

6次産業化プランナーのご支援の結果、デザイナーも私たちの商品背景を深く理解してくれてネーミングと一緒に考えてくれたのですが、明浜という地名が分かり糖度12度の意味も説明しやすい「アケハマ12℃」という商品名にして本当によかったと思います。

支援の中で何度も会議を繰り返し、営業トークもしっかり練習したことで、部会メンバーみんなで同じことを説明できるようになり自信がつかしました。



加工部会長 稲葉 一也

支援者の声

支援前、相談者は「商品の質には絶対の自信をもっているが、誰にどういう売り方をすればいいのかわからない」と行き詰まっておられました。

今回、ペルソナを「40歳。都心部に暮らす子育てをしながら働く女性」に設定し、この商品との接点や購入する動機など具体的に考えていただきました。コンセプトが明確になったことで、デザイナーにもどんな商品を作りたいかが的確に伝わった結果、女性たちが思わず手取る素敵な商品が完成しました。商品を通して、明浜ファンが増えていくことを願っています。



アドバイザー
竹森 まりえ

酒蔵こだわりの無添加・ノンアルコールの “甘酒”の開発

支援機関 愛媛信用金庫 支援内容 新商品開発 支援区分 新商品開発

株式会社 八木酒造部

事業者 概要

社名／株式会社 八木酒造部
代表者名／代表取締役 八木 伸樹
業種／清酒製造業
所在地／今治市旭町三丁目3番地8
資本金／15,750,000円
設立／昭和25年10月3日（創業：天保2年）
従業員数／7名



無添加“KOJI amazake”

支援に至る経緯

【会社概要】 株式会社八木酒造部（以下、「当社」という）は、江戸時代末期、幕末の天保2年に創業した清酒製造業者である。先代から引き継いだ代表取締役社長の八木伸樹氏は、近年の清酒需要減少に対応するため、原材料である酵母・酒米にこだわった少量多品種・高付加価値の精酒の生産を開始した。さらには、新たな販路を獲得するため、海外輸出にも積極的に取り組んでいる。

当社の主な販路は、県内が圧倒的に多く、地元今治市内唯一の蔵元として市内における売上構成比が高い。なお、最近の市場動向としては、地元今治市は、しまなみ海道やサイクリング人気の高まりによって観光客数が増加傾向にあり、周辺の宿泊施設からは観光客が直接購入に訪ねてくるほどである。

【経緯】 当社の社長である八木氏は、試飲会等のイベントで消費者の声を直接聞く機会が多く、観光客を含めノンアルコールの商品に対する問い合わせが増えていると感じていた。今回、愛媛信用金庫に商品開発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）の専門家派遣事業を活用した連携支援を開始するに至った。

支援内容

当社の主要顧客層について分析を行った結果、30代から40代の女性からの評価が高く、リピーターとなっていることがわかった。専門家からの助言を受けながら商品開発の方向性を検討していった結果、美容と健康に関心の高い既存の主要顧客層をターゲットとし、米麴本来の味を活かした無添加ノンアルコールの“甘酒”の開発に着手することとなった。

商品開発に当たっては、愛媛県内にある日本酒の愛好家グループの協力を得られることが決まり、当社の取組みが異業種との連携による新商品開発事業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。

支援の効果

当社は、支援事業を活用して“甘酒”を試作するための設備を導入し、試作品の開発から商品化まで順調に進めていくことができた。

【試飲会の開催】平成29年4月に行われた酒蔵のイベントでは、試作した“甘酒”の試飲会を開催し、試飲した人を対象にアンケートを実施。アンケートは専門家のアドバイスのもとに作成し、価格や量、味などを5段階評価で回答していただくことで商品化に向けて、消費者ニーズの収集を行った。



【試作品の見直し・改良】イベント後は、アンケート結果を参考に社内でグループワークを行い、味や飲みやすさ、パッケージなどの改良を重ねていった。

その結果、試飲会から約半年後のイベントにおいて、こだわりの甘酒“KOJI amazake”として販売を開始することができた。

今後の展開

当社の“甘酒”は、すっきりとしていて飲みやすいと好評で、イベント用に準備した100本が2時間ほどで完売。完売後も多くの方にお問い合わせいただいたが、試作開発用に使用している設備では1回当たりの生産量が少なく安定的な供給が難しいため、追加の予約注文を受けることができなかった。

