

事例編

株式会社エクレール	売上拡大 販路拡大	P10
KAYA助産院	売上拡大 事業計画	P11
株式会社関西遠心分離機製作所	売上拡大 経営戦略	P12
株式会社北川造園	売上拡大 雇用・労務	P13
英語教室 Camphora	売上拡大 事業拡大	P14
株式会社光陽	経営改善 経営戦略	P15
Symvoice合同会社	経営改善 資金繰り	P16
SweetLeap株式会社	創業 販路拡大	P17
成行合同会社	売上拡大 新規事業	P18
たとと	売上拡大 SNS活用	P19
たべさぼ	創業 事業計画	P20
サイクルショップナカゴヤ	経営改善 販路拡大	P21

株式会社百松	売上拡大 販路拡大	P22
ほいくりえいとラボ	売上拡大 広報戦略	P23
米粉シフォンケーキのお店【PONO】	創業 販路拡大	P24
ボヘミアン・カレー	売上拡大 販路拡大	P25
株式会社まいど七分目	売上拡大 商品開発	P26
miri	創業 経営戦略	P27
らぶどっぐ豆	創業 IT活用	P28
レリアン	売上拡大 広報戦略	P29
株式会社X	経営改善 資金繰り	P30
株式会社Y	売上拡大 経営知識	P31
Z株式会社	経営改善 価格転嫁	P32

売上拡大

販路拡大

「新素材S-PRG添加剤を使った歯ブラシ・ヘアブラシ」販路開拓

企業名

株式会社エクレール(大阪市阿倍野区)

企業
プロフィール

代表者名:藤田 定信 創業年:1930年
従業員数:24名 事業内容:アパレル・雑貨
輸入販売、新材料歯ブラシ・ヘアブラシ
URL:<https://www.eclair.jp>



事業の現状と 相談のきっかけ

- 2025年2月に銀行での相談会にご来場いただきアドバイスしたことが支援のきっかけとなった。
- これまでアパレル製品や革小物の輸入販売が中心であったが、日本市場が縮小する中、自社製品へ挑戦。
- これまでの販売ルートとは違い、新たな販路開拓に関して試行錯誤していた。

ヒアリングによる 課題の整理

- 歯科材料大手企業が開発した口臭予防や髪のツヤ・育毛に効果のある材料を使った歯ブラシとヘアブラシの開発で、非常に効果の高い製品であった。
- 支援当初は、国内でのヘアブラシの販路開拓を進めており、価格面・ブランド・マーケティング手段について方針を模索している段階であった。

課題解決の 提案・アドバイス

- 価格について、その高い効果に説得性を持たせるため現状の最高級品より高い価格で販売することを提案。
- ブラシの性能特性、顧客へのベネフィットを勘案したブランドデザインを提案。
- 韓国で製造する中、初回ロットは絶対に不備を出さぬよう現場までスタッフを派遣し検品することを提案。

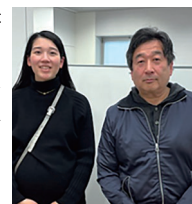
取組み内容と成果

- 事業者は積極的に営業活動を推進、新たな業界へも積極的にチャレンジした。契約商売や海外案件など輸出へも取り組んだ。インコタームズ・決済・医療業界での情報収集・契約商売・価格設定などにおいて検討すべき要点を幅広くアドバイスしながら各商談で成果を上げてきた。
- 国内では大手美容チェーンからヘアブラシを受注し、タイ市場及び公衆販売を通じたヘアブラシの実績にもつながっている。現在は国内でも歯ブラシの拡販も開始し、今後はさらなる事業拡大を目指している。
- 受注は現在約1000万円へ迫り、更にドラッグチェーンやペット産業など新たな分野でも商談を進めている。その中、問合せがかなり増え、顧客やルート整理、売買契約など新たな課題も出始め、これらの支援も現在進めている。



事業者の声

当初は新たな業界、新たな製品の取り組みだったため、手探りで進めていたが、課題を整理し、1つ1つ対応を進めることが出来、成果につながっている。



コーディネーターより

事業者の非常に積極的な活動により、幅広い流通ルート開拓に繋がっている。また、1つの業界・製品に留まらず、加えて海外へも挑戦するなど、事業者の前向きな姿勢が成果に繋がった。



泣き止むおくるみ「ぐーぐーちゃん」全国へ

売上拡大

事業計画

企業名

KAYA助産院(大阪市大正区)

企業
プロフィール

代表者名:加藤 八重子
 創業年:2022年
 事業内容:産後ケア、ベビー用品の開発販売
 URL:<https://miharbi.net/>

事業の現状と
相談のきっかけ

- 助産師としての経験を持ち、育児支援の普及活動に携わっている。
- 大阪市の母子全戸訪問や子育て支援活動を実施。
- 産後の母親の睡眠不足や育児負担を軽減したいという思いから、「おくるみ「ぐーぐーちゃん」」を開発。
- 補助金の情報を求めて大阪府よろず支援拠点に相談。

ヒアリングによる
課題の整理

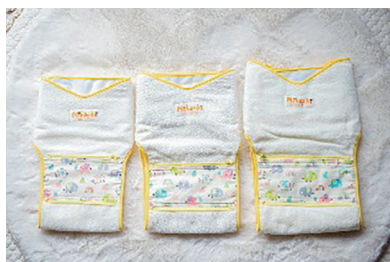
- 助産師としての経験と、現場で培った専門知識を持つ。赤ちゃんを守りたいという強い使命感がある。
- 全国展開を目指しているが、WebサイトやECサイトなど販売チャネルが整備されておらず、効果的な広報活動ができていない。
- 広報活動やECサイト構築などの初期投資に必要な資金が不足している。

課題解決の
提案・アドバイス

- おくるみ「ぐーぐーちゃん」の効果を伝える動画の視聴導線を考えること。ECサイトを通じた販売により、全国の潜在顧客へのアプローチが可能となる。
- 事業段階に応じた補助金の活用を提案。広報活動やECサイト構築のために持続化補助金やテイクオフ補助金などの活用をアドバイス。申請のための事業計画作成をサポートした。

取組み内容と成果

- テイクオフ補助金に応募し採択された。補助金を活用しおくるみ「ぐーぐーちゃん」の広報活動を展開。WebサイトやPR動画を作成し、製品の安全性と効果を分かりやすく伝えることができたようになった。
- 持続化補助金にも採択され、新製品(向き癖枕など)の開発に着手。赤ちゃんを守りたいという使命感のもと、製品ラインナップの拡充を進めている。
- INPIT主催のセミナー・交流会にパネラーとして登壇。公的機関のセミナーでの登壇により、知名度向上と信用力向上につながった。



事業者の声

とても親身に話を聞いてくださり、補助金や利用できるサービスなどを提示してくださいました。補助金申請時には熱心にアドバイスを下さりとても親切にしてくださいました。



コーディネーターより


助産師としての豊富な経験と「赤ちゃんを守りたい」という強い使命感を持ち、安全性にこだわった独自のおくるみを開発されています。今後のさらなる認知向上が期待されます。



売上拡大

経営戦略

遠心分離機の拡販及び資金繰り支援

企業名	株式会社関西遠心分離機製作所(大阪市福島区)	
企業プロフィール	代表者名:勝見 尚央 創業年:1918年 従業員数:23名 事業内容:遠心分離機の製造販売 URL: https://www.kansaienshin.co.jp	



