



多摩・島しょ経営支援拠点
小規模事業者支援事例

未来を切り拓く 10のビジネス

事業承継・事業継続・創業

頼れるパートナーと 未来への道を切り拓く。

後継者へ、いつどのように承継すればいいかわからない。
事業を発展させるにはどうすればいいかわからない。

多摩・島しょ経営支援拠点は悩みを抱える事業者様の心強いパートナーとなります。
私たちコーディネーターが丁寧なヒアリングで課題を抽出し、各分野に精通した専門
家と共に伴走支援しながら未来への道を切り拓いていきます。

多摩・島しょ経営支援拠点は、東京都の補助により東京都商工会連合会が運営して
おります。お気軽にお近くの『商工会・商工会議所等の支援機関』窓口やオンライン
にてご相談ください。



各分野に精通した専門家を 12 回無料で派遣

小規模事業者の『事業承継』『事業継続』『創業』を専門家派遣によって支援いたします。
経営課題に対して事業所へ訪問しながら継続的にサポートします。
専門家は最大 12 回まで無料で派遣することが可能ですので、課題とじっくり向き合い、
解決に向けて段階的に進めることができます。



専門家派遣

幅広い分野の専門家の中から
課題に合った専門家を派遣
します。



12回無料

支援は最大12回まで無料。
課題解決に向けてじっくり
取り組みます。

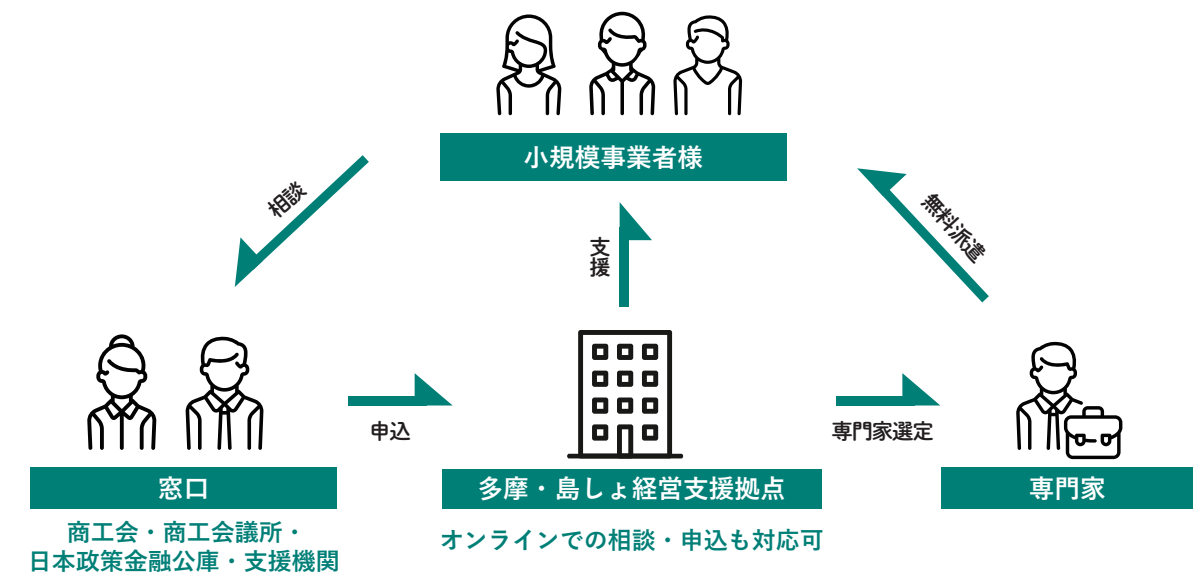


地域密着

多摩・島しょ地域の小規模
事業者様を対象にした支
援です。

身近な商工会、専門家、コーディネーターが手厚くサポート

支援をご希望される場合は、窓口となる商工会・商工会議所等の支援機関にご連絡
ください。多摩・島しょ経営支援拠点のコーディネーターが事業所を訪問し、お悩み
を伺い課題を明確化します。経営課題に応じてコーディネーターが適切な専門家を
選定し、課題解決に向けたサポートを行います。直接オンラインで相談・申込を行う
こともできます。