イベントでの結果を踏まえ、今後は、“甘酒”を増産するための新たな設備の導入を検討しており、より多くの方に当社の商品を提供できるように早急に増産体制を整えていきたいと考えている。また、当社は、今回発売した“甘酒”について、清酒と同様、日本国内だけでなく海外に向けて販路を拡大していくことを目標としており、海外で当社の“甘酒”が飲まれることを期待している。

事業者の声

新商品の開発を行う際、いつも一人で悶々と悩むことが多いのですが、今回は他社事例の調査に始まり、コンセプト作りやターゲットの選定、設備投資からマーケティングまで、定期的にディスカッションを重ねて幅広くサポートいただくことで、無事商品化まで漕ぎつけることが出来ました。



代表取締役 八木 伸樹

支援者の声

今回ご支援させていただき、八木社長の自社商品に対する強い思いが伝わってきました。開発した商品は、ノンアルコールではあるものの蔵元としてのこだわりがぎっしりと詰まった商品であり、当社の清酒“山丹正宗”とともに代表的な商品となるよう期待しています。今後も、“KOJI amazake”が多くの方に愛される商品となるよう、継続的にお手伝いさせていただきます。



愛媛信用金庫
担当 三好 孝則

展示会でのニーズ収集から新たな製品開発へ

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

田中技研株式会社

事業者概要

社名／田中技研株式会社
代表者名／代表取締役 田中 正夫
業種／電子機器製造、航空機部品・医療機器部品の製造
所在地／本社：西条市旦之上甲433-1
桑村工場、北条工場
資本金／30,000,000円
設立／平成2年11月
従業員数／90名



製品例：精密ピンセット

支援に至る経緯

近年、国際化が進み、技術や流通などが進歩していく中で企業間の競争も一層激しさを増している。田中技研株式会社（以下、「当社」という）でも社会情勢が変化の中で新素材として注目されるCFRPのパイプ加工や付加価値の高い航空機部品などの新たな取組みに積極的に事業展開している。これまで培ってきた微細加工技術を強みに、都市圏で開催される展示会に出展して販路を広げている。

支援内容

数年前から愛媛県及び公益財団法人えひめ東予産業創造センター（以下、「センター」という）の支援により、展示会に継続して出展してきた。東京で開催された展示会に出展した際、来場者から「医科向けピンセットを製作できないか」との声があった。これは睫毛を摘まむために使用され、非常に繊細な加工が要求されるものだった。

医科向けピンセットは試行錯誤の末、先方の要求するレベルに仕上がったが、コスト面で折り合わなかった。

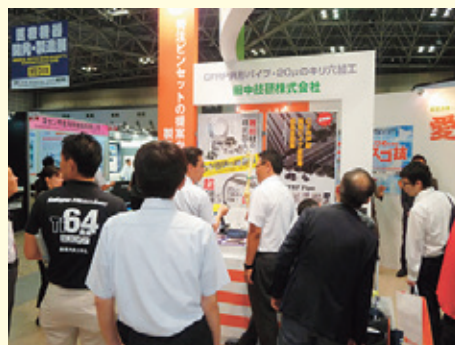
その後、この精密ピンセット製作の技術をPRするため展示会に出展すると来場者の反響も大きく、医療分野以外、その中でも、半導体や電子機器など工業用途での精密作業で用いる新たな需要を見出すことができた。

更に幅広く需要ニーズに対応するために、センターの協力の下、更に硬度の高く加工の難しい特殊チタン材での精密ピンセットの製作にチャレンジした。



支援の効果

これまで展示会への出展を通じて、来場者から様々なニーズを収集してきた。技術や価格などの条件で断念してきた案件もあったが、これまで産業用機械のユニットや自動車用部品など、実際のビジネスに繋がり、新たな取引先となった実績も数多くある。またその一方で業界の技術レベルや動向を掴み、それらを基に新たな技術開発のきっかけにも繋がっている。