事業の現状と相談のきっかけ

- 2023年に伴走支援へ応募頂いたことが支援のきっかけとなった。
- 原価管理・製造管理・5Sなど、当初は組織管理における課題が目立った。
- 現経営者は当時、父親の急逝により突然の事業承継となったこともあり、顧客維持や資金繰りなど課題は多岐にわたっていた。

ヒアリングによる課題の整理

- 当初、財政状況は厳しく有利子への依存度がかなり高い状況であった。また、決算書上は資産超過であったが、不在在庫が存在し実は質債務超過の状態であった。
- 当時の事業運営の状況は、受け身の営業、精度を欠く在庫管理、不要資産の存在、5Sの不整備やモチベーション低下など、問題は山積していた。

課題解決の提案・アドバイス

- とっかかりとして、従業員の意識改革のため5S活動を進め、工場従業員の意識変化も醸成した。
- 次に、成長の方向性を明確にするためMVVを作成し、自社の進むべき道を明確にした。
- 営業面では能動的な営業活動の必要性を説き、先端産業や顧客ニーズからの製品開発の重要性を提起した。

取組み内容と成果

- 現場の整理では、社長の右腕で大手企業出身の経営幹部メンバーを中心に短期的に実行がなされ、その後も維持・管理が現在も継続している。
- 経営戦略を経営陣と数か月間検討し、R7.1-12期を第1期とする中期計画を作成した。計画立案段階では、根拠ある収益を基に計画立案を試みたが、当時は営業管理の精度が低いことが露呈。この改善にも取り組み、現在では収益裏付けとなる営業情報管理も進んだ。
- 売上拡大の取り組みでは、新たな挑戦である海外展開で顕著な成果を上げた。この他、国内でも大きなプロジェクトを受注し、売上の倍増を達成。今期(R7.1-12期)もさらに売上拡大を見込んでいる。そのような中、資金不足など新たな問題も発生。この対応として銀行との交渉の要点をアドバイス。現在はこの問題も解消した。



事業者の声

経営を引き継いで間もないことも相まって、どのように進めるべきか悩んでいたが、経営知識や企業の問題・課題を客観的な視点から指摘頂くことで自社内部で考える機会が得られた。



コーディネーターより


改善には継続実行が重要と考え、そのために実行者の納得感、腹落ち感、主体的取り組みを引き出す事を重視した。事業者の積極的な取り組みが引き出した。



現場の人材不足解消に向けた取り組み

売上拡大

雇用・労務

企業名	株式会社北川造園(枚方市)	
企業プロフィール	代表者名:北川 園枝 創業年:1935年 従業員数:5名 事業内容:造園工事業 土木工事業 URL: https://www.eonet.ne.jp/~kitagawazouen/	



事業の現状と相談のきっかけ

- 会社の人材が高年齢化してきたことに伴い、若手の人材募集を考えている。
- フルタイム正社員の求人を出したが応募が来ない状況が継続していた。
- ハローワークからも現在のの求人票の内容ではなかなか求職者にマッチしないのではないかと助言を受けた。

ヒアリングによる課題の整理

- 求人の職務内容は剪定作業及び、管理作業及び工事と多岐にわたっている。
- 現在は就労者年齢割合の約44%が50歳代以上で20歳代は15%と少なく、若手の人材採用は難しいことが想定される。
- 従業員同士の仲が良く、取引先との条件・関係も良いことから離職率は低い。

課題解決の提案・アドバイス

- 職務内容別に求人を出してみる。業務内容の難易度によってはスポットワーカーの活用も検討する。
- 直近採用の方も60歳代で即戦力として業務にあたっていただけということなので求人年齢層を広げる。
- 現場の従業員の意見を取り入れることで入社後の育成がスムーズに進む。

取り組み内容と成果

- (公財)大阪産業局 人材採用コンシェルジュのコーディネーターに連携し、既存のハローワーク求人票について具体的なアドバイスをもらう。
- 相談から2か月で2人応募、採用に際しよろず支援拠点でもアドバイスを行い1名採用に至った。
- 引き続き採用活動は継続し、その他雇用労務以外でも事業全般に関して引き続きよろず支援拠点にて支援を継続する。



事業者の声

求人内容を分析していただき、採用文面の専門員に繋いでいただいた結果、相談から2か月で2人応募、1人採用達成しました。改善に向けた適切なアドバイスをいただけたおかげです。



コーディネーターより

相談時に感じたことは現場の職人さんを第一に考えること、従業員同士の仲が良いという組織風土も事業主さまのお人柄によるものと感じました。



売上拡大

事業拡大

駅前立地×本質志向の英語教室で選ばれる教室へ

企業名

英語教室 Camphora(藤井寺市)

企業
プロフィール

代表者名:石田 育子 創業年:2023年
事業内容:基礎学習から英検取得
大学受験まで学べる英語専門塾
URL:<https://learn-at-camphora.com/>



事業の現状と 相談のきっかけ

- 代表は京大大学院卒、教育業界の経験も豊富でハイスペックな方。
- 個別レッスンは堅調だが、教室が手狭で集団指導に制約があり、売上が頭打ち。
- 駅からのアクセスがいまいち。視認性も悪い。
- 駅前の好立地に教室を確保したいが、事業拡大を躊躇。

ヒアリングによる 課題の整理

- 思い描いているやりたい事業に優先順位をつけ、収益の柱をつくる。
- ターゲット顧客の特性を踏まえて、教室の候補地を具体的に検討。
- ホームページの掲載内容を見直し、集客できるホームページへと改善。(ITの専門家水谷COのアドバイスをもらう)

課題解決の 提案・アドバイス

- 中高生の保護者からニーズが高い、英検対策のグループレッスンの強化。
- ホームページで英語の“スキル”ではなく“本質”を学ぶことに主眼をおく英語塾であることを熱くPR。
- 事業拡大に必要な費用の一部を補助してくれる、藤井寺市独自の補助金制度の活用。

取組み内容と成果

- 11月末に駅から3分の好立地に教室のスペースを確保。集団指導や2つの授業の同時展開が容易になった。来期の売上増加も見えてきた。
- 藤井寺商工会の経営相談も活用し会員加入。藤井寺市の特定創業支援を修了。12月には藤井寺市事業者支援補助金(創業支援枠)支給も決定!商工会と市役所もバックアップ。
- 今後はネイティブ講師の確保、英語教材の制作販売にもチャレンジし、もっと事業を拡大していきたい。



事業者の声

的確な助言を得、着実に行動を取れました。また精神的支えにもなって頂いており、応援してくれる味方がいるのだという勇気を得られています。



コーディネーターより


初めは事業拡大を迷っている様子でしたが、決断されてからの行動力の速さに驚きました。さらなる飛躍を期待しています。



持続的な会社経営の構築に向けて

経営改善

経営戦略

企業名	株式会社光陽(大阪市平野区)	
企業プロフィール	代表者名:東 慎之介 創業年:1956年 事業内容:車検/コーティング/新車販売/ 中古車買取・販売/バイク販売/板金塗装/保険 URL: https://koyo-osaka.jp/	

事業の現状と
相談のきっかけ

- 金融機関からの借入れの資金繰りを見直し、将来を見据えてのキャッシュフローを改善させていきたい。
- 創業以来、ガソリンのサービスステーションを主事業として事業を行ってきたが、新事業を展開することで、持続的な会社経営を構築していきたい。

