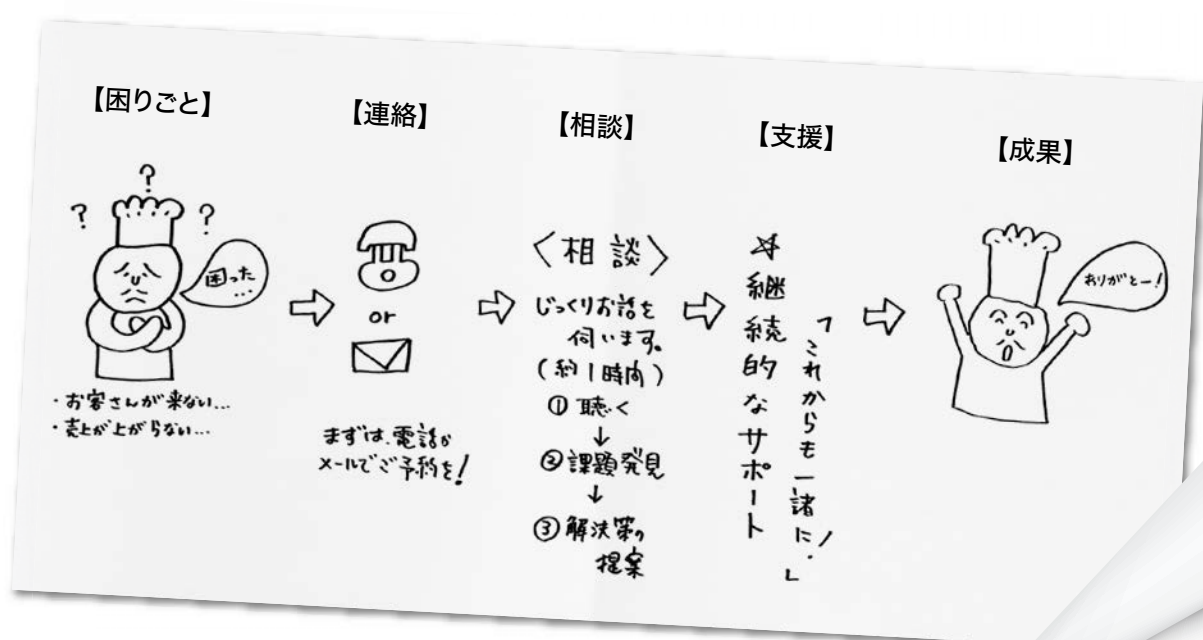


よろず 使の いかた

YOROZU no TSUKAIKATA



うまく
使ってる方達
教えます!

「知恵」を「提案」し、共に行動します！

神奈川県よろず支援拠点「提案力」で勝負！



令和4年度は、26名のコーディネーターが様々な課題に立ち向かいます。

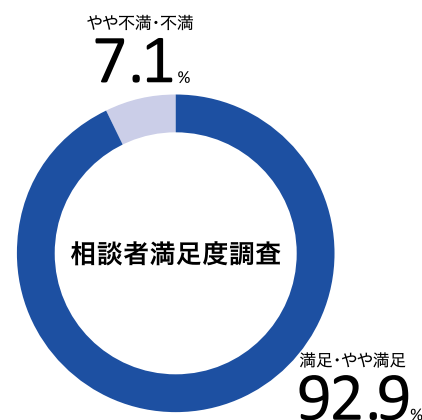
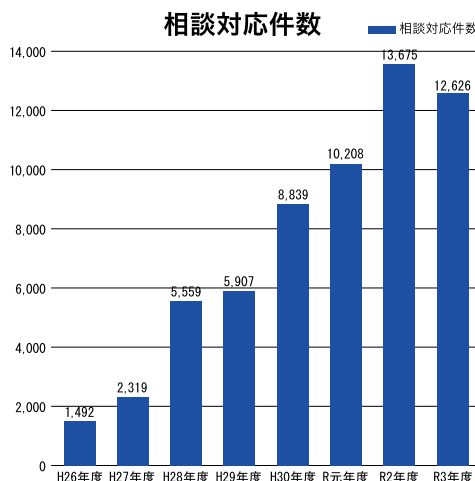
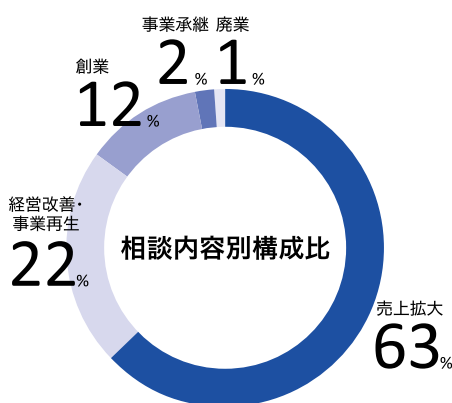
- 【1】 解決が困難な経営課題に応じます⇒「**総合的・先進的アドバイス**」
- 【2】 課題に応じて、チームを組んで支援します⇒「**チームの編成を通じた支援**」
- 【3】 ネットワークを活用して、的確な地域の支援機関を紹介します⇒「**ワンストップサービス**」

チーフコーディネーター 中小企業診断士・ITコーディネーター

森 智亮

◆IT活用による経営・業務改善、
補助金申請、全業種対応

■神奈川県よろず支援拠点 令和3年度相談実績



■神奈川よろず支援拠点 在籍コーディネーター 横浜(本部)