今後の展開

特殊チタン製の精密ピンセットは完成させ展示会へ出展した。以前のステンレス製のピンセットに比べ、軽量になっていることから足を止める来場者も多く、反響も良かった。その一方で新たなニーズや課題も見えてきた。現場の声を聞くことができる展示会への出展は今後も継続していく予定である。

精密ピンセットの製作はまだスタートしたばかりで、市場や用途も展示会に出展してみると我々が想定していないシーンで利用したいというニーズもあり、今後の更なる広がりが期待される。



また、これをきっかけに新たな事業展開なども含めて同社の新たな柱の一つになることを期待している。

事業者の声

展示会出展の事前の段取りから、出展後のフォローアップまで色々と支援していただけるので非常に助かっています。

今回の精密ピンセットをはじめ、新事業展開への糸口となる展示会へは今後も引き続き出展して、自社の技術PRを積極的に行っていきたいと思います。そこからまた次にビジネスに繋げていきたいと考えています。



取締役工場長 田中 宏文

支援者の声

当社は、CFRPや医療機器、航空機部品など次々と新たな分野にチャレンジしている企業です。世の中の流れが速くなってきている中で、それに応えていくのは大変だと思いますが、地域でも先端を行く代表企業のひとつとして、ぜひ成功していただきたいと思っています。



担当者 矢暮 広和

還暦過ぎても遅くない！ 短大入学し介護事業所開設！！

支援機関 愛媛県よろず支援拠点 支援内容 福祉事業所開設に伴う支援 支援区分 第二創業

マーカバの輪ヘルパーズ

事業者概要

社名／マーカバの輪ヘルパーズ
(有限会社サン電子)
代表者名／代表取締役 竹久保 洋子
業種／福祉事業（訪問介護）
所在地／西条市飯岡2434-29
資本金／3,000,000円
設立／平成29年7月
従業員数／3名



サービスカーと共に働く仲間たち

支援に至る経緯

代表取締役 竹久保洋子氏（以下、「竹久保氏」という）は、創業に向けた事務所探しをお願いしていた地元の不動産業者から愛媛県よろず支援拠点のことを聞き、テクノプラザ愛媛に来訪された。

竹久保氏は、松山東雲短期大学-生活科学科・介護福祉を平成29年3月16日卒業。

亡き祖母と、実母の介護を目の当たりにし、自分自身で介護に関する創業を目指し平成27年4月同校入学。入学当初は小規模多機能ホーム（通い・訪問・泊まり 3種の介護）を目指していたが、訪問介護に絞った創業から始めようと決意。

竹久保氏は、有限会社サン電子の代表取締役として25年間経営者の経験あり。同社は電子機器に関する基板加工を請け負う事業を営んでいたが、15年程前外部環境の変化から同社は事業休眠となった。最盛期には34名の従業員を雇い、その全てが女性という女性社長ならではの事業所として活躍されていた。

当時の思いがあるこの休眠法人を訪問介護事業所として再始動すべく、ミラサポ専門家派遣制度を活用し、加藤佳子アドバイザーと共に開設に向けた支援を行うこととなった。

支援内容

- ・介護事業所開設を志した思いを傾聴し、会社の理念を明確化
- ・事業開始までの流れを解りやすくするためのチェックシートの活用を提案
- ・許認可書類作成など業者委託している部分に関し、自分自身で内容把握としっかりと打ち合わせを行い、記録をとるようアドバイス
- ・経営計画と資金計画を具体的に計画書に落とし込み、構想を明確化
- ・新規事業展開における定款の内容変更事項を確認
- ・訪問介護事業所を展開するに当たって、人員配置や利用者様獲得に向けての手法等についての事前準備ができる事項についてアドバイス

支援の効果

「地元西条市で介護を必要とする方々にとって“愛”のある訪問介護サービスが提供できるよう、小さいながらも温かみのある事業所にしたい。」という竹久保氏の強い気持ちを事業コンセプト化し、創業に向けた必要事項を盛り込んだ「事業計画書」の作成と「事業開始までのチェックシート」の活用で具体的な内容へ落とし込み、その内容と必要性をご理解いただき、訪問介護事業所開設に向けスムーズに進めることができた。