ヒアリングによる
課題の整理

- 現時点での借入金額・返済条件などを整理。
- 補助金を活用し、新事業としてバイク・自転車・ドライフラワー・カフェの複合施設をオープン。
- 主事業ガソリンのサービスステーションの見えざる資産を顕在化。

課題解決の
提案・アドバイス

- 借入れ金融機関との返済条件交渉、新金融機関との取引などにより、安全運転資金の確保を行う。
- 新規事業展開に伴い、事業別の損益管理を行う。
- 事業部制組織を構築するために、管理者育成を継続的に行う。

取組み内容と成果

- 金融機関との借入れ条件交渉
新規金融機関との取引開始により、資金繰り健全化に繋がっている。
- 部門別損益管理
既存・新規事業の業績の見える化により、経営戦略の策定に役立っている。
- 管理者育成研修に参加
次世代リーダーの育成強化に繋がっている。



事業者の声

経営に関わることは全て相談させていただいております。勉強になることしかなく日々気づきがあり、成長させていただいております。ありがとうございます。



コーディネーターより


定期的にご利用いただき、その都度出てくる課題に対して、着実に克服して頂いています。



経営改善

資金繰り

資金調達ができて、夢の実現へ一歩前進!

企業名	Symvoice合同会社(箕面市)	
企業プロフィール	代表者名:神崎 大樹 創業年:2022年 従業員数:4名 事業内容:訪問看護事業 URL: https://www.familynurseminoh.com/	



事業の現状と相談のきっかけ

- 当社は箕面市で看護サービスを提供する会社である。
- 主な事業として「ファミリーナース箕面」という、訪問看護ステーションとナーシングホーム(医療依存度の高い方を対象)を運営している。
- 新規事業として「医療型ショートステイ」の運営も始めたいと思い、相談に来られた。

ヒアリングによる課題の整理

- 当社は「利用者に医療処置の提供をするだけでなく、その家族の方の生活も支えたい」との想いで仕事をされている。
- 相談者はその想いを実現するため、新たに「医療型ショートステイ」の運営も始めたいと思った。
- しかし、資金調達にあたって、どのように金融機関と交渉すればよいかで悩んでいた。

課題解決の提案・アドバイス

- 当方から金融機関の考え方を1から指導を行った。
- そして、どのような資料を金融機関に提出すればよいかなども理解してもらった。
- その後は、自社に当てはめた場合の決算書の見方から計画書の作成まで指導は続いた。

取組み内容と成果

- 相談者には毎月のように相談に来てもらい、金融機関は決算書のどの項目に注目し、どのように与信判断をしているかを事細かく指導を行った。
- それらを踏まえて、相談者は税理士と相談のうえ決算書の作成を行った。また、相談者は金融機関への融資申し出に際しては、計画書を作成するなどして、申請を行った。
- これらの結果、金融機関からは想定以上の金額を借入れることができた。



事業者の声

とても感謝しています。これで看護で悩んでいる地域の人たちに喜んで頂くことができます。ありがとうございました。



コーディネーターより


夢の実現へ一歩前進できておめでとうございます!これからも地域の方々の医療を守っていきましょう。



AIアプリで小規模店のPRをサポート!

創業

販路拡大

企業名	SweetLeap株式会社(豊中市)	
企業プロフィール	代表者名:石谷 太志 創業年:2024年 事業内容:AI業務効率・広告宣伝 URL:https://socialmediamarketing.jp/	



事業の現状と相談のきっかけ

- 相談者は、大手広告宣伝会社でSEO対策などの業務を担当していたが、もともとの和菓子好きが高じて和菓子職人となった。
- 地域の小さな和菓子店で働いていたが、商品は良いのに、集客が弱いという小規模店の課題を解決するべく、プロモーションの知見を活かして起業することに。
- 豊中商工会議所での出張相談を機に事業の立ち上げについて相談があった。

ヒアリングによる課題の整理

- 商工会議所の担当者も同席し、ヒアリングを実施。
- 来店した顧客に、AIを使ってロコミ投稿をサポートするというアプリ『ロコミロボ™』の開発をすでに進めており、販路開拓が課題。
- 得意のSEOを活かしたインターネット集客以外の販路開拓の手段として、知名度を上げる為ビジコンへの出場を検討しており、審査の観点などのアドバイスが必要であった。

課題解決の提案・アドバイス


- プランの内容、特に実現可能性の観点から補足部分を指摘し、審査員からの質問などを想定し、抜けもれのないよう、ブラッシュアップを実施。
- 実際のプレゼン資料を作成しての模擬プレゼンなども行い、改善点をアドバイス。
- その他、メール営業や地元イベント業者へのPRなど、泥臭い部分での営業活動も合わせて行っていくこともご提案。

取組み内容と成果

- 商圏は全国ではあるが、まずは地元で知ってもらい活用してもらうことを目標に、市のアクセラレーションプログラムや府産業局の支援プログラムなどに、会議所の担当者と連携して紹介し、参加いただいた。
- その中から近畿経済産業局主催のベンチャーイベントでピッチに参加したり、地元事業者からの広告事案の受注など、足元固めを行っている。
- ビジネスプランコンテストでの落選なども良い経験となり、事業計画の実効性・具体性がより高まりつつある。現在、大手事業者からの引き合いがあり、傘下の全店で導入が決まれば、売上の安定化が見込めている。


事業者の声

事業相談やプレゼン練習など二人三脚で手厚く支援頂きました。結果を出すことが一番の恩返しだと考え、今後も全力で走り続けます。村山先生のサポートがあったからこそ今があります。



コーディネーターより

石谷さんは、様々な人の意見を取り入れ「とにかくトライしてみる」という姿勢と吸収力が素晴らしく、自身の応援団を創る力がある方です。今後の活躍が楽しみです!




売上拡大

新規事業

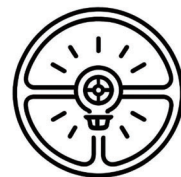
AIが知財実務を変える 特許応答支援サービス「PATPILOT」

企業名

成行合同会社(大阪市北区)

企業
プロフィール

代表者名:須原 夕湊 創業年:2023年
従業員数:1名
事業内容:特許申請管理支援事業
URL:<https://www.patpilot.jp/>



PATPILOT

事業の現状と 相談のきっかけ

- 特許事務所の業務をサポートする目的で設立。
- 特許申請をする際にAIを使って中間処理を行うサービス(システム)の日本国内独占販売権を取得。
- 海外企業で開発され、イギリス・オーストラリアなどで稼働実績があるシステム。
- ビジネスとして成立するか。
- 市場に投入展開する場合のアプローチ方法を知りたい。

ヒアリングによる 課題の整理

- システム販売権利・保守サポートなどの役割分担と責任範囲の明確化
>>>ビジネス的制約確認。
- ターゲット市場とニーズの調査・設定。
- 提供サービスの明確化と業務対応の確認、価格設定。
- ひとり運営における広報・集客・受注などの流れの整理と仕組み構築。

課題解決の 提案・アドバイス

- システム提供先との契約内容・支援内容の確認。
正式契約に向けて、国際ビジネスセンターをご紹介。
- 対象市場と利用シーンに合わせたコース別価格の設定、それをもとにした販売・売上計画の検討。
- セミナーや展示会情報提供(広報・販路開拓ネタ)。
- 小規模事業者持続化補助金(創業型)の活用。

