

《チームえびす》

支援成果 事例集 vol.11

経営革新

創業

6次産業化

新商品開発

ものづくり

IT活用

事業承継

被災地支援

愛媛県内の中小企業の皆さまへ
課題解決の道標

はじめに

えひめビジネスサポートネットワーク「チームえびす」は、平成20年の結成以来、当財団をはじめとする県内の中小企業支援機関、金融機関などの支援拠点と、大学、公設試験研究機関などのパートナー機関が一致協力して、えひめの中小企業・小規模事業者の方々や創業・起業を目指す方々が抱える課題の解決に向けて、様々な場面で連携しながら支援に取り組んできました。

また、国においては、中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業いわゆる「よろず支援拠点」、 「プロフェッショナル人材戦略拠点」や「事業承継ネットワーク事務局」の設置、市町が策定する「創業支援計画」の認定など、創業・経営課題の解決支援の体制・機能の強化を図っており、各支援機関の果たすべき役割もさらに重要になってきております。

そのような中、より効果的で着実に創業や経営に関する課題解決を図るためには、各支援機関がそれぞれ支援体制や機能を強化することはもちろん、「チームえびす」の支援ネットワークを活かし、それぞれの支援機関が有する多彩な強みを生かしつつ、より緊密に連携して支援にあたるとともに、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.11」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。特に今年度は、「平成30年7月豪雨」により被害に遭われた中小企業・小規模事業者の方々の経営再建に向けた取組みや喫緊の経営課題である事業承継への取組みを掲載しております。これら支援成果を各支援拠点と共有することで、今後の支援の一助となればと願っております。

今後、この事例集が、より多くの皆様の課題解決の道標として、また、創業・中小企業支援に携わる方々の取組みの参考として、広くご活用いただければ幸いです。

最後に、この事例集作成にご協力いただきました皆様方に、心から厚く御礼申し上げます。

平成31年3月

公益財団法人えひめ産業振興財団
理事長 大塚 岩男

Contents

支援成果事例集

経営革新

- たたみ善 4
平成30年7月豪雨被災からの復興に向けた補助金活用支援
愛媛県よろず支援拠点

創 業

- アフレル株式会社 6
えひめ地域活性化ファンドを活用したアフレル株式会社への第二創業支援
株式会社愛媛銀行
- 企業組合愛媛熱帯果樹研究普及会 8
熱帯果樹栽培グループの法人化による事業展開
愛媛県中小企業団体中央会
- 株式会社 ぱりるまある 10
「世界に誇るしまなみ海道の島資源活用」 - 大島プロジェクト
公益財団法人えひめ産業振興財団
- 書Art・美結 12
ターゲットごとのニーズを探求したデザイン書の制作
公益財団法人えひめ産業振興財団
- Photographic Factory Anagram 14
夫婦で互いの強みを活かし、創意工夫の商品開発で売上を拡大
愛媛県よろず支援拠点

6次産業化

- 株式会社 丸京農園 16
干柿を活用したスイーツの開発
株式会社伊予銀行
- 有限会社 i-rose 18
6次産業化法に基づく総合化事業計画策定及び計画実行支援
愛媛6次産業化サポートセンター

新商品開発

- 有限会社 トーカイ食品** 20
柑橘を活用した新たな愛媛の特産品「みかんベーコン」の開発
愛媛信用金庫
- 環境資材 株式会社** 22
活性アルミナを活用したヒートアイランド現象を抑制する保水・遮熱性コンクリートブロック
(クーリングペイブII)の商品開発
株式会社西条産業情報支援センター

ものづくり

- 有限会社 佐々木組** 24
競争力強化のための現場カイゼン活動と販路開拓
公益財団法人えひめ東予産業創造センター

IT活用

- 「にじとまめ。」** 26
ウェブサイトを活用した新たな販売手法への取組支援
東予信用金庫

事業承継

- 小池ししゅう** 28
事業承継ネットワーク事業における親族内承継
愛媛県事業承継ネットワーク事務局、愛媛県よろず支援拠点
- 奈良オートサービス** 30
事業承継ネットワーク事業における親族外承継支援
愛媛県事業承継ネットワーク事務局

被災地支援

- 池本ゆたか農園** 32
興居島から大都市圏へ「柑橘ジュース」の販路開拓支援
松山商工会議所
- 「チームえびす」のごあんない** 34

平成30年7月豪雨被災からの復興に向けた 補助金活用支援

支援機関 愛媛県よろず支援拠点

支援内容 ものづくり補助金等の申請書作成支援

支援区分 経営革新

たたみ善

事業者 概要

社名／たたみ善
代表者名／代表 木下 恵美子
業種／製造業（畳製造・販売）
所在地／大洲市菅田町菅田甲3155
資本金／個人事業主
設立／昭和44年9月
従業員数／3名



畳技能士
長女 佐々木 京子氏

支援に至る経緯

平成30年7月の集中豪雨で工場前の肱川が氾濫し、工場及び倉庫が床上浸水で甚大な被害を受けた。事業復興に向け何をすべきか途方に暮れていた時に、声をかけてくれたのが大洲商工会議所である。担当者から愛媛県よろず支援拠点から補助金申請でのサポートがあると紹介され、大洲商工会議所に来所され相談対応したのが支援に至る経緯である。災害関連の支援策を紹介するなかで、「ものづくり補助金」申請をしたいということとなり、申請書の作成支援を行うこととなった。

支援内容

平成30年7月豪雨被災を機に、これまでの属人的な技術に依存する非効率的な生産体制から高度な技術を自動処理できる最新設備を導入し、生産キャパシティの増大、短納期・多品種対応の効率的な生産体制に切り替え、売上・利益拡大を目指すこととした。

事業環境分析（SWOT分析）で現状把握、経営課題を明確化し、設備導入効果でどのように課題解決を図っていくのかを検討しながら、取り組み内容を整理していった。また、中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドラインとの関連性では、付加価値の向上として、①新規顧客層への展開、②商圏拡大、③顧客満足度の向上という視点で、効率の向上として、サービス提供プロセスの改善の視点で取り組み内容を具体化していった。

製造フローは相談者が作成したイラストと画像とで分かりやすく表現し、支援体制、実施スケジュール、将来展望、設備導入効果、本事業終了後の5年間の事業化スケジュール、数値目標としての事業計画までを木下氏の前向きな取り組みもあり、申請書が完成され提出に至った。

その後の相談対応で、設備導入後の新規顧客開拓のための販促ツールとして、自社HP、パンフレット類、工場・事務所の看板がないことが分かり、「平成30年7月豪雨対策型小規模事業者持続化補助金」を活用しての販促ツールづくりに取り組むこととし、同申請書の作成支援も行った。HP作成や看板製作は、大洲商工会議所の会員企業に依頼することとした。

支援の効果

「ものづくり補助金」は無事採択され、平成30年12月には全自動反転式返縫機という新設備を導入し、高度な生産体制が構築できるようになった。補助金も平成31年1月に入金され、つなぎ資金としての短期借入金も返済できた。

具体的には、全自動反転式返縫機で返し縫いが自動化されることで生産性が向上し、短納期、多品種対応が可能となり、売り逃していた客を取り込むことができ新規顧客層への展開が進められる。また、製造技術が高まることで競争力が強化され、価格競争ではなく品質向上で収益力が向上する。さらに、設備導入を機に、熟練技術という属人的であった技術ノウハウが全社員に共有され、社内技術ノウハウが底上げできるといった効果が見い出せるものと考えている。

「小規模事業者持続化補助金」の採択結果は発表されていないが、もし採択となると販促ツールの充実化による販路開拓も売上アップに有効にはたらくものと期待している。

今後の展開

中国産のイ草畳が80%を超える現況のなかで、減農薬栽培で安全・安心な国産イ草を使った畳の良さ、化学繊維にない吸湿性や難燃性、柔らかい触感、抗菌、吸音、衝撃吸収等をアピールし、バリエーション豊かな畳作り、知識の広報活動にも注力しながら、畳ファンづくり、日本畳文化の継承にも貢献していく。

また、当店の強みである家族経営での結束力と、時間外でも柔軟な顧客対応力とを發揮し、顧客との信頼関係づくりを大切にしていく。工場の中で畳を作るだけでなく、工場外での作業も重視し顧客と真摯に向き合い、しっかりとした商品説明、顧客の部屋の形状に合わせたぴったりサイズの畳作りで顧客満足度の向上を目指していく。

一方、生産効率化で生まれた余裕時間を営業・納品活動での車移動時間に充当し、松山市や宇和島市といった受注量の大きい市場にも乗り出し売上拡大を図っていく考えである。

事業者の声

大洲商工会議所を経由したよろず支援拠点での相談対応の結果、「ものづくり補助金」を提案され申請することになりましたが、申請締め切りまで時間が少ない中、集中的に申請書作成のサポートして頂きました。豪雨災害で壊滅的な被害を受け、事業再建が危ぶまれましたが、同補助金の採択を受け、事業も再スタートし明るい未来が展望できるようになったことに感謝申し上げます。



代表 木下 恵美子

支援者の声

最初の相談対応で感じたことは、相談者の何としても事業を再建させたいとの必死の思いでした。その思いに応えるべく、設備導入のための「ものづくり補助金」申請書作成を支援していきました。