また、開設後新たに障がい福祉サービスの認定を受け、平成30年1月より障がい福祉サービスの提供を開始した。

今後の展開

人との関わりを重視し、西条地域に加え新居浜地域へと介護福祉ネットワークを拡張し、“愛”のある介護事業を広めていく。地域の実状・地域の声に耳を傾け、必要とされるサービス提供ができるよう体制を整え、将来的な目標として「グループハウス開設」を掲げ、中長期計画を進めていく。



事業者の声

福祉事業の創業を目指し、大学進学を決意した日から忙しい日々が続いていますが、楽しくて仕方ありません。恩師の大学講師・杉本詠二先生、孫ほど年の差のある同級生、共感を得て一緒に働いてくれる仲間、介護サービスを必要とされる地域の方。いろいろな方々とめぐりあい、皆さんの協力を得て今日に至りました。皆さんへのお礼のためにも、“愛”のある福祉事業を進めていきたいと思えます。



代表取締役 竹久保 洋子

支援者の声

平成29年2月24日に来訪された初回相談、竹久保さんにお会いした時の第一印象は「エネルギー豊富な女性」でした。ご自身の目標に突き進み、色々な方々にめぐり合い、気が付けば皆が協力してくれる。そういう潜在的な魅力がある方なのだと思います。

“愛”のある福祉事業、継続・拡張を期待します。



愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター 岡本 将広

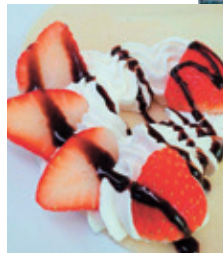
クレープ販売における販売強化に向けた 中期戦略の策定

支援機関 東予信用金庫 支援内容 中期販売戦略策定支援 支援区分 マーケティング支援

CredeLapaix (クレドラッペ)

事業者 概要

社名/CredeLapaix (クレドラッペ)
代表者名/代表 青木 正人
業種/クレープ製造販売
所在地/新居浜市船木甲4339-3
設立/平成24年9月18日
従業員数/1名



1号車

支援に至る経緯

相談者である青木正人氏（以下、「相談者」という）は、ショッピングモール内のクレープ屋での9年間の経験を基に平成24年に創業し、愛媛県新居浜市を拠点とし愛媛県東予地区・香川県西部地区でクレープ移動販売・委託販売を営んでいる。相談者は屋号となっているクレド（信念）ラッペ（安らぎ）をポリシーとし、クレープ販売を通じてお客様に「安らぎ」を提供したいとの信念を持ち事業に取り組んできた。

移動販売、サービスエリアでの委託販売により近年売上高・利益共に安定推移してきたため、平成29年度に現従業員への「のれん分け」、委託販売の更なる強化、製造拠点（実店舗）の確保、FC展開等を検討することとなったが、自身での課題解決・中期戦略策定に限界を感じ、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、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）並びに愛媛県よろず支援拠点 飯尾コーディネーター（以下、「コーディネーター」という）が力を合わせて以下の支援に取り組んだ。

(1) 中期販売戦略の検討

まずは相談者の事業内容の現況分析と相談者が置かれている内部及び外部環境を検証した。その後に販売面、事業展開、製造面において想定される課題を深掘りし、併せて相談者の持っているビジョンについても整理した。その結果、様々な課題（計画）があることから、東信・財団・相談者が一体となり課題（計画）を整理することが重要であると判明し、何を優先して課題解決していくのか検証するために、数年先までの中期販売戦略を策定することとした。

(2) 専門家活用

マーケティング支援の必要性があることから戦略策定のためコーディネーターを派遣し、SWOT分析等のフレームワークを活用して、「強み (活かすべき強み)」「弱み (克服すべき弱み)」「機会 (市場機会)」「脅威 (回避すべき脅威)」を抽出し、分析を行った。毎回、次回までの宿題に取り組んでいただき、ミーティングでは、専門家からの質問 (内容の掘り下げ) とそれに対して、メンバーからの意見や専門家からのアドバイスを繰り返しながら、中期販売戦略を策定していった。