取組み内容と成果

7月:ビジネスモデル原案設定
 ・ビジネスモデル(収支モデル)の検討・設定
 ・広報集客の流れの整理(広報コスト算出)
 8月:営業ツール(チラシ・提案書など)の検討・作成
 正式契約締結
 9月:簡易HPコンテンツ検討・立ち上げ
 プレスリリース発信
2025年9月24日より
特許応答支援サービス「PATPILOT」正式提供開始
 10月:モニター利用者募集・実稼働
 (2026年1月:本格HP立ち上げ・本格広報開始予定)

※ 事業を継続維持しながら拡大していくことのできる価格検討とサービス提供元との役割分担・費用契約など、限られた時間の中でしっかりと検討・交渉を行うことで安定的な事業展開の基盤を築き上げることができた。

※ これまでの弁理士人脈を活かしたモニター運用と交流会などへの積極的な参加による広報・意見交換により短時間での立ち上げを実現させた。



事業者の声

新規事業を開始するに当たって、どのような作業をどのような順序で進めるべきか、全く前が見えない状態でした。しかしご相談ごとに適切なアドバイスを頂くことで、効率的に新規事業のスタートラインに立てました。



コーディネーターより

弁理士事務所の支援経験を元にして、特許申請に活かすAI活用と、少人数で運営できる仕組みづくりに取り組まれました。ニッチな市場ではありませんが、市場ニーズもあり、今後の飛躍が期待できます。

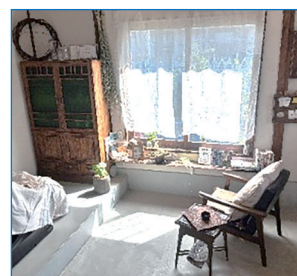


SNSを戦略的に変更し新規顧客獲得へ!

売上拡大

SNS活用



企業名	たとと(柏原市)
企業プロフィール	代表者名:竹綱 紀予 創業年:2023年 事業内容:オーガニックヘナ・ヘッドスパ専門サロン URL: https://www.instagram.com/tatoto_salon





事業の現状と相談のきっかけ
<ul style="list-style-type: none"> ● オーガニックヘナや自然派などに拘ったサロンを開業し現在2年目。 ● 集客する為にコンサルタントの良い人はいないか?と金融機関の担当者に尋ねたところ、それならまずは、大阪府よろず支援拠点に相談してみるとよいですよ!と教えてもらった。

ヒアリングによる課題の整理
<ul style="list-style-type: none"> ● 一般的な美容室とは違ったコンセプトでもあるからか、新規客の予約が入らない月が出てきた。 ● SNSで発信はしてみるものの手探り状態で、そもそもどんな内容を発信すれば良いかわからない状況だった。 ● SNSでの効果を感じられず、モチベーションも下がる一方。



課題解決の提案・アドバイス
<ul style="list-style-type: none"> ● SNSで顧客獲得していくには、なんとなくではなく、戦略的に活用することが必須となることをお伝えした。 ● アカウントのジャンルをしっかりとAIにも認識してもらう為、プロフィールや名前の部分から変えていただくようアドバイス。 ● GoogleBusinessProfileの更新も効果があるので、更新頻度を上げていただいた。

取組み内容と成果
<ul style="list-style-type: none"> ● ほぼ毎月ご予約を入れて頂き、振り返りをしながら次の課題に着手していただいた。 ● ターゲットを明確にした上で、具体的な投稿内容などは、メールでも添削などで対応させていただき、2か月目には15回/月投稿達成できた。 ● その結果、3か月目くらいから閲覧数も増え、コンスタントにSNSから予約が入るようになった。多い月で8名(月全体の約半分)までになる事もあった。 ● SNS集客では、特別な割引などもなく純利益が高いので、今後は月平均10名を目指したいという目標ができた。 ● 以前は、広告費を払ってもなかなか集客出来なかったことから考えると、戦略的に動かす事で集客に繋がったので驚いている。
 

事業者の声
<p>相談をして以来、SNSを発信する事が楽しくなった。視点を沢山もらった事で、身構え過ぎずに更新することができるようになった。それが集客にも結び付き嬉しいです。</p>


コーディネーターより
<p>アドバイスさせて頂いた事を、即実行されたので、結果に結びついたと思います。チャットGPTなども上手く活用され、今後も楽しく継続されると良いと思います。</p>


創 業 事 業 計 画	『食べる』をサポート!『食べる』を諦めない!!言語聴覚士の挑戦!	
	企業名	たべさぼ(交野市)
	企業 プロフィール	代表者名:水野 貴志 創業年:2024年 事業内容:嚥下コンサルタント事業 URL: https://tabesapo.jp/

事業の現状と相談のきっかけ

- 民間企業での営業、福祉施設での勤務を経て、言語聴覚士として独立開業。誤嚥性肺炎のリハビリ(嚥下支援)を中心に行っている。
- 当初はご紹介などで個人から受注していたが、施設を対象に本格的に事業展開したいとのことで、北大阪商工会議所のセミナーに参加。
- よろずとしてセミナー講師を担当したご縁で、商工会議所とも連携して継続支援していくこととなった。

ヒアリングによる課題の整理


- まずは思いや方向性を明確に言語化するため、ビジネスモデル検討ワークシートを使って「やりたいこと×できること×求められていること」の切り口で整理。
- 次に「誰の×何を×どのよう」に解決するか×独自性」の切り口で事業アイデアを整理し、事業仮説を設定。
- 事業仮説に基づき事業計画を作成し、実際のニーズ調査をしながら軌道修正していくこととした。

課題解決の提案・アドバイス

- 言語聴覚士の嚥下支援は認知度が低く、まずは必要性を知ってもらうことが重要。SNS活用やセミナー開催などを積極的に行うよう提案。
- 各施設を現状やニーズに応じて分類し、それぞれに対するサービス内容の明確化やプレゼン資料作成を提案。
- やりたいこと、やらなければならないことが多いため、行動計画や資金繰り表を作成し、現状を確認しつつ段階的に進めることを提案。


取組み内容と成果

- 『『食べる』をサポート!『食べる』を諦めない!!』をテーマに、趣旨に賛同してもらえる仲間とともにセミナーなどのイベントを積極的に実施。その様子をSNS等でも積極的に公開していった。その結果、賛同者や協業仲間が大幅に増加した。
- 持ち前のフットワークの軽さから、施設への訪問活動を積極的に実施。インタビューによるお困りごとの深掘りを丁寧に行い、ビジネスモデルの軌道修正を迅速に行いながらサービス内容を明確化していった。
- 積極的な営業活動やサービスメニューの分かり易い提示により、順調に法人契約が増加。
- 現在は、よろず支援拠点「お薬手帳」も活用しながら、やるべきことを整理しつつ段階的に事業展開を進めている。今後は、商工会議所のご支援を仰ぎながら協業仲間の一人と法人化して、より事業を拡大していく予定である。




事業者の声

谷村先生に相談するたびに道が開け、事業の課題と問題が次々と解決しました。目標が明確になり、実行まで丁寧に伴走していただけたことで、事業が大きく前進しました。相談して本当に良かったと実感しています。



コーディネーターより


周りを巻き込む力や営業力、行動力が素晴らしく、会うたびに事業が成長しています。全国展開という夢の実現に向け一緒に頑張っていきましょう!