事業承継支援

次代の飛躍につなぐ円滑な承継

資産と経営の承継など事業承継前後の経営基盤の確立に向けて支援を行います。

事例動画あります

1 有限会社 サニーシステム

P5-6

万全の準備による円滑な事業承継
承継を契機とした事業転換

建設業

代表取締役 藤井 敦



あきる野

事例動画あります

2 とんかつちがさき

P7-8

事業承継で新たなコンセプトへ変革
助成金の活用で家族経営からの脱却

飲食業

代表者 三橋 一寿



羽村

事例動画あります

3 有限会社 小池製作所

P9-10

円滑な事業承継と助成金活用をサポート
「モノづくり企業」として
いつまでも会社を残していく

製造業

代表取締役 小池 孝広



八王子

4 寿司一心

P11-12

強みを最大限に活かした事業モデルへの転換
高付加価値提供型へ生まれ変わった寿司屋

飲食業

代表者 常磐 昌也



八王子

5 幸神堂

P13-14

承継に向けた親子の想いを結ぶ
次代へつなぐ幸神堂ブランド

小売業

代表者 沼田 真一郎



日の出

6 株式会社 ウェルネスファームひょうたん島

P15-16

事業承継による前代表と新代表の新たな挑戦
島のデイサービスを引き継いだ20代社長

介護事業

代表取締役 田中 裕之



八丈島

事業継続支援

さらなる成長に向けた ビジネス価値向上

経営の安定化など持続的な事業の
発展に向けて支援を行います。

8 Tim hair gallery

P19-20

美容室への送客を目指した事業多角化
飲食経営ゼロからの無人カフェオープン

美容業

代表者 有馬 壮一郎



西東京

7 合同会社 ハチコク社

P17-18

業務内容の可視化と費用構造の明確化
自社の価値の気付きとビジネスモデル改革

サービス業

共同代表 仲 幸蔵・福田 忍



東村山

9 株式会社 野島工務店

P21-22

お客様の理想の住宅をつくりたい
市場環境分析により
ビジネスの進路を定める

建設業

代表取締役 野島 寿弘



昭島

創業支援

スタートアップに盤石な基盤

創業に必要な知識や経営の安定化に向けて
支援を行います。

10 株式会社 ロングタイム

P23-24

想定リスクと対策の事前シミュレーション
コロナ禍を乗り越えた
フレンチレストランの戦略

飲食業

代表取締役 近藤 悠太



立川

もっと詳しく

事業承継で未来をつなぐ

事例動画あります

こちらのアイコンがついた事業所は、各事例を動画でみるすることができます。



有限会社 サニーシステム



とんかつちがさき

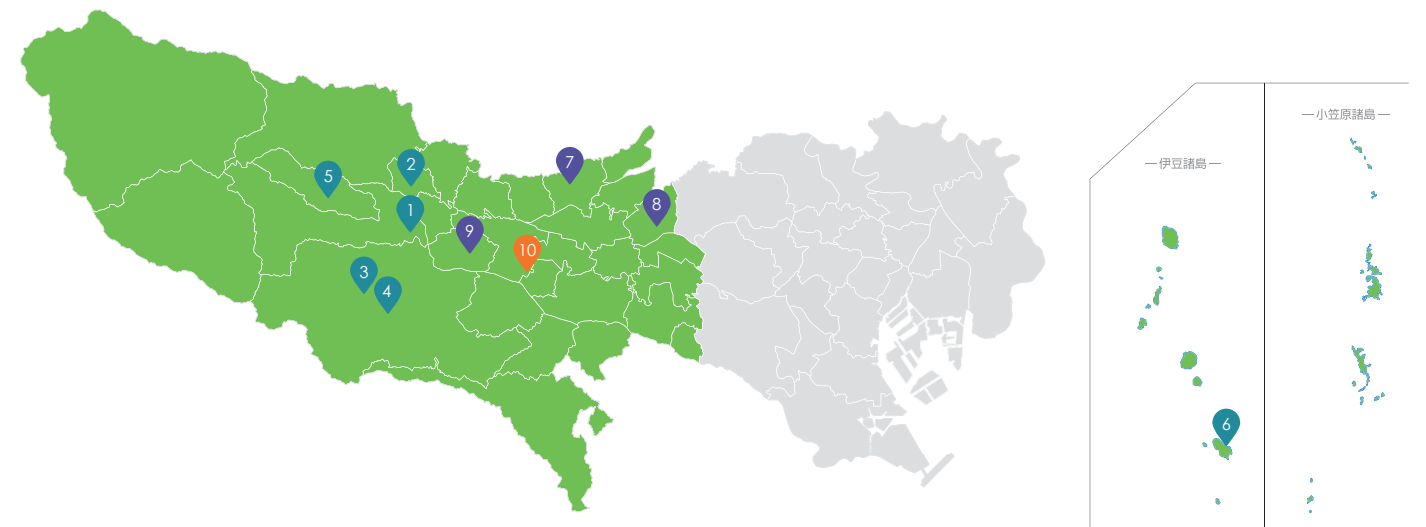


寿司一心

T2BASE 事例動画

検索

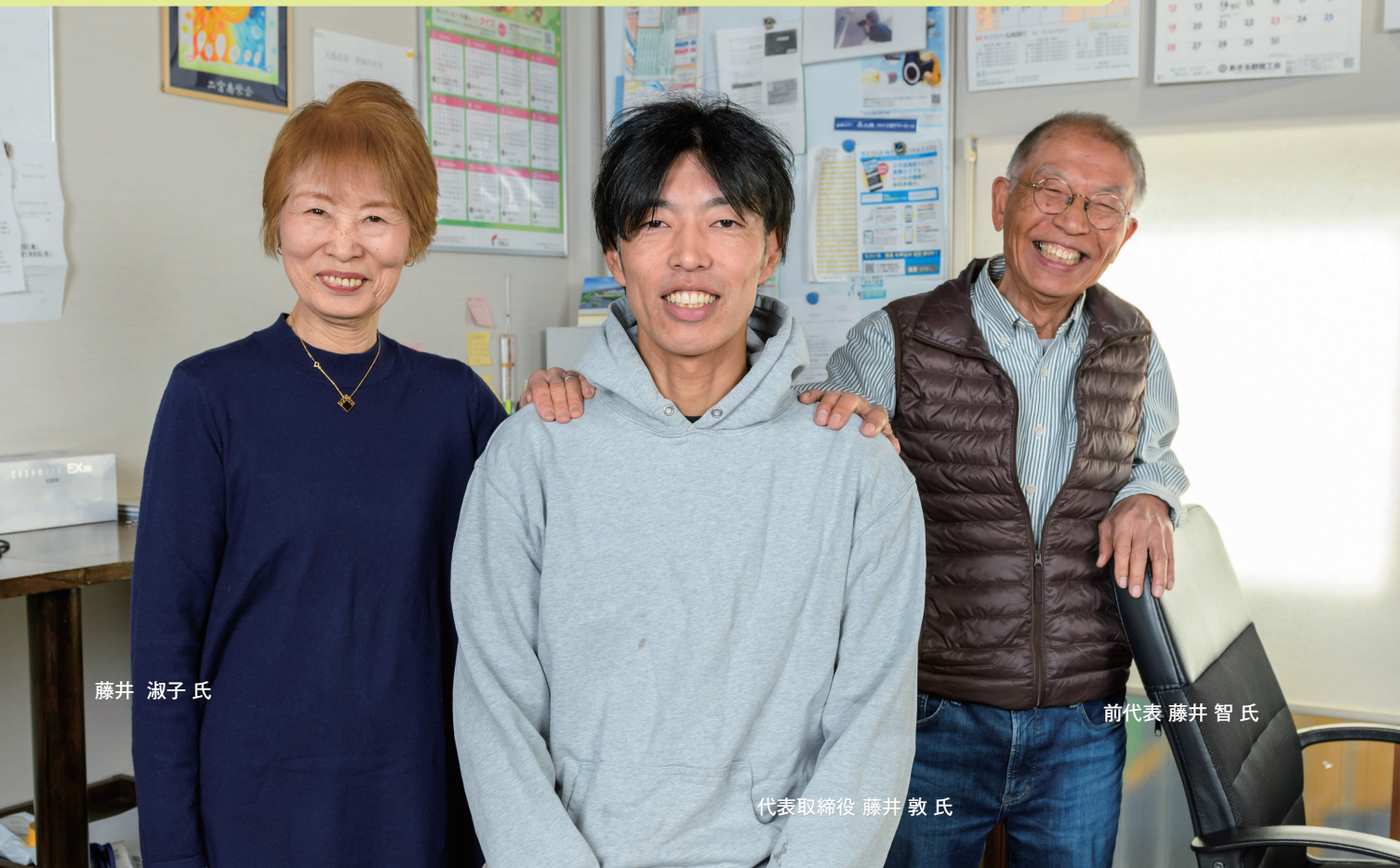
QRコードからアクセスもできます▶



承継を契機とした 事業転換

専門家：中小企業診断士 武 篤志 公認会計士・弁護士 中谷 健二 担当コーディネーター：井之上 正司

東京都あきる野市
Akiruno City, Tokyo



藤井 淑子氏

前代表 藤井 智氏

代表取締役 藤井 敦氏

Pick Up Point

- ・ 事業承継計画作成による承継手続きの整理とスケジュール管理
- ・ 時間をかけて準備に取り組んだことで、円滑な事業承継を実施
- ・ 自社の技術力を活かした下請けから元請けへの事業転換



事例動画あります

事業者DATA

有限会社 サニーシステム

代表取締役 藤井 敦
業 種:建設業
所在地:東京都あきる野市二宮1156-27
電 話:042-559-5472
URL :<https://www.sunnysystem.co.jp/>



住宅設備施工会社として1982年に創業。全館空調をはじめとした空調・住宅設備関連の幅広い施工サービスを行っています。暮らしを快適にするために当社ができることを常に考え続け、変わりゆく住宅事情に柔軟に対応しながら、さらなる成長を目指しています。



事業承継後の事業転換も順調に進み、売上も上がっている



Befour 相談内容

- ▶ 何から手を付ければ良いかわからない事業承継への不安
- ▶ 承継後も安定した経営を続けるための改善

当社では、「相手を想い 心地よく過ごす手助けを続け フェアで持続的な世の中づくりに貢献する」という経営理念のもと、エアコン等の空調設備の取り付けや床暖房工事、太陽光・蓄電池工事など、空調・住宅設備に関わる工事を幅広く手掛けています。

当社への入社時、前代表の父は私を後継者として迎え入れてくれました。そのおかげもあり、少しずつですが経営者として

の土台が構築され、父からの事業承継も自然なこととして捉えていました。しかし、実際に事業承継を進めていくためには、何から手を付ければ良いかわからない状況が続いていました。そのため事業承継計画を作成したいと考え、専門家のサポートをお願いしました。また元売上約7割を占めていたメイン取引先の下請業務をやめることになり、承継後の経営安定化に向けて、売上改善についても相談することにしました。



Support 支援内容

- ▶ 専門家のサポートで円滑な事業承継
- ▶ 下請けから元請けへの方向転換

事業承継支援として、専門家に一つひとつの手続きを丁寧に教えてもらいました。顧問税理士を交えた打ち合わせや株式譲渡、金融機関との契約手続きまで事業承継に関して幅広くサポートしていただきました。実際に事業承継計画を作成したことで、承継に向けていつ・何を・どのように取り組むのが具体的に整理できました。また事業承継のスケジュールや今後の経営体制が定まったことで、社員や金融機関など関係者への説明もスムーズに行えました。その結果2023年9月に事業承継を無事完了しました。

そして承継後の経営安定化に向けても専門家と相談を重ね、元請けへの方向転換に取り組むことにしました。そこで商圏範囲を明確にして、イベント開催やHPリニューアルによる

一般消費者に向けた周知活動を重点的に行いました。また多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して、イベント用のポータブル蓄電池やプロジェクターを購入しました。



After 将来展望

- ▶ ショールーム新設による体感型営業
- ▶ 技術をつないでいくことで成長し続ける企業へ

承継に向けた準備をしっかり行っていたことで、承継後の経営業務を円滑に進めることができている。元請業務の売上も大きく伸びており、事業転換が上手く進められていると実感しています。今後に向けては当社1階にショールームの新設を計画しています。空調工事による居住空間の心地よさを実感してもらいながら、商材の説明や工事の提案を行っていきます。また訪問販売も新たに取り組む予定で、地域住民

の方へ空調工事による快適性を広めていきたいです。今後も施工実績やノウハウを積み重ねながら、長年の空調工事で培った技術力を更に成熟させ、若い社員に技術を継承していきます。お客様が快適に過ごしていただくために、当社にできることを従業員一人ひとりが常に意識していくことで、持続的に成長し続ける企業を目指しています。

事業承継支援をお考えの方へ



Message

親子だけでは面と向かってできない事業承継の話も、間に第三者の専門家が仲介することで、円滑な事業承継につながるはず。何からはじめれば良いかわからない事業承継の手続きも支援を受けることでスムーズに進められると思うので、ぜひ支援を検討してはいかがでしょうか。(藤井 敦氏)