同補助金の採択を得られたのは、相談者の真摯な取り組みと大洲商工会議所の経営指導員の方々のバックアップがあったからこそであり、皆様に厚くお礼申し上げます。



愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター 上田 保

えひめ地域活性化ファンドを活用した アフレル株式会社への第二創業支援

支援機関 株式会社愛媛銀行 支援内容 第二創業支援 支援区分 創業

アフレル株式会社

事業者 概要

社名／アフレル株式会社
代表者名／代表取締役 西澤 直城
業種／販売業（食料品及びレトルト食品、缶詰等の加工食品の
販売、化粧品、健康食品及びサプリメントの製造及び販売）
所在地／四国中央市金生町山田井818番地1
資本金／51,000,000円
設立／平成30年7月2日
従業員数／3名



新デザインパッケージのキャビア

支援に至る経緯

株式会社愛媛銀行（以下、「当行」という）の取引先から四国中央市でチョウザメの養殖を開始して10年を迎える先があるとの情報を受け、新規開拓のため道路舗装業の中央道路株式会社（以下、「中央道路」という）を訪問したことがきっかけ。中央道路はアフレル株式会社（以下、「アフレル」という）の親会社であり、経営多角化のため平成20年にチョウザメの養殖を開始。以降、当行は地元レストラン・旅館や日本イタリア料理協会の紹介、愛媛県が発行する「えひめが誇るすご味データベース」への掲載を推薦し、キャビア、化粧品等、チョウザメ加工品の販路開拓支援を行った。当支援を続ける中で、中央道路の代表者である柴垣正利会長から「チョウザメ事業強化のため企画・販売事業を娘婿に引き継ぎたい。」との要望を聞き、アフレルの設立支援に至った。

支援内容

えひめ地域活性化ファンドを通じた投資による開業資金の支援

平成30年3月、当行は四国地方で初めて株式会社ゆうちょ銀行と共同出資して、愛媛県を中心に地域活性化に寄与する創業・第二創業および成長性の高い未上場企業を支援することを目的にえひめ地域活性化ファンドを組成した。平成30年7月、当ファンドの第一号の投資先としてアフレルに開業資金として支援。当支援検討の際、以下の支援策も同時に提案し実行していくこととした。

(1) 分社化の提案 事業計画の策定

養殖事業と商品販売事業の役割と会計を明確化することを目的に中央道路からアフレルを分社化させる提案を行った。また、当行が中小企業診断士を紹介し、今後の事業計画を策定した。

(2) 商品デザイン・監修

チョウザメ加工食品の商品価値向上のため、当行が日本イタリア料理協会「ピアッツスズキ（東京・麻布）」のオーナーシェフ、鈴木弥平氏を紹介。今後、鈴木氏がキャビアやチョウザメ身肉入りのパスタソースなどの新商品を監修する。

支援の効果

(1) 地域雇用の創出

今回のアフレル設立にあたり、従業員を3名雇用。今後も事業の拡大に応じて、地域から人材を採用していく予定である。

(2) 愛媛県四国中央市、独自のブランド構築

アフレル独自のブランドを構築するために、都市圏の著名で実績のある料理人の技術とアフレルのチョウザメをマッチングさせ、新しい商品価値を生み出している。今後も愛媛から全国、そして世界の市場へと挑戦できるブランドづくりを目指す。

今後の展開

投資実行以降、アフレルと当行を含めたファンド運営関係者は、月例経営会議を開催しており、事業の進捗状況の確認、事業計画における予算と実績の管理、現状の課題の抽出とその対応策を検討している。

各事業には若干の進捗の遅れはあるものの、ほぼ計画どおり進んでいる。

- (1) 鈴木シェフ監修のチョウザメ加工食品（身肉を使ったパスタソース：3種）は、商品販売に向けて2月の下旬頃、試作品が完成予定となっている。次回以降の月例会議にて販売先の選定を行っていく。
- (2) キャビア（B級以下の製品）から抽出したプラセンタを配合した新ブランド化粧品は、3月頃に販売開始予定である。こちらは販売ルートがほぼ確定しており、製品が仕上り次第、各店（問屋）へと順次発送予定となっている。初回販売地域は、東京、大阪、名古屋。またこの商品は全国区のタレント（インフルエンサー）を起用し、SNSマーケティングを展開していく予定となっている。

事業者の声

愛媛銀行様には特に養殖部門（キャビア、キャビアフィッシュ）の販路拡大において様々なサポートをしていただき、取引に繋がるケースも多く、大変ありがたく存じております。

今後は化粧品の新ブランド商品の発売が控えております。

ご支援の成果をしっかりと残していけるよう頑張っております。



代表取締役 西澤 直城

支援者の声

西澤社長ならびに関係者の皆さま、この度は新会社の設立、誠におめでとうございます。また、日頃から当行のご提案に、ご理解、ご検討いただき厚く感謝申し上げます。

今後も御社の様々な課題や悩みに対して、同じ目線で解決策を提案してまいります。引き続きよろしくお願ひ申し上げます。



愛媛銀行 白石 雄一

熱帯果樹栽培グループの法人化による事業展開

支援機関 愛媛県中小企業団体中央会

支援内容 組織化・創業支援

支援区分 創業

企業組合愛媛熱帯果樹研究普及会

事業者概要

社名／企業組合愛媛熱帯果樹研究普及会
代表者名／代表理事 高野 ひろみ
業種／農産物の生産・加工・販売業
所在地／八幡浜市五反田2番耕地822番地9
資本金／200,000円
設立／平成30年3月13日
従業員数／4名



パパイヤの生果

支援に至る経緯

愛媛県南予地域の耕作放棄地は目に見えて拡大の一途をたどっており、次なる担い手不足も深刻であった。こうした状況の中、近年の温暖化に伴い、安定した栽培が可能となったパパイヤ等の熱帯果樹栽培に取り組んでいた西予市三瓶を中心とした柑橘農家のメンバーが、熱帯果樹栽培の普及と需要の増大による地域の活性化や安定した収入を目的として法人化を検討した。

法人化に当たっては、会社やNPO法人等も検討したが、会社と同じように営利を追求できるうえ、同じ議決権や選挙権が与えられ、平等な運営が可能で組合員が共に働くという特徴のある企業組合こそが、同じ志で任意活動をしてきた地域グループの法人化には最適との結論になり、愛媛県中小企業団体中央会（以下、「中央会」という）に相談、企業組合に関する勉強会や協議を重ねたうえ認可申請を行い、平成30年3月に「企業組合愛媛熱帯果樹研究普及会」の設立に至った。

支援内容

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

また、組合事業とする柑橘類、熱帯果樹の生果、野菜及びそれらの加工品や種苗の販路の拡大を図るため、中央会の助成事業である「直面問題対応指導事業」の活用により、専門家を招いてWEBサイトのコンテンツ及び組合ブランド構築のため、商品パッケージ等に使用するロゴマークの作成について支援した。

さらに、組合が試作した加工食品について、「えひめプロダクツ市場開拓支援事業」の利用を勧め、専門家の品評やアドバイスにより商品のブラッシュアップを図ることで、商品力強化の支援を行うと共に、平成30年11月11日には「八幡浜産業まつり」への出展を要請し、組合商品の販売を実施することで一般消費者に対する組合及び組合商品の知名度の向上を図った。



「八幡浜産業まつり」に出展

支援の効果

愛媛県南部地域は、第一次産業が盛んであり柑橘農家の多い地域であるが、価格の低迷や、高齢化により耕作放棄をする農家も多くなっている。加えて企業誘致も難しい地域であることから、人口減少が続くなど地域の衰退が著しい。このため、個人でも法人化が容易で平等の立場で運営し、収益や働く場の確保等により地域の活性化にも貢献できる連携組織として企業組合の設立に至った任意グループが多い地域である。このため南予地域において企業組合は認知度が高く、身近な存在となっており、設立当初から地域に根付いた組合活動が可能である。

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

今後の展開

支援により、販売力及び商品力の向上のための対応に取り組んだことから、現在、組合HPの開設、組合商品のブランド化のためのロゴマークの作成及び商品のブラッシュアップに取り組んでおり、近く実現化による収益の向上や組合ブランドの構築が見込めるほか、熱帯果樹の栽培愛好者等の組合加入を促進し、地域の活性化のための活動を拡大することで、元気な地域づくりを目指すこととする。

事業者の声

何もかもが初めての事であり、手探りで進めている中、中央会の方々にはとにかく色々な面でご指導いただきました。

特に書類関係はさっぱりですが、解りやすくご説明下さったり何度も足を運んで下さったり、本当に有難いです。

一人では中々進められない事も組合の仲間や支えて下さる方々のお陰様で、よし！これからも頑張っていくぞというやる気に繋がります。

至らぬところも多々ありますが、これからもご指導の程よろしく願い致します。



理事長 高野 ひろみ

支援者の声

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

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

愛媛県中小企業団体中央会

「世界に誇るしまなみ海道の島資源活用」 — 大島プロジェクト —

支援機関 公益財団法人えひめ産業振興財団 支援内容 ビジネスプラン作成と資金調達 支援区分 創業

株式会社 ぱりるまある

事業者 概要

社名／株式会社 ぱりるまある
代表者名／代表取締役 藤本 翔太
業種／宿泊・レンタル・飲食業
所在地／松山市清水町4丁目43-7
資本金／3,000,000円
設立／平成29年11月
従業員数／6名予定