街の自転車屋さんの地域密着戦略と差別化

経営改善

販路拡大

企業名	サイクルショップナカゴヤ(神戸市)	
企業プロフィール	業種:自転車販売業 創業年:1950年代 代表者名:仲古谷 忠昭 事業内容:折り畳み自転車で有名なDahon(ダホン)やKHSの販売を中心的に行われている URL:https://nakagoya.jp/	



事業の現状と相談のきっかけ

- 相談のきっかけ
小径・折り畳み自転車に特化した事業は一定の成果が出ているが、売上は伸び悩んでいる。今後の安定成長に向け、新たな販売手法や顧客層の開拓が必要と感じ、相談に至った。
- 相談の方向性
既存の強みを活かした修理・メンテナンスの付加価値化や、リピーター獲得、情報発信の見直しについて助言を求めた。

ヒアリングによる課題の整理

- ヒアリング・現状
コロナ禍により売上は一時的に増加したが、最近では物価高の影響で若者やサラリーマン層の新規購入が減少している。ネット販売は継続しているものの、来店客数の伸びは鈍化している。
- 今後の方向性
まちの自転車屋として継続的な顧客獲得を目指しYouTubeなどによる情報発信を強化し、認知度向上とファンづくりを進めていく。

課題解決の提案・アドバイス

- 自社の強みの整理
地域密着での長年の営業実績を強みと捉え、SWOT分析を通じて自社の優位性を明確化した。
- 顧客層へのアプローチ
地元の子供連れ世帯を意識し、安全運転講習や体験型イベントの実施を提案した。
- 関係性づくりの強化
イベントや情報発信を通じて地域との関係性を深め、継続的な来店につなげていく方針とした。

取組み内容と成果

- イベント実施と情報発信
試乗会イベントを実施し、その様子をYouTubeで配信した。フォロワー数が増加し、店舗や取組みの認知度向上につながっている。
- 子供・親世代への対応
母親向けの展示室を新設し、子供と安全に利用できる自転車を提案した。その結果、子供用自転車の販売が増加し、親の自転車購入にも波及している。
- 継続的な需要の創出
子供用自転車は数年で買い替え需要が見込まれ、将来的なリピーター確保につながる仕組みづくりが進んでいる。

展示室
お母さん向け



事業者の声

イベントや情報発信について具体的な助言をいただき、取組みの方向性が明確になりました。実行することで、来店や問い合わせの増加につながっています。



コーディネーターより

若い後継者の発想により、イベントや情報発信を通じてファン客を獲得されている。今後も新たな取組みにより、顧客層の広がりが期待される。



売上拡大

販路拡大

「より長く」「より快適に」「より笑顔に」百年、家族が豊かに暮らせる住まいづくり

企業名	株式会社百松(貝塚市)
企業プロフィール	業種:建設業 創業年:2008年 代表者名:百野 敦雄 従業員数:2名 事業内容:リフォームや増改築・修理等 「より長く」「より快適に」「より笑顔に」 URL:https://www.byakumatsu.jp



事業の現状と相談のきっかけ

- 大口顧客との取引がなくなり、再度0から新規開拓をする必要があった。
- 顧問の税理士事務所に相談したところ、当拠点を紹介された。
- 初回面談時には顧問税理士の方も同席され、現状について詳細に説明を受けた。

ヒアリングによる課題の整理

- 大口顧客との取引が長く続き、集客活動はほとんどしてこなかった。
- 既存顧客のフォローも年に一回程度となっていた。
- ホームページはあるが訴求力に乏しく、対外的なアピール力が弱かった。

課題解決の提案・アドバイス

- SNSとチラシのハイブリッド作戦を提案した。
- まずHPの再作成に取り掛かり、幸い奥様が精通しており自社で作成できた。
- 完成した時点でネットにアップし、同時にHPをまとめた形でチラシ作戦を開始予定。秋から来春に展開。

取組み内容と成果

- ホームページ改修時に、経営理念や行動指針、キャッチフレーズなどについても深く検討し作成した。
- すべての相談時に顧問税理士が立ち合い、企業との信頼関係もありスムーズに相談が進んだ。
- 小規模事業者持続化補助金に採択された。今後は昨今の闇バイト強盗事件で重要性の増す「防犯対策」を軸にチラシを作成、配布し集客を図ろうと考えている。目的は自社認知アップである。

百松行動10カ条

1. 日々感謝の気持ちをもつ
2. お客様の目線に寄り添う
3. 発想力豊かな提案で課題を解決
4. ともに成長してゆける環境づくり
5. 信頼と誠意
6. 原理・原則を守る
7. 日々挑戦し続けます
8. 正直な仕事をする
9. 主体性を身に付ける
10. 多様な見方をする



事業者の声

コーディネーターの方には、新規開拓や経営改善に関して、いつもの確で分かりやすいアドバイスをいただいております。現状や課題の整理だけでなく、私たちが実行に移しやすい具体的な方法まで示してくださるため、大変助かっています。おかげさまで、会社の方向性がより明確になり、前向きに次の一歩を踏み出す自信が持てました。今後もコーディネーターの方のご支援を頂きながら、さらに成長できるよう努力してまいります。



コーディネーターより

非常に真面目な方で、「お客様が満足することが一番の幸せ」とお話しされ私も力が入りました。奥様のサポート体制も見事で、今後間違いなく飛躍する事業者です。



保育園スタッフ専門のメンタルヘルスケアサポート!

売上拡大

広報戦略

企業名	ほいくりえいとラボ(大阪府中央区)
企業プロフィール	代表者名:吉田 里衣 創業年:2023年 従業員数:1名 事業内容:保育園の職場、心の健康サポート URL:https://hoicreatelabo.com/



事業の現状と相談のきっかけ

- 事業立ち上げ時から集客に苦戦、サービスの根幹もブラッシュアップしなかった。
- 集客チラシのデザインや、WEBサイトについての改善を顧客視点で相談できる機関を求めている。
- 事業サービスについてのネーミングやロゴデザイン、冊子デザインなど販促に関わるデザインの相談先を求めている。

ヒアリングによる課題の整理

- サービスについて、文章で記入されて具体的なサービスとして理解し辛かった。
- 文章が多く、テキストなどメリハリが弱く、イメージ写真など少ない状況で、読んでもらえる事を目指したい。
- 屋号での事業展開で反応が弱く、別の事業名など考案する必要がある。冊子などメディア作成経験も少なく、専門家経験が必要。

課題解決の提案・アドバイス

- 具体的なサービスについて理解しやすいようパッケージ的に見やすく整理。
- 自前でできる事を前提に、チラシデザインやWEBサイトのライティング、イラスト挿入、構成など助言。
- 対象顧客に響くネーミングや屋号ロゴとの関連性で統一感ある事業ロゴデザインを伴走アドバイスで完成。冊子も読みやすく完成した。

取組み内容と成果

デザイン媒体成果

- 冊子
- 集客チラシ

- 事業ロゴ

- 公式サイトコンテンツ

取組み中 ●メンタルヘルスケア アプリ開発など

事業者の声

デザインだけでなく、WEBサイトの活用方法やマーケティングの導線なども教えていただきました。

困ったときに一緒に考えて下さる、頼れる存在です!