担当者の声



Point

前代表は顧客サービス・地域貢献に熱い思いを持っており、新代表とこの想いを踏まえながら承継計画を立てることができたのは専門家の支援があってこそでした。社員の連携も強く、一丸となって事業を進める雰囲気があり、盤石の構えで経営課題に取り組むことができると感じています。(あきる野商工会 杉浦敬太経営指導員)

助成金の活用で 家族経営からの脱却

東京都羽村市
Hamura City, Tokyo



専門家：中小企業診断士 小峯 孝実 社会保険労務士 塩野 富佐男 担当コーディネーター：小谷田 学



代表 三橋一寿氏

Pick Up Point

- ・「とんかつ専門店」への変革
- ・新規雇用と設備導入によるオペレーションの改善を助成金により後押し
- ・従業員を雇い入れることで家族経営から組織経営へ



事例動画あります

事業者DATA

とんかつ ちがさき

代表者 三橋 一寿
業 種 飲食業
所在地 東京都羽村市羽東1-27-14
電 話 042-554-7971
Instagram @tonkatsuchigasaki



昼はとんかつ屋、夜は鳥割烹料理屋として営業しています。先代から続く精肉店とのつながりから、上質な豚肉を仕入れるルートを確立しており、他では味わえない上質なとんかつを提供しています。



Befour 相談内容

- ▶ 事業承継を機にコンセプトを「とんかつ専門店」へ
- ▶ 経営戦略や事業計画の作成

当店は、精肉店を営んでいた父が開業した町のとんかつ屋です。私は父のとんかつ屋を継ぐため、調理師専門学校を卒業したのち、都内のとんかつ専門店での修行に励んでいました。しかし私が20歳のときに父が他界し、店は一旦母が継ぐことになり、割烹料理屋として営業を再開しました。母からの事業承継を意識したのは、母の高齢化に加えて、私自身も子どもの誕生という環境の変化があったためです。幼い頃に父が働く姿を見て育ち、やりがいを持って仕事する

ことの素晴らしさを感じたので、同じ経験を自分の子どもにもさせたいという想いを抱くようになり、母にも相談して店に戻ることを決意しました。店に戻ってからは、母が経営していた割烹料理屋から「とんかつ専門店」への変革を進めることにしました。その実現のためには戦略や事業計画の作成が必要と感じ、承継後の経営について相談するため今回の支援をお願いしました。



Support 支援内容

- ▶ 家族経営からの脱却と新規雇用のための環境整備
- ▶ 助成金の活用で新規雇用を実現

とんかつ専門店の実現のために、専門家には現状分析や課題整理、解決策の検討をしていただきました。そこで改めて家族経営からの脱却が必要だと認識し、まずは従業員の雇用に着手しました。新規雇用を進めるにあたり就業規則や労働契約書を整備し、人件費は専門家のサポートもあり、多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用することができました。以前は母の階段昇降が難しく2階席が使えていませんでしたが、従業員を雇用することで2階席が使えるようになり、収容

数を増やすことができています。さらに、助成金で導入した設備によって、調理から配膳までのオペレーション改善に取り組むこともできています。私が店に戻ったからといって、売上が倍増するわけではありません。また従業員時代とは異なり、自分自身が経営者として判断をし続けていくことはプレッシャーを感じていましたが、専門家と意見交換をすることで事業の方向性や戦略が定まっていたことは非常に有難かったです。



After 将来展望

- ▶ 新規雇用による地域貢献
- ▶ いつまでもとんかつ職人であり続けたい

現在、昼はとんかつ専門店、夜は割烹料理屋という業務形態となっています。母との家族経営から脱却したことで、わずかですが新規雇用による地域貢献にもつながっていると感じています。新しい形態でも、母が常連のお客様を相手に楽しそうに店を切り盛りし、また娘には私がやりがいを持って働く姿を見せられているので良かったです。今後は、店を大きくすることや多店舗展開という目標ではなく、まずは来てくれるお客様に対して、上質な豚肉と揚げ加減にこだわったとんかつを提供していきたいです。やはりお客様から「美味しい!」と口に出して食べてもらえるとうれしいです。いつまでもとんかつ職人であり続け、羽村といえば「とんかつちがさき」と言われるようなとんかつ屋でありたいです。



一寿氏が事業承継をしたことで家族で過ごす時間も増えた

事業承継支援をお考えの方へ



Message

事業承継は既存事業を引き継ぐだけでなく、新しい変化を加えることも可能です。大変なことも多いですが、手厚いサポートが助けになりました。事業承継の助成金も今後の取組の後押しになりますので、まずは話を聞いてみることから始めてはいかがでしょうか。(三橋一寿氏)

担当者の声



Point

先代からの味を守りながら、新たな「とんかつ専門店」へと変革させるためのサービスやオペレーション改善についてお手伝いをさせていただきました。これからも、当会の伴走支援により代表の背中を押し続けたいと思います。(羽村市商工会 小山昌宏経営指導員)

「モノづくり企業」としていつまでも会社を残していく

専門家：中小企業診断士 米山 憲一 担当コーディネーター：小谷田 学

東京都八王子市
Hachioji City, Tokyo



前代表 小池 久 氏

代表取締役 小池 孝広 氏

Pick Up Point

- ・事業承継に向けた手続きの洗い出しとスケジュール管理
- ・受注の一社集中からの脱却
- ・モノづくりの魅力を伝える自社商品の販売

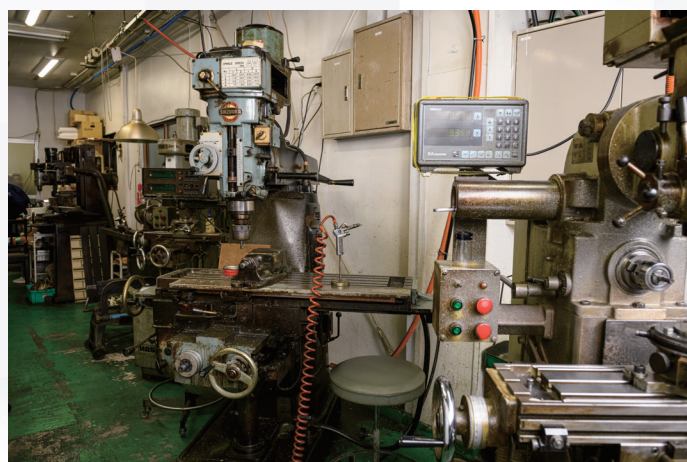
事業者DATA

有限会社 小池製作所

代表取締役 小池 孝広
業 種：製造業
所在地：東京都八王子市下恩方町1104-1
電 話：042-651-8129
URL：https://www.koike-s-s.com/



「想いを育てる会社」をコンセプトに、1974年の創業以来、医療機器メーカーの一次サプライヤーとして、高品質で精密さが求められる部品の製造を行ってきました。現在では、コーヒースタンド等の自社商品の開発にも力を入れています。



Befour 相談内容

- ▶ 新規設備投資をきっかけに事業承継を意識
- ▶ 事業承継に向けて何から進めていいかわからない

当社では、創業以来培ってきた技術や経験を駆使して、高精度かつ高品質が求められる医療機器や光学機器等の金属加工を行ってきました。昔からある機械と最先端の機械を組み合わせることで得られる最先端技術は、0.005mm以下の精密加工も可能としており、その技術は不良率の低さにもつながっています。

父から事業を引き継ぐことを意識したのは10年前、新たに大

きな設備投資を行ったことがきっかけです。父も若くはなかったため、その頃から後継者育成塾にも参加し、販路拡大や取引先との関係構築など、経営者としての土台を築き始めました。そして2019年に父から事業承継の話があり、準備に取り掛かりました。しかし、いざ事業承継を行うにしても何から手を付けていいのかが全くわからなかったため、今回の支援を申し込むことにしました。



Support 支援内容

- ▶ 事業承継に関する手続きを幅広くサポート
- ▶ 展示会への出展で新規取引の開拓

支援では事業承継に必要な諸手続きを洗い出し、スケジュール作成や税理士・司法書士との打ち合わせ、金融機関の手続きまで、幅広くサポートしていただきました。おかげさまで2022年6月、無事に事業承継が完了しました。事業承継後は、受注の大半が一社に集中していた現状を打開すべく、展示会への出展を積極的に行いました。出展時の什器の購入やパンフレット制作などは、多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用し、効果的にPRすることができました。こうした取組は現在、新規取引先の開拓につながっています。

今回の支援で専門家とさまざまな意見交換を行ったことで、当社を「モノづくりの企業」として残していくことを考えるきっかけになりました。自社開発のコーヒードリップスタンドの販

