

多摩・島しょ地域における
小規模事業者支援事例集

多摩・島しょの ビジネス 10の挑戦。

Tokyo : Tama&Tosyo
10 Business Challenges

事業承継・事業継続



多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会

ビジネスの課題に立ち向かう 伴走者でありたい。

「次の代、あるいは誰かに事業を継がせたい。」

「売上が低迷している。徐々に客足が遠のいている。」

「時代に合った広告・宣伝をしたい。」

こうした小規模事業者の皆さまのお悩みに、

コーディネーターと各分野に精通した専門家が

伴走型でサポートするのが多摩・島しょ経営支援拠点の支援。

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、

お気軽にお近くの『商工会・商工会議所等の支援機関』窓口にご相談いただけます。

皆さまの目線に立って考え、寄り添い、継続的に支援いたします。



12回の専門家派遣が、無料で受けられる

小規模事業者の皆さまの「事業の承継」・「事業の継続」を専門家派遣によって支援いたします。1つの経営課題に対して、専属のコーディネーターと専門家が事業所へ訪問しながら継続的にサポート。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、課題とじっくりと向き合い、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

12回
無料

地域
密着

身近な支援機関が窓口になって、手厚いサポート

支援の流れは、窓口となる商工会・商工会議所等の支援機関にご連絡いただくと、多摩・島しょ経営支援拠点のコーディネーターが事業者様を訪問し、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。



CONTENTS

事業承継 支援

次代へ想いや価値をつなぐ。

資産と経営の承継を円滑に行うところから、
経営革新、新たな販路開拓など
承継前の磨き上げ、承継後の経営基盤の確立に向けて支援します。



5-6

1 幹寿司

経営者として「いま」と「これから」を
考えるきっかけに。

飲食業 代表 肥田野 伸吾 氏



7-8

2 有限会社 ミヤナカ保険センター

事業承継の見通しが立ち、
認知度向上の施策も生まれる。

保険代理業 代表取締役 宮崎 茂夫 氏



9-10

3 株式会社 富士富建設

財務の見直しと明確な経営計画で
次への一歩に。

建設業 代表取締役 白岩 一成 氏



11-12

4 株式会社 多摩技研製作所

経営者としての覚悟が生まれ、
赤字からの脱却。

製造業 代表取締役 西川 一仁 氏

事業継続 支援

経営改善とさらなる発展へ。

経営の安定化、製品やサービスの開発や
販路開拓、ブランディングなど、
持続的な事業の発展に向けた支援を行います。



13-14

5 MRT AUTO

海外進出支援で台湾への
中古車販売を本格始動。

小売業

代表 村田 祐一郎 氏



19-20

8 清水開発株式会社

まちの安心・安全を
支えることが、不動産の
価値向上という気づきに。

不動産業

取締役会長 清水 晶子 氏



15-16

6 ロ・スティヴァーレ

飽きられない集客施策で、
前年比 15%売上増加に。

飲食業

代表 小島 幸洋 氏



21-22

9 株式会社 Morgen ヘルスケアアンドサポート

質の高い商品と自社の想いを
届けられる EC サイトを。

製造および小売業

代表取締役 竹田 章子 氏



17-18

7 合同会社 石井

新事業の立ち上げにより、
前向きな経営姿勢に。

療術業

代表社員 石井 康公 氏



23-24

10 アロマ&ヨガ セラピールーム 癒香

理想のサロン兼カフェの
実現で、2.5 倍の顧客数に。

サービス業

代表 玉井 由木子 氏

01

事業承継支援

幹寿司

担当専門家：中小企業診断士／小峯 孝実



代表
肥田野 伸吾 氏

経営者として
「いま」と
「これから」を
考えるきっかけに。

市場で朝が始まり夜まで仕事。
経営について考える暇なく働いていた寿司屋の代表が、
お店の事業や財務状況を把握し、事業計画を立て、
ホームページを開設するまでに至りました。

DATA

代表者：代表 肥田野 伸吾
所在地：西多摩郡日の出町大字平井 1299
電話番号：042-597-1874
業種：飲食業（寿司屋）
URL：<https://hinode-mikizushi.com/>

朝は市場で買い出し、夜まで働く毎日

地域の人に愛されつづける日の出町の幹寿司は、今年で創業50年を迎えます。平成30年に元店主の甥で現代表の肥田野伸吾氏が店を引き継ぎ、以来、休む間もなく働き続けてきました。「これまで広告や看板も出していませんでした。出前の注文がきたらバイクで持っていく、そんな昔ながらのまちの寿司屋のスタイルでそのまま

やってきました」という肥田野代表。専門家の支援を受けようと思ったのは、商工会担当者の後押しがあったからこそ。「普段から知っていて信頼できる人でなければ支援は受けなかったと思います。」と肥田野代表は振り返ります。

経営者の視点で幹寿司を見つめなおす

今回の支援では代表を交代したばかりということもあり、店の経営や確定申告の仕方などから、財務面や事業面などについてさまざまなアドバイスを受けました。支援にあたったのは自身でも飲食店を経営している専門家。仕入原価といったコストに対する意識を持つこと、5年後、10年後のお店や自分のビジョンを考える

ことまで、経営者ならではのさまざまな観点から指導がありました。課題としてあがった新たなお客様を呼ぶための施策として看板メニューを作ることや、ホームページを作って積極的に情報発信をするなどの提案がありました。



大通りに面した店舗は地域に根付いた寿司店



カウンターの一部の改装や漆器購入費用を補助金で活用



ホームページ構築費用も補助金で活用

事業計画を立てることで、お店の将来を考えるきっかけに

支援を受けたことで「お店の今の状況が客観的に見えて、勉強になった。」と語る肥田野代表。今回はホームページ作成やお店の改修などに国の事業承継補助金の活用を提案。複雑な申請の手続きにあたってはコーディネーターが支援しました。日々目の前にいるお客様に