ラウンジスペース外観イメージ

支援に至る経緯

今治市宮窪町の造船所跡地を購入して解体・造成をした。地域活性化のため島資源とシチュエーションの良さを活かして宿泊・レンタル・マリンスポーツ業等をしていきたいと、資金調達を含めた銀行対応や事業立上げについてアドバイスが欲しいとの相談があり支援を開始した。

支援内容

1. EGFプログラム申請～資金調達支援

- ・ビジネスプラン：地域課題×地域資源、事業コンセプト・メインターゲット・優位性・集客方法・資金の調達と運用・収支計画等を整理。
- ・競合調査：宿泊及びレンタル料の算出根拠を競合比較等してグレード感の考慮をして価格を設定
- ・市場調査：今治圏域の観光客数の動向・大島にある観光施設の利用者数（いきいき館・ローズ館・亀老山展望公園・村上水軍博物館）・ホテル旅館の消費額のうち宿泊費の情報収集。
- ・客室稼働率：観光庁調査の愛媛県のリゾートホテル稼働率を参考に収支計画に反映～資金調達（金融機関との調整）。

2. 国の創業スクール公募申請支援

- ・ビジネスの概要：事業全体像のビジネスモデルをビジュアル化。
- ・設備計画・要員及び組織図・スケジュール：直接還元法により投資額とキャッシュフローから回収期間の算出。事業統括・イベント企画（集客）・マネジメント・施設運営・飲食の部門別要員計画と組織図を作成。
- ・ポジショニング：縦軸にこだわり度（お洒落性・快適性・利便性）と横軸にプロモーション力（演出力・イベント企画力・話題作り）から競合をプロットして差別化要因を分析。
- ・仕入計画（食材・加工品・酒類）、初年～3年度の収支計画に反映・シミュレーション。

3. EGFプログラムプレゼンテーション作成支援

- ・事業背景・想い～ビジネスプラン（らしさをコーディネートした宿泊空間、地元食材を使用した食事の提供、ここでしかない体験プログラム、地元団体とタイアップしたレンタルサービス）の4つの収益源の具体策～競合ポジショニング～ビジネス全体像という流れでビジュアルに整理・準備。

支援の効果

ビジネスプランの具現化：市場（顧客）・競合・自社の3C分析を踏まえた事業ドメイン（ターゲット設定含む）の明確化とスケジュールを考慮した具体策～投資・収支計画へのブレイクダウン～立上げ運用を鑑みた組織図・要員・仕入計画の準備ができた。

事業立上げにおける資金調達に目途：ビジネスプラン作成により、地元金融機関から資金支援においての協力体制を得られることができた。また、EGFプログラム最終選考者：ビジネスプランコンテスト85案件の中から最終選考9案件に採択、愛媛新聞賞を受賞された。

マリンスポーツ事業者との連携：今治市大三島でカヤックツアーのオープン準備を進めているしまなみカヤックスとのマッチングで、代表の持つ豊富なインストラクター経験との連携により当該施設のある大島でもサップ・カヤック等の定期的な体験イベント等を企画する運びとなり、しまなみ海道の島嶼部を繋ぐ回遊のできる仕組み作りにも取り組むことになった。

今後の展開

- ・3年後に稼働率40%以上の目標設定：主事業となる宿泊は季節による売上変動の大きな業界でもあり、初年度稼働率は投資リスクを鑑みて、県内リゾート施設の年稼働率60%と近隣宿泊施設の稼働率30～40%を参考に最低ラインの設定をしているが、年間通したイベント集客策の実施（ポップアップダイニング、ヨガ・サップスクール、ミュージシャンを招いての音楽ライブ等）に併せて知名度アップのためのメディア戦略（Webサイト・Instagram、メディア雑誌掲載、外国向け情報サイト活用等）をプロモーション会社と連携することで、お客様への認知～施設利用（顧客満足度アップ）～リピート～口コミの好循環の流れを作り、3年後に稼働率40%以上を実現する。
- ・5年で事業の安定化と10年内の設備投資の回収：土地・建物・什器・ディレクション費等の高額な投資額となり、海沿いで潮風（塩害）に晒される施設であることを踏まえると将来の改修費用の資金留保と伊予市双海町（夕日が綺麗な双海）の所有物件の活用として新たな宿泊施設の開設も検討しているので10年内での投資回収と再投資を目標設定した。

事業者の声

新事業の立ち上げということもあり、最初どこから手をつけていいかわからない部分も多かったのですが、玉井プロジェクトマネジャーを始め、関係者の皆さまのご指導ご協力のおかげで、進むべき方向ややらなければ行けない課題が明確化されたので、とても感謝しております。これから先、課題は山積しておりますが、愛媛が魅力的な場所であるとは伝え、それを人々に提供できる形にするために、ひとつひとつ真剣に取り組んでいきたいと思えます。



代表取締役 藤本 翔太

支援者の声

今治市大島町の地元造船所跡地を購入・再活用させて地域を活性化する宿泊・レンタル・マリンスポーツ複合施設の開設による島の魅力を可視化したビジネス（そこにしかないヒト・モノ・コト）であり、島内及びしまなみ海道の発展や回遊ルートであるランドマークとなり、しまなみを世界に発信する役割を担う存在として是非、成功してほしい。



プロジェクトマネジャー
玉井 裕司

ターゲットごとのニーズを探求した デザイン書の制作

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

書Art・美結

事業者 概要

社名／書Art・美結
代表者名／代表 野間 直美
業種／サービス業
所在地／愛媛県松山市
設立／平成30年2月



オリジナル水引をあしらった命名書やウェルカムボード

支援に至る経緯

愛媛信用金庫松山本町支店からの紹介で、公益財団法人えひめ産業振興財団（以下、財団という）のBSO（財団相談窓口）に来所された書Art・美結（みゆう）の野間直美氏（以下、「野間氏」という）は、デザイン書道家として独立されたばかり。前職は企業内で同様の仕事を行っていたものの、独立後の営業や販促をどのように進めていったらよいか不安を抱えておられた。また、創業について気軽に相談できる女性創業経験者が周囲に少なく、孤独も感じておられたようである。そこで、財団の女性創業サロン（以下、「サロン」という）の交流会に参加いただき、他の女性創業者とのネットワークを広げていただきながら、サロンでの創業支援を継続的に受けていただくこととなった。

支援内容

作品を丁寧に仕上げる野間氏。ひとつの作品制作に時間がかかり、完成作品をもって営業に回られた後、客先のレスポンスに併せてさらに内容や体制を改良する…という流れに一定の時間がかかることもあり、野間氏のペースに合わせて支援を行っていった。

- (1) ターゲットの明確化（企業、個人）
- (2) ニーズの深掘り（お祝い・ギフト、個人用途）
- (3) 商品構成の見直し（結婚式用ウェルカムボード、命名書、インテリア書、水引を使用したお祝いの書、季節やイベントごとに関連する書）
- (4) 営業ツールの制作（客先への提案書、プロフィール、プロフィール写真）
- (5) 販促ツールの制作（作品紹介チラシ等の紙媒体、SNSを含めたネット活用）
- (6) 受注の仕組みの構築（ネットショップの開設と充実）
- (7) 作業の効率化（オリジナルで対応するものと、印刷で対応するものの差別化）
- (8) ITスキルの向上（作品印刷や販促ツール内製化に向けた、ソフトウェアや印刷知識の習得）

支援の効果

ここまで約一年に渡る支援の間、各所への営業を試みる中で野間氏自身様々な気づきがあり、ターゲットやニーズに合せた商品（作品）づくりを強く意識するようになられた。

【独立当初】

主力商品は結婚式のウェルカムボードと命名書。結婚式場やギフトショップへの営業で、契約件数を取りたい。

↓

【半年後】

結婚式用ウェルカムボードは挙式カップルが手作り（DIY）する傾向が強くなっているため、祖父母が孫に贈る、知人のお祝い事で贈るといったパーソナルなギフトニーズを満たす商品に力を入れたい。

↓

【1年後】

異業種交流会に積極的に参加すると、「デザイン書を名刺用にしてほしい」「店舗ロゴも作ってほしい」というニーズが非常に多い。これまでは手書きの書をどのようにデータ化し渡せばよいか分からずせつかくの依頼を断ることが多かったが、自身でデータ化するソフトを習得して内製化を進めたい。

ニーズを丁寧に拾っていったことで、「お祝い・ギフト」「名刺・ロゴ」など商品構成も明確になり、企業への販売契約も決まった。現在は印刷物の内製化のためにソフトウェアの習得のほか、ご自身の書スタイルの幅を広げるため勉強も続けておられる。

今後の展開

WEBサイトを制作し商品ラインナップを紹介するとともに、母の日や卒業、入学といったお祝い用の提案を各イベントごとに行っていく。

事業者の声

営業先への提案書の構成や書類作成の際の注意点など、細やかなところまでご指導を頂くことにより、自信をもって営業することができました。デジタルの時代だからこそ手書きの良さをどのように伝えられるのか、またどこに需要があるのか、ターゲットを絞ることの重要さも学ぶことができました。今後は苦手なITスキルの向上も図り、より幅広くビジネス展開をしていきたいと思えます。



代表 野間 直美

支援者の声

「自己アピールが苦手」と当初はおっシャっていましたが、積極的に異業種交流会に参加したり、プレゼンの場で発表するなど、多くの経験を積んで自信をつけてこられた野間氏の表情が、どんどん明るく力強く変化されていったのが印象的でした。

