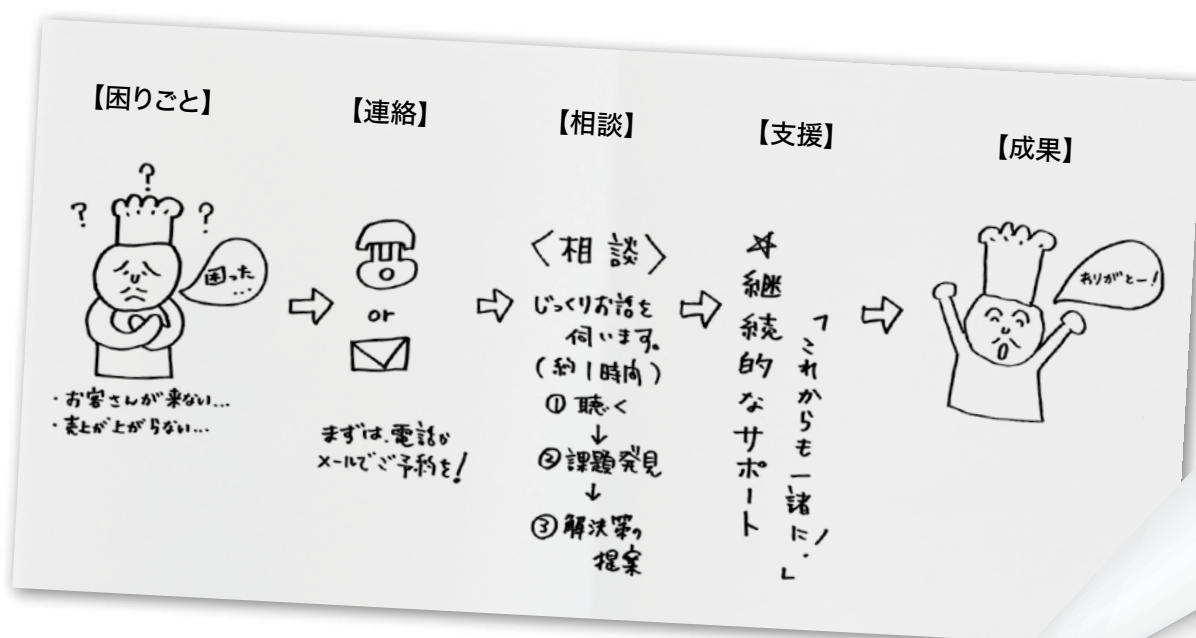


よろず 使の いかた

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7年度は、28名のコーディネーターが様々な課題に立ち向かいます。

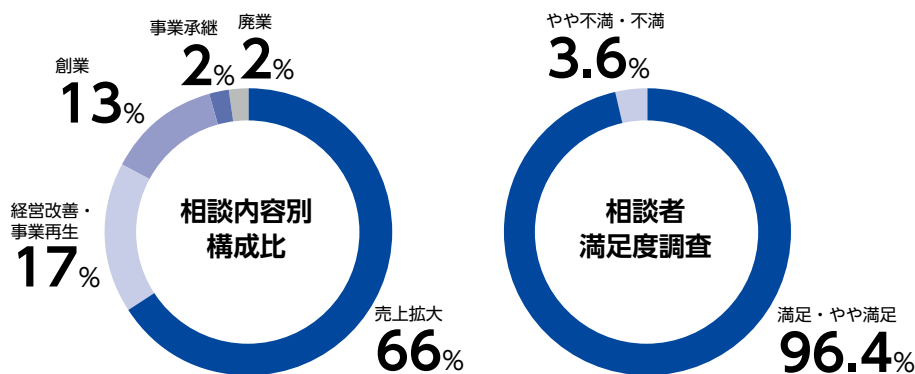
- 【1】解決が困難な経営課題に応じます⇒「総合的・先進的アドバイス」
- 【2】課題に応じて、チームを組んで支援します⇒「チームの編成を通じた支援」
- 【3】ネットワークを活用して、的確な地域の支援機関を紹介します⇒「ワンストップサービス」



チーフコーディネーター
貝吹 岳郎

- 中小企業診断士
- ◆経営改善、営業、補助金活用、人事関連、食品関連、などなど全ての業種に対応します。

■神奈川県よろず支援拠点 令和6年度相談実績



■神奈川県よろず支援拠点 在籍コーディネーター 横浜(本部)

●中小企業診断士 ◆経理・営業管理等 マーケティング戦略 天満 正俊	◆広報、メディア戦略、ファンづくり マーケティング 浦川 拓也	●中小企業診断士 ◆製造業の生産性改善 再生支援 酒井 和美	●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 小池 俊介
●中小企業診断士 ◆事業再生、金融支援、ワンストップ対応 井上 真伯	●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、広報、補助金活用 三嶋 沙織	●中小企業診断士 ◆経営改善、新規事業、補助金活用、財務、企業間マッチング 門馬 秀憲	●中小企業診断士 ◆IT活用 生産管理 業務改善 宮本 拓
●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 ◆事業計画策定、販売促進、事業承継 横山 真由美	●中小企業診断士 ◆販路開拓、マーケティング 竹本 正人	●中小企業診断士 ◆経営改善、DX推進 事業化支援、業務効率・品質改善 人材組織改善 斎藤 優子
●中小企業診断士 ◆情報システム企画、WEBマーケティング 山岸 謙一	●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 ●税理士 ◆税務、会計、財務 吉崎 哲司	●中小企業診断士 ◆売上拡大・営業力強化 人材活用・組織活性化 経営改善、海外展開 小西 龍一
●弁護士 ◆法律 狩倉 博之	●弁護士 ◆法律 杉原 弘康	●弁護士 ◆法律 田子 陽子	●弁護士 ◆法律 中野 智仁

お近くの 「よろず」へどうぞ!