売や展示会への出展など、専門家が私の取組に理解を示してくれて伴走サポートをしてもらいました。



スタイリッシュなデザインで贈答品としても人気の高いドリップスタンド



After 将来展望

- ▶ 「モノづくりの企業」として残り続ける
- ▶ 若い世代の新規雇用と技術伝承へ

今後は、当社を「モノづくりの企業」として残していくことが目標です。そのためには取引先との仕事も大事にしつつ、当社を知るきっかけとなる新商品の開発や新規事業の立ち上げなども取り組んでいきたいです。そうした新しいことを取り組みながら、モノづくりを続けていきたいです。

また会社の発展のためには新たな人材の雇用が決めて切り離せない要素です。モノづくりに興味があったとしても、町工場

を知る機会がなく、就職先として大手企業を選ぶ学生は多いと思います。それでも町工場が選択肢のひとつとなるよう、HPやSNSを活用して私たちのモノづくりの魅力を発信していきます。若い世代には私たちにはないアイデアがあり、可能性も無限大です。昔からある価値観に新しい価値観を取り入れることで、おもしろいものが作れると思います。そのためには新しい人材を雇用して、技術を継承していくことが今後の課題です。

事業承継支援をお考えの方へ



Message

事業承継という言葉は簡単ですが、それを実際に行動に移すとすると、なかなか大変だと思います。承継に向けて何から取り組めばいいかを見える形にさせていただき、それに沿って進めることでスムーズに引き継ぐことができました。支援をお願いして良かったと実感しています。(小池孝広氏)

担当者の声



Point

事業承継のサポートに加え、代表の悩みに一つひとつ丁寧に寄り添い解決することで、未来への一歩を踏み出すことができました。今後も代表の想いやアイデアをカタチに変え、当社の高い技術力を未来へつなげていただきたいと思います。(小谷田コーディネーター)

高付加価値提供型へ 生まれ変わった寿司屋

専門家：中小企業診断士 高田 泰弘 担当コーディネーター：會田 幸司

東京都八王子市
Hachioji City, Tokyo



常盤 恵里 氏

代表 常盤 昌也 氏

Pick Up Point

- ・大将の技術力と妻の接客力を最大限に活かした事業モデルの構築
- ・専門家との徹底議論によって高付加価値提供型の寿司屋に生まれ変わる
- ・助成金による設備導入でワンランク上のサービス提供を実現



事例動画あります

事業者DATA

寿司一心

代表者 常盤 昌也
業 種：飲食業
所在地：東京都八王子市長房町945-12
電 話：042-665-7506
Instagram @wakaokami_isshin



八王子市長房町にある寿司一心。大将自らが毎朝豊洲で目利きをした旬のネタを一流ホテルで磨かれた技術で提供。豊富な品揃えの日本酒とのマリアージュ、若女将の温かい接客で、お客様の笑顔があふれるお店となっています。



Befour 相談内容

- ▶ 父と母の寿司屋を残していきたい
- ▶ 事業安定化のための経営アドバイスがほしい

寿司一心では「お寿司を食べて元気になってほしい」という想いのもと、毎朝豊洲市場へ新鮮かつ季節の魚介を仕入れ、お客様へ美味しいお寿司を提供しています。「酒ディプロマ」という、日本ソムリエ協会認定の日本酒に特化した資格も所持しており、料理に合わせた日本酒も豊富に取り揃えています。当店は先代の父が1980年に創業し、地域に根差した商売を続けてきましたが、父の病に伴い閉店を余儀なくされました。このままでは父と母の喜びと苦勞が詰まった店がなく

なってしまう。それは心苦しいことでしたので、当時勤めていた「横浜ベイシェラトンホテル & タワーズ」の寿司責任者を退職し、父の店を継ぐことを決意しました。しかし、承継するにあたり、経営者としての経験はなく、売上・利益目標はおろか、この地でどう商売しているのか、見当もつきませんでした。そこで、まずは直近の課題である、事業の安定を図るためにも、今後のマーケティング方法や販路拡大等の経営アドバイスをいただきたく、今回の支援をお願いしました。



Support 支援内容

- ▶ コンセプト構築で強みを最大限に活かした寿司屋へ
- ▶ 助成金活用で強みに磨きをかける設備投資を実施

支援では事業モデルの転換に取り組みました。先代と同じ価格設定ではどうしても売上・利益が伸びませんでした。とはいえ、新たに提供したい商品に合う価格設定ではこれまで来てくれたお客様に受け入れてもらえるか悩んでいました。その悩みを専門家へ相談すると「売力ではなく、常盤さんの技術を活かすべきだ」と背中を押してもらいました。そこで目指すべき店舗のコンセプト、その内容にあったメニュー構成と価格設定を専門家と徹底的に議論して、「普段着で楽しめる至高の鮨」として、寿司一心は生まれ変わりました。また妻には接客業で培ったノウハウもあったため、それぞれの強みを最大限に活かした事業モデルへの転換を果たしました。そして、多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して恒温高湿型大型冷蔵庫など当店の技量や旬のネタを活かすため

の厨房設備や常にお客様と向き合ったサービスを行うためのカウンター下コールドテーブルを導入しました。その他、日本酒セラや錫製酒器も導入できたことで、お客様から多くのご要望があった当店の料理に合う高品質の日本酒を提供できるようになりました。



店内設置した日本酒セラ



After 将来展望

- ▶ 現状に満足することなく、さらなる高みへ
- ▶ 店舗拡大や後継者育成など様々な可能性に向かって

先代の事業モデルから変わることは不安もありましたが、提供できるサービスが向上したことで客単価を上げることができました。今ではお客様同士の紹介もあり、周辺地域に限らず、遠方からのお客様も増えています。弱みである立地を克服して、わざわざ食べにくる価値のある寿司屋として、売上も順調に伸びています。しかし今後も現状に満足することなく、世界に誇れるような寿司を握り、さらなる高みを目指していきたいです。そのために当店

への更なる設備投資や新店舗の出店など様々な可能性を若女将と2人で考え、さらに当店が提供する付加価値を高められるように精進していきます。そして、将来的には新規雇用を行い、後継者の育成にも取り組みたいと考えています。寿司には昔からずっと引き継がれている技術があります。それは日本の大切な文化です。その文化を途切れさせないためにも、江戸前寿司の伝統と私の技術をしっかりと継承していきたいと思ひます。

事業承継支援をお考えの方へ

Message

小規模事業者の場合、自分の思いだけで強引に進めてしまうこともあります。専門家にアドバイスいただくことで多角的な視点を養うことができます。そして支援による設備導入のおかげで、効率的な営業を実現することもでき、心に余裕も生まれました。是非とも支援を検討してはいかがでしょうか。(常盤昌也氏)

担当者の声

Point

初めての経営に戸惑われることもありましたが、専門家の的確な支援で売上を大きく伸ばすことに成功しています。「普段着で楽しめる至高の鮨」を提供していますので、是非一度足を運んでみてはいかがでしょうか。(八王子商工会議所 崎井寛仁 経営指導員)

承継に向けた親子の想いを結ぶ

次代へつなぐ 幸神堂ブランド

専門家：中小企業診断士 庭野 勉 担当コーディネーター：長谷川 綱雄

東京都日の出町
Hinodemachi, Tokyo



後継者 沼田 収 氏

代表 沼田 真一郎 氏

Pick Up Point

- ・今後の事業展開について親子間での話し合いを専門家がサポート
- ・承継する側とされる側が協力してつくりあげる事業コンセプト
- ・祖父の代から続く伝統を守りながら、新たな取組にチャレンジ

事業者DATA

幸神堂

代表者 沼田 真一郎
業 種:小売業
所在地:東京都西多摩郡日の出町大久野1177
電 話:042-597-0265
URL :<https://ko-shindo.jimdofree.com>



幸神堂は煎餅屋として1964年に創業しました。現在は和菓子屋として、色とりどりのお菓子を販売しています。1983年開催の日米首脳会談を記念して創製した、山荘最中やロンヤス饅頭は今もなお人気の商品となっています。



Before 相談内容

- ▶ お互いの事業に対する考えを共有できていない
- ▶ 全面改装を踏まえた事業承継への長期的サポート

当店では、和菓子を中心に彩り豊かなお菓子を販売しています。特に北海道十勝地方の小豆を100%使用した自家製餡は、やさしい味わいで、当店の一番の自慢です。その自家製餡を使用した名物の「山荘最中」は発売以来30余年、看板商品として親しまれています。

事業を引き継いでいくことは当店へ戻る前から意識していました。以前は洋菓子の製造会社に勤めており、そこで培った知識や技術を当店で活かしたいと考えていました。2代目の

父からは「事業承継を無理強いするつもりはない」と言われていましたが、私は父の背中を見て菓子作りを学んできたので、当店の引き継ぐのは自然なことと捉えていました。しかし、事業承継に向けて父と二人でしっかりと話し合いをしてきたことはなく、お互いの事業に対する考えを伝えきれていませんでした。老朽化した店舗や工場の全面改装を検討している中で、事業承継に向けた長期的サポートをしていただけないかと、支援を申し込みすることにしました。