これからもニーズを丁寧に拾いながら、素敵なデザイン書をお客様の元に届けていただきたいと思います。



サブマネージャー
竹森 まりえ

夫婦で互いの強みを活かし、創意工夫の商品開発で売上を拡大

支援機関 愛媛県よろず支援拠点 支援内容 売上拡大・新商品開発支援 支援区分 創業

Photographic Factory Anagram

事業者概要

社名／Photographic Factory Anagram
代表者名／代表 福岡 直幸
業種／サービス業（フリーカメラマン）
所在地／大洲市新谷乙1513-6
資本金／個人事業主
設立／平成29年6月
従業員数／1名



町並みフォト婚

支援に至る経緯

Photographic Factory Anagram（以下、「当社」という）代表 福岡直幸氏（以下、「福岡氏」という）は、創業資金調達のため事業計画書作成のため大洲商工会議所からの紹介で、愛媛県よろず支援拠点のサテライト相談に訪れた。

福岡氏は、地元の写真館に23年間勤務し、約2万件以上のお客様の撮影に携わってきた経験を経て、写真を通してお客様に幸せを運ぶお手伝いをしたいとの思いで平成29年6月創業。主にブライダルや記念写真のロケーション撮影（屋外）を中心に活動。奥様も撮影アシスタントや事務の要として事業に携わっている。

初回対応での創業資金は無事に調達され、機材などを調べて事業を開始。個人として活動を周知するために、地元のイベントに出店。SNSを活用し、告知や撮影写真は当人の許可を得て紹介していった結果、認知度は徐々に高まってきた。しかしながら、イベントでの撮影単価を低く設定していたため、実メニューへの注文には繋がらず、本来の目標売上には程遠い状態であった。

カメラマンとしてどう売上を立てていけばよいかと再度相談を受け、創業まもない当社の売上拡大支援を行うこととなった。

支援内容

- ・当社の思いとあるべき姿を傾聴し、当社の強みや個人の強みを洗い出した。
- ・自社サイト制作ではIT成熟度の高さから奥様が無料ホームページ作成ツールを利用して、社内で作成することとなり、作成方法をアドバイス。
- ・制作されたサイトの精度の高さから、閑散期にホームページ制作事業として追加するよう提案。
- ・安価なイベント価格を廃止し、お客様のシーンに合わせた提案型イベントなど共感型メニューの開発と年間イベントスケジュールの立て方についてアドバイス。
- ・プレスリリースの書き方、発信方法についてアドバイス。
- ・予実管理方法をアドバイスし、カテゴリー別、月別の売上目標を設定。目標達成のためにどのようなことができるかを明確化した。

支援の効果

- ・画像処理は福岡氏が、コピーライティングと制作は福岡氏の奥様が手掛け、互いの強みを活かしてホームページを内製。ホームページ制作事業を立ち上げ、閑散期のメニュー化とした。
- ・ホームページを立ち上げたことにより、大洲市のフリーカメラマンとしての認知度が上がり、撮影写真の世界観に共感したお客様から問い合わせや注文が入るようになった。
- ・シーンに合わせた提案型イベントへの参加者が増え、客単価が上がった。
- ・実現しなかった婚礼写真を「フォト婚」として形にすることが出来た。古い町並みが残る大洲市の観光地を生かした婚礼写真はお客様にも好評で、今後も広げていきたいメニューとなった。
- ・プレスリリースやWeb情報発信で定期的なイベント告知を行った結果、メディアに掲載されたり、お客様側から問い合わせをいただく機会が増えた。
- ・豪雨災害の間接被害を受けたものの、予実管理を行っていたことで売上前年比140%を達成した。

今後の展開

「撮影の時に笑い、出来上がったアルバムを見て笑い、しばらく時間が経って、もう一度アルバムを開いた時は懐かしくもあり、愛しくも感じられるようなお写真を作りたい」

お客様の気持ちに寄り添い、時代に沿ったニーズに合わせて色々なかたちに変化し、ご希望のお写真をご提案しながら、お客様と共に企業としても成長させていきたい。



事業者の声

起業にあたり、何も手立てが無かった所からのよろずさんの支援はとても力強かったです。私たちがお客様に提供するものを客観的に見て頂くことで、訂正したり、+αが生まれたり、商品や広告に変化を付けることが出来ました。また、売上目標や年間スケジュールを可視化することで目標が明確になりました。これは、本当に助かりました。1年目よりも2年目は売上と共に告知の仕方や自分たちの動きの変化を実感出来ました。



(左) 福岡 直幸 (右) 福岡 瑞恵

支援者の声

平成29年2月に初回相談を受けた時、親しみやすさと堅実さを感じました。お二人が理想とする目標に向かって、未知の世界を切り開き、写真を通して新しい世界観を提案されていく姿に、お客様も気持ちを魅了されていくのだなと感じました。

新しい世界観を発信し、継続的に発展されることを期待します。



愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター 保住 和枝

干柿を活用したスイーツの開発

支援機関 株式会社伊予銀行 支援内容 富士柿と干し富士柿を使ったスイーツ、ジェラートの開発 支援区分 農工商連携／6次化

株式会社 丸京農園

事業者概要

社名／株式会社 丸京農園
代表者名／代表取締役 井上 千代美
業種／干柿製造業及び販売
所在地／八幡浜市国木
資本金／2,000,000円
設立／平成28年8月
従業員数／1名



干し柿のRawクリームサンド

支援に至る経緯

日本有数の柑橘産地である八幡浜市に、国木（くにぎ）・牛名（うじな）という地区がある。全国でも唯一「富士柿」を生産している地域であるが、あまり知られていない。

「富士柿」は昭和3年（1928年）に栽培が開始された。富士山に形が良く似ていることから「富士柿」と名付けられたが、形だけでなく、大きさも日本一であり、その名にふさわしい柿である。

実家が富士柿生産者である株式会社丸京農園（以下、「当社」という）代表の井上千代美氏（以下、「井上氏」という）は、関東で薬剤師として活躍しながら、帰省した際には実家の手伝いを行っていた。その中で、高齢化や生産量の減少といった問題に直面し、何か課題解決できる方法はないかと考えるようになった。

土づくりマスターの資格を取得するなど更に踏み込んで富士柿と関わる一方、富士柿をもっと知ってもらうために、富士柿のプロデュースが事業化出来ないかとの考えに至り、平成28年6月に当社を設立した。

そもそも柿は日持ちせず変色しやすいなどの理由から、加工による商品化が非常に難しいため、ほとんど生果で消費されている。しかし井上氏は、だからこそ加工による商品化に取り組むことで新しい可能性を見出すことが必要と考えた。当社ではまず「干し柿」の商品化に取り組み、大きさ故の数々の課題を乗り越え、枯露柿タイプの絶品の干し柿開発に成功している。

伊予銀行（以下、「当行」という）は、全国で唯一生産される八幡浜の「富士柿」の産地を守り、地域を活性化したいと思う井上氏の考えに賛同し、会社設立時より支援を開始した。

支援内容

- ・「干し柿」製造場所の取得及び生産設備投資への融資
- ・「えひめ農工商連携ファンド」申請のサポート
- ・スイーツ製品の委託加工先の紹介
- ・商談会への参加サポート
- ・販売先の紹介



干し柿の生産

支援の効果

井上氏はバイヤーとの商談経験に乏しかったが、当行が商談会への参加やビジネスマッチングによるバイヤーとの商談をコーディネートすることにより、商談力は格段に向上した。商品力に商談力が加わり、販路の可能性は大きく広がっている。

また、干し柿を活用して更に商品の裾野を広げることで、富士柿の新たな利用シーンを提案すべく商品開発に着手した。これに関連して当行はジェラート製造会社を紹介し、共同で商品開発が進むこととなった。井上氏は自身の特性である「女性目線」と「薬剤師としての知見」を商品開発に取り入れており、美容やアンチエイジングに配慮した女性をターゲットとした「干し柿のクリームサンド」「富士柿ジェラート」の商品化が目前となっている。さらにこの商品開発においては、地元八幡浜市の柑橘生産者や菓子製造業者との連携を行っている。様々な素材や技術を持つ事業者と協業することで、地域でWIN-WIN の関係を構築し、互いに相乗効果を発揮して事業の可能性を拡大していく取り組みを進めている。



桔露柿タイプの干し柿

今後の展開

まずは裾野を拡大すべく開発した商品を着実に販売していく。ギフト市場を主眼に、商品の組み合わせにより、様々な利用シーズンや利用シーンに対応したギフト商品提案を行っていく予定である。当行も当社の商品コンセプトや販売戦略に合った販売候補先の紹介を行い、販売増加とともにバイヤーニーズを取り入れた戦略のブラッシュアップに貢献していく。

当社の取り組みが富士柿生産者の所得向上に繋がり、生産の拡大と当社事業発展の好循環が生まれるよう取り組んでいく。



富士柿を使ったジェラート

事業者の声

愛媛県八幡浜市の特産であり日本一大きい柿といわれる「富士柿」の生産地を守るべく、一人でも多くの方に富士柿を知ってもらい、食べてもらいたく、富士柿のプロデュース会社を設立しました。薬剤師、土作りマスター（土壌医2級）の資格を生かし、土から育まれた自然の贈りものを、極力添加物を使用しないでいただく。そんな本来の食のあり方を伝えていきます。



代表取締役 井上 千代美

支援者の声

地域発信で新しいビジネスを展開している当社の熱意ある取り組みに対して、私共も非常にやりがいを持って支援させて頂いております。私個人としても「富士柿」のファンの一人としておいしさに感動しています。八幡浜の「富士柿」が全国に知られるように応援していきたいと考えております。