◆経営支援、資金繰りアドバイス、補助金活用・申請支援、「決断」をサポートします!

江守 正

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 080-4933-5600



●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

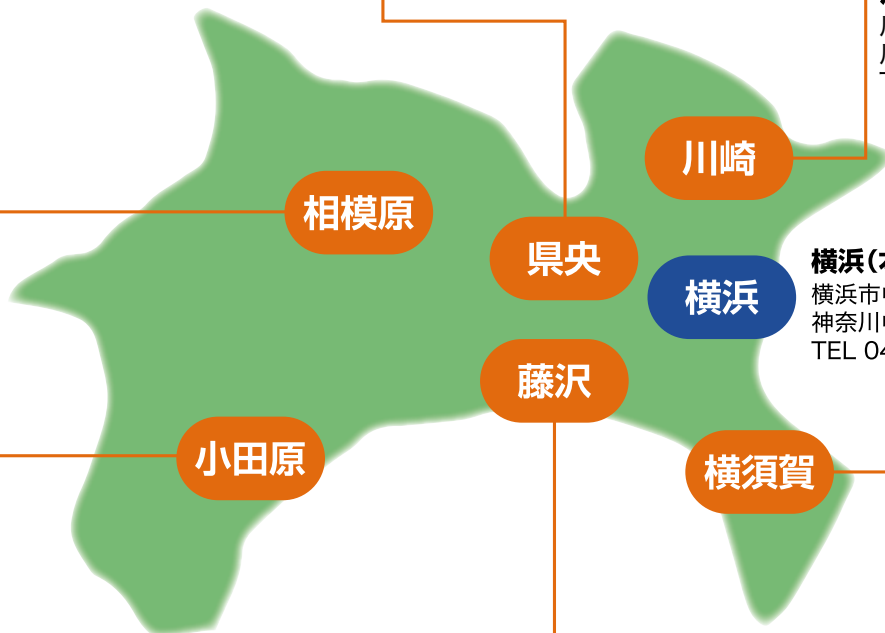


●中小企業診断士
◆マーケティング戦略、
ブランディング、店舗開発(色彩)
1級カラーコーディネーター

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
◆創業支援
事業計画策定
補助金活用
生産性向上

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ビル 4F
TEL 0465-23-0125



●中小企業診断士
◆ITコーディネータ
IT活用、補助金活用
経営・業務改善

森 智亮

藤沢〈月・水・木〉

藤沢市藤沢607-1
藤沢商工会館 5F
TEL 080-9772-7899



●中小企業診断士
◆生産性向上、品質管理、
海外展開
貿易業務全般

富森 富士夫

湘南エリア(出張相談)

茅ヶ崎市役所、鎌倉市役所、
逗子市商工会にて、出張相談中。
(スケジュールはお問い合わせください)



6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる「ちょっとした」支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

【マスメディア戦略支援】

メディアに取材してもらうことで売上アップにつなげよう！

最近みんな新聞を取っていないよね……。こんな声がチラホラ聞こえてきますが、まだまだ新聞をはじめとしたテレビ、雑誌等々のマスメディアの社会に対する影響力は大きいものです。最近の紙媒体のメディアはWebと連携して情報発信をしていたりもするので。

そこで、事業規模に関係なく皆さまの商品やサービスをマスメディアの記事にしてもらえたらいいですよね。広く世の中の人に知ってもらえます。

では、どのような内容を発信すればマスメディアは取材してくれるのか考えましょう。私は下記の5つの視点でいつも考えています。

①新規性

「今感」、「まだない」、
「同業種で初」、「神奈川初」。

ニュースっていうぐらいなので新規性は大事です。神奈川県で初の事業なんていうのはいいですね。

②優位性

競合と何が違うの？
何が優れているの？

競合他社と何が違うのか？その差異にメディアは注目しています。みんなと同じじゃニュースバリューはないですよ。

③社会性

「社会的な課題を解決」、
「あなたのいら立ち」。

理不尽なことだったり、不平等だったり、社会課題は無数にあります。あなたの事業でその社会課題を解決する切り口で発信してみてはいかがでしょうか？

④意外性

えーまさか！面白い！
(弱点が強みに)

人は普通が嫌いです。意外性のあるものにみんな注目します。

⑤共感性

応援したくなる取組、チャレンジ精神。

誰もが諦めていた新たな製品を開発した！などのチャレンジ精神あふれる取組は取材されますよね。あなたはどんな壁に挑んでる？思い切って高い壁を越えようとしてください。遠慮はいりません。そういうことにメディアは関心を持ちます。

これだけではなく切り口は無数にあるでしょう。事業者の皆さまの取組を客観的に見つめ直し、社会にとってどのような魅力を発揮することができるか？支援者として常にアンテナを張っていたいと思います。

“手の内”紹介者 横浜本部 浦川 拓也コーディネーター

メディア目線を私はいつも大事にしています。なぜならそれは消費者目線に直結しているからです。メディアの皆さまは消費者に、社会の人々に有益な情報を提供したいのです。血眼になってそこを探しています。記者の方の気持ちになって、どのような記事が世の中に価値を持つのか？その視線で事業者の皆さまをサポートしています。



一緒に考えて
いきましょう！



6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる「ちょっとした」支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