 ●中小企業診断士 ◆人事労務、再生支援、 補助金申請フォロー 貝吹 岳郎	 ●中小企業診断士 ●認定事業再生士 ◆事業再生、金融支援、 ワンストップ対応 井上 真伯	 ◆広報、メディア戦略、プレ スリリース作成、ブランディ ング、マーケティング支援 浦川 拓也	
 ●中小企業診断士 ●ターンアラウンド マネージャー ◆製造業の生産性改善、 再生支援 酒井 和美	 ●中小企業診断士 ◆経理・営業管理等、 マーケティング戦略 天満 正俊	 ●中小企業診断士 ◆創業支援、資金調達、財 務管理、経営計画作成・実 行支援 升田 覚	 ◆コミュニケーション戦 略、ブランディング、マーケ ティング、コンセプト開発、 クリエイティブワーク 元山 茂樹
 ●中小企業診断士 ◆IT活用、人材育成、営業 支援、経営計画策定 濱田 良祐	 ●中小企業診断士 ●事業承継士 ◆事業計画策定、 販売促進、事業承継 横山 真由美	 ●中小企業診断士 ●社会保険労務士 ◆生産性向上、 人事・労務管理 山寺 哲二	 ●中小企業診断士 ●キャリアコンサルタント ◆事業計画、IT活用、 補助金支援 三嶋 沙織
 ●中小企業診断士 ●事業承継士 ◆売上・売上力向上、 事業承継、事業計画・ 新事業展開 坪田 誠治	 ●中小企業診断士 ◆事業計画策定、財務・経 営管理、新事業展開・経営 革新、補助金支援 小池 俊介	 ●中小企業診断士 ◆販路開拓、 マーケティング 竹本 正人	
 ●弁護士 ◆法律 渡部 英明	 ●弁護士 ◆法律 狩倉 博之	 ●弁護士 ◆法律 池田 耕介	 ●弁護士 ◆法律 杉原 弘康

お近くの 「よろず」へどうぞ!



●中小企業診断士

◆事業計画作成・実行支援、製品開発、IT活用による業務改革

清見 哲郎

相模原〈月・水・金〉
相模原市中央区中央 3-12-1
相模原市立産業会館 3F
TEL 080(5518)5058



●中小企業診断士

●キャリアコンサルタント

●二級知的財産管理技能士

◆経営革新・技術経営、商品開発、ものづくり支援・現場力向上

加藤 茂

県央〈月・水・金〉
海老名市下今泉 705-1
神奈川県立産業技術総合研究所5F
TEL 046(292)4188



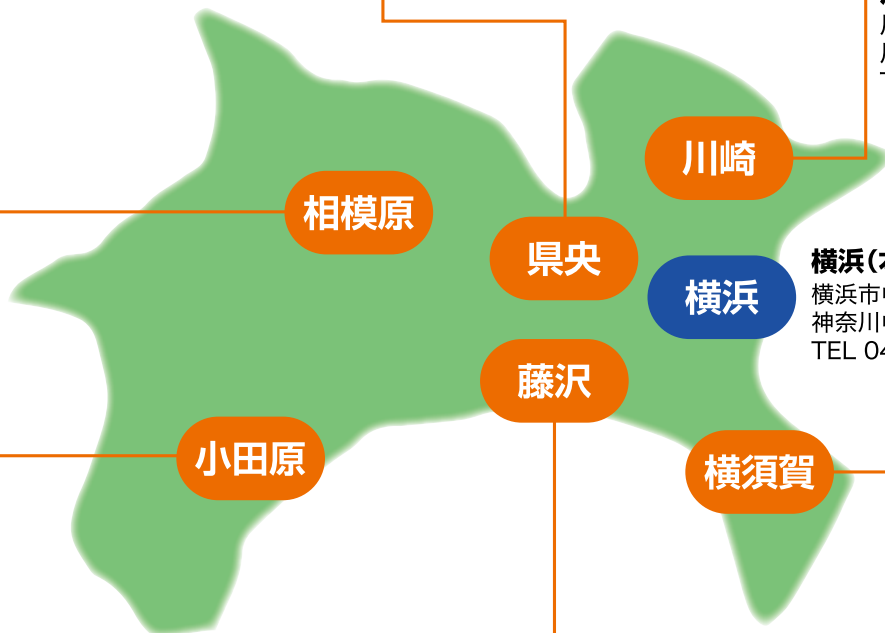
●中小企業診断士

●1級カラーコーディネーター 〔商品色彩〕

◆マーケティング戦略支援、店舗開発(色彩)、ブランディング

高橋 玲子

川崎〈月・水・金〉
川崎市幸区堀川町 66-20
川崎市産業振興会館 7F
TEL 044(533)0355



横浜(本部)

横浜市中区尾上町 5-80
神奈川中小企業センタービル 4F
TEL 045(633)5071



●中小企業診断士

◆事業承継、M&A、営業支援、創業

大野 順弘

横須賀〈月・水・金〉
横須賀市平成町 2-14-4
横須賀商工会議所 2F
TEL 046(821)1130



●中小企業診断士

◆経営改善、事業計画策定

片桐 新悟

小田原〈月・水・金〉
小田原市本町 4-2-39
小田原箱根商工会議所会館 4F
TEL 0465(23)0125



●中小企業診断士

●地域応援ナビゲーター

◆事業計画策定、ワンストップ、6次産業、農商工連携

山崎 隆由

藤沢〈月・水・金〉
藤沢市藤沢 607-1
藤沢商工会館 5F
TEL 0466(27)8888



●中小企業診断士

◆生産性向上・品質管理と共に、貿易業務全般に精通

富森 富士夫

湘南エリア(出張相談)
茅ヶ崎市役所(第1・3火曜日)
逗子市商工会(第1・2・4金曜日)
鎌倉市役所(第3金曜日)