伊予銀行八幡浜支店
尾崎 政洋

6次産業化法に基づく総合化事業計画策定及び計画実行支援

支援機関 愛媛6次産業化サポートセンター 支援内容 総合化事業計画策定支援及び新店舗運営支援 支援区分 6次産業化

有限会社 i-rose

事業者概要

社名／有限会社 i-rose (アイローズ)
代表者名／代表取締役 相原 尚子
業種／花き作農業
所在地／松山市竹原2-11-13
資本金／6,000,000円
設立／平成15年4月
従業員数／8名



保証書となるタグを付けたバラ苗

支援に至る経緯

当社は、先代が戦後の松山を花一杯にとの思いで初めたバラ苗を主力とする農業法人である。代表の相原氏は「育て楽しむライフスタイル」を提案すべく、生産者と消費者とのコミュニティの場作りと新商品・新サービスの開発による売上・顧客の拡大を目指して、平成29年度当初に、新店舗の整備を中心とする新事業を計画。翌年度にはスタートさせたいとして愛媛6次産業化サポートセンターに相談要請があった。

当初、相原氏ご自身が作成された事業構想書は、事業への思いと夢が交錯し、具体性や根拠等に説得力を欠く部分が見受けられたため、6次産業化法に基づく総合化事業計画の主旨や目的を説明し、新事業展開に向け、社員総意のもと、実現可能性の高いロジカルな事業計画書へと整理し、農林水産大臣の認定を取得してはどうかと提案した。

さらに、当該認定による社会的信用力の強化をステップに、資金の確保や各種助成事業の活用、そして、当社の事業コンセプトを踏まえた販売戦略の具体策を検討することも提案したところ、これを承諾され、新事業開始を1年先送りし、平成31年春の事業開始に向けて支援するに至った。

支援内容

1. 思いの整理と内外経営環境の分析

経営者の思いを社員と共にカードワークとディスカッションし、事業価値の理解と社員の積極的な参画を伴った現状分析として実施、自社環境を取り巻く社会の流れと自社の強み弱みに照らし合わせ、本来取り組むべき戦略課題が何かを明確にした。この結果、経営者が気づかない課題までを盛り込み、戦略課題としてまとめた。

2. 戦略課題の解決に向けた実行計画への展開

明確化させた戦略課題は、リスク分析と身の丈に合った実現可能な実行計画、実行目標へと集約させた。計画は課題ごとに方針を設定し、具体的目標と実行時期（新店舗オープン前か後か）を確認した。社員全員参加での話し合いにより、経営者も社員も互いに納得できる計画が完成した。

- ・花のある暮らしに関するサービスの見える化。
- ・「ブランド」力の明確な表現。
- ・品質保証の仕組みを実現。
- ・結果の分析から販促戦略を立てられる仕組みを持つ。
- ・スタッフ間の情報の共有、見える化を図る。
- ・スタッフの顧客価値認識とマイスター化。



実行スケジュール完成直後

戦略課題の例

3. 総合化事業計画の認定と店舗整備に向けた資金確保

社員全員で策定に至った総合化事業計画は、平成30年3月に農林水産大臣の認定を取得するに至り、相原氏の取組への強力な推進力に繋がった。平成30年度中には、各金融機関との交渉、事業性評価等を受け、正式に融資・出資が決定した。さらに、計画実行に向け、6次化プランナー等の支援も受け、社員個々の役割分担の明確化や詳細なスケジュールリングをまとめ、経営者だけではなく社員一人一人が考えて行動できる体制が整い、平成31年3月のオープンを実現できる状況に至った。

4. 当社コンセプトを踏まえた販売戦略策定

現顧客層は中高年女性であるが、今後は若年層女性も新たなターゲット層として期待しており、どのような販促展開で導くべきかの戦略を、以下のような段階を追って整理した。

- 4象限マトリクスによるポジショニング分析で3種の顧客像へ分類
- 3種のペルソナ像への具体化（現状顧客・次の顧客・将来の顧客）
- カスタマー・ジャーニーマップで条件整理を実施
- 具体策への展開

ターゲットへのアプローチの仕方はペルソナ設定法を用いたことで、メンバーが解りやすい販売戦略を描くことができた。

さらに、新店舗運営に係るITシステム運用面や訴求力の高い写真撮影手法など、事業者の要請に沿った支援を展開した。

支援の効果

経営者と社員の総意で事業計画の策定にあたったことで、全員が一丸となって実現への夢と自信を持って事業を発展させる道筋を持つに至った。また、社員全員が経営環境の変化への対応を事業課題として自らの使命へと受け止め、対応策を練り出す社内環境が構築されるに至った。



完成間近の店舗

今後の展開

事業者の当初からの思いである「育て楽しむライフスタイル」の提案を実現させるべく、平成31年3月にオープンする新店舗「相原バラ園」を拠点に新商品・新サービス提供を実行に移す。

さらに、隣接地で他社が経営するカフェと一体感を演出し、「ローズアヴェニュー」の愛称で花のある街並みエリアを創り出す。

事業者の声

思いを書いた基本構想を手にも、実現のノウハウがなく悩んでいた時に頼りにしたのが当機関です。弊社にとって多岐に渡る大きな事業であったため、各分野の専門家からの確なご指導を受け、思いを形に事業計画書を策定することが出来ました。

支援者の指導の下、経営者とスタッフが一緒に様々な作業を通し目標を明確化し共有できたことは財産となっています。計画書実現に向けて、街中から農業や花の魅力を発信し、人々の生活に潤いを与えられるよう邁進して行きたい思います。



代表取締役 相原 尚子

支援者の声

この事業支援におけるポイントは、代表者の夢と情熱とが凝縮された事業構想を金融機関だけでなく社員やすべての利害関係者、さらには第三者が見て「なるほど！わかり易い！」と思える事業計画書に整理し直す事でした。

全員で整理を始めると、代表者の相原さんの情熱は社員に伝搬し、社員の熱意になり、目の輝きにまで現れました。紙面には書ききれなかった多くのコーディネータに関わっていただき実現まで漕ぎ着けられたことと、今回の支援を通じて当事業者さんの夢を私も共有できたことを感謝いたします。



愛媛6次産業化サポートセンター
企画推進員 畠中 均

柑橘を活用した新たな愛媛の特産品 “みかんベーコン”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

有限会社 トーカイ食品

事業者 概要

社名/有限会社 トーカイ食品
代表者名/代表取締役 兵頭 興治
業種/食品製造業
所在地/松山市久万ノ台327番地1
資本金/5,000,000円
設立/昭和63年12月1日
従業員数/2名



“みかんベーコン”

支援に至る経緯

【会社概要】 有限会社トーカイ食品（以下、「当社」という）は、昭和63年に創業した燻製専門の食品加工会社である。代表取締役である兵頭興治（以下、「兵頭氏」という）氏は、地元松山市で永年食品加工業を営んでいた先代の想いを継ぐため、約5年前に当社を引き継いでいる。

主要取扱商品は魚介類や肉類の燻製加工商品で、主な販路は、県内の小売業者が中心となっている。最近では、社長である兵頭氏の営業活動の結果、贈答品として県内外からの引き合いが増加傾向している。なお、最近の受注の傾向としては、サラダ用のスモークサーモンやベーコンなどの加工食品が中心となっているが、県外の企業からは新商品の共同開発の依頼もある。

【経緯】 当社の社長である兵頭氏は、県外の企業から製品開発の依頼を受けている中で、愛媛県の特徴ある商品として新たな特産品を開発することで愛媛県の特産品の競争力を高めていく必要性を感じていた。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

愛媛県の特産品としての新商品を開発に際して、首都圏でも競争力を有する商品を開発する必要がある。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た結果、原材料に柑橘を使用した香り豊かな生ベーコンの開発に着手することとなった。

商品開発に当たっては、実際の消費者からの意見が重要であるとの専門家からのアドバイスにより、ターゲットとなる女性客がよく利用する人気の飲食店の協力を得ることとなった。当社の取組みが異業種との連携による新商品開発に該当することから、財団の「チャレンジプラン（新商品研究開発支援事業）」に採択されることとなった。

支援の効果

当社は、商品を開発するための設備の導入及び試作開発用の原材料の確保をチャレンジプランで対応したことにより、商品開発を順調に進めていくことができた。

【試作品の見直し・改良】 愛媛県内には、20種類以上の柑橘類がある。使用する柑橘類の種類や量によって味や風味が異なるため、何度も試行錯誤を行いながら開発を行った。さらに、連携している飲食店では、来店客に試食をお願いし、消費者の意見を収集・活用したことで商品のブラッシュアップができた。

【パッケージ等の検討】 特産品として販売していくためには、パッケージデザインが重要となる。ターゲットのライフスタイルから利用されるシーンを想定し、ベーコンの厚さや量、価格帯を検討。商品名は、全国展開を目指すためインパクトを考慮し、“みかんベーコン”と命名した。また、パッケージや販促ツールについても、専門家と何度もグループワークを行い、開発を始めてから約2年をかけて商品化することができた。

今後の展開

当社の開発した“みかんベーコン”は、「パンチのある食べ応え」「独特のクセがよい」と好評で、愛媛県の新たな特産品としてインパクトのある商品に仕上げることができた。今年度は県内の既存取引先を中心に営業活動を行い、知名度を高めていくことを目標としている。