「ITはどこまで内製化するのが正解なのか？」の判断

IT活用に関するご相談では、ITツールやシステムホームページの作成・管理を業者に頼む方が良いのか、自社で行うようにすればよいのか、どちらがよいのでしょうかという課題が聞かれます。明確な基準、線引きはできませんが、相談企業の状況に合わせた判断、アドバイスを行うための考え方についてご紹介します。複数のITツールを利用している企業で、業者に依頼するとコストがかさむなど、ITツールやシステム、ホームページの内製化が必要という認識がある前提でご覧ください。

ITツールが取り扱う情報の重要度や顧客との距離や接点で優先度を判断

自社ですべてを賄う人材が不足している、ITに関する知識が乏しいなどの課題を抱える企業では、どこから手を付けるのが良いか、優先順位をつけるのが重要になってきます。

情報の重要度というのは、ITシステムが取り扱う情報が業務上重要であったり、社内ノウハウを残すのに必要であるかという観点です。顧客との距離や接点は、ITツールを通して顧客が直接店舗や商品の情報を知るか、ITツールを操作して、自社のサービスを利用するかといった観点です。ホームページやECサイトなどが顧客との距離が近いITツールといえます。

2つの観点で、より重要なものが内製化優先度の高いITツールと言えます。簡単に言うと自社の大切な情報/ノウハウを業者に任せてもらえない、顧客対応を業者に任せてもらえない、というイメージです。

業者依頼時のチェックポイント

しかしながら、いくら内製化優先度が高いといっても、すべてを自社で対応するのは難しいケースも存在します。ホー

ムページの内容（コンテンツ）は自社で考えられるけど、実際に制作するには必要な知識が不足しているというケースです。こういった場合、一部は自社で賄い、不足部分を業者に依頼することが多いですが、依頼時に確認すべきポイントが存在します。

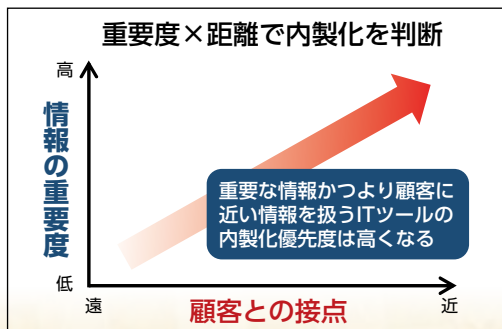
- ▶ 業者に自分たちのやりたいこと/目的をはっきりと伝えることができるか
- ▶ すぐに変更対応してほしい部分が明確になっているか。業者は対応できるか。
- ▶ 蓄積したい情報は明確か。どのような状態/見せ方で情報を抽出できるか

業者依頼時には、必ず何を目的としているかをはっきりと伝えられるようにしてください。当たり前のように感じられるかもしれませんが、社内でもやりたいことが多様化しており、本当に実現したいことが明確にならないことも多いです。

ITツールの機能やホームページの表現など柔軟な変更が必要になる部分を事前に確認することも重要です。変更の頻度が多い業務など事前に把握しておかないと、ITツール自体が柔軟に対応できず、業務上トラブルになることもあります。

情報管理という視点では、どんな情報に重きを置くかをはっきりさせることも大切です。システム導入後、必要な情報が出ない、といったことにならないよう、利用シーンを想定した要望を事前に考えておきましょう。

多様なITツールが展開され、企業が自社で対応すべき事項も多いですが、優先度と業者依頼部分を効率よく整理し、効果的なIT活用について支援する必要がありますね。



“手の内”紹介者 横浜本部 濱田良祐コーディネーター

ご相談にいらっしゃる中小企業の方は、ITツールやホームページを積極的に活用したいという意思はあるものの、全てを自分たちで行うのは難しいことが多いです。限りあるリソースをより効果的に、かつ依頼するIT業者とも良好な関係を築いて事業を進められるよう、個々の事業者に適したアドバイスを心がけています。





6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる「ちょっとした」支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

ストーリー作成から始める補助金申請支援

創業者や小規模事業者にとって使いやすい補助金である小規模事業者持続化補助金。
事業者さまからどのように記載をすればいいかわからないと相談されることが多いので、
ストーリーを一緒に考えることから始めています。

目指す最終ストーリー

※ と にはそれぞれ同じ言葉が入ります

1. 当社は創業以来、な顧客向けにサービスを提供してきました。
2. 顧客からは な点を支持されてきました。
3. 近年という環境変化や既存顧客の動向変化により(が課題となっています。一方で)
という新たなニーズが増加しています。
4. そこで当社では という強みを生かし、需要が増加しているニーズに対応するため
という新たな取り組みを実施し、顧客満足度を高めるとともに、 という経営課題を解決していきます。競合先と比べて な点を生かし、の販促を行うことで売上を上げていきます。[売上目標、販促計画]
5. 今回の補助事業では、を実施していきます。実施することにより、顧客には、
当社には、地域や社会にはと3方よしです。

すでに補助金で購入したいものが決まっている場合は、
なぜ必要なのかを深掘りすると、経営課題や既存顧客
の動向変化が見えてきます。後は、事業者さまだから
できることをヒアリングしていくと大枠が決まってく
きます。限られた時間内での支援でも、ストーリーを共
有することで後戻りなく一貫性のある計画になるので、
お勧めです。

“手の内”紹介者

横浜本部
横山 真由美 コーディネーター
(中小企業診断士/事業承継士)



採択率を上げるには、一貫性と売れる根拠づくりが大事ですが、事業者さまが記載した申請書を拝見すると軸がぶれていることが多い傾向にあります。もう少し早めに相談してくれればと思いつつ、限られた時間内でどう仕上げられるかと考えた結果がこの方法でした。



6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる ちととした 支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