Vol.1

持続化補助金でWeb広告を利用する

A社(主要事業:EC専業の子供服販売)のケース

Before

因果関係が
説明できて
いない

補助金の申請にあたっては、「効果」を明らかにする必要があります。しかしながら、どのように記載したらよいか分からないケースもあるかと思いますが、この例も書いてはいるのですが、補助事業との因果関係を説明した方がよいです。

6. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果

【事業実施の効果】

- ◇ これまで当店を利用したことがないお客さまにもPRすることができ、売上の増加が期待できます
- ◇ インスタグラムの広告を使うことで、20~30代の若い子育て世帯にも当社の商品を告知することができます
- ◇ 以前にも購入して頂いたことのあるお客さまにも当店を思い出して頂くことで、リピートの購入に結びつけることが可能です
- ◇ 新しいお客さまの獲得により経営の持続化を実現することができます

【売上向上に関する効果】

- ◇ PRの結果、購入者(=決済件数)が3%増加した場合の効果
 $\text{@3,262円(R.2.5月実績)} \times \text{決済件数} 2,250 \text{件/月} = 7,339 \text{千円}$
 $\text{@3,262円} \times \text{決済件数} 2,317 \text{件/月} = 7,558 \text{千円}$
 月間 219千円の売上増加
 年間 2,628千円の売上増加
 となることが期待できます

改善

補助金申請書の
一部を表に

After

見やすい数字
で審査委員に
訴えかける

補助事業でWeb広告を利用するケースの場合、その主な目的にサイトへの来訪者を増やすということがあります。それを数字で、かつ表にまとめると、一目瞭然です。今回の補助金申請の参考にしてみてください。

6. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果

①補助事業の効果

本補助事業の実施による、直接的な効果は以下の通りと見込んでいます。

	事業実施前		事業実施後	
	2020/4月	2020/5月	2021/4月	2021/5月
① 自社サイト来訪者数	120件/月	180件/月	1,900件/月	1,800件/月
② R店舗サイト来訪者数	77810件/月	106,600件/月	117,260件/月	117,260件/月
③ 延べ決済件数	2,285件/月	2,250件/月	2,381件/月	2,381件/月
④ コンバージョン率	2.93%	2.11%	2.0%	2.0%
⑤ 客単価	3,221円	3,262円	3,200円	3,200円
⑥ 売上高	7,339千円	7,339千円/月	7,619千円/月	7,619千円/月

②補助事業の取組による経営上の効果

本補助事業の実施による、経営上の効果は以下の通りと見込んでいます。

	事業実施前	事業実施後
	2020/5月実績	2021/5月見込み
① 売上高	7,339千円/月	7,619千円/月
② 売上総利益	2,935千円/月	3,047千円/月
③ 営業利益	733千円/月	761千円/月



神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまとつしよに考え、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「やってよかった!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。

一

目

瞭

然

Before
&
After



【今回の担当者】

神奈川県よろず支援拠点
小池 コーディネーター

補助事業計画書のブラッシュアップも、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.2

[情報提供してくれた事業者さま]

株式会社ふじさわびと（藤沢市）

主要事業：タウン紙刊行、地域ポータルサイト運営

<https://www.fujisawabito.net/>

Before

既存の読者を巻き込める、
紙媒体と相乗効果を有するサイト構築が
不可欠だった

平成26年にタウン紙「ふじさわびと」を創刊以来、堅実に読者を増やしてきたが、スマホの台頭やコロナ禍で対面活動への制約を受け、速報性の高い情報提供や紙媒体読者交流の場となるサイトの立ち上げが課題となっていた。



After

ウェブで存在を知り、
紙媒体の新規読者と
なられた方も。
新規読者交流コンテンツも
鋭意準備中！

改善

読者参加型の
双方向コミュニケーション
の場を創出！

令和2年2月に「WEBふじさわびと」を開設、最新情報を日々配信し、「街バシヤ」など読者参加型のコーナーも開設、紙のQRコードでWebと行き来できる仕組みも取り入れ、新たな読者の獲得が進んでいる。



一

目

瞭

然

Before
↓
After

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまに出向き、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「やってよかった!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。



【今回の担当者】

井上真伯コーディネーター

かねて温めていた企画を昨秋の湘南ビジネスコンテストに応募し、それを具現化するに際し、ご助言させていただきました。
今後のさらなる発展が楽しみです。

地域情報媒体の活性化も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.3

【情報提供してくれた事業者さま】
有限会社フレックス (横浜市)
 主要事業：電気設備設計業
<https://www.cad-flex.co.jp/>



Before

顔が見えない
社員募集で
反響ゼロ

- ・ホームページは一般的な会社情報、CAD業務の説明と求人条件のみ。
- ・求職者は、当社で自分が何をしてくれるのか？具体的にイメージできず、当社をスルー。
- ・人材募集の広告や求人サイトを使って、も問合せなく苦戦していた。



改善

求職者の立場を
意識した求人案内

After

入社後の
自分の姿が
イメージできる構成に

- ・事業内容、先輩社員の声、一日の業務の流れを掲載。
- ・求職者の入社後の不安や疑問を払拭する構成とし、新規採用につながった。
- ・入社後の互いの「こんなはずじゃなかった！」を減らすメリットも。



一

目

瞭

然

Before
↓
After

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまといっしょに考え、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「やってよかった!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。



【今回の担当者】
 神奈川県よろず支援拠点
 酒井コーディネーター

人材採用やホームページの強化も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.4 〔創業融資を利用するための計画書〕