“みかんベーコン”は、独自の技術力を活かした商品であり、価格決定の主導権を確保できる可能性がある。これからも、新たな価値のある商品を開発し、価格競争にならないビジネスモデルを構築していく方針としている。

事業者の声

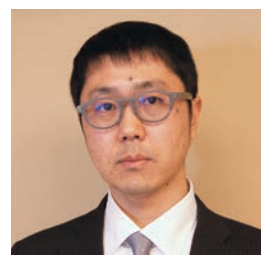
弊社では、創業以来このような制度を活用した事例がなく、不安な点が多かったのですが、財団の担当者様をはじめ、愛媛信用金庫様、専門家の方々には、親身にご対応頂き感謝しています。早速、新規取引先様による今年度のお中元商品にみかんベーコンの採用が決定致しました。今後も畜産物では、事例の少ない柑橘を取り入れた加工商品を愛媛から発信していきます。



代表取締役 兵頭 興治

支援者の声

今回ご支援させていただき、兵頭社長の商品開発に対する強い思いを感じました。社長である兵頭氏は燻製専門の食品加工会社として、新商品開発や販路開拓を積極的に行っています。“みかんベーコン”の商品化に向けてご支援をさせて頂きましたが、愛媛県の特産品として満足してもらえる味に仕上がっていますので、ネットから是非ご購入ください。



愛媛信用金庫
担当 三好 孝則

活性アルミナを活用したヒートアイランド現象を抑制する保水・遮熱性コンクリートブロック（クーリングペイブⅡ）の商品開発

支援機関 株式会社西条産業情報支援センター **支援内容** 工場から排出される副産物のアルミニウム化合物を活性アルミナとし、これをコンクリート混和材として用いる保水・遮熱性の高いコンクリート製品の開発

支援区分 新製品開発

環境資材 株式会社

事業者概要

社名／環境資材 株式会社
代表者名／代表取締役 高橋 章
業種／建設資材製造業
所在地／愛媛県西条市大町1170-1
資本金／10,000,000円
設立／平成18年7月
従業員数／4名



クーリングペイブⅡ
(保水・遮熱性ブロック)

支援に至る経緯

近年都心部がヒートアイランド現象で気温が上昇する問題が発生している。

その主な原因は①建物や自動車からの排熱、②密集建築などによる通風の障害、③緑地帯の減少とアスファルト化、コンクリート化の拡大などが考えられる。これを防止するために気化熱の持続性が高く、太陽光の反射率の高い活性アルミナをコンクリート混和材に用いて、耐久性のある遮熱性の高いクーリングペイブⅡ（保水・遮熱性ブロック）を開発するに至った。

支援内容

活性アルミナの原料開発はすでに完成していたので、建築・土木材料へ展開するためには拡大生産が必要になった。そこで経済産業省のものづくり補助金（平成25年12月）を得て、隣接地に原料の保管設備、活性アルミナの生産設備（焼成炉、粉碎機等）一連の機械設備を整備した。その後、愛媛県地域資源活用事業、愛媛県優良リサイクル製品や新商品生産による新事業分野開拓者認定に採り上げられ以降国内外の学会での発表やNETIS（国交省新技術情報提供システム）などのPRを重ね、愛媛県の公共施設への施工実績に基づきや大手ゼネコンや個人の工務店などにマーケットリサーチを行ってきている。



クーリングペイブⅡの施工事例（須ノ川公園）

支援の効果

愛媛県南宇和郡愛南町須ノ川町の須ノ川公園の歩道に第1期工事として採用され100㎡施工し、第2期工事として150㎡駐車場歩道及び駐車面に施工した。第3期工事の165㎡が予定されている。結果海水浴場際での歩道が冷涼で大変歩きやすく、環境への好影響があるように評価された。

一般財団法人四国産業・技術振興センターから第22回四国産業技術大賞・優秀賞（平成30年1月）を受賞した。その後、活性アルミナの消臭性能・吸放出性能、近赤外線反射効果などの新事実が発見され新用途・新商品開発に軸足を向けている。

効果として、大きくは環境改善策としてのブロック舗装道路の外気温の低下、熱中症対策につながるものと予想。一方では産業廃棄物の有効利用として工場から排出されるアルミニウム化合物を熱処理し、粉碎することにより粒度調整し、粉末状の非結晶の活性アルミナが得られた。活性アルミナをモルタルに混合して耐久性能が高い保水性のある遮熱ブロックが完成した。

今後の展開

「快適な住環境づくりの提案」としたテーマで活性アルミナの原材料の利用方法を開発してきた。高耐久保水性コンクリートの組み合わせ以外にも樹脂、例えば塗料との組み合わせで近赤外線の反射の高効率を利用した遮熱断熱塗料、消臭性の機能を利用した材料展開をしていきたい。またその点から漆喰壁への利用なども展開を考えている。

- ・「えひめのスゴeco」認定製品を全面に出し、現製品の販路開拓を推進していく。
- ・販売対象を個人まで拡大し、工務店、建設会社へのアピールを行う。（同行訪問を行い支援していく）
- ・企業説明、商品説明パンフレットの作成支援を行う。

事業者の声

最近、温暖化による環境悪化が懸念されています。本商品はその改善に少しでも寄与できればと長期に渡って開発を進めてきました。今般、公共施設への応用が得られた一部環境改善へ寄与したものと思っています。今後の展開にも販売面、技術面での支援をしてほしいものであります。



代表取締役 高橋 章

支援者の声

大学における基礎研究に基づいた商品開発である。活性アルミナの熱処理条件により結晶形態が異なり、それぞれの条件での外的効果や影響（近赤外線などの反射、伝導、導電性）が異なるという応用範囲の広がりをもて、これからの楽しみな分野である。



アドバイザー
岡崎 正樹（工博）

競争力強化のための現場カイゼン活動と 販路開拓

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 生産性向上および販路開拓支援

支援区分 ものづくり

有限会社 佐々木組

事業者 概要

社名／有限会社 佐々木組
代表者名／代表取締役社長 秋田 華佳
業種／製缶・溶接、産業用機械部品の製造
所在地／本社：新居浜市磯浦町9-22
資本金／10,000,000円
設立／昭和55年5月
従業員数／23名



支援に至る経緯

有限会社佐々木組（以下、「当社」という）は産業用フレームの製缶、溶接加工、レーザー切断、筐体製作などを得意としている。小型部品から大型製缶品まで小ロットや短納期対応にも対応し、精度の要求される半導体製造装置フレームも手掛けている。

客先からの品質、納期に関する要求は年々厳しくなっている。人員も限られており日々仕事に追われ、それも限界に近付いていた。

そんな中で当社では、経営者の交代をきっかけにこのままではいけないとの強い思いから、えひめ東予産業創造センターのビジネススクールへ参加したのが支援の始まりだった。そこでは自社を徹底的に見つめ直し解析し経営戦略を学んだ。

支援内容

まず取り組んだのが社内の環境や意識を変えるために神奈川県相模原市にあるトヨタ自動車OBが設立した(株)カイゼン・マイスター（神奈川県）のアドバイザーを招聘して、現場カイゼン指導（全6回）を行った。過去にはカイゼン活動を取り入れようと取り組みを試みたこともあったが、仕事の忙しさからうまく根付かなかった。

指導では初回に製造現場の現場診断を行い、カイゼンリーダー、サブリーダーを決定して本活動を開始した。リーダーが中心となって製造現場における問題点の抽出を行い、その問題点の解決に向けた指導、進捗状況の確認等を繰り返し行うことで現場カイゼンに努めた。

一方では、大阪や東京の展示会に出展して販路開拓支援に務めた。来場者と商談することで客先のニーズや改めて自社の強み弱みを認識することができた。



支援の効果

社内の意識を高めるために従業員に対して座学を行ったり、個別に従業員に声かけ指導したりするなどして、徐々に社内に浸透させていった。

本活動に取り組んできた結果、以前と比べて工場内の雰囲気が変わり、通路や作業場が整理整頓され、工場入り口付近には改善実施事例が張り出され情報共有されるようになった。また若手のカイゼンリーダーを中心に対外的に発表会や見学会を行い、社員のレベルアップにも繋がった。

展示会では半導体製造装置に使用される製缶フレーム等を展示し、当社が得意とする精密加工技術のPRを行った。その結果、商談が結びつき、来場者の売上に結びついた実績もできた。また客先からの難しい案件にも取り組み、会社の技術力向上にも貢献している。



今後の展開

現在、当社では新工場の建設に向けて動いている。なかなか人材確保が難しい昨今、これまで培ってきた技術を伝承しながら新技術・製品、新規顧客にも対応できる体制を創り上げていくことが重要である。

現場カイゼンと販路開拓は、両輪となっており、現場カイゼンをすることでムダをなくし、品質、コスト、納期の生産性を向上させ競争力強化する。これを持って展示会でしっかりと強みをPRしつつ新たな受注を獲得する。その中でより付加価値の高い仕事にもチャレンジして、技術向上を図る。それには常に現場で問題意識を持ち、現状を少しでも良くしていこうとする現場カイゼンの継続的な取り組みが必要不可欠である。