法人と個人の収支を切り分ける支援

個人事業で創業して数年が経つと、そのまま個人で行くのか、法人化に踏み切るか、悩みどころではないですか？
個人事業の方だと確定申告を自分でやっていて、相談できる税理士さんがない…という方も多いはず。そこで
お勧めなのは、国税庁や自治体の公式情報とご自身の過去実績を突き合わせて、試算してみることです。

ビフォーアフター（金額単位は千円）

	R1	R2	R3	R4					
事業収入					個人のま 試算条件（適宜変更します）				
売上	9,904	9,907	9,930	9,930	事業収入	8,617	法人売上	8,617	試算条件（適宜変更します）
雑収入	9,904	7,660	6,972	9,930	売上	8,617	法人原価・経費	8,532	R1～R4（4年間）の平均値
経費		2,247	2,958		雑収入		家賃	8,532	R1～R4（4年間）の平均値
家賃	2,520	5,040	5,040	4,680	経費	5,040	その他	3,600	R4年と同額
その他	960	3,600	3,600	3,600	家賃	3,600	（売上高比）	1,860	月120千円＋税理士費用 420千円/年
（売上高比）	15.75%	18.80%	20.65%	10.88%	その他	1,440	役員報酬	21.59%	2,700 月225千円
差引	7,384	4,867	4,890	5,250	（売上高比）	16.71%	法定福利（社保料）	372	会社負担（事実上は本人負担）
青色特別控除	650	650	650	650	差引	3,577	税引前利益	85	←この値が法人税試算の基礎値となる
事業所得	6,734	4,217	4,240	4,600	青色特別控除	650	法人税等	88	
所得控除	1,529	1,688	1,221	921	事業所得	2,927	税引後利益	-3	
社保料	670	844	601	297	所得控除	1,032	給与収入	2,700	月225千円
（課税所得比）	12.87%	17.03%	19.54%	8.07%	社保料	408	給与所得	1,810	e-Govの別表第五より算出
基礎控除	380	480	480	480	基礎控除	480	所得控除	996	
配偶者	380				基礎控除		社保料（本人負担）	372	協会けんぽHP保険料額表より算出
その他	99	364	140	144	基礎控除	144	基礎控除	480	
課税所得	5,205	4,955	3,075	3,679	基礎控除	144	扶養控除	144	対象者があれば金額を記載
所得税額	563	575	214	315	所得税額	1,894	その他	144	R4年と同額
税率（税額÷所得）	10.82%	11.60%	6.96%	8.56%	税額控除	97	課税所得	814	
税額控除				400	税額控除	400	所得税額	42	国税庁HPの税早見表より算出
住民税概算	521	496	308	368	住民税概算	189	税額控除	400	R4年と同額
手取り概算	4,882	1,939	2,978	3,476	手取り概算	2,088	住民税概算	81	
					手取り額の差異	-115	手取り概算	1,974	
									（法人手取り－個人手取り）

計算する手順としては、

- 直近5年程度の確定申告書から**コロナ関連給付金などを除いた**直近5年程度の年間売上高の平均値を予想売上高に、前年の売上原価や経費を予想原価および経費に設定する
 - 個人の所得控除および税額控除は、前年実績値を予想額に設定する（税制変更！に注意！）
 - 上記の条件から算出した課税所得の予想額に**国税庁**や住所地の**自治体ホームページ**に掲載されている税額表を当てはめて、予想される国税および地方税の額を計算する
- こうして個人事業主を続ける際の予想税負担額の計算後、法人化した際の試算をします。
- 売上高や原価・経費の予想値は個人事業と同額にするが、決算（確定申告）を税理士に依頼せざるを得ず、経費に税理士報酬額を加える

- ここまでで算出した収支差額から最小限の法人税負担分（10万円程度）を差し引いた額が経営者への支払に使える額なので、**協会けんぽホームページ**に載っている社会保険料額表を当てはめ、社会保険料会社負担分と役員報酬の合算額が、その額に収まるように設定する
- 法人税の額も、**国税庁**や法人住所地の**自治体ホームページ**に掲載されている税額表を当てはめて、法人税などの予想額を計算する
- 設定した役員報酬額に**国税庁ホームページ**掲載の給与所得控除額を当てはめた上、個人事業の試算時と同額で所得および税額控除を設定して、個人事業パターンと同じ形で個人の予想税額を算出する

“手の内”紹介者 横浜本部 井上真伯コーディネーター

コロナ前から進んできた働き方改革が、コロナ対策の過程でより幅広く浸透し、「副業」、すなわち「複業」として新規創業して事業者となる方が増えています。創業時に「法人設立」が「個人事業」という選択を迫られますが、単に事業運営の

母体としてどちらが良いかという視点だけではなく、個人や家庭への影響も考慮した選択が必要です。ベストな選択ができるよう、よろず支援拠点を活用し納得できるまでご相談ください。





6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる ちと 支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

事業計画の信憑性を高めるには

さまざまな場面で必要になってくる事業計画ですが、読み手側（融資の場合、金融機関の職員等）を意識せず、現実的ではない事業計画ができあがることも多いのではないのでしょうか？しっかりとした事業計画を作るにはどうすればよいのか解説します。

①事業計画の構成

一般的な事業計画

- 1 会社概要、2 現状分析、
- 3 市場分析、4 今後の事業方針、
- 5 事業内容、
- 6 市場（マーケット）分析、
- 7 運営計画、8 財務計画

重要なのは、どれくらい会社が成長するのかという事業計画の信憑性です。この信憑性に「クエスチョン？」が付くと、補助金は採択されず、融資も下りません。では、信憑性を高めるにはどのように検証すれば良いのでしょうか。