・中期販売計画

1. 日販売向上のために、告知方法の見直しをおこなう。(SNSの告知精度向上と、ポイントカードの内容変更)
2. 自社ブランド向上のために、2号店との提供サービスの質を1号店と同等まで向上する。
3. 季節・天候変動の軽減のためのBtoB販路を開拓する。

完成したキャッチコピー：「焼きたてもっちり・愛情ばっちり・心はほっこり、クレドラッペ！」

支援の効果

今回改めて原点に立ち返り、自社の経営資源の見直しができることで、強みや弱みが明確になり、今後進むべき方向を定めるための指針が示された。また、相談者が保有する知識・技術・経験を洗い出したことで、相談者の大きな自信にもつながった。

現在、専門家のアドバイスを受け、少しずつではあるが、今後の事業展開に向けての具体策の検討を進めているところである。

今後の展開

東信、財団及びコーディネーターと実施した分析やアドバイスを基礎にしたする具体策について、実施の行動への落とし込みをしながら、今後の事業展開につなげていく。

そのためには、項目ごとの計数目標設定、モニタリングを繰り返していくことが重要であることから、今後も東信、財団及びコーディネーターによる支援を継続する予定である。

事業者の声

当初は相談できる知人等もなく、支援により上手くいくのだろうかと考えていましたが、相談を重ねるごとに東信、財団の支援を受けて良かったと実感しております。

事業拡大に向けて、また皆様に愛されるクレープを作り続けていきたいと思っております。



代表者 青木 正人

支援者の声

相談者のクレープ販売を通じて、地元のお客様に「安らぎ」を提供したいとの信念を持たれた事業への取組み姿勢は地元信用金庫としても共感致しました。今後も財団の支援もいただきながら相談者と一体感を持ちつつ、引き続き支援をしていきたいと考えております。



東予信用金庫
岡崎 敦雄

中小建設企業の海外展開支援

支援機関 愛媛県商工会連合会 支援内容 海外展開に向けた事業計画の作成 支援区分 その他(海外展開)

株式会社 イリテック

事業者概要

社名/株式会社 イリテック
代表者名/代表取締役 入田 貢
業種/建設業
所在地/北宇和郡鬼北町近永643
資本金/2,000,000円
設立/平成21年8月
従業員数/11名



支援に至る経緯

公共工事や民間工事請負件数の減少に歯止めがかからず、同業者間での競争が激化するなか、新たな事業展開の必要性を感じていた。

代表者は、前職で南米駐在経験があり、当時の人的ネットワークを活かして、太陽熱温水器の輸出販売を考案し、鬼北町商工会に相談をもちかけた。

支援内容

i. 経営計画策定支援

海外展開への課題と具体策を整理するため、経営計画の作成を支援した。
課題としては、物流についての情報収集や製造工程や販売戦略の確立などがあった。

ii. 実行支援

計画実行段階において、関係機関への問い合わせのほか、物流等に関する現地調査を円滑に行うため、「FS（実現可能性調査）支援事業」（中小企業基盤整備機構）の活用を促し、申請にあたっての支援を実施した。

<主な調査項目>

- ・市場性・・・対象国におけるターゲット顧客の整理
- ・競合優位性・・・現地競合他社との比較（価格・性能）
- ・法規制等・・・契約締結に向けた条例の把握

支援の効果

i. 経営革新計画の認定

平成27年7月、中小企業等経営力強化法における「経営革新計画」の認定が得られた。

ii. FS（実現可能性調査）支援事業の採択

平成29年7月、「FS支援事業」の採択を受け、同年10月に南米を訪れた際には、現地市場のアドバイスのほか、市場調査費の補助が得られた。



INTI 国家技術院での打合せ

iii. 海外販路開拓のためのネットワーク構築

南米で輸出入を行っている商社と商談ができ、今後の販売に対して協力の目途が立った。

更に、部品の調達や製造技術に関する調査を行ったところ、現地で組立・取り付けが可能であることが分かった。



サンタフェ市長との打合せ

今後の展開

南米で太陽熱温水器の一部製造拠点を設け、他国への輸出に関する契約に関する締結を進めていく。更に、現地調査の結果、日本酒の需要があることが分かったため、太陽熱温水器を足掛かりに、商社機能を強化し、南米と日本の橋渡しをしていく予定である。