事業者の声

現場カイゼン活動はリーダーを中心に成果が見え始め、ようやくスタートラインに立ったところです。今後はいかに意識を高めつつ継続させていくかがカギだと思います。

展示会には時代のニーズに合わせて新たなモノを出展できるように努力していきたいと思っています。今後ともご指導のほどよろしくお願いします。



代表取締役社長
秋田 華佳

支援者の声

以前と比べると工場も見違えるようにキレイになり、社内の雰囲気も変わりました。これらを継続しつつ、生産性を向上する取り組みに徐々に挑戦してもらいたいと思います。展示会では継続して出ることによって来場者にも認知され、社員教育にも繋がっていると感じます。これからの成長を期待しています。



えひめ東予産業創造センター
矢葺 広和

ウェブサイトを活用した新たな販売手法への 取組支援

支援機関 東予信用金庫 支援内容 ウェブサイト作成支援 支援区分 IT活用

「にじとまめ。」

事業者 概要

社名／「にじとまめ。」
代表者名／代表者 田中 直子
業種／パン製造小売業
所在地／西条市小松新屋敷甲2938-2
設立／平成25年5月創業
従業員数／4名



ウェブサイト掲載パン写真

支援に至る経緯

相談者である田中直子氏（以下、「田中氏」という）は、実母が平成25年に創業したパン製造小売業を平成29年1月に承継し、愛媛県西条市を拠点としている。愛媛・西条の地でパンを作るにあたり、季節ごとに地元の生産者から旬の素材を直接仕入れ、ひとつひとつのパンを自家製加工し、お客様に提供している。地道な活動によりパン購入のため、遠方からも来店されるお客様が増加し、遠方のお客様の利便性向上、販売促進のためのネット販売の必要性が発生した。また、店舗がわかりづらい場所にあるため、新規顧客を誘致するためにウェブサイト作成をすることの必然性も感じていたが、自身での課題解決に限界を感じ、東予信用金庫（以下、「東信」という）に相談し、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安永コーディネーター（以下、「コーディネーター」という）が連携し、以下の支援に取り組んだ。

【ウェブサイト作成支援】

1. ウェブサイト作成の流れの説明
2. ヒアリング（理念・思い、事業内容、外部環境、内部環境）
3. コンセプトの明確化
4. ターゲットの明確化（アレルギーのある子供をもつ親、季節の旬の物を楽しみたい人等）
5. ウェブサイト掲載内容の検討
6. SNSの併用活用
7. 補助金の導入検討によるウェブサイトサイトへのオンライン機能（カート機能）の搭載

支援の効果

- ・ウェブサイトへのオンライン機能（カート機能）の搭載ができ、季節限定商品（クリスマス限定商品）のネット販売が可能となった。
- ・季節限定商品のネット販売により売上増加に寄与した。
- ・ウェブサイトの完成により、お客様の商品・店舗に対する認知度が向上した。
- ・ターゲットが明確となり新規顧客の誘致や既存のお客様の持っているニーズ・課題を洗い出すことができ効果的な営業展開へとつなげられた。
- ・事業内容の整理ができ、自店の強みや今後開発に注力すべき商品が明確になった。
- ・明文化されていなかった営業理念や提供価値が明文化された。

今後の展開

- ・ウェブサイトに「こだわり食材（国産小麦、西条市特産品 絹かわなす、愛媛県産フルーツ類）」を掲載することにより、食に意識の高いお客様を開拓する。
 - ・人気の高いパンをメニューとして季節毎に常時掲載することにより、来店されるお客さま、カートショップお客様の購買意欲を向上させる。
 - ・ウェブサイトにパンのアレルギー表示をすることで「アレルギーのある子供をもつ親」層のお客様の開拓に繋げていく。
 - ・「季節のパンセット」をウェブサイトに掲載し、お客さまへの販売平均単価の向上に繋げていく。
 - ・ウェブサイトのオンライン機能（カート機能）により、ネット販売での売り上げ増加を図る。
- 以上の取組により、売上と新規顧客の誘致、当店パンのファンを増加させていく予定である。

事業者の声

今後の事業展開を考えていた時に、ご支援していただきました。ウェブサイト作成に至るまでには、紆余曲折ありましたが、経費の安価なもので、自ら作成する形を選択し、ご支援を頂きながら完成しました。毎回、目標設定を定め、ウェブサイトが形成されていくことに、わくわくしながら取組むことができました。この事業支援に、ご指導・ご尽力いただきましたことに、感謝致します。



店主 田中 直子

支援者の声

今回ご支援のお手伝いをさせていただき、田中様の「ひとつひとつのパンを一生懸命焼き上げて、毎日食べるために美味しいと感じていただきたい」との強い思いが伝わってきました。今後も「にじとまめ。」の商品が多くのお客様に愛されるパンとなるよう、継続してお手伝いしていきたいと考えています。



東予信用金庫 岡崎 敦雄

事業承継ネットワーク事業における親族内承継

支援機関 愛媛県事業承継ネットワーク事務局、愛媛県よろず支援拠点

支援内容 後継者兄弟の事業承継計画作成、法人成りの検討 支援区分 事業承継

小池ししゅう

事業者概要

社名／小池ししゅう
代表者名／小池 典子
業種／タオル刺しゅう加工業
所在地／今治市大西町別府2406-1
設立／平成元年3月
従業員数／5名



刺しゅう機 15頭9色機

支援に至る経緯

前代表者は昨年病没し、妻である現代表者の小池典子氏（以下「小池氏」という）が事業を引き継いだ。すでに小池氏の長男と次男が実質的にはタオル刺しゅう加工を担当しており、長男はデザインやパンチングを、次男は刺しゅう機加工や経営管理を行っていた。

今後は、後継者として長男と次男が事業を承継して行くにあたって、事業の拡大と安定に向けて法人成りし、母に任せている経営管理も引き継いでいけるように、自ら承継後の事業計画を作成することとした。そこで、予てから支援のあった愛媛県よろず支援拠点と共に、愛媛県事業承継ネットワーク事務局の承継COが第一次計画作成の支援に参画した。

支援内容

小池氏から、長男と次男に事業を承継するにあたって、個人事業の法人成りを行い、事業と資産を法人へ引き継いだ後に、代表者の変更という形で経営を承継する計画を提案した。

まず、法人とした場合と、個人事業を継続した場合の費用負担や税制上の比較検討を行った。

その後、法人成り時の諸税の負担や、法人の設備投資計画として刺しゅう機の更新と導入、人材の確保、タオル会社からの受注見込み、役員や金融機関からの借入や資金繰りなどを予測して予想損益計算書や予想貸借対照表の作成、予想株価の算定を行った。

法人成り後、株価が低い段階で社長の交代と株式の贈与を行うという計画を一次案として小池氏、長男、次男と共に作成した。



フリーハンドのデザインと、高度なパンチング技術、刺しゅう機加工技術を結集して作成された、刺しゅう画

支援の効果

小池氏を中心として、事業承継後の構想として法人成りと諸資産の引継ぎの構想があったが、その手順と、生じる問題点、対処すべき課題などは漠然としていて、明確な認識ができない状況であった。

支援者が、その内容について課題を整理し、今後の予測を列挙説明することによって、小池氏、長男、次男は法人成りと事業承継について一連の対処すべき課題が明確になり、その意思決定の一助になった。

予想損益計算を行うことで、今後とも計画と実績を計数的に見える化しながら計画的経営を行っていくことの必要性をお知らせすることができた。

今後の展開

今後は、事業承継計画書の内容をさらに検討し、法人成りを進め、当事業が法人事業として定着した後に関係取引先の理解と協力を得ながら、事業承継の手続き、つまり長男、次男が社長、専務等として経営者になり、株式の引継も併せて行っていく。

後継者は現行のタオル刺しゅう加工を基礎に、これまで培った刺しゅう加工技術をさらに新たな分野に展開する意欲をもって事業に臨んでいる。

事業者の声

父と母が始めた刺繍の仕事に私たち兄弟も従事して20年が経ちます。この20年の中で様々な経験と出会いが有り今日に至ります。父の他界により事業継承の事やこれからの事業拡大に伴った法人成りについて家族で話している中で支援者に出会い、ご相談させて頂きました。

私たちの中で漠然としたこれからのイメージはあったものの、お二人に提示して頂きました資料を拝見させて頂く事によって今後の目標や売り上げ等がハッキリと見える事が出来ました。

これからも兄弟で力を合わせて目標に向かって邁進していきたいと思っております。



兄 小池 克自



弟 小池 敬亮

支援者の声

小池氏とは事業承継セミナーに出席していただいたご縁もあり、岡本コーディネーターと共に、後継者ご兄弟の法人成りを前提とした事業承継計画書作成のご支援を担当いたしました。刺しゅうデザイン、加工技術に優れたご兄弟が、経営管理手法も学ばれて今治タオルから信頼を得ていかれると思います。

愛媛県事業承継ネットワーク事務局
承継コーディネーター
阿部 芳正愛媛県よろず支援拠点
コーディネーター
岡本 将広

事業承継ネットワーク事業における 親族外承継支援

支援機関 愛媛県事業承継ネットワーク事務局

支援内容 課題整理と承継計画の作成支援

支援区分 事業承継

奈良オートサービス

事業者 概要

社名／奈良オートサービス
代表者名／代表 木下 和也
業種／自動車整備業
所在地／北宇和郡鬼北町奈良3888
設立／平成9年3月1日
従業員数／1名



店舗外観

支援に至る経緯

奈良オートサービス（以下、「当社」という）の創業者で、前社長（相談当時69歳）である高田敏男氏（以下、「高田氏」という）は、親切・丁寧な対応に定評があり、自動車整備業として地域に浸透していた。年齢的な面から事業承継を検討したところ親族内には候補者がおらず、友人の子息で別の整備工場に勤務していた現社長（相談当時36歳）の木下和也氏（以下、「木下氏」という）が後継の意思を示した。