②事業計画を評価する5つの視点

事業計画の信憑性をチェックする視点は、1 新規性、2 収益性、3 実現性、4 継続性、5 社会性が読み取れるかが大切です。また、信憑性が高い事業計画の特徴は「生々しい」です。この「生々しい」とは、より「具体的」、より「体験に基づいている」、より「実践的」なことです。

<事業計画チェックリスト>

1 新規性

1. 独自のアイデア：競合他社にはない独自の特徴や価値を提供しているか。
2. 技術革新：最新の技術や方法論を活用しているか。知的資産を確保しているか。
3. 市場ギャップ：既存の市場においていまだ満たされていないニーズや課題を解決しているか。

2 収益性

1. ビジネスモデルの明確化：収益をどのように得るのか、具体的な方法を示しているか。価格は適正か。
2. 市場規模：ターゲット市場の規模とその成長性について十分な調査を行っているか。
3. 収益予測：現実的かつ詳細な収益予測を示しているか。

3 実現性

1. 具体的な計画：ステップバイステップの実行計画を立てているか。リスクは検討されているか。
2. リソースの確保：必要な人材、資金、設備などのリソースが確保できる見通しがあるか。
3. スケジュール管理：重要なマイルストーンとそれに伴うスケジュールが設定されているか。

4 継続性

1. 持続可能な成長：長期的な成長戦略が構築されているか。
2. 顧客との関係維持：顧客のロイヤルティを高めるための戦略があるか。
3. 財務安定性：財務計画が現実的であり、持続可能な運営が見込まれるか。

5 社会性

1. 地域貢献：地域社会にどのように貢献するかについての計画があるか。
2. 従業員の福祉：従業員の労働環境や福利厚生に配慮しているか。
3. 倫理的ビジネス：法律・規制の遵守や倫理的なビジネス運営が確立されているか。

“手の内”紹介者 藤沢サテライト コーディネーター 森 智亮

今回は、事業計画の信憑性というテーマで見ましたが、このテーマと同じくらい重要度が高いのは、事業者のIT力（ITリテラシー）の強化の必要性です。昨今、AI化や行政のデジタル化が進展する中で、IT力と経営力が直結する状況となっており、事業者のIT力向上も不可欠になっています。





6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる「ちょっとした」支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

あらゆる視点からものごとを見てみよう

「虫の目、鳥の目、魚の目」で新規店舗のオープン为首尾よく準備する

コロナが収束し、新たな事業に挑戦したい創業希望者が増えています。特にサラリーマンや主婦など今まで全く事業を経験していない方々が飲食店を開業したいというご相談を承るケースは多いです。

今回は開業する準備段階でヌケ・モレをなるべく少なくし、円滑な店舗オープンができるアドバイスをさせていただきます。

例えばカフェを開業したいケースでは、店のオープン3カ月前は不動産屋との賃貸借契約や内外装工事の打合せ、厨房機器の選定など多忙な状況です。このような時には、大きなタスクには目が向きますが、小さなタスクに気を配る余裕などありません。しかしながら、この小さなタスクが後々重要な意味合いを持つことがあり得るのです。例えば、近隣の店舗や商店街組合の会長へのご挨拶が遅れると、「新しくできた店の店主は礼儀を知らない」と反目される原因になる可能性もあります。どんな小さなことでも着実に完了するタスク管理をお勧めします。私は、このタスク管理を「べきリスト」と呼んでいます。

【べきリスト】			2024/07/07作成			
大項目	中項目	小項目	補足メモ	実施者	目標期限	完了
行政・関連 機関への申 請など	税務署関連	屋号の決定	家族会議で決定する	太郎、花子	2024/06/**	済
		税務署に開業届申請	コピーに受領印をもらうこと	太郎	2024/06/**	済
		青色申告申請	開業届提出時に申請すること	太郎	2024/06/**	済
	金融機関	金融機関に口座開設	開業届を提示すること	太郎	2024/07/**	
		支払用クレジットカード申込み	ETCカードも忘れずに	太郎	2024/07/**	
	保健所	保健所にて営業許可	図面提出、書類提出、検査	太郎	2024/07/**	
		菓子製造業の営業許可	手作り商品をテイクアウトで販売する場合 必要	太郎	2024/07/**	
		食品衛生責任者資格取得	1日講習会出席	太郎、花子	2024/06/**	済
		食品表示の準備	・消費期限：検査機関で消費期限の証明 ・材料名 ・アレルギー表示	太郎	2024/07/**	
	不動産屋	賃貸借契約の締結	契約条件の再確認	太郎	2024/07/**	
		入居時期の確定		太郎	2024/07/**	
		敷金、礼金など支払い	総額72万円の振込みをする	太郎	2024/07/**	
		外看板設置工事の承認	大家さんの了解取り付け	太郎	2024/07/**	
店舗ハード 面の準備	厨房機器	近隣で挨拶に行くべき人を確認	商店街組合会長、副会長の店名と氏名を確認、その 他キーマンの確認。挨拶用のタオル購入	太郎	2024/07/**	
		オープン	機種選定と発注	太郎、花子	2024/07/**	
		冷凍・冷蔵庫	機種選定と発注	太郎、花子	2024/07/**	
		ミキサー	機種選定と発注	太郎、花子	2024/07/**	
		コーヒーマシン	機種選定と発注	太郎、花子	2024/07/**	
		食器類	食器類の選定	太郎、花子	2024/07/**	