Support 支援内容

- ▶ 専門家を交えた親子のディスカッション
- ▶ 後継者の経験を活かす次代へ向けた事業コンセプト

店舗と工場の全面改装を検討している中で、後継者である私の考えを事業に取り入れていくことの大切さを専門家に指導していただきました。父とはしっかりと話をしなかつた今後の事業コンセプトに関しても、専門家を交えたことで多くのディスカッションを重ねることができました。生産量や消費量が軒並み減っていく和菓子業界の中で、既存事業をベースに新たな商品やネット販売に取り組んでいく私の構想を父に伝えていきました。将来ビジョンが共有できたことで父も納得し、

新たな取組として洋菓子の製造販売をすることにしました。そのため現在取り掛かっている店舗改装では洋菓子販売にもマッチするような内装にしています。

支援によって父と私のお互いの意向を確認しつつ、事業コンセプトを明確にしていきました。当店の伝統を大事にしなが、新たな取組として和菓子に洋風の要素を加味した商品を開発することやネット販売に挑戦することなど、将来に向け事業戦略を順調に進めています。

After 将来展望

- ▶ 伝統を新しい価値観で伝えるカフェエリア新設
- ▶ 新しい世代が高めていく幸神堂ブランド

時代はどんどん変わっていきます。人口減少が進む日の出町において、商売を続けていくことは簡単ではありません。今までと同じことを続けていても衰退するばかりです。「祖父や父が引き継いできた和菓子の味を学び、その味を愛してくれるお客様に届け続ける」その軸を崩さないようにしながらも、新たな取組に積極的に挑戦することで、経営面とサービス面を強化していきます。

店舗改装では、カフェエリアの新設も進めています。そこには冷蔵ショーケースを設置して、日の出町産のブルーベリーやゆずを使用したケーキなども提供していきたいです。また、新たにネット販売も考えています。

新しい時代にマッチした幸神堂ブランドを築き、当店が日の出町を盛り上げるような、地域活性化の一端となればうれしいです。



家族一丸となって人気の味を作り続けている

事業承継支援をお考えの方へ

Message

元々はなんとなく承継するのだからと思っていましたが、支援を受けることで、承継への意識が芽生え、その意識が行動につながっています。(沼田収氏)

普段はそれほど話す機会はないので、専門家を交えて息子と承継に向けてしっかりと話し合う機会が得られたこと、それが一番の収穫だと感じています。(沼田真一郎氏)

担当者の声

Point

幸神堂様は独自の味に加え、絶えずお客様が来店される接客、サービスの見本となる町内有数の人気店です。地域の食文化、味の継承が長く課題となっていた中、伝統を守り、さらに新たな価値観を生み出して引き継ぐ事は地域にとって希望となる事業承継です。(日の出町商工会 松元健一 経営指導員)

島のデイサービスを 引き継いだ20代社長

専門家：中小企業診断士 松野 泉 担当コーディネーター：新田見 奨

東京都八丈島八丈町
Hachijomachi, Tokyo



代表取締役 田中 裕之氏

Pick Up Point

- ・ 八丈島になくてはならないデイサービスの事業引き継ぎ
- ・ 経営業務の見える化による円滑な従業員承継
- ・ 前代表と新代表の新たな経営者としての挑戦をサポート

事業者DATA

株式会社 ウェルネスファームひょうたん島

代表取締役 田中 裕之

業 種:介護事業

所在地:東京都八丈島八丈町三根1104-3

電 話:04996-9-5981

接骨院と八丈島唯一のリハビリ型に特化したデイサービスを行っています。トレーニングマシンを導入したデイサービスでは、身体機能の維持・向上を目指し、充実した日常生活を送るためのサービスを提供しています。



? Befour 相談内容

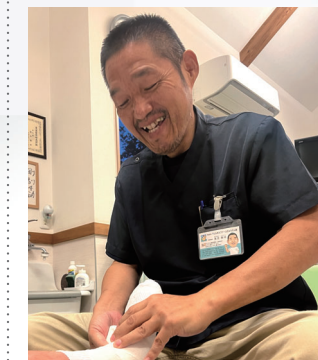
▶ 新たな事業への挑戦

▶ 浅沼氏(前代表)から従業員である田中氏(現代表)へバトンタッチ

当社では、接骨院に加え、八丈島唯一のリハビリ型デイサービスを提供しています。デイサービスでは利用者のニーズに合わせたメニューを組み、身体機能の維持・向上を目指したトレーニングを行っています。また、柔道整復師の資格を持つ専門職のスタッフが常駐しており、幅広いサービスを提供しています。

私は柔道の国際大会のスタッフ等で海外遠征に帯同していたことから、将来的には海外での開業をひとつの目標として掲げておりました。コロナ禍などの予せぬ出来事乗り越え、島民が気軽に集まれるような施設として13年間続けてきた中で、スタッフも一人前に成長してくれたため、海外で接骨院の開業に挑戦することを決意しました。後継者には20代ながら業務全般を熟知している従業員の田中を選び、田中からも

事業を承継したいという意思を感じたため、事業承継に向けたサポートをお願いしました。(前代表 浅沼氏)



前代表 浅沼剛成氏



代表取締役 田中裕之氏

Support 支援内容

▶ スムーズな事業引き継ぎに向けた承継計画の作成

▶ 助成金を活用した施設改修で体操教室を開催

デイサービス業務全般に関しては引き継ぎに問題はありませんでした。経営業務に関しては今まで携わっていませんでしたので課題としてありました。専門家より円滑な承継には経営業務の見える化が必要とアドバイスを受け、前代表に経営者としての業務を年次・月次に整理してもらい、業務引継表の作成を行いました。また株の承継についても、専門家からのアドバイスにより段階的な株式承継計画を作成しました。そして2023年6月に事業承継を実施しました。承継前に経営

業務の引き継ぎを入念に準備していたので、承継から半年経過しましたが特に問題も起こらず、順調な経営ができています。承継後の新たな取組としてデイサービス利用者に向けた健康体操教室を開催することにしました。そのために多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して、クッション性の高い素材の床に張替工事を実施しました。体操教室を開くことで利用者同士の会話が増えて、施設が賑わっていると実感しています。(代表 田中氏)

After 将来展望

▶ 島外への施設展開で離島による退職を回避したい

▶ カンボジアの施設との業務提携

今後も当社を長く存続させていくには、人材確保が大きな課題です。島の事業の問題として、従業員が離島により退職してしまうケースが多々あります。当社でも結婚や親の転勤などで島を離れることを理由に退職する従業員が多いです。そのため将来的に島外への施設展開を計画しており、離島を理由に退職せざるを得ない従業員を少しでも減らしたいと考えています。

また現在、浅沼がカンボジアで接骨院を運営しており、将来的には介護事業も始める予定です。ただ、カンボジアの介護は未発達の部分が多く、知識と技術を持つ人材が不足しています。当社がこれまでに培ってきた経験やノウハウをカンボジアの介護に役立たせていきたいです。そのために、いずれは当社とカンボジアの施設で業務提携を行い、カンボジアの従業員へ研修や勉強会を開催していきたいです。(代表 田中氏)

事業承継支援をお考えの方へ

Message

支援によって事業承継への道筋を立てたことで事業をバトンタッチした側もバトンを受けとる側も、新たなステージへ挑戦できる支援だと感じました。(浅沼剛成氏)
助成金の申請は大変でしたが、その作業によって経営者としての自覚が持て、会社のことをより把握できる機会になりました。(田中裕之氏)

Point

担当者の声

高齢化が進む八丈島になくてはならないデイサービスの事業承継ができました。当社が成長し続けていくために、若い田中社長を経営など多方面で継続的にサポートしていきたいと思っています。(八丈町商工会 金田 光経営指導員)

自社の価値の気付きと ビジネスモデル改革

専門家：中小企業診断士 菊池 寛 担当コーディネーター：會田 幸司

東京都東村山市
Higashimurayama City, Tokyo



共同代表 福田 忍 氏

共同代表 仲 幸蔵 氏

Pick Up Point

- ・ガントチャートや売上利益管理表の作成で培う経営者意識
- ・支援による分析で気付く自社の付加価値の高さ
- ・専門家と業務運営や経営管理を真摯に議論して改革したビジネスモデル

事業者DATA

合同会社 ハチコク社

代表者 仲 幸蔵・福田 忍 (共同代表)
業 種: サービス業
所在地: 東京都東村山市久米川町4-46-1
百才OMOYA
電 話: 042-306-3350
URL: <http://www.859sha.com>