コーディネーターより

代表の吉田さんは保育園でのお勤め経験から、業界全体の職場環境や心の健康課題に危機感を持っており、改善するために事業を立ち上げた熱心な方なので応援しています!

創業

販路拡大

松原に新名物が誕生、地域に根差しながら万博メニューでPR

企業名

米粉シフォンケーキのお店【PONO】(松原市)

企業
プロフィール

代表者名:油谷 悦子

創業年:2025年

事業内容:国産米粉100%使用シフォンケーキの製造小売

URL:<https://www.instagram.com/ponochiffon>



事業の現状と 相談のきっかけ

- 自宅で子どものために作っていたお菓子作りがきっかけでシフォンケーキに熱中し、製法を研究していた。
- アレルギーのため市販のおやつは食べられない友人の子供でも食べられる、米粉を使ったシフォンケーキを考案、テスト販売でも評判であったので起業を考える。
- 松原商工会議所で開催された創業セミナーでよろず支援拠点との相談を開始。

ヒアリングによる 課題の整理

- 事業経験がないため、創業に関する手続きや、事業運営のための経営知識を創業セミナーで習得。
- 創業資金について、改装工事やオープンの購入のための資金が必要となる。
- 創業後も、地域密着で商品のPRを行って、お店の知名度を上げ、たくさんの方に安心しておいしいシフォンケーキを提供する。

課題解決の 提案・アドバイス

- 創業セミナー後に、よろず支援拠点の個別相談を行い、創業計画のブラッシュアップを行う。
- 日本政策金融公庫の新規開業・スタートアップ支援資金(女性起業家支援)を利用するための計画を練り上げ。
- 商工会議所の色々な販路開拓のサポートをフル活用してPRをおこなう。

取組み内容と成果

- ご自身の想いを実現させるため、計画を練り上げ、2025年2月に松原市に米粉シフォンケーキのお店【PONO】をオープン、創業のための資金調達も円滑に行った。
- 店舗の販売拡大のほか、万博関連イベントとして大阪商工会議所が行った『食うぞ万博。』の万博おもてなしメニューに応募し、インスタグラムに掲載された動画で広くPRを行った。
- 松原市役所の公用封筒への広告を出稿し地域でのPRもつづけるなか、松原商工会議所が主催する「まつばらマルシェ」に地元店舗として出店し、2日間完売の成果を上げ、その後実店舗への来訪にも繋がり、地域での集客を拡大している。



事業者の声

趣味が高じて起業を考え創業塾を受講、よろず支援拠点の永井様に相談。事業の知識がなく不安でしたがサポートのおかげで無事にオープンすることができ、開業後も様々なアドバイスを頂き、大変心強く感謝しています。



コーディネーターより

創業への想いをしっかり具体化して起業され、松原の新名物が生まれました。益々の商売繁盛を支援機関が連携して伴走支援を続けます。応援しています。



ランチ客をディナー客に! 無料試食会でディナー売上アップ!

売上拡大

販路拡大

企業名

ボヘミアン・カレー(松原市)

企業
プロフィール

代表者名:白根 康明

創業年:2023年 従業員数:3名

事業内容:スパイス系のカレー専門店

URL:<https://tabelog.com/osaka/A2708/A270801/27134136/>事業の現状と
相談のきっかけ

- 「世界のカレーデパート」の創業を夢見て、令和元年4月に河内天美駅近くで週1回の間借り営業を開始。その後もイベント出店などでファンを増やし、令和5年1月に松原市に実店舗「ボヘミアン・カレー」をオープン。
- 継続支援の結果、ランチ売上は向上。今回は、ディナー強化を目指し、当拠点に再度、相談に訪れた。

ヒアリングによる
課題の整理

- 食事メインのランチは比較的集客しやすいが、ディナーの集客は業態柄難しい。
- ランチ営業の売上は安定してきているが、儲けが出にくい体質が続いている。
- ディナー集客ができたとしても安定してくるまではワンオペで対応していかざるを得ない。

課題解決の
提案・アドバイス

- ランチ集客の時と同じように、ディナーについてもまず、利益よりも顧客接点を優先した方策を立てること。
- ランチ常連客の多くは職場も自宅も近隣にあるので、彼らに協力してもらうこと。
- ワンオペでも実施可能なコースの無料試食会を企画して、「お店を応援したい」気持ちを活用すること。

取組み内容と成果

- ワンオペでできる無料試食会(コース)を企画した。招待客をランチ常連客にすることで「お店に協力したい」という気持ちを活かし、相談者との関係性の深さも加味。知人・友人を連れてきていただくようお願いした。
- 試食会は赤字が出ないよう、原価1,200円までに抑え、当日にドリンクを3~4杯獲得できれば原価が回収できるようコースを設定した。
- 当日の試食会は、名刺交換か公式LINEへの登録を必須とし、来店後も獲得した情報を元に翌日以降にお礼の連絡を行い、当日の様子や感想を伺うことで、料理の改善や次回来店につなげていった。
- 常連様でお互い顔がわかっており、無料招待したことに申し訳なさも相まって、6割のお客様は再来店してくれた。結果的に常連様の知人という新規客を獲得できる施策となった。



事業者の声

常連客を招いて無料試食会で新メニュー食べてもらうという発想は思いつきもしませんでした。このコースをシリーズ化して売上アップを継続できるよう頑張ります。



コーディネーターより

この試食会が成功するかどうかはお店とお客様との関係性ができていないと実現できません。日頃から一客一品一サービスを心掛けている賜です。



売上拡大

商品開発

自分史、夫婦史、社史づくりは、事業承継を成功させる最良の特効薬!

企業名

株式会社まいど七分目(大阪市阿倍野区)

企業
プロフィール

代表者名:森原 英壽 創業年:2022年

従業員数:1名 ブレーン:15名

事業内容:出版

URL:<https://kotobuki-plan.jimdofree.com/>



事業の現状と 相談のきっかけ

- 個人事業主のライターとして30年以上の実績。ファミリービジネスのオーナーに向けて、その生き様を綴る自分史・夫婦史・社史などを手掛けたと考えて法人を設立。
- ファミリービジネスオーナーへの知識・理解不足を実感。現実を知り、営業や取材・執筆に活かしたい。また、製品やサービス面において、同業他社との圧倒的な差別化を図り、顧客満足度をさらに向上させたいと考えて相談に訪問。

ヒアリングによる 課題の整理

- 下請けから元請けへの意識改革。企画・製本・WEBまでワンストップサービスを提案。
- つくる側の視点から、顧客の視点へ。ファミリービジネスの課題に向き合い、持続的な発展の鍵となるファミリーの関係性改善に着目する。様々な課題の解決に、自分史・家族史・夫婦史・社史の制作が有効であることを理解された。
- 顧客の人生を輝かせるこの仕事は自身の後半人生を輝かせる価値があると認識された。

課題解決の 提案・アドバイス

- 強みとして、親切・丁寧・誠実、人柄や面削見が良い、小回りが効く、品質の良さを指摘した。
- コーチングを取材に採り入れ、取材相手に気づきを授け課題の解決にもつなげることで、ファミリーや次世代、周囲にも好影響を与える付加価値の高い一冊が完成できることを提案。
- 従来の自分史や社史は作ることが目的で、完成後は保管されていた。この点に着目し、いかに活用するかの提案が重要であると指摘。サービスの質を高め、差別化できることを理解された。