事業譲渡の条件について、大まかなところでの合意はできていたが、税務・契約面など細部についてアドバイスが必要と感じていた。また、承継を機に今後の事業について考えてみることの必要性も感じていた。そこで、鬼北町商工会を通じてえひめ産業振興財団の愛媛県事業承継ネットワーク事務局に相談があり、同事業のコーディネーターおよび愛媛県の事業承継アドバイザーが共同で対応することになった。

支援内容

- 税務面：
 - ・譲渡所得の分類と課税方式の確認。
 - ・譲渡対価における営業権や在庫の考え方の説明。
 - ・消費税の扱いの確認。
- 契約面：
 - ・事業譲渡契約書に盛り込むべき項目の確認。
- 手続面：
 - ・開業届・廃業届の提出先の確認。
- 経理面：
 - ・高田前社長の継続雇用に関する留意点の確認。
- 計画面：
 - ・事業環境分析と、それを元にした経営ビジョン、経営戦略の策定支援。



整備風景

支援の効果

平成30年4月1日付で、事業承継は滞りなく完了した。

社長交代後も、高田氏は引継ぎを兼ねてほぼ毎日出勤している。木下氏は経験もあり、整備技術の面で心配はない。しかし、顧客の引継ぎには車検が一巡する2～3年はかかると考えている。

今回の支援で、承継に関する課題を項目別に整理できたことは、スムーズな承継につながったという意味で大きな効果であった。



木下社長（右）と高田前社長ご夫妻

今後の展開

当社の強みは、高田前社長の技術力と丁寧な対応によって多くの固定客がいることである。今後もこの既存顧客を大事にしながら、車の電子制御化など、新しい技術にも対応して顧客基盤を固めたい。地元鬼北町になくてはならない自動車整備業として、これからも地域密着の事業展開を貫いていく。

事業者の声

おかげさまで、とてもスムーズな事業承継ができました。正直、まだ自分が社長になったという実感は湧きませんが、高田前社長からいろいろなことを教えていただき、これまで以上に地元のみなさまに役立つ「奈良オートサービス」になれるよう、頑張っています。



代表 木下 和也

支援者の声

後継者難に悩む県内企業が多い中、当社は素晴らしい後継者を得ることができました。これもひとえに、地域密着で堅実な経営を続けてこられた高田前社長、ならびに奥様のお人柄によるものだと思います。今後も、地元の鬼北町商工会様とともに、課題解決のお手伝いをしていきたいと思っています。



愛媛県事業承継ネットワーク事務局
コーディネーター 多田 稔

興居島から大都市圏へ 「柑橘ジュース」の販路開拓支援

支援機関 松山商工会議所 支援内容 販路開拓・被災地支援 支援区分 被災地支援

池本ゆたか農園

事業者 概要

社名／池本ゆたか農園
代表者名／池本 かおる
業種／農業・加工食品製造・販売業
所在地／松山市由良町40-1
設立／昭和34年1月
従業員数／3名



「NEXT ONE」金賞受賞
「AIKA28ストレートジュース」

支援に至る経緯

池本ゆたか農園（以下、「当社」という）は、興居島にて家族で柑橘農家及び食品の製造・販売を営む事業者。当社が製造・販売する柑橘ジュースの販路開拓に関する相談で松山商工会議所（以下、「会議所」という）に来所されたことをきっかけに支援をスタートした。

支援内容

1. 豪雨災害からの復興支援

同社は、平成30年7月に発生した西日本豪雨で被災。会議所では被害状況を把握するため、現地を訪問し、圃場へ向かう道路は、土砂崩れにより通行できない状態であり、被害の少なかった圃場についても、現地に行くことができないため、防除作業などが実施できない状況であった。



2. 専門家による経営相談

豪雨災害からの復興及び当社が抱える課題を明確にするため、ミラサポを活用し、専門家の支援を受けながら現地にてヒアリングを行い、現状分析後、今後の経営計画を見直した。この中で、今回のようにいつ起こるか分からない自然災害に対応するため、加工食品、特に柑橘ジュースの販路開拓を重点的に行うこととなった。

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。域内の大手企業や中小企業とのビジネスマッチングを行った。また、首都圏販路開拓を支援するため、首都圏のバイヤーによる個別相談会に参加し、商品のブラッシュアップを行った。さらに、国の伴走型支援事業を活用し、10月16日～18日まで、愛媛県大阪事務所で開催した会議所主催の「えひめ・まつやま“美味しいもの”フェア」にも出展した。

支援の効果

当社のジュースは、木なり完熟を行い最も味と香りが成熟したものをジュースに加工しており、原料を良く知る生産者という強みを活かして“美味しさ”を追求した逸品であり、一度購入いただいたお客様からリピートが多いのも特徴である。支援により、商品のブラッシュアップのほか、インターネットにおける受注増加につながった。平成30年には、商品の周知を図るため、会議所が実施する新製品コンテスト「NEXT ONE」に応募し、当社製品の「AIKA28ストレートジュース」が金賞（松山商工会議所会頭賞）を受賞。このような販路開拓に取り組んだことから、料理関連の雑誌や新聞などに商品が取り上げられるようになり、大都市圏での新規取引先は約20件増加し、売上拡大につながっている。域内はもちろん、域外にもニーズが一定度あることがわかり、今後のさらなる販路開拓の可能性を見出すことができた。



えひめ・まつやま“美味しいもの”フェア
（愛媛県大阪事務所）への出展

今後の展開

豪雨災害からの復興も着実に進んでおり、生産量の回復も見込めるため、今後は、首都圏等、域外でのさらなる売上拡大を目指す。このためのマーケティングとして、会議所が中小企業庁の伴走型小規模事業者支援推進事業を活用して、携帯電話による首都圏在住者約5,000名に対してアンケート調査を実施したところである。今後、調査結果を検証し、首都圏でのブランド化につながる商品のブラッシュアップに取り組む。また、引き続き専門家を活用しながら、首都圏や海外への販売戦略の策定、施策の着実な実行により、販路開拓を進めていく。

事業者の声

専門家やバイヤーとの接点をいただき、“美味しさ”を追求するためのニーズや技術面でのヒントを頂けることが、商品ブラッシュアップや注文増加に繋がっていると思います。また、「NEXT ONE」で金賞を受賞したおかげでお客様にも商品を勧めやすくなり、情報発信力も高まりました。今後も“美味しさ”を追求し、1人でも多くの方に喜んでいただける商品の提供を続けていきたいと思えます。



(左) 池本 かおる
(右) 池本 圭司

支援者の声

池本さん一家の想いとこだわりが詰まった当社のジュースは一度飲んで頂きたい自慢の逸品です。これから1人でも多くの方にその“美味しさ”が伝わるよう、支援者として出来ることを一つずつ積み上げていきたいと思えます。また、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

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。

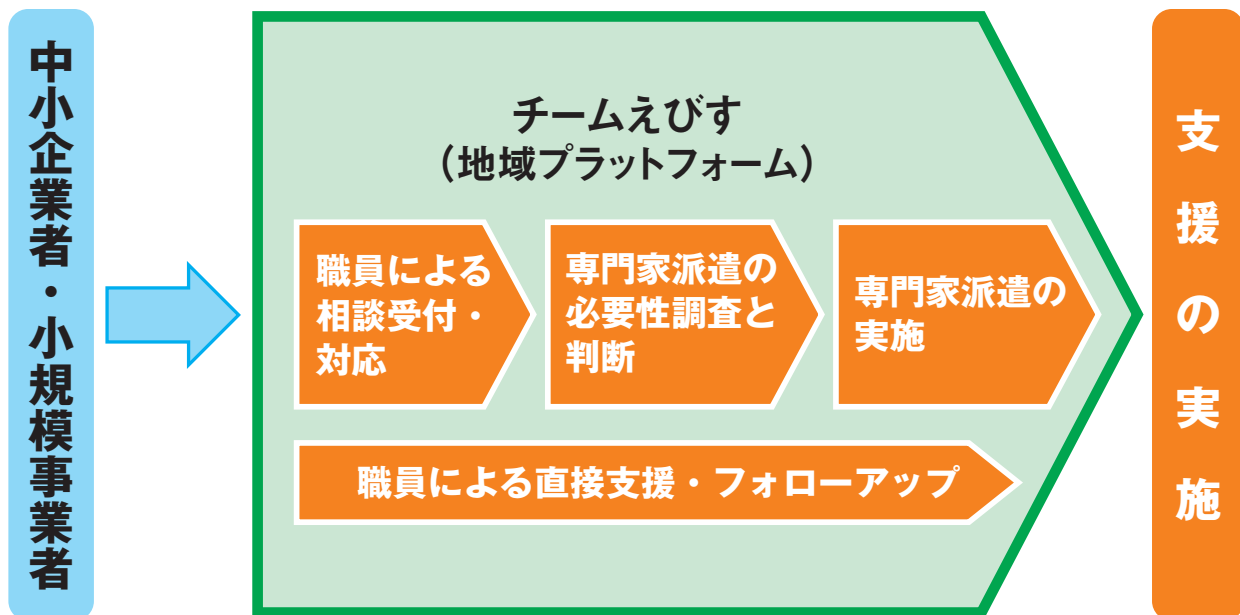
◎専門家派遣

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。