- ①店舗オープンに係るあらゆる「やるべきこと」をまずは箇条書きで挙げていきます。(箇条書きの内容は思い付きも含め、どんな内容でもOK。完璧にしようとせず、ささいなことでも列挙してみます。)
- ②書いた内容をカテゴリーごとに分類。大項目、中項目、小項目へとブレイクダウンしタスクを整理。重要なのは、タスクを出してからそのカテゴリーを検討するという順序です。
- ③各タスクには、実施者と納期を設定。補足説明などの記入欄を作ると便利です。
- ④全てタスクがカテゴリーに整理できたら、第三者にも見てもらい、必要な加筆修正をします。
- ⑤実際に準備を進める中で、新たなタスクができれば、「べきリスト」に反映します。④⑤は言わばブラッシュアップ作業です。

「べきリスト」ができると、開店準備で焦っていた頭の中がクリアになると思います。優先順が高く納期が近いタスクが解決したら済マークへ変更。済マークが増えると達成感が増します！また、タスクの中には、見積書をもらうなど他者が係わるものがあります。他者と絡むものは余裕を持った納期で進めることをお勧めします。

“手の内”紹介者 横須賀サテライト 大野 順弘 コーディネーター

コーディネーターの立場として、創業される方へスケジュール通り開店できるようアドバイスしています。しかし、想定外の事態で開店を延期せざるを得ない状況や、急いで開店し当初計画した商品提供ができないなどの事例を見受けることがあります。余裕のあるスケジュールと周到な準備をされるようにお伝えしています。今後も絶対に成功して欲しいという思いで夢の実現に寄り添いたいと思っています。「べきリスト」の作成は、心を落ち着かせ冷静に考える機会です。ぜひ、ご活用ください。



誰でもできる

ちよつと
した

誰でもできる ちょつとした 支援のコツ

コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

事業計画を作りたいけど、
事業運営ではどのような経費がかかるかよく分からない

事業計画書の作り方

売上の計画については、平均単価を設定して、客数や販売数量を想定していけば、売上の計画は作れそうです。また、仕入の計画は、売上計画が想定できれば、販売に必要な材料等を検討することで計画できそうです。

そこで使えるのが「青色申告決算書
損益計算書」です。

赤枠で囲んだ部分が一般的に発生するであろう「経費」の項目です。まずは、これらの項目で自分の事業に関連する項目がないかを確認しましょう。その後、自分の事業に特有な経費項目がないかを確認することで、経費項目のヌケ・モシが防止できます。

計画の時点で精度の高い事業計画を作ることが大切

事業を始めると想定外の経費が必要になることがあります。計画時点で、少しでもヌケ・モレをなくすことで、精度の高い事業計画を作っていきます。

青色申告決算書 損益計算書

令和 年 月 日		損 益 計 算 書 (白 月 日至)			
科 目		金 額	科 目	金 額	
売上 (収入を含む)	①		経 費	酒 類 品 費 ①	
	②			減 価 償 却 費 ②	
	③			雇 用 厚生 費 ③	
	④			給 料 費 金 ④	
	⑤			外 注 工 賃 ⑤	
⑥		利 子 割 引 料 ⑥			
⑦		地 代 家 賃 ⑦			
⑧		貸 倒 金 ⑧			
⑨					
⑩					
差 引 金 額					
(①-⑩)					
経 費	⑪		費		
	⑫				
	⑬				
	⑭				
	⑮				
	⑯				
	⑰				
	⑱				
費	⑲			雑 費 ⑲	
	⑳			計 ㉑	
	㉑				
差 引 金 額					
(㉑-㉒)					

“手の内”紹介者 横浜本部 山寺 哲二 コーディネーター

「事業計画」を作りましようと言うと、「難しそう、なにかから手をつけたらよいか分からない」という声を多く聞きます。こんなことをやりたい、あんなことをやりたいと事業そのもののネタは皆さまがお持ちだと思います。その事業を実施する時にどんな費用が掛かるのかを検討する時のネタ（ヒント）として、活用ください。





6年連続満足度90%超！よろず支援拠点の

誰でもできる「ちょっとした」支援のコツ

2024年度利用者満足度96.4%と高い事業者さま満足度を得ている
神奈川県よろず支援拠点のご支援。
コーディネーターたちが、支援の“手の内”お見せします。

今月のオススメ支援手法

『ホワイトボード』を活用して、話し合いを実りあるものにする

伝えたいことを伝えることは難しい

支援者として大切なことは、相談者の伝えたいことを理解し、相談者に伝えたいことを理解していただくことです。しかし、「伝えたつもり」や「理解したつもり」など、認識のずれが生まれてしまうこともあります。そのような場合のお助けツールとして、私がよく活用しているものが「ホワイトボード」です。

ホワイトボードに期待できる役割として、4つのメリットがあります。

1) お互いの伝えたいことを可視化できる

伝えたいことを全て口頭で伝え、理解していただくのは難しいこともあります。ホワイトボードに書けば、言葉を耳だけではなく目でも確認できるようになります。絵や図表としても表せます。ホワイトボード上で、伝えたいことの整理もできます。



2) お互いが共有できる

話し合いが進むにつれて認識のずれが生まれてしまうこともあります。そのようなときに、ホワイトボードに書かれたものを見れば、お互いが話したことを共有できます。ホワイトボードを見ながら、お互いの理解を振り返ることもできます。



3) 顔を上げられる

せっかく対面で話をしても、手元の資料にばかり目が向いてしまうことがあると思います。しかし、ホワイトボードに書くためには立ち上がります。ホワイトボードに書かれた言葉を見るためには、顔を上げます。相手を見たり、ホワイトボードを見たりと話し合いが前向きになります。