企画編集者とデザイナーの2名体制であるハチコク社では、「まちの価値を大切に伝えたい」という想いのもと、紙媒体を中心とした企画編集からデザイン制作、イベントの企画等を手掛けています。



Befour 相談内容

- ▶ ハチコク社を健やかに育てていくための経営
- ▶ 分析で気付いた収益改善の意識

「まちの価値を大切に伝える」をテーマに、当社では紙媒体を中心とした地域自治体のPRプロジェクトを手掛けています。主にフリーペーパー制作やイベント企画を通して、自分が住んでいる街のいいところに皆さんが気付いて、愛着を持ってもらえるようなメディア作りに努めています。その一環として、空き家だった古民家を活用して、東村山のコミュニティスペース「縁ひらく庭 百才(ももとせ)」を運営しています。当初はコロナウイルス流行による先行き不透明な状況から、漠然と新規事業に取り組みようと考え、商工会へ相談しました。

しかし専門家と相談内容を整理していくうちに、当社には新規事業よりもまずは事業基盤を堅固にすることが必要だと気付きました。確かにこれまでは利益率を深く考えず、自分たちが興味を持ってやりたい仕事に対して、のめり込んで時間をかける傾向にありました。当社の事業分析をしたことで、今のままの経営を続けていけば、プロジェクト運営や資金繰りの面でいずれは無理が生じてしまうと気付かされました。そこで会社をどう健やかに育てていくのか、業務運営や収益改善の面から考え直すことにしました。



Support 支援内容

- ▶ ガントチャートや売上利益管理表の作成で経営者の自覚を
- ▶ 付加価値の高いビジネスモデルへの改革

まずは社内体制の整備から着手しました。以前は業務分担があいまいで、経理業務やアポイントメント等は“できるほうがする”という状況でした。それでは業務運営を円滑に進めることができないため、ガントチャート作成や役割分担を行うなど、業務内容の可視化に努めました。次に収益改善のために売上利益管理表を作成し、費用構造を明確にしました。これによりプロジェクトごとの利益率も認識し、経営者としての意識も芽生えたと実感しています。支援による自社分析を

していったことで、取材を通じて自治体や事業者の魅力を引き出しコンテンツ化する当社のビジネスモデルは他社にはできない付加価値の高い仕事であることに気付きました。また当社の付加価値がアピールできておらず、収益化につながっていないという課題も見つけることができました。そして支援を重ねて、当社の強みを活かせる「企画提案型のコンテンツ制作」へとビジネスモデルを改革し、コンサルティング要素を強く求められる民需へのアプローチを積極的に取り組むことにしました。



After 将来展望

- ▶ 利益だけではなく「ハチコク社らしさ」の見える仕事
- ▶ 百才を拠点に「街の編集室」を広げたい

ビジネスモデルの構築後、民間企業との取引による売上は順調に伸びています。今では無意識に経営者の視点で物事を考えることができ、外部委託等の選択肢を持つなど、会社のあり方にも変化が生まれています。ただし、利益だけを考えるのではなく、あくまでもハチコク社のカラーが出るような制作を心掛けています。地域創生の一貫として、今後は地域住民を対象とした「街の編集室」にも力を入れたいです。地元の方が取材を通じて、街の魅力を再発見し、新たな視点で発信する。そのプロセスが「ハチコク社らしさ」を生み出していくはず。その拠点となる百才も、さらに魅力的な空間にしていきたいです。はじめは自分たちだけでコーヒ販売をしていた百才も、今では地元の方だけでイベントを開催するなど、

私たちの手から離れて新たな物語を作り始めています。この百才を拠点に、地域の皆さんがつながり、その輪が広がってくれたら何よりうれしいです。



地域交流の場になっている百才

事業継続支援をお考えの方へ

Message

支援をきっかけに会社のあり方を考え、経営改善を図ることができました。専門家の支援は会社のことを深く知る良い機会になったと思います。(仲 幸蔵氏)
支援によって客観的な視点が得られ会社の課題を明確にできました。何かを始めたい、変えたいと考えている方は一度相談してみてくださいはいかがでしょうか。(福田 忍氏)

担当者の声

Point

「自分たちがやりたい活動をするためには、経営に必要なやるべきことをしなければなりません」と専門家支援のもと、二人で真剣に事業を考えられました。今後は東村山発の事業モデルとして、全国に「地域の活力を生み出す活動」を拡げて欲しいと思います。(會田コーディネーター)

飲食経営ゼロからの 無人カフェオープン

専門家：中小企業診断士 小峯 孝実 担当コーディネーター：南波 剛

東京都西東京市
Nishitokyo City, Tokyo



代表 有馬 壮一郎 氏

Pick Up Point

- ・美容室への送客、さらには地域の活性化までを計画したビジネス
- ・無人カフェという他に例の少ない新事業のオープンをサポート
- ・シニアの方のコミュニティ形成の場になることで地域社会に貢献

事業者DATA

Tim hair gallery

代表者 有馬 壮一郎
業 種:美容業
所在地:東京都西東京市保谷町3-26-17
ミノリビル1F
電 話:042-452-7082
URL :<https://tim-hair.com>
siesta(カフェ) <https://siesta-cafe.com>



Tim hair gallery



siesta

男性専用の完全個室サロンとして、プライベートな空間で丁寧なカウンセリングから導き出されるデザインを、卓越したカット技術をもって仕上げていきます。「カットだけでこんなに変わる」を実感いただける美容室です。



Befour 相談内容

- ▶ 24時間無人カフェで街に活気を取り戻したい
- ▶ 事業を軌道に乗せて次の展開へ

当店で、男性専用の完全個室サロンとして2021年に開業しました。開業当初、西武柳沢駅周辺の商店街はシャッター通りであり、その印象を払拭したいという想いがありました。そこで隣の空き店舗に地域のためのコミュニティスポットとして、24時間無人カフェ「siesta」をオープンしました。セルフ式のドリンクサーバーやクッキーなどの軽食、モバイルバッテリーを設置し、誰もが自由に利用することができます。また商店街

の活性化に向けた、お客様一人ひとりのサードプレイスであってほしいという願いも込めています。今回の支援の存在を知ったのは、カフェ事業の創業支援を受けるために商工会へ加入したことがきっかけです。飲食業の経営経験はなく、しかも24時間無人カフェという他にない事業の立ち上げです。まずはこの事業を軌道に乗せて、その上で次の展開を考えていくために、専門家派遣をお願いしました。



Support 支援内容

- ▶ カフェ事業の競争優位性を高めるための支援
- ▶ 美容室への送客を促すビジネスモデルの策定

専門家にはカフェ事業立ち上げの企画検討段階におけるマーケティング調査から収支計画の策定、撤退プランに至るまでの総合的な支援を実施していただきました。また、専門家と意見交換をしていったことで、カフェ事業の競争優位性を高め、美容室への送客を第一に考えたビジネスモデルへと固めていきました。開店当初は時間帯別の来店動向データから課題を抽出し、対策の検討から実行までのPDCAサイクルを展開して、事業運営をブラッシュアップしていきました。無人カフェでは不正利用や盗難のリスクが考えられますが、その点は防犯カメラの設置以外、あえて干渉しない方法を取りました。これは地域性も考慮に入れた対策であり、そこに人件費を費やすことは合理的ではないと考えたためです。このようなお客様への信用で成り立つビジネスモデルは一般企業

では難しく、競争優位性も高くなります。さらにカフェを利用することで美容室の認知度も上がり、美容室にこだわりのない男性に対して、行動変容を後押しする流れを形成することもできました。



無人カフェは美容室に隣接しているため、迅速な対応が可能



After 将来展望

- ▶ 24時間無人カフェの多店舗展開の計画
- ▶ シニア向けのコミュニティ形成とビジネス展開

カフェをオープンしてから一年が経過しましたが、順調な運営ができています。なにより美容室への送客にも成果が見え始めています。出勤前の会社員の方からご夫婦や家族連れの方まで、多くの方に無人カフェを利用いただいております。その存在が美容室へ行くためのリマインドにもなっているようです。今後は24時間無人カフェの多店舗展開を計画しています。主にシニアの方のコミュニティ形成の場として、近隣に店舗

の少ないエリアへの出店を考えており、やがては老人ホームの運営などシニア向けのビジネスを展開していきたいです。無人でシニアの方が集まれる場所をつくることできれば、お互いに見守り機能にもなり、コミュニケーション不足の改善にもつながります。超高齢社会の現代において、医療費の負担等のさまざまな課題の解決には、シニアの方が健康でいることが一番だと思います。そうしたシニア世代のコミュニティ形成にも力を入れていきたいです。

事業継続支援をお考えの方へ

Message

第三者である専門家の意見を聞く機会は多くの気づきと新たな発見につながりました。経営者だけで悩むより、一度相談してみたいかがでしょうか。活発な意見交換を通して事業の方針や施策がブラッシュアップされると思います。(有馬壮一郎氏)