取組み内容と成果

- 「自分史」において対象者は自身の半生を振り返りながら様々な気づきを獲得し、今後の人生における目標が明確に。ある経営者の自分史はマスコミに注目され、起業家塾の教材にも採用されている。
- 「夫婦史」では、娘婿から義父、義母へのインタビューが承認の場となり、良好な関係を促進。また家系図を作成・記載することで、ファミリーの世代を越えた関係性、命のつながりを再認識した。
- 「家訓ブック」は、家訓を見える化する制作過程において、家族全員で価値観を共有。ファミリービジネスの承継を軸に、大切な思いを子々孫々に手渡しでつないでいく重要性も確認された。
- 「社史(周年史)」では、社員参加型の制作を通して先人の努力に感謝し、使命感と戦略を共有。愛社精神を育み、定着率にも貢献する。アツギは自己を深く理解し、舵取りに正当性と自信を持つ。本誌は、各種研修会や勉強会のテキストとしても活用されている。



▲自分史



▲夫婦史



▲家訓ブック



▲社史(60年史)

事業者の声

当社の実情に沿った的確なコーチングのおかげで営業から取材、制作、アフターまで強化に成功!受注増に結びついています。今後も共感と承認の姿勢を大切に、絶対的な信頼を得られるよう努めます。



コーディネーターより

支援のゴールは「行列ができるまいど七分目」になることです。「もう一年分くらい受注を抱えております。お待たせいたしますが、必ずいいものをつくりまします」。これが森原さんの口癖になる日が、どんどん近づいていると感じています。



思いを事業化!南インドから生まれるサステナブルOEM縫製事業

創業

経営戦略

企業名

miri(堺市堺区)

企業
プロフィール

代表者名:芝田 美梨
 創業年:2025年
 事業内容:OEM縫製事業
 URL:<https://shibatamiri.studio.site/>

事業の現状と
相談のきっかけ

- 南インドの工場と提携し、サステナブルな小ロットOEM事業を2025年8月に開始。
- 「途上国女性の雇用環境改善と社会貢献を目指す」との強い思いが事業の動機。
- 当面の課題である販売先開拓と認知度向上のための支援を必要とされていた。

ヒアリングによる
課題の整理

- 社会人経験が浅く、経営、会計、販路拡大などビジネス面での知識や経験が不足していた。
- 海外生産のため、品質管理や納期調整の難しさが事業の構造的な弱みであった。
- 社会貢献の思いが先行し、事業継続に不可欠な数値目標の設定が曖昧だった。

課題解決の
提案・アドバイス

- 売価・原価・利益構造を明確にし、事業の継続性を財務面から組立。
- 収益基盤強化へ、利益を生む単価設定と資金繰り表の作成。
- 海外生産リスク低減のため、品質管理フローとその言語化。
- 認知度を向上させるためビジネスコンテスト(ピザの会の事業ステップアップコンテストやドリームDASH!)に出場。

取組み内容と成果

- 事業計画書、数値計画、資金繰り表が完成、事業の方向性が明確になり、ビジネスコンテストや公的施策への応募が可能になった。
- 2025年度は売上計画を達成。2026年度は単価の低い小物から、収益性の高い洋服(ワンピース、シャツなど)の受注を積極的にとることで収益構造の改善を目指す。
- 2026年3月に現地へ訪問し、品質体制の構築に取り組むことになった。
- ピザの会 事業ステップアップコンテストで金賞を受賞、第23回ビジネスプランコンテスト ドリームDASH!で準優勝。



事業者の声

漠然としていた思いが明確な事業計画となり、ビジコンでの入賞で自信もついてきました。まだまだ学ぶことだらけですので、これから相談させていただきたいと思います。



コーディネーターより

強い使命感と粘り強い実行力で、事業計画の策定とビジネスコンテストに入賞しました。夢の実現に向けて一緒に頑張っていきましょう。

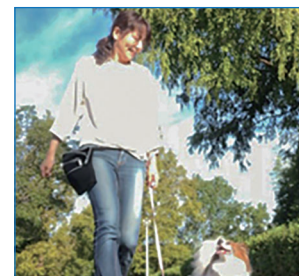


創業

飼い主の共育も行う出張トレーニング

企業名

らぶどっぐ豆(岸和田市)



1活用

企業
プロフィール

代表者名:高木 真美

創業年:2023年

事業内容:犬の出張トレーニング

URL:<https://www.rabudogmame-osaka.com/>



事業の現状と 相談のきっかけ

- ドッグトレーナーの資格を取得。出張型トレーニング事業をスタート。
- 集客はホームページが中心になるので自身で修正できるよう業者にWordPressを使って構築してもらったが、思い通りに修正できず、よろず支援拠点で相談することに。

ヒアリングによる 課題の整理

- WordPressを使っているがSWELLというテーマを使用し、スマホ用とPC用に表示する内容をコントロールしていることが判明。
- 出張型ビジネスだがマップ検索が可能。
- グーグル広告での集客を中心に考えている。

課題解決の 提案・アドバイス

- SWELLはブロックエディターを使っておりスマホ用、PC用のコントロール方法を説明。
- Googleビジネスプロフィールを使用しGoogleマップでの出張型ビジネスへの登録方法を説明。
- グーグル広告アドバイザーを活用しているが予算設定などをアドバイス。

取組み内容と成果

- トレーナーが自宅に訪問し、直接犬をトレーニングする時に、飼い主も一緒に参加することで、しつけの方法をしっかりと理解し、家庭で実践できるようになる「共育」を目的としており、利用者の評判がよい。
- グーグル広告や口コミによる集客で利用者が少しずつ増えている。「らぶどっぐ豆」でホームページを検索すると表示されるため信用補完になっている。



事業者の声

パソコンの苦手な私は、何度も水谷さんにお世話になりました。その度に親身になって、色々調べてくださり、いろいろと教えて下さってとても有難かったです。水谷さんのパソコンの知識に何度も助けて頂きました。



コーディネーターより

WordPressはブログを簡単に作成できるツールであることを活かし9月から熱心に情報発信を続けておられます。



経営改善

資金繰り

「もうあかん…」からの再起。粘りの一歩を踏み出す飲食企業

企業名	株式会社X(大阪市)
企業プロフィール	創業年:2016年 事業内容:飲食業



事業の現状と相談のきっかけ

- 「現金がない。どこか融通してくれる先はないか」と切迫した電話が入る。
- イタリアン3店舗のみの運営であったが、コロナ禍に路線変更。他業態の出店など、多角化した結果、資金繰りが悪化。
- やむを得ず、借入金のリスクや、各方面への支払いの滞納が発生している状況であった。

ヒアリングによる課題の整理

- 程なくして怒涛の差押えが始まった。
- 中小企業活性化協議会に相談。親身なアドバイスを受けながら、制度的支援に頼れる段階はすでに過ぎており、自力で乗り切るしかない状況であることが明確になった。
- 何とんでも手元現金を捻出し、滞納分に充てること、生き残りのための最優先課題と判断した。

課題解決の提案・アドバイス

- 個人資産の投入や親族の支援もすでに限界に。事業再生に精通した高橋コーディネーターの助言も得ながら、協議を重ねた。
- ほぼ全店黒字で人材も揃っていたが、複数店舗売却という苦渋の決断が必要との結論に至った。
- 直営店舗数を縮小する代わりに、リスクを抑制しながら収益を確保できる「店舗運営受託型」のビジネスモデルへの転換を提案。