ビクトリー陸上スクール (海老名市)

主要事業：スポーツ教室
<https://victory-as.jp/>

Before

創業融資を申し込むための創業計画では、①強みを生かして何ができるのか、②具体的に何をやるから売上を増やすことができるのか、③借入の返済ができる計画になっているかが重要です。思いだけでなく実現可能性を説明できる内容にした方がよいです。

事業計画書：取扱商品・サービス

セールスポイント	日本チャンピオンや日本代表の実績を持つ、指導経験豊富なプロコーチの継続安定した直接指導を安価で受講することができるので、他社との差別化となります。指導者が見本を見せられることで生徒のモチベーションアップに繋がります。
販売ターゲット・販売戦略	・海老名市や大和市の未就学児と小学生のほか、車30分程でお越しいただけるお子様も取り込むため、チラシ配布、ポスティング、SNS広告、Google広告を用いて集客を図る。
競合・市場など企業を取り巻く状況	・5～12歳人口 海老名市9千人、大和市8千人、厚木市1万5千人、伊勢原市8千人、寒川町3千人、茅ヶ崎市2万人、平塚市1万6千人、綾瀬市6千人、藤沢市御所見地区千人、横浜市旭区1万6千人、緑区1万3千人、泉区1万人、習い事のニーズが見込める地域。

After

改善

創業への熱い思いとともに
利益が確保できるような
販売戦略を記載！

事業計画書：取扱商品・サービス

セールスポイント	指導者としては、元国内トップアスリートであったことや、スポーツ理論に基づく指導により技術面・メンタル面の両面から基礎体力の強化や記録向上を支援できる経験とノウハウがあります。 経営者としては、トータルスポーツでの新事業の立ち上げやマネジメント経験を活かします。
販売ターゲット・販売戦略	地域の学校やコミュニティへの営業活動や学校周辺や駅前で、のチラシの配布、ポスティングWEBやSNSを使った情報発信(リスティング広告含む)などで集客を図ります。参加者に対してスポーツの楽しさを体験できる指導で満足度を高め固定客化し、さらに口コミと紹介で参加者を増やせるようにします。
競合・市場など企業を取り巻く状況	矢野経済研究所の調査(2015年)によるとスポーツ教室の市場規模は前年比1.3%増の6380億円と微増傾向にある。ターゲットエリアである海老名市と大和市の5-12歳の人口は18万人程度おり増加傾向にある。地域内の教室(競合他社)の数も増えてきており需要があると考えられる。

創業者のどんな経験を何に生かすことができるのか、顧客の獲得をどのように実現するのか、借入金を返済できる利益が確保できる内容を考えました。目標も高くなり、実現するための販売戦略も具体化されました。



一

目

瞭

然

Before
↓
After

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまといっしょに考え、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「改善できた！」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。



【今回の担当者】

よろず本部
 升田寛コーディネーター

創業計画も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.5 [小売店からの脱却]

芦川酒店 (大磯町)

主要事業：酒販業

<http://ashikawa.syoutikubai.com/>



Before

モノを仕入れて売るだけ
1928年創業の歴史を持つ町の酒店だが、町の高齢化、企業の撤退などで、少しずつ需要減に。町の小売店として何かできる事はないかと考えていた。

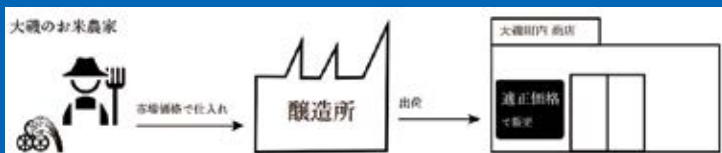


After

改善

[小売業]
→ [商品開発業] に
再構築

「大磯産業プロデューサー」に
オリジナル商品を自分で作って販売することにチャレンジ。きっかけは明治150年を記念したワイン造り。そこから地元大磯のお米を使った甘酒と焼酎の製作につなげた。地域産業を盛り上げる「大磯産業プロジェクト」を立ち上げ、大磯ブランドの商品を今後もプロデュースしていく。



第2弾は甘酒！



第3弾は焼酎！



【今回の担当者】
神奈川県よろず支援拠点
浦川コーディネーター

芦川さんと一緒にプロジェクトを考えているいつも思う。商売は利他の心とチャレンジ精神。だからこそ地域の協力も得られ、販売にも成功している。今後の小売店が目指すべき新しい姿だと思つ。



一

目

瞭

然

Before
↓
After

地域を盛り上げるアイデアも、よろずにご相談ください！！

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.6 [強みの発信強化で新規顧客開拓!]

京浜興農 株式会社 (逗子市)

主要事業：農薬、種苗、農業資材の卸小売

<https://www.keihinkounou.com>

Before

専門家集団であることが知られていない

1949年の創業以来70年以上に渡って培った農薬、作物、地元環境に対する深い専門知識と県内農業需要者との信頼関係が強みであるが、近年の農業人口の減少による市場縮小の影響で売上は減少傾向であり、現状の対面販売に代わる販売の効率化と新規顧客の開拓が課題。



自社
ホームページは
存在せず。

After

改善

感染症対策事業費
補助金を活用し自社の
ホームページを設定

【成果】
1月にホームページ設定完了後、直近3カ月のアクセス数は前3カ月に比べ3倍以上となっており、大手ユーザーも含め毎月10件以上の新規問合せ、月数件の新規顧客開拓に繋がっている。画像相談窓口による非対面販売も今後の活用増が見込まれる。



強みの情報発信による
新規顧客開拓と販売の効率化へ



神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまといっしょに考え、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「改善できた!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。