担当者の声

Point

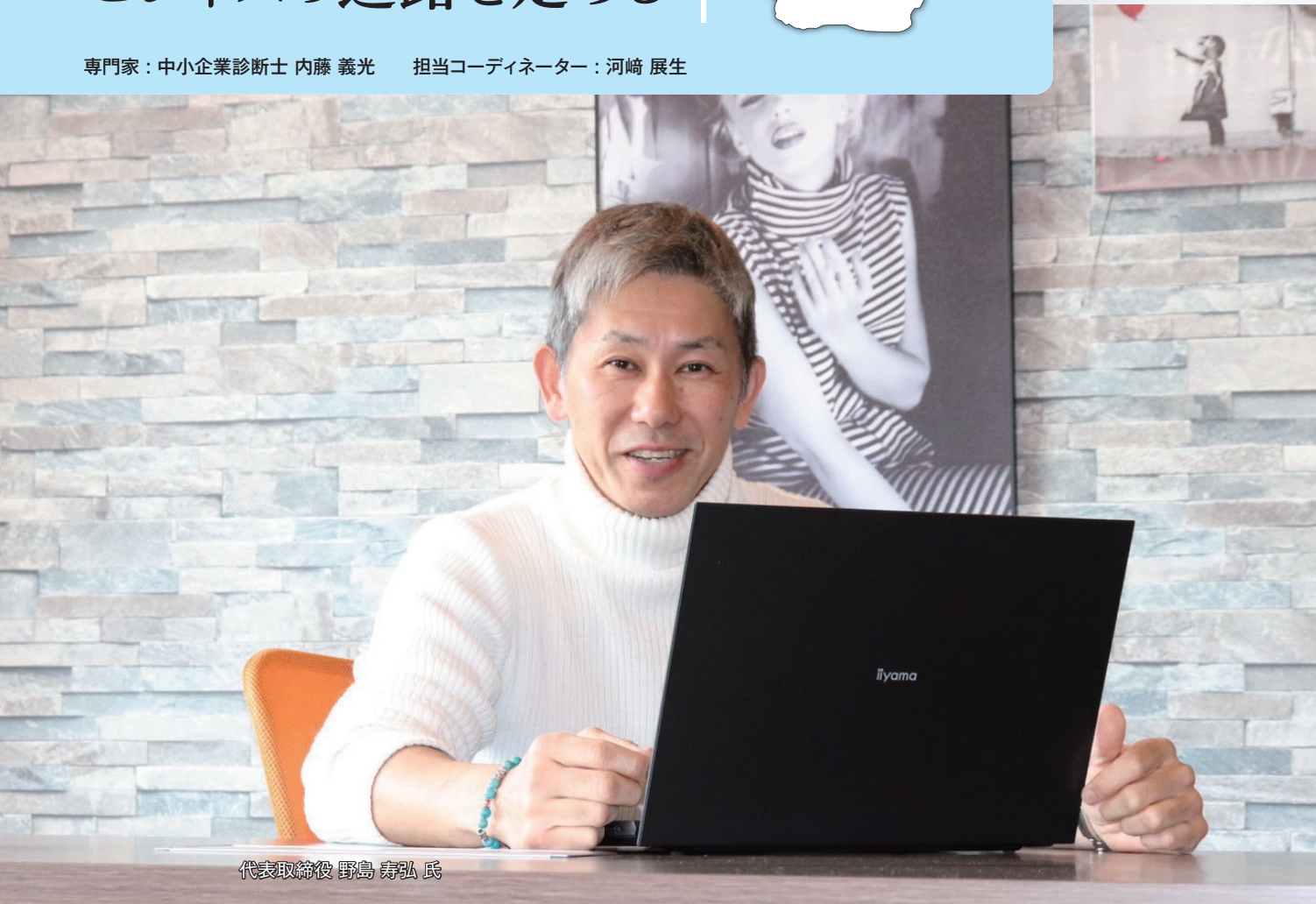
既存事業との相乗効果を予め目論んだ異業種への新規参入の支援でした。有馬様は専門家との意見交換で事業運営の改善に積極的に取り組んでおられました。今後の多店舗展開が更なる地域社会貢献につながると思います。(南波コーディネーター)

お客様の理想の住宅をつくりたい

市場環境分析により ビジネスの進路を定める

専門家：中小企業診断士 内藤 義光 担当コーディネーター：河崎 展生

東京都昭島市
Akishima City, Tokyo



代表取締役 野島 寿弘 氏

Pick Up Point

- ・優れた設計力と高い技術力を活かしたリノベーション事業進出
- ・顧客にわかりやすいグレード別プラン表の作成
- ・ジェラート店を活用したユニークな住宅イベントを開催

事業者DATA

株式会社 野島工務店

代表取締役 野島 寿弘
業 種：建設業
所在地：東京都昭島市昭和町4-3-20
電 話：042-519-7531
URL：https://nojimakoumuten.com



リフォームやリノベーション、木造の在来工法による新築住宅の施工など、幅広いサービスを手掛けております。事務所の1階フロアには、会社の認知度向上と地域活性化を目的としたジェラート店も営業しています。



野島工務店が手がけた新築住宅



Befour 相談内容

- ▶ 理想の実現とリスクヘッジの両立
- ▶ エンドユーザーに向けたビジネス展開

当社は、住宅のリフォームやリノベーション、設計から施工管理まで、一貫したサービスを提供しています。社長である私自身が大工職人かつ建築士でもあることで、建物構造をよく理解した最適な住宅設計ができることが強みです。また長年共に働き続けているベテラン職人が揃っていることで技術力が高く、ハウスメーカーからの受注を軸に安定的な収益を確保しています。しかし下請けとして工事を請け負い続ける

ことはエンドユーザーと向き合えないという物足りなさがあり、またメーカーだけに依存するリスクの大きさに不安を感じていました。そこで当社が元請けとなり、お客様から直接要望を聞き、設計段階から住宅づくりに関わりたいと考えようになりました。しかし、当社はエンドユーザーに向けた販路開拓を行った経験がなく、また今後のビジネス展開を相談したいと考え、支援を申し込みました。



Support 支援内容

- ▶ 差別化を図るリノベーション事業の展開
- ▶ 当社独自の住宅イベント開催による販路開拓を支援

支援は専門家によるマクロ・ミクロ環境分析及び当社の強みの洗い出しから始めました。強みと機会を掛け合わせた結果、新築住宅の施工の他に、今後伸びる可能性が高い「リノベーション事業」を柱のひとつとすることにしました。専門家のアドバイスを基に、新築・リノベーションともにグレード別のプラン表を作成しました。プラン表の提示により顧客にとって予算や完成イメージがわかりやすくなり、受注獲得につながっています。さらに他社との差別化を図るために、当社の技術力を活かした高級リノベーション施工に力を入れて、施工実績を積み重ねています。販路開拓でも当社独自の住宅相談会や住宅内覧会の開催方法に関してアドバイスをいただき、住宅イベントを当社1階のジェラート店で開催しました。デザートを食べながら気軽に

気持ちで相談していただくことを目的としたこの取組は大変好評をいただきました。実際に地域住民に当社を広く知っていただく機会となり、リフォームやリノベーションを考えているお客様からの受注にもつながっています。



材料にこだわった本格ジェラート店で開催するイベントも好評



After 将来展望

- ▶ お客様の理想を実現する住宅の提案
- ▶ 住宅への想いを共にする人材の雇用

今後は新しく雇入れた2名の営業担当の育成に力を入れて、より一層お客様の立場に立った事業運営を行っていきます。そして家族構成やライフプランに合わせた提案を増やすことで、お客様の理想を実現する住まいをつくっていきたくと思っています。人生100年時代。「建て替えるほどでもないけど住みやすい家にしたい」「両親の介護があるから、バリアフリー設計の住宅にリノベーションしたい」など、年齢とともに求め

る住宅像は変わると思います。長い人生の中で生じる環境変化や住居問題が起きたとき、常にお客様の頼りとなる会社を目指していきます。そういった当社の理想と技術力を大事にしていけば、更なる受注につながっていき、今後も安定した経営と企業成長ができると考えています。また、住宅への想いに共感する人材を集めて仕事と一緒にできるように、今後は当社の魅力の発信にも努めていきたいです。

事業継続支援をお考えの方へ



Message

専門家と相談することで経営する上での軸をつくることができ、会社の発展や社員の成長につながりました。新規事業であるリノベーション事業も当社の強みを理解した上で取り組んでいるので他社との差別化が図れています。今回の支援で経営の新たな視点を得られ、独自の経営戦略を立てることができました。(野島寿弘氏)