食を提供することだけを考えてきた肥田野代表でしたが、申請の際に第三者に理解していただけるよう5年先までの計画を文章に落とし込んでいくことで、「もっと先の未来について考えるようになった。」と話してくださいました。

一人ひとり、丁寧に接していきたい

肥田野代表が今も、これからも大切にしていきたいのは、“人”。お店に来てくださるお客様はもちろん、急な仕事にも応じてくれる従業員の方など、お店に関わるすべての人に、丁寧に接したいという思いがあることを話してくださいました。新規のお客様に認知していただくため、動画を活用したホームページといった

ITツールを導入しながらも、実際にコミュニケーションをとるときはメールではなく直接会いたいという肥田野代表。目の前の人に寿司を握るように、すべての人に丁寧に接したいという肥田野代表の思いが、このお店の「幹」となるのかもしれません。

事業承継 支援を お考えの 方へ

物事に対する考え方が変わるきっかけになりました。例えば、お店を同業者の方に見ていただき、アドバイスを受けることで刺激となりました。支援がなければ外部の方に見ていたアドバイスを受けることはなかったので、試す価値があると感じます。（肥田野代表）

担当者の声



現経営者は高い評価を受けているものの、一職人として勤めてきたことから経営全般について疎い状況でした。そこで、後継者の育成を主とした拠点事業の活用を勧めました。結果、事業承継補助金の採択や経営全般の基本を学び、有意義な支援策となりました。（松元 健一 経営指導員：日の出町商工会）

02

事業承継支援

有限会社ミヤナカ保険センター

担当専門家：中小企業診断士／庭野 勉



左：代表取締役 宮崎 茂夫 氏 右：専務 宮崎 昭好 氏

事業承継の
見通しが立ち、
認知度向上の
施策も生まれる。

保険代理店を親子で営むなかで事業承継を考える時期になり、専門家の支援を受けることに。
承継までの業務の見通しが立っただけでなく、事業継続・拡大に向けた方向性も検討できました。

DATA

代表者：代表取締役 宮崎 茂夫
所在地：武蔵村山市岸 3-24-1
電話番号：042-560-8716
業種：保険代理業

父から息子へ社長職の交代に向けて

「お客様に保険商品以上の満足を提供すること。お客様の利益を最優先にすること」と自らの仕事を紹介してくださったのは、40年以上保険代理店を営む宮崎茂夫社長。お客様が事故にあったとき、あるいは火災が発生したときなどは休日を問わず駆け付け、真摯に対応してきました。6年前、宮崎社長の長男、宮崎昭好氏が

保険会社での研修を終えてミヤナカ保険センターに入社。現在、専務として働いている昭好氏に、社長業を引き継ぎたいと思った宮崎社長は「いつ社長職を交代するのか、会社の事務の体制をどうするか、など明確にしたかった」と考え、事業承継支援を受けました。

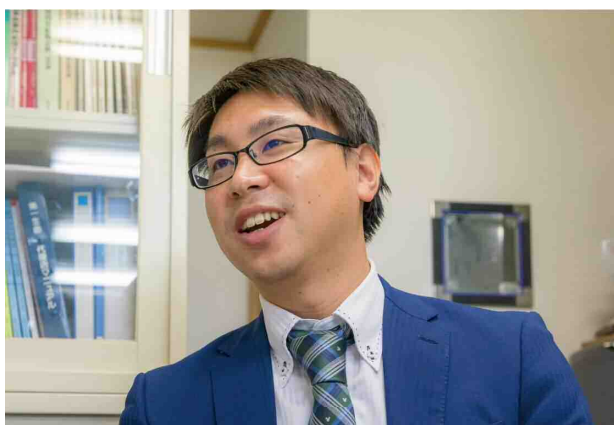
事業を見直し、承継のタイミングをはかる

保険代理店の事業を引き継ぐには財務、税務に関すること、従業員の雇用や保険販売のノウハウなど、様々なものを承継することになります。必要となる業務をすべて洗い出し、計画を立て交代のタイミングを明確にすることができました。また事業承継を実行するタイミングは会社の転換期と考えるため、SWOT分析を

はじめ、現況把握や事業内容の見直し、さらに保険業界の現状認識などを改めて学び、考える機会となりました。そうしたなかでより認知を高める必要性を感じ、東京都の事業承継助成金を活用して事務効率化のための費用、人材確保のための資源やホームページ作成費用の申請を計画することとなりました。



現社長 宮崎茂夫代表取締役



後継者となる宮崎昭好専務



会社の想いも次期社長へ



ミヤナカ保険センター

事業全体の見直しとやるべきことの明確化

社長交代のロードマップができ、漠然と考えていた承継が数字や文字によって明文化されたことで、「スケジュール感が見えた」と宮崎専務は話します。例えば承継にともない発生する税金を抑えるために必要な業務など、本来業務以外に必要な作業も可視化できまし

た。一方で事業の見直しでは、地域密着の強みを生かしつつ、これを機に武蔵村山市内から周辺地域の皆様に認知していただけるよう、事務所の移転やホームページを立ち上げるなどの具体的な方向性も見えました。

承継だけで満足せずに新たな一歩を

宮崎専務の当面の目標は、とにかく承継をしっかり遂行すること。承継後も「保険は目に見えない商品なので、人と人とのつながりが大事である」と考える社長は、承継後にお客様が離れないよう配慮も必要だと話してくださいました。