【今回の担当者】
富森富士夫
コーディネーター

今回は補助金を活用した自社ホームページ設定によって強みを発信し、新規の顧客開拓に繋げる支援をさせていただきました。

補助金を活用した売上拡大も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.7 〔情緒に訴えるPRで連日完売！〕

山川食品 株式会社 (小田原市)

主要事業：梅干製品製造小売、みかん生産小売
<https://yamakawa.e-store.fun/>

Before

催事に出店しても「違い」を伝えられていない

当社は明治33年に創業し、梅干し製品の製造小売とみかん生産出荷を営んでいる。自家生産する「小田原みかん」の販路の一つが、スーパーなどでの催事出店だが、「当社のコタワリや商品の魅力」を十分に伝える販売方法を確立できていないという問題意識があった。



After

改善

商品の特徴を洗い出し、ターゲットを具体化



レトロな味を「コタツみかん」とネーミング

「小田原みかん」は、流行りの「甘さ際立つみかん」とは異なり、「甘味と酸味のバランスが良いみかん」だ。また過去の販売実績から、40歳代以上の方が購入している傾向が強いことが分かる。デイスカッションの中から「小田原みかん」が子どもの頃に馴染みのあったみかんの味であることを引き出し、「昔懐かしいコタツみかん」をテーマに設定。

催事出店では、アイキャッチとなるPOPやチラシに、出店場所の通行者が「懐かしさ」を想起させるものを用意したところ、5日間のイベントで連日完売（初日は1時間で完売）。

〔成果〕
 当社への評価が上がり、主力商品である梅干し製品も新たなファンを獲得した。



一
目
瞭
然

Before
↓
After

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまといっしょに考え、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「改善できた!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。



【今回の担当者】
 天満正俊
 コーディネーター

今回は、販促活動の具体的ツールにまで、深掘りした提案をしました。

具体的な提案も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.8 [地域に広く客層を広げた]

ミハシダンススクール (平塚市)

事業：社交ダンス・健康作りエクササイズ
<https://mihashi-dance.com/>

お子さま・お年寄りから
 障害者の皆さまの健康作りに貢献する
 ダンススクールを目指しています

Before

選ばれたマニア層の上達を目指す
 二人のダンス講師は共に、ソーシャルダンスの国内大会や世界大会の常連として活躍した上級者で、生徒もそうした評判を聞きつけて、自分達も国内外の大会参加を目指すと共に、上位入賞を目指すマニア層の生徒が多いことが特徴でした。(従来の教室運営方針)

高いクオリティの
 ソーシャルダンス技術を習得し、
 国内大会や国際大会への
 進出を目指します



改善

After

オンラインレッスンも積極導入

お子さま・壮年・高齢・マニアなどの
 誰もが共感できる
 ホームページ作りを勧めた

従来の社交ダンスに加えて、
 子どもや高齢者、障害者の健康作りのための
 ダンス教室にも積極的に
 取り組んでいます



踊 ることは生きるよろこび!



競技志向から「地域の健康作り」へ
 特定のマニア層のお客さまだけを支援するのではなく、お子さまから中高年者・高齢者・障害者の皆さまと一緒に、一人でも多くの方々にソーシャルダンスの楽しさを体験していただき地域の健康作りを推進します。今後は七夕祭りを盛り上げる「平塚サンバ作り」にも協力します。



今回は新型コロナウイルスの影響で受講生が激減する中で、社交ダンス教室の新たな方向性を模索する取り組みを支援した事例を紹介します。お子さまから高齢者まで、誰でも楽しめる社交ダンスで地域の健康作りに貢献します。

一

目

瞭

然

Before
↓
After

【今回の担当者】
 藤沢サテライト
 山崎隆由
 コーディネーター

地域に愛される「場づくり」も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.9 [技術の価値を一目で分かるようにした]

リ・サンテ株式会社 (横浜市)

主要事業：整体サービス業
http://resante.jp/



Before



関内店入口



子供ローラー
スケート教室



金沢文庫店
看板

**リピーター中心の
口コミでの販促**

「リ・サンテ」関内店、金沢文庫店の2店舗を運営する当社では、独自サービス「骨格ドック®」「骨格整体®」がお客さまに伝わりにくく、新規取込では体験会やスタッフによるサービス内容説明が欠かせなかった。子どもの体幹を鍛えるローラースケート教室は、コロナで開催メドがなくなかった。

After

改善

独自施術の価値を
分かりやすく訴求

販促ツールの見直しやWeb活用に取り組み、認知度向上を実現！



看板改良



新メニューのキッズ整体



入口にPOPを設置

サービスを視覚的にPR、新規客を獲得

店舗外観に一目で分かる骨格写真POPや看板を掲示し、ホームページを整備。体の骨格に関するサービスを理解してもらいやすくなった。利用目的に合わせてメニューを明確化し、幼少期から姿勢を整えるキッズ整体も新設。新規顧客増加につながった。



一

目

瞭

然

Before
↓
After

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまに出向き、改善のご提案をしています。
今回は、独自の施術を有しながら、新型コロナウイルスの影響で来客が減少した整体サービス業の支援事例をお伝えします。



【今回の担当者】
県央サテライト
高橋玲子コーディネーター

売上拡大も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.10 【対象顧客の見直し】

蕎麦膳はやま (川崎市川崎区)

主要事業：飲食店経営

https://www.navida.ne.jp/snavi/100902_1.html

Before

創業大正元年、まもなく創業110年を迎える川崎大師の目の前にある老舗蕎麦屋。川崎大師の参拝客がメインのお客さま。コロナの影響で参拝客が激減して、売上減少のピンチ。なんとか対策を考えたい。