担当者の声



Point

コロナ禍で昭島に移転してこれ、新天地での販路開拓に向けて専門家派遣を活用されました。支援に対して真摯に取り組まれた行動は会社の好業績につながりました。今後も社長が研鑽に励んでいくことで、さらに発展していくことを期待しています。(昭島市商工会 田中庸仁経営指導員)

コロナ禍を乗り越えた フレンチレストランの戦略

専門家：中小企業診断士 栗田 剛志 担当コーディネーター：原 隆道

東京都立川市
Tachikawa City, Tokyo



代表取締役 近藤 悠太 氏

Pick Up Point

- ・コロナ禍でのリスクに事前対策を立ててオープンした創業支援
- ・地域に根ざしたコンセプトで差別化
- ・近隣住民に親しまれる店づくりで多店舗展開へ

事業者DATA

株式会社 ロングタイム

代表取締役 近藤 悠太
業種：飲食業
所在地：東京都立川市羽衣町3-2-12
電話：042-506-1707
Instagram @longtemps_tachikawa



「長く愛されるように」という想いが込められたカジュアルフレンチレストラン「longtemps(ろんとん)」では、安価でも食材の特長を最大限に活かした本格的なフレンチとともに、自家製デザートの提供も行っています。



Befour 相談内容

- ▶ コロナ禍の創業で想定されるリスクと対策を考える
- ▶ 創業後のプランや集客について相談

当社では、気軽に入れるカジュアルなフレンチレストランを目指して“longtemps(ろんとん)”を2023年5月にオープンしました。フランスでの料理修行を経て、数多くのレストランで培った経験を活かして、フランスの郷土料理であるキッシュやアッシュ・パルマンティエ、デザートにはバイクドチーズケーキなどを提供しています。また早世した父も昔レストランを経営しており、父の働いている背中を見ていたことが料理人になったきっかけでもあるので、

かつて父の店にあった絵画を店内で飾っています。今回の創業支援を申し込んだのは、当店がオープンする約半年前に、日本政策金融公庫から紹介されたことがきっかけです。当時、コロナ禍での創業ということもあり、オープンする上で想定されるリスクとその回避方法を考える必要がありました。そこで創業計画の作成や出店後の集客の助言をいただきたく、支援をお願いしました。



Support 支援内容

- ▶ リスク軽減を図った創業計画の作成
- ▶ 気軽にフレンチを食べていただけるような店づくり

もともと競争の激しい業界であり、オープンさせても生き残っていくには相当の努力と計画性が必要となることを、支援を受けていく中で改めて認識しました。創業にあたり、コロナウイルス流行による自粛の可能性を考慮に入れるなど、リスクと対策を盛り込みながら創業計画を検討していきました。具体的な対策として、昼の時間帯は総菜のテイクアウト販売のみとし(現在はランチも営業)、感染が拡大してもリスク分散が可能な環境に整備しました。

料理人は自分の作る料理には自信があります。しかし料理がおいしいだけでは集客につながりません。つまり、美味しさだけではなく強みが必要だということです。そして専門家と相談を重ねていくうちに、誰でも気軽にフレンチを食べられる

空間、それが当店の強みになると気付きました。そのため予約必須の店づくりは行わず、「今日は“ろんとん”にしようか」と気軽に思ってもらえるような雰囲気と価格設定にしました。



ネット販売も行っている人気のチーズケーキ



After 将来展望

- ▶ デザート販売の販路開拓
- ▶ 地域に根ざした多店舗展開

オープン後は当店の雰囲気を知ってもらうため、SNSを活用した集客を行っています。今後は補助金を活用した看板設置やポスティング広告の実施など、費用を抑えて効果的な販促を行っています。また開業前から行っていたデザート販売の販路拡大を検討しています。すでに都内のカフェ等に卸していますが、まだ余力はあるので販路拡大のためにも、ホームページをリニューアルするなど、方策を練ってまいります。

そして手の届く範囲での多店舗展開も検討しています。そのためにはこの店舗を安定させ、さらに人材育成が必要になります。そこが今後の目標に向けた課題です。近隣住民の中には子ども連れでフレンチレストランに入りづらいと感じている方もいます。そうした方にも気軽にフレンチを食べていただけるような、地域に寄り添った店づくりを心がけたいです。

創業支援をお考えの方へ

Message

オープン前から専門家やコーディネーターなど多くの方が助けてくれました。リスクや課題に対して業界に強い第三者に相談できる機会は貴重です。オープンした後に出てくる問題に対しても支援してくれますので、創業をお考えの皆さんの力になると思います。(近藤悠太氏)



担当者の声



Point

コロナ禍でのオープンに向けた創業支援を行いました。補助金を上手く活用して、効率的な事業運営を実施されています。お父様の遺志を引き継ぐとともに、近藤様のセンスと修行経験を加味した素敵なお店に育つことを期待しています。(原コーディネーター)

ご相談は「多摩・島しょ経営支援拠点」または、 お近くの「商工会・商工会議所」へ

商工会一覧表

エリア	商工会名	郵便番号	所在地	電話番号
中エリア	国分寺市	185-0011	国分寺市本多2-3-3	042 (323) 1011
	日野市	191-0062	日野市多摩平7-23-23	042 (581) 3666
	国立市	186-0003	国立市富士見台3-16-4	042 (575) 1000
	東大和市	207-0015	東大和市中央3-922-14	042 (562) 1131
	武蔵村山市	208-0004	武蔵村山市本町2-5-1	042 (560) 1327
	昭島市	196-0015	昭島市昭和町3-10-2 昭島市勤労商工市民センター内	042 (543) 8186
南エリア	三鷹市	181-0013	三鷹市下連雀3-37-15	0422 (49) 3111
	小金井市	184-0013	小金井市前原町3-33-25	042 (381) 8765
	狛江市	201-0014	狛江市東和泉1-3-18	03 (3489) 0178
	調布市	182-0026	調布市小島町2-36-21	042 (485) 2214
	稲城市	206-0802	稲城市東長沼2112-1 稲城市地域振興プラザ2階	042 (377) 1696
北エリア	清瀬市	204-0021	清瀬市元町1-2-11 アミュービル5階	042 (491) 6648
	小平市	187-0032	小平市小川町2-1268	042 (344) 2311
	西東京市	188-0012	西東京市南町5-6-18 イングビル3階	042 (461) 4573
	東久留米市	203-0052	東久留米市幸町3-4-12	042 (471) 7577
	東村山市	189-0014	東村山市本町2-6-5	042 (394) 0511
西エリア	福生市	197-0022	福生市本町92-5 扶桑会館	042 (551) 2927
	あきる野市	197-0804	あきる野市秋川1-8 あきる野ルピア3階	042 (559) 4511
	(五日市支所)	190-0164	あきる野市五日市411 あきる野市役所五日市出張所2階	042 (596) 2511
	羽村市	205-0002	羽村市栄町2-28-7	042 (555) 6211
	瑞穂町	190-1211	西多摩郡瑞穂町石畑1973	042 (557) 3389
	日の出町	190-0182	西多摩郡日の出町平井3231-1 ひのでグリーンプラザ	042 (597) 0270
島嶼	大島町	100-0101	大島町元町1-1-14	04992 (2) 3791
	八丈町	100-1401	八丈町大賀郷2551-2	04996 (2) 2121
	三宅村	100-1101	三宅村神着894	04994 (2) 1381
	新島村	100-0402	新島村本村5-1-15	04992 (5) 1167
	(式根島支所)	100-0511	新島村式根島255-1	04992 (7) 0312
	神津島村	100-0601	神津島村1761	04992 (8) 0232
	小笠原村	100-2101	小笠原村父島字東町	04998 (2) 2666

商工会議所一覧表

商工会議所名	郵便番号	所在地	電話番号
八王子	192-0062	八王子市大横町11-1	042 (623) 6311
武蔵野	180-0004	武蔵野市吉祥寺本町1-10-7	0422 (22) 3631
青梅	198-8585	青梅市上町373-1	0428 (23) 0111
立川	190-0012	立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階	042 (527) 2700
むさし府中	183-0006	府中市緑町3-5-2	042 (362) 6421
町田	194-0013	町田市原町田3-3-22	042 (724) 6614
多摩	206-0011	多摩市関戸1-1-5	042 (375) 1211

多摩・島しょ経営支援拠点小規模事業者支援事例集 2024年3月発行
(東京都商工会連合会)

住所：〒190-0013 東京都立川市富士見町1-18-15 アテナビル202
電話：042-540-0130 F A X：042-525-5755
U R L：https://t2base.tokyo/

本事例集については、多摩・島しょ経営支援拠点が著作権を所有しております。事前の承諾なしに利用することを禁止します。



T²BASE
多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会