4) スマホで議事録ができる

会議のあと、改めて議事録作成の時間をとるのは大変です。そんな時、ホワイトボードをスマホで撮影しておけば、議事録代わりになります。メモを取っておく必要もありません。あとから撮影画像を見れば、その場の雰囲気も思い出せます。ただし、出席者名は書き加えておきましょう。

時系列に沿って書いたり、
絵や図を描いたり、色を使ったり、と
工夫してみましょう。

“手の内”紹介者 県央サテライト 加藤 茂コーディネーター

口頭で話しているだけでは伝わりにくく感じることがあります。そのようなときに、話し合ったことを図に描いたり、年ごとの変化を表で書いたり、相談者と一緒にキーワードを書き出したり、とホワイトボードを活用しています。ホワイトボードは、参加者が多いほど効果を感じられると思います。



2024年の
施策

ニュースリリースで認知度アップ！

伊勢原・厚木に展開する美容とエステのCOX-GROUPが新事業展開

パンと紅茶のCafe『EMILY TEA&BREAD』 4月14日オープン

～“世界初の食パン” One Hundred BakeryとFC契約、平塚初出店～

この度、伊勢原・厚木地区で美容院とエステを展開する「COX-GROUP」株式会社WB（神奈川県伊勢原市桜台2-1-27 代表：円城寺 興志）は、“世界初の食パン”で行列を生み出すOne Hundred BakeryとFC契約し、パンと紅茶のCafé『EMILY TEA&BREAD』を4月14日にオープンする。



エンタメ企業を目指す新事業展開

今回の『EMILY TEA&BREAD』の出店は伊勢原・厚木地区を中心に美容院とエステを展開する「COX-GROUP（コックスグループ）」の飲食事業として「タコとハイボール伊勢原店」に次ぐ2店舗目となる。社長の円城寺氏は、「地域の人たちを喜ばせるためであれば業種にこだわらない」という。美容分野の事業も飲食事業も同列に考えているとのこと。美容院やエステの常連顧客も今回の出店を心待ちにしている。色々な人たちの出会いの場、ダイバーシティカフェを目指す。今回の取り組みは、国の補助事業、事業再構築補助金にも採択されている。

“世界初の食パン”とは

One Hundred Bakeryが提供する、世界初の食パンとは、小麦粉と水分の配合が100対100となっている。通常、小麦粉100に対して水分は70～75が限界と言われており、それ以上水分量を増やすとパン生地がまとまらない。パンは水分量が多ければ多いほど、焼きあがった時に柔らかくフワツとなる。何度も試作、研究を重ね水分量100を含ませることに成功。世界一やわらかい食パンを作ることに成功した。食パンは、プレーンと純生（はちみつ使用）の2種類となっている。

カフェメニュー

食パンハンバーガー、パンケーキ、サンドウィッチ、クロワッサン、バスクチーズケーキ、極上プリンなどが提供される。



店舗名：EMILY TEA&BREAD湘南平塚店

所在地：神奈川県平塚市大神586-1 代表：円城寺 興志

店舗概要 営業時間：10:00～17:00 定休日なし 電話番号：080-4180-2670

Instagram：https://www.instagram.com/emily_tread_shonanhiratsuka/
MAIL：emily.sh.wb@gmail.com

2024年の
施策

ニュースリリースで認知度アップ！

新サービス、新商品を次々と生み出す異色の土木業

ICT施工を基軸とした 『本陣水越(株)』の土木革命

常にピンチをチャンスに変える水越社長の仕事術

神奈川県足柄上郡に本社を置く土木業、本陣水越株式会社（神奈川県足柄上郡上大井町上大井685 代表取締役：水越 雄一）は、古い職人体質の残る土木業にいち早くICT技術を導入することで生産性を上げ、少人数施工を可能とした手法が全国から注目されている。その手法は自社にとどまらず、小規模の事業者にもICTを導入できるような新商品開発にも成功した。社長以下12名の少数精鋭で躍進を続ける本陣水越の取り組みに是非ともご注目ください。

※ICTとは「Information and Communication Technology（情報通信技術）」の略で、建設工事における各工程の情報を、『電子情報』として取得し、それを基に高効率で高品質な施工を行います。また施工工程で得た電子情報を工程全体で使用することにより、生産性の向上につながります。



なぜいち早くICTを導入できたのか？

大手建設機械メーカー様の紹介でゼネコン様のICT施工見学会に参加したのがきっかけだ。これからはICTの時代が来ると確信した。ICT導入のハードルは大きく分けて2つ。1つは初期導入コストが莫大にかかること。もう一つは測量と重機の知識が必要なこと。私はもともと重機が大好きで、自分でシリンダーのオーバーホールや油圧系の修理を自分で行っていた。さらに小学校3年生時に日本で最年少だったアマチュア無線の国家資格を取得していたので、既にフレーミング左手の法則やオームの法則を理解していたほど電気にも自信があった。後から思い返せば、ICTの機器をメーカーから購入し、自社で取り付け設定を行うなど、本来であれば外注費として支払うべき費用も内製化したことで、1つ目にあげたコストを最小限に抑えることができたのも導入を後押しした要因の1つだ。ICTを取り扱うメーカー様、その他ディーラー様等からも様々な情報をいただくことができたのも、現在の成功につながっている大きな要因だ。

たことで、1つ目にあげたコストを最小限に抑えることができたのも導入を後押しした要因の1つだ。ICTを取り扱うメーカー様、その他ディーラー様等からも様々な情報をいただくことができたのも、現在の成功につながっている大きな要因だ。