コロナで参拝客激減のピンチ



改善

- ・ランチ後の時間帯でフレンチの修行から戻った長男がスイーツ開発
- ・参拝客だけでなく、近隣住民にも気軽に利用いただくお店へ

After

ランチタイム後の時間帯の活用
老舗蕎麦屋を継ぐ長男はフレンチの修行して戻ってきたばかり。また近隣に複数の大型マンションが建設され、新しい住民が増加している。新しいお客さまに来ていただくために、比較的余裕のある午後2時～3時に長男が自家製のスイーツを開発して提供。昼と夜は蕎麦、ティータイムにスイーツを楽しめるお店へ。観光客だけでなく、近隣のお客さまが気軽に食事や喫茶に使っていただけるようになった。



一

目

瞭

然

Before
↓
After

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまといっしょに考え、改善のご提案をしています。このコーナーでは、事業者さまから「改善できた!」とお声をいただいた数々のケースをご紹介します。



【今回の担当者】
川崎サテライト
坪田コーディネーター

川崎大師という観光地ゆえの悩みを抱えていらつしやいました。いままでの当店の歴史を踏まえつつ新しい方向性を探るお手伝いをしました。

新規顧客の開拓も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.11 「一押しメニューを強調する！」

牛テールスープラーメン「たけめん」(横須賀市)

主要事業：ラーメン、餃子

<https://www.facebook.com/yokosukatakamen/>

Before

当店は、横須賀市衣笠でコラーゲンたっぷりの牛テールスープをベースにしたラーメン屋を営んでいる。お客さまの要望に応えてきた結果、提供商品が増えて、初めての来店客が注文に迷うメニュー表になっていた。



一
目
瞭
然

神奈川県よろず支援拠点では、時にはチームで事業者さまに出向き、改善のご提案をしています。今回はPR担当も同行し、店舗のメニュー表をブラッシュアップすることで顧客への訴求力を強化したケースをご紹介します。

Before
↓
After

After

改善

メニューの情報を思い切って
削り、一押しメニューの
「牛テールラーメン」を
目立たせた



初めての来店客が、当店の自慢メニューである牛テールラーメンを迷わず注文する頻度が増え、スープに魅了されたお客さまが次々にファンになってくれる。

「牛テールラーメン」の
注文が増えて、
改定前に比べ30%の売上増加！



【今回の担当者】
大野順弘
コーディネーター

具体的な提案も、よろずにご相談ください！！

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

Vol.12 【リサイクル事業から商社へ事業転換】

株式会社花岡金属商会 (横須賀市)

<http://www.hana-kin.jp/>

花岡 俊 社長



Before

当社は工場から出る金属スクラップを買い取り、再加工した上で大手メーカーに販売している。売り先が大手メーカーで薄利となっており、独自商品開発を模索していた。そんな中、コロナ禍でホテルやレストランの閉店からカトラリーの買取が多くなり、これを活かして事業化を検討。販路や知財についてよく相談があった。

金属リサイクル事業のモデル



課題

売り先＝大手メーカー（価格交渉が難しい）
→価格決定権のある独自商品の事業化が課題

コロナによる変化

消費者需要 抗菌意識の高まり
仕入環境 カトラリー買取需要増



チャンスと捉え、
カトラリーのリサイクル
販売事業を行いたい、
どのように進めたらよいか

改善

After

- 価格主導権を持つために、当社ブランドとして、買取から販売まで全ての商談をコントロールする
- ビジネススキームの模倣を防ぐため、付き合いのある燕市の職人にメッキ加工をもらい、ブランド化する（知財戦略）
- 抗菌とリサイクルに価値を感じるターゲットに絞ってアプローチ（老人、子ども、高価格帯）

～商社モデル～カトラリーの回収・販売



「抗菌カトラリー」がゴルフ場チェーン（約10コース規模）に当社希望価格で導入！焼肉チェーン、パン屋業態も引き合い多数。価値を感じてくれる業態に特化して価格を守りながら展開していく。キャッシュトレイのニーズも高く、今後はカトラリーとセットで提案していく。

神奈川県よろず支援拠点では、事業者さまに出向き、改善のご提案をしています。今回は、価格主導権を握るために、買取、加工、販売という全ての事業スキームを自社でコントロールする商社モデルを構築するお手伝いをした事例をご紹介します。

一

目

瞭

然

Before
↓
After

【今回の担当者】
貝吹 岳郎
コーディネーター

事業転換も、よろずにご相談ください!!

●神奈川県よろず支援拠点 TEL 045 (633) 5071

横浜の老舗洋菓子店「テール」が創業45周年に原点回帰 創業以来の定番商品ミルフェイを『横濱ミルフェイ』に改名 コロナ禍で気づいた定番商品の有難み、ミルフェイのファンに感謝を込めて

この度、横浜のパティスリー・テール(神奈川県横浜市栄区小山台2-9-2代表:平山一)は、創業45周年を記念して、創業以来の人気商品「ミルフェイ」を2種類の味を加え『横濱ミルフェイ』として6月22日に販売を開始した。この商品を愛してくれたファンに報いるためにも、横浜を代表する洋菓子を目指してチャレンジしていく。