取組み内容と成果

- 従業員へのバイアウト、M&Aサイトへの掲載、事業承継センターの活用、関係先への打診等、あらゆるルートと同時に並行で売却先探索に取り組んだ。
- 売却後の組織・事業体制を図示し、収益シミュレーションを作成することで、再生後のイメージを具現化した。
- 安定収益を確保できている店舗3店舗を残し、その他はすべて売却・撤退。売却益を滞納分の一部に充当したことで、差し押さえの状況に一定の猶予が生まれ、絶体絶命の危機を辛うじて回避した。
- 間を置かず、店舗運営委託獲得に向けた営業を進め、有名ラーメン店FC店舗の立ち上げ・運営受託に成功。目標を2割近く上回る売上で順調に推移している。加えて他案件の引き合いも寄せられている。これまで培った運営ノウハウを収益化する新たなビジネスモデルを取り入れることで、再起への一歩を踏み出した。



事業者の声

私の未熟さから、多くの方々にご迷惑をかけてしまいました。よろず支援拠点の皆様にも本当に良くしていただき、今もお、多くの方々に支えられていることを実感しています。本当にありがとうございました。



コーディネーターより

相談者様は、絶望的な状況下で、何度も心が折れそうになりながらも、決して諦めませんでした。その孤独と辛さは計り知れません。これからも、その歩みに寄り添い続けたいと思います。



生活雑貨販売のためのパッケージ表示等に関するサポート

売上拡大

経営知識

企業名

株式会社Y(大阪府)

企業
プロフィール

事業内容:100円均一商品、生活雑貨卸

事業の現状と
相談のきっかけ

- 当社は100円均一商品、生活雑貨の卸売りをしている。
- 商品の性格上、多様なお客様に幅広く購入されるので、使用にあたっての注意書き等、適切なパッケージ表示を強く心掛けている。
- しかし、商品によっては適切な表示であるか、抜け落ちが無いかなど、判断に迷うことが多々あるが、消費者庁に問い合わせても「わからない」という回答。

ヒアリングによる
課題の整理

- 商品によっては技術的な視点を含めて検討・判断する必要がある。商品も多様で、どこに問い合わせたらよいかも、わからない。相談対象と内容は次の通り。
- ① 拡大ルーペの倍率表示。
 - ② ある食品容器のJISに規定された寸法仕様について。
 - ③ クッキングシートのオーブン、電子レンジの使用可否。

課題解決の
提案・アドバイス

- ① ルーペの拡大率は、計算式によって算出、表示されることをアドバイス。
- ② 当該容器の製造上の視点からアドバイス。
- ③ 紙材料に特化した公設試験研究機関に繋ぎ、技術相談することを助言すると共に、高分子材料の視点からアドバイス。

取組み内容と成果

- ① ルーペの拡大率は、 $\text{拡大率} = (250 \div \text{ルーペの焦点距離}) + 1$ で算出、表示されることを説明し、その上で「拡大率の値は目安」である旨の文言を付記することとした。9月販売開始。
 - ② JIS記載の寸法仕様の解釈説明と共に、食品衛生法上の取り扱いについてアドバイス。相談者の疑問点や懸念する事柄が払しょくでき、顧客への企画提案ができた。
 - ③ 愛媛県産業技術研究所紙産業技術センターの技術相談結果、(一財)日本文化用品安全試験所での耐熱温度試験、電子レンジ試験の結果、さらに、相談者によれば当該製品はシリコン加工耐油紙ということから、オーブン、電子レンジ使用可となった。12月販売開始。
- 商品が多種多様であり、それぞれの技術的な裏付けを踏まえつつ、幅広い視点から考える必要がある。相談者と同じ目線で一緒に考え、適切なパッケージ表示の手助けができた。



事業者の声

新商材の度に仕様や必要書類の確認をしますが、社内に精通者もおらず関係省庁に聞いても明確な回答が得られません。自治体から紹介を受けましたが、いつも親身になって対応いただき、調査方法などの基本から専門的な内容まで幅広くご教示いただき、大変有益で勉強になります。

コーディネーターより

商品も多様で、答えに窮することもありますが、疑問や懸念事項を一緒に考え、解決する身近な存在として、今後も引き続き支援していきます。



経営改善

価格転嫁

収益改善に向けた価格転嫁と採算管理の実践

企業名

Z株式会社(大阪府)

企業
プロフィール

事業内容:マンション・ビル等の清掃業務、
建物管理サービス



事業の現状と 相談のきっかけ

- 創業30年の清掃業である同社は、売上減少と収益悪化を背景に設備管理への事業拡大を相談した。分析の結果、収益悪化の主因は価格転嫁不足により労務費上昇を吸収できていない構造にあることが明らかになった。
- さらに、価格改定の未転嫁が累積していたため、まずは既存事業の採算改善に向けた計画的な価格転嫁が最優先課題であることを共有し、伴走支援することとなった。

ヒアリングによる 課題の整理

- 採算の現状把握
財務分析により、収益悪化の主因が価格転嫁不足で労務費上昇を吸収できていない点にあることを確認した。
- 転嫁が進まない要因整理
主取引先で生じている価格未転嫁の実態を把握し、物件の採算構造と限界利益への影響を具体的に整理した。
- 今後の改善方針の設定
短期は価格転嫁で利益改善を、中期は新規事業で客単価向上を目指す方針を協議した。

課題解決の 提案・アドバイス

- 改善方針の提示
収益悪化の主因が価格転嫁不足であることを示し、まず短期的に計画的な価格転嫁で利益改善による客単価向上を目指す方針を助言した。
- 適正改定率の算出
適正改定率と累積未転嫁分を可視化し、交渉に活用するよう示した。
- 価格転嫁交渉資料の整備
下請法改正を踏まえ、価格協議の必要性を説明し、その根拠となる資料整備を支援した。

取組み内容と成果

- 相談者は提示した分析結果と改善方針を踏まえ、メイン取引先との価格転嫁交渉に着手した。交渉では、①収益が悪化している10物件の早期改定、②20物件の定期改定の見直し、③日常清掃の運用条件緩和の3点を要望として提示した。損益データと改定根拠を整理した資料を用いたことで、これまで以上に説得力のある説明が可能となり、交渉の基盤が整った。
- 交渉後は取引先の回答内容を精査し、次回協議に向けて追加資料を作成した。特に、累積未転嫁分を物件別に数値化したことで、優先的に改定すべき案件が明確となり、段階的な価格改定に向けた数値管理体制が整いつつある。また、取引先ごとの転嫁履歴を整理したことで、継続的に価格協議を進める準備も進んだ。
- さらに、案件ごとの採算が可視化されたことで、代表は既存事業の収益基盤を立て直す重要性を改めて認識した。短期の価格改定だけでなく、中期的な体制づくりや管理会計の必要性への理解も深まり、今後の経営改善に向けた意識が高まっている。



事業者の声

収益改善のため新事業を相談しましたが、ヒアリングや決算分析を通じて、自社の根本課題に気付かされました。まずは価格転嫁にしっかり取り組み、新事業にも引き続き取り組んでいきたいと考えています。



コーディネーターより

決断し実行に移された代表の姿勢は素晴らしいと感じています。採算改善と新事業の整理を進めることで、より強い企業へ近づいています。これからも一緒に前進できればと思います。