事業者の声

愛媛県商工会連合会の支援で太陽熱温水器の海外展開実現に向けた現地調査を行うことができました。現地では、日本酒の需要やオーガニック化粧品の販売契約について打診があるなど、太陽熱温水器のみならず、さらに商機を見出すことができました。

今後は、商社勤務経験がある息子へ事業承継し、新陳代謝を図っていきたいと思います。



代表取締役 入田 貢

支援者の声

愛媛県商工会連合会・広域サポートセンターでは、商工会とともに高度専門的な経営相談に応じております。

当社の取組みは、海外展開するにあたり、多くの企業が直面する課題に対する取組みとして模範となる良き事例です。今後、益々発展されることを期待しています。



専門経営指導員
藤田 茂俊

会社案内作成による新規顧客獲得のための 広報戦略

支援機関 愛媛県よろず支援拠点 支援内容 会社案内作成 支援区分 その他(広報戦略)

株式会社 愛新舎印刷所

事業者 概要

社名/株式会社 愛新舎印刷所
代表者名/代表取締役 馬木 由里恵
業種/印刷業
所在地/新居浜市
資本金/10,000,000円
設立/昭和27年4月21日
従業員数/4名



支援に至る経緯

東予信用金庫より、広報力強化のため会社案内を作成したいと公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、「財団」という）に相談があり、財団より愛媛県よろず支援拠点（以下、「よろず」という）に対して、広報戦略の専門支援の依頼があった。

馬木祥臣氏（以下、「相談者」という）は代表者のご子息で、平成29年3月に自動車ディーラーを退職し、株式会社愛新舎印刷所に営業担当として入社した。現在は印刷業務を学びながら、これまで自社では取り組んでいなかったデザイン事業、加工修正事業に力を入れたいとデザインソフトの勉強も行っている。

これまででは地元のつながり（人脈）でチラシ・名刺等の印刷をメインにしてきたが、IT化や事業者の減少などにより市場が縮小している。そのため、新規顧客の開拓に力を入れているが、会社案内等の営業用ツールがないため不便を感じていた。これまで会社案内等を作成した経験がなく、作成方法が分からないためアドバイスが欲しいと具体的な要望があり、支援を開始した。

支援内容

会社案内作成の流れの説明

ヒアリング（理念・思い、事業内容、外部環境、内部環境）

会社案内のフォーマットの検討

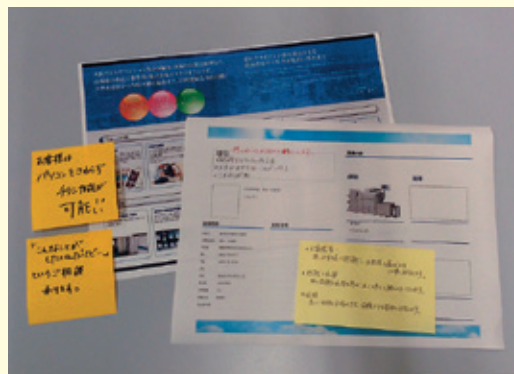
掲載内容の検討

文章のブラッシュアップ

【自社の強み】

- ・印刷だけではないサポート力
- ・オンライン印刷ができない人（事業者）への対応ができる。

ラフ作成～デザイン～印刷まで



現在検討中の会社案内

支援の効果

- ・会社案内作成のための情報が整理できた。
- ・これまで明文化されていなかった企業理念や提供価値が明文化された。
- ・事業内容の整理ができ、自社の強みや今後力を入れたい事業が明確になった。
- ・ターゲットが明確になり、新規開拓する営業先やそれらの事業者が持っているニーズ・課題を洗い出すことができ、効果的な営業へとつながられた。
- ・新しい機械の導入を検討していたところ、強みが明確になり新規事業展開が必要だと分かったので購入に踏み切ることができた。