【横濱ミルフェイ誕生の背景】

今回のコロナ禍で、イベントや大口の取引にキャンセルが相次ぎ、売上は激減した。そんな時にお店を支えてくれたのは近隣の住人の皆さん。そんな常連さん達の一番人気定番商品のミルフェイだ。新しいことに目をむけるのもいいが、原点回帰。もっとこのミルフェイに注目すべきと思った。これこそがこのお店の原点でありここまで成長させてくれた原動力だったことに改めて気づかされた。このミルフェイでもう一度勝負しよう。横浜を代表するような洋菓子に育てよう。そういう思いで2種類の味を試行錯誤のうえ開発、合計3種類を持って『横濱ミルフェイ』と改名し商品化にいたった。

【横濱ミルフェイの歴史】

ミルフェイは、平山社長が昭和50年頃、東京は九段の洋菓子店に勤務しているときに発案した洋菓子だ。洋菓子職人の技術の基本が全部入っているのが特徴。まずは生クリーム、カスタードクリーム、スポンジ、パイとすべての要素が組み合わせられている。一見ミルフィーユに似ているが、ミルフィーユではない。なので造語として「ミルフェイ」と名付けた。

【今後の展望】

ミルフェイは横浜の人達に鍛えられた。特にこの近隣の人達は口が肥えていると感じる。その人たちに認められたミルフェイを全国区にしたい。その願いが今回の『横濱ミルフェイ』への改名となった。この地域の人達に恩返しするつもりで残りの人生かけていきたい。

【商品概要】

品 名	横濱ミルフェイ
種 類	スタンダード 410円
	チョコレート 432円
	あまおう 432円

【お店情報】

会社名	(有)パティスリー・テール
代 表	平山 一
所在地	神奈川県横浜市栄区小山台2-9-2
U R L	https://www.patisserie-terre.jp/



横浜の就労継続支援B型事業所と結婚相談所がコラボ商品開発 結婚の申し込み専用『プロポーズドフラワー』発売 ～あなたを愛するこの気持ちは、一生枯れない～

この度、横浜の就労継続支援B型事業を運営する合同会社nanala＜ナナラ＞（横浜市鶴見区駒岡3-4-9: 代表 今井久美子）と結婚相談所を運営するマリクション（横浜市西区北幸1-11-1: 代表 小林 忠史）は、プロポーズ専用プリザーブドフラワー『プロポーズドフラワー』を共同開発。8月1日より、ナナラの店頭、並びにECサイトで販売をスタートする。指輪と一緒に選びたい、新婦の好みを尊重したいという新郎側の気遣いと、プロポーズの時に何か思い出に残るものを渡したいという要望を叶える商品となる。是非ともご注目下さい。

※プリザーブドフラワーとは、生花や葉を特殊液の中に沈めて、水分を抜いたもの。



【開発の背景】

一般的な就労継続支援B型事業は軽作業として内職的な要素が強く、作業を別会社から請け負うところが多い。しかしその場合、非常に作業単価が安く（一個当たりの単価0.75円～5円）、思うように工賃が上がらないのが現状だ。障がいの特性により難しい作業ができない方も多いため、いかに障害者支援と工賃向上の両立を図るかが課題となっている。そこで付加価値の高いオリジナル商品を考えていた時、結婚相談所の小林氏から「プロポーズするときに指輪以外の思い出に残るなにかを渡せるといいのに?」というニーズがあることから、プロポーズ専用指輪のように「パカッ」と空けられるプリザーブドフラワーの提案を受けた。

【『プロポーズドフラワー』とは】

今回の『プロポーズドフラワー』は、愛の象徴である「バラ」の下に、パートナー同士が認め合う寛容が花言葉の「アジサイ」と感謝が花言葉の「カスミソウ」が敷かれている。一生枯れない愛の告白の意味を込めた。パカッとあけて思いっきりプロポーズして欲しい。ナナラの代表、今井氏は大学を出てからお花屋さん一筋で活躍してきたお花のプロ。その花束デザイン力と経験が商品に活かされている。

【この商品にかける想い】

今井氏は、請負の仕事はありがたいが、部品の多いので作業する人は納品後の行方が想像しづらい作業も多いと言う。でも今回の『プロポーズドフラワー』はどこかの誰かが愛を告白する商品だと思いを込めることができる。幸せのお手伝いができるのだ。そういった仕事の意味、仕事の楽しさを実感して欲しい。これからもこの場で作業者のモチベーションがあがる環境を作っていくのが私の夢と語る。

【商品概要】

品 名	『プロポーズドフラワー』		
価 格	5,500円(税込)	410円	
サイズ	85×85×60	432円	
外 箱	黒BOX、ワインレッドBOX	432円	
花の色の組み合わせ			
①赤バラ×白 ②赤バラ×ピンク ③ピンクバラ×白 ④ピンクバラ×ピンク			

【お店情報】

会社名	合同会社nanala(ナナラ)
代 表	今井 久美子
所在地	横浜市鶴見区駒岡3-4-9
電 話	045-299-0204
U R L	https://nanala-yokohama.com/



川崎・新丸子『菓心 桔梗屋』親子対決シリーズ、第三弾 桔梗屋総選挙『大福』三国志 9/9発売開始 ～親子三代がそれぞれの手作りあんこの美味しさを競います～

この度、創業63年目を迎える川崎・新丸子の老舗和菓子屋「菓心 桔梗屋(ききょうや)」(神奈川県川崎市中原区新丸子町754 代表 須田 義孝)は、好評の親子対決シリーズ、第三弾「桔梗屋総選挙『大福』三国志」を開催します。親子三代でそれぞれ大福餅を作り、どれが一番人気かを選挙で競います。期間は9/9～9/15の7日間の販売となります。親子三代それぞれが腕によりをかけてつくる饅頭。どれが1番になるかご期待下さい。