新商品『準平くん』国よりICT建設機械等の認定を得る

小規模の土木業者でも簡単にICT施工を導入できる『準平くん』が、国のICT建設機械等の認定を得た。従来、ICT建機は各建機メーカーが新車時に重機にビルトインパッケージで販売している物や、大手測量機メーカーが後付けで出している機器を購入するかの2択だ。いずれにしても機械1台につき数千万円の費用がかかるためハードルが高かった。そこでもっと安価でもっと手軽に使えるICTの装置がないかと考えた時に準平くんを思いついた。準平くんは200,000円弱の初期投資でICT建機を使用した実績が認められ、ICT建設機械等の認定を得た。このことによりICTの導入のハードルを一気に下げることができ、かつ自社で重機を保有していないユーザもマグネットで簡単に取り付けができるため、レンタルで使用する重機にも簡単に脱着ができる。重機を持っていないユーザもICT施工に参画できるチャンスが広がった。

日本初のフランチャイズ化！ 全国建設教習トレーニングセンター事業

建設機械の教習所を全国にFC展開し、加盟店は34社に上る。トレーニングセンター事業を行うきっかけは、東日本大震災の復興工事の大型案件失注から始まった。工事を行うための資格が一つ足りなかったのだ。そこで自分で教習所の許認可を取ろうと考えた。既得権益の塊のような業界であったため、当初教習所の許可を得るための申請の仕方を誰も教えてくれなかった。参入障壁の高さは裏を返せば競合が現れにくいとも言える。私と同じような建設業者のためにも全国展開したいと考え、全国教習トレーニングセンターを設立した。加盟していただく認定店様は、自社の社員を教育したい、協力会社たちがスムーズに許可が取れるようにトレーニングセンターをやりたい。その他作業員で現役を引退しても、トレーニングセンターの講師で会社に残る選択肢が大変ありがたいなどと言う声をいただいている。

今後の展望

これまで、ICT施工を積極的に取り入れ、省力化、省人化ばかりに囚われていた。しかし今は単に人員削減のICT施工ではなく、どんな人でも活躍できる活人化に焦点を置いている。経験がないからとか、女性だからとか関係なく、ICTの性能を活かして、誰でも活躍できる現場をもっと作りたい。建設業に興味を抱かなかった人が、やりがいや達成感によって賃金を大きく上回る、精神的な報酬を得ることができるような本陣水越にしていきたい。

店舗概要	店舗名：本陣水越株式会社 代表取締役：水越 雄一 所在地：神奈川県足柄上郡上大井町上大井685 連絡先：0465-85-0064
------	---

2024年の
施策

メディア広報支援

ニュースリリースで認知度アップ！

オトナ女性に20代のサラツヤ髪を取り戻すヘアエステ考案

伊勢原駅前に髪質改善特化型美容室 『toiro (トイロ)』3/19 OPEN

個室マンツーマン施術で、あなたの髪のお悩み解消します

この度、伊勢原駅より徒歩2分の場所に髪質改善特化型美容室『toiro (トイロ)』が3月19日にオープンした。伊勢原で20年以上美容師として経験を積んだ成富史明氏が、オトナ女性の髪のお悩みにマンツーマンで対応する。店名の由来は十人十色からtoiroと名付けた。一人一人悩みも違うし、髪質も違う。そんなお客様に真摯に寄り添っていきたいという意味を込めた。



オトナ女性のお悩み解消

女性にとって髪的美しさは、どんな素敵な洋服を身に着けたり、念入りに化粧をしたりするよりも重要だ。髪がパサパサ、ボサボサだとどうしても老けて見える。オトナ女性の理想を丁寧に聞き取り、的確な施術で髪と頭皮のお悩みを一緒に改善していくご提案をしていく。また、個室型でマンツーマンだからこそ、よりお客様を知りカルテ管理を細かくする事で安心して通えるサロンを目指す。

オトナ女性特化型美容室とは

◆【グレイカラー・白髪カバーが得意】

白髪率に合わせたカラーエステが得意。短時間で艶が出る白髪染めカラーエステやより美しく魅せるハイライトも大人気。髪にもお肌にも優しい最高級のカラー製品と大人世代に向けて研究した脱白髪染め理論で白髪のお悩みを解決します。

◆【うるツヤになれる厳選トリートメントが◎/ダメージヘアのお悩み解決】

髪表面だけでなく、内側から補修して毛先まで潤う髪に。オリジナルの髪質改善ヘアエステで傷んで扱いにくい髪を自分の理想の髪質へと改善します。しかも繰り返すほどその効果はUP。

◆【縮毛矯正・ストレートが得意/くせ毛・うねりのお悩み解決】

くせ毛、うねりのお悩みを当店の独自の髪質改善技術で、自分史上最高の扱いやすさと美髪へ導きます。その場しのぎではない根本改善へ。

◆【ショートヘアのカットが得意/顔周りの似合わせカットが得意】

大人女性から話題のショート、ショートボブ、ボブの「似合わせカット」を得意としています。毎日時短で、素敵で大人可愛いヘアスタイルに。



オーナーの成富夫妻

今後の展望

伊勢原で美容業に携わって20年。こうして夫婦にとって理想のお店をオープンすることが出来ました。オトナ女性が安心してることが出来る、オトナ隠れ家的なサロンです。これからもずっと髪のお悩みに寄り添い続けていきたいです。

店舗名：株式会社toiro
代 表：成富 史明
所在地：神奈川県伊勢原市桜台1-9-9 相原伊勢原ビル2階A号室
連絡先：0463-20-8549 営業時間：定休日：不定休



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 045-633-5194
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	月・水・木 受付時間 9:00～17:00	〒251-0052 藤沢市藤沢607-1 藤沢商工会館5階	080-9772-7899 045-633-5194
相模原サテライト	月・水・金 受付時間 9:00～17:00	〒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	080-4933-5600 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