今後の展開

- ・整理された情報を具体的な書式（会社案内）に落とし込み、早期に実際の営業現場で活用していく。
- ・印刷業者であることから、実際の営業活動で得られた情報を基に、加筆修正を繰り返し、よりよいツールへステップアップしていく。
- ・新規開拓したい事業者の洗い出しと課題の検討、そこへの提案内容の検討を繰り返す。
- ・力を入れたい事業をよりPRできるよう、個別のPRツールも制作する。
- ・これらの活動が相乗的に効果をあげていくことで、売上高の拡大が期待できる。
- ・導入した装置を活用して新しい商品・サービス等の売上拡大

事業者の声

経営の方針を変えていくため模索していたところ、今回支援のお話をいただきました。アドバイスを受け、抱えていた問題が一つ一つ明らかになりました。再度自社を見直し、計画に伴い戦略を考慮し動いていきたいと思えます。計画実行後よい報告ができるよう事業展開していきます。



営業推進課 営業主任
馬木 祥臣

支援者の声

事業承継のために日々技術を学びながら、自分の強みである営業力（飛び込み営業、顧客フォロー）を活かしていこうとされており、非常に熱心に取り組んでいただいています。

今回明文化した自社や相談者自身の強みを様々なところで活用して、事業を盛り上げていただきたいと思います。



コーディネーター
安永 依里子

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。

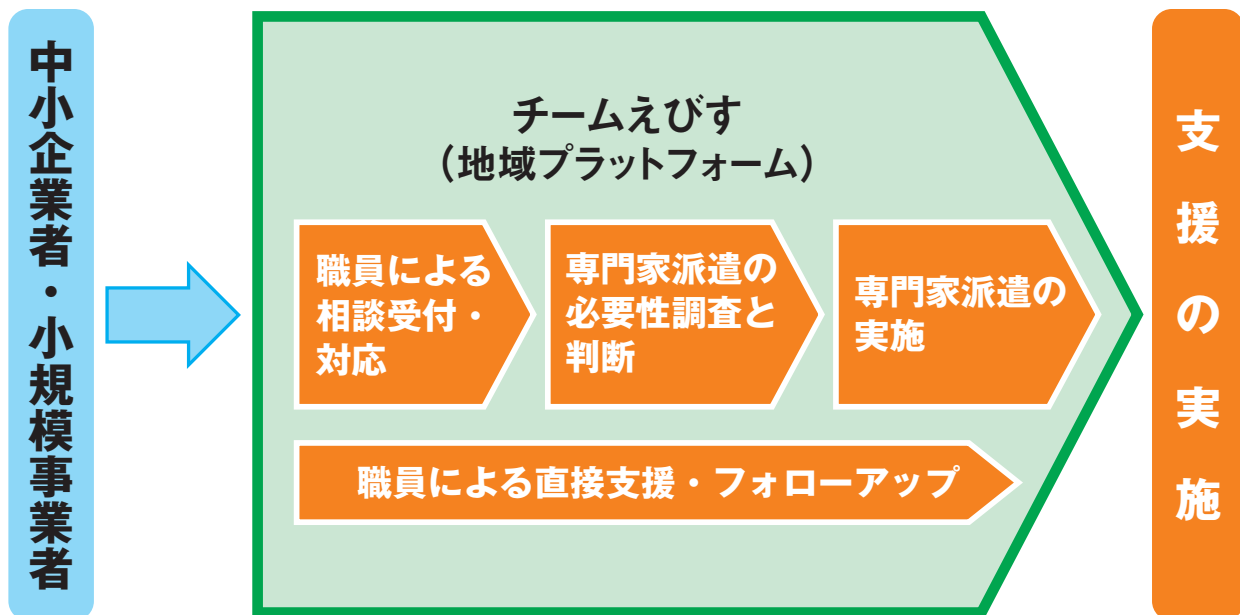
◎専門家派遣

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
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！



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。