【恒例行事の桔梗屋総選挙】

今回で3回目となる桔梗屋総選挙。すっかりおなじみとなり今回も地域のお客さんから「いつやるの?」、「またやって!」などの声を頂き開催の運びとなった。前回は民放テレビ局のバラエティ番組の取材を受けたこともあり、地域話題となった。今回も親子三代が腕によりをかけて作ります。お楽しみに。

【桔梗屋総選挙『大福』三国志】

①親子三代、それぞれ手作りの自慢のあんこを使った大福餅をつくります。

②1箱に2個ずつ3種類の大福餅が入っています。

③箱の中に投票用紙が入っており気に入ったものに1票投じてもらいます。

今回は#我が家の親子対決という、#(ハッシュタグ)で各家庭の親子対決をSNSでシェアしてくれたらと思っています。

【あんこの桔梗屋として】

この企画は、地域みなさんに厳選した小豆でつくる手作りのあんこを味わってほしいということが目的です。親子三代で地域に愛される、ファンに囲まれるお店を目指します。

【商品情報】

商品名 桔梗屋総選挙『大福』三国志

販売期間 2021年9月9日(木)～9月15日(水)(7日間)
※9月12日は定休日となります。

内容量 ①大福餅が3種類×2個、計6個
②大福餅が3種類×1個、計3個

価格 ①…2200円(税込)
②…1100円(税込)

【お店情報】

会社名 菓心 桔梗屋

代表 須田 義孝

所在地 神奈川県川崎市中原区新丸子町754

URL <http://kikyoya.net/>

コロナ禍にこそ育成を!横浜の老舗ライブハウス『セブンス』の新企画 日本版スクールオブロック『バンドジュニアユースクラブ』開校 中学生でバンドをやりたい子供たち集まれ!プロの指導が受けられる

この度、横浜の老舗ライブハウス『横浜セブンスアベニュー』の音楽レーベル「Far Channel Records」(横浜市中区山下町252:代表 中西 盛人)は、バンドをやってみたいという中学生に部活動のような場を提供する日本版スクールオブロック『バンドジュニアユースクラブ』を6月9日(ロックの日)より開校しました。現在5人が所属し、プロのミュージシャンから指導を受けています。今後もメンバーを募集していきます。ロックやりたい中学生のみなさん、奮って参加してください。



セブンスアベニューの店内

【取り組みの背景】

コロナ禍の中、飲食店同様ライブハウスも苦境に立たされました。しかし、この場所を愛してくれる皆さんにクラウドファンディングで大きな支援を頂きました。そういった支援に報いるためにも何か新しいチャレンジを考えていました。色々な人に意見を聞くうち、中学生にとってバンド活動はとてはハードルが高いことを知りました。中学校には吹奏楽部はあっても軽音楽部はないのです。スポーツ同様、中学生が一番成長する時期です。そんなバンド活動をやってみたいと思っている中学生のクラブ活動的な場を作れないかと企画したのが今回の取り組みです。

【『バンドジュニアユース部』の内容】

当レーベルのビジョンである「つながりのある世界が、音楽と共に心豊かになる人をふやす」を実現すべく、バンド練習の中でコミュニケーション能力の向上を目指します。具体的には、中学生を対象にメンバー募集をし、練習場所はセブンスアベニューを使用します。各パートの個人レッスン、オリジナルソングの作成、レコーディング、ボーカルレッスン、月1回のライブ。プロのミュージシャンが指導にあたります。まさにプロ顔負けの活動の場を提供します。

【今後の展望】

今年中には、ジュニアユースクラブ内のそれぞれ違うメンバーと音楽を通して、円滑なコミュニケーションを図れるよう、3バンド組める会員数(総10~15名)を目標にメンバー募集をしてきます。直近では、湘南ベルマーレフットサルクラブの下部組織、P.S.T.C. LONDRINA(ロンドリーナ)の応援歌作成のプロジェクトが進行中。今後の目標として「中学生主体の全国バンドコンテスト」の開催を目指しており、まずは神奈川大会から開催できるように企画していきます。全国にバンド活動のすそ野を広げ、世界で活躍できるバンドの育成と共に、全国のライブハウスの活性化も目指します。

【お店情報】

会社名 Far Channel Records(ファアー チャンネル レコーズ)

代 表 中西 盛人

所在地 横浜市中区山下町252 グランベルヨコハマビルB1

U R L <https://www.farchannelrecords.com/>



代表の中西さん



神奈川県よろず支援拠点

窓口	対応日	所在地	電話・ファックス
神奈川県よろず支援拠点 (本部)	月・火・水・木・金 受付時間 9:00～17:00	〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル4階	045-633-5071 045-633-5194
県央サテライト	月・水・金 受付時間 9:00～17:00	〒243-0435 海老名市下今泉705-1 神奈川県立産業技術総合研究所内5階	046-292-4188 046-292-0323
横須賀サテライト		〒238-0013 横須賀市平成町2-14-4 横須賀商工会議所2階	046-821-1130 046-821-1131
小田原サテライト		〒250-0012 小田原市本町4-2-39 小田原箱根商工会館4階	0465-23-0125 0465-23-0126
川崎サテライト		〒212-0013 川崎市幸区堀川町66-20 川崎市産業振興会館7階	044-533-0355 045-633-5194
藤沢サテライト		〒251-0052 藤沢市藤沢607-1 藤沢商工会館5階	0466-27-8888 045-633-5194
相模原サテライト		〒252-0239 相模原市中央区中央3-12-1 相模原市立産業会館3階	080-5518-5058 045-633-5194

公益財団法人 神奈川産業振興センター

〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル4階

TEL:045-633-5071 FAX:045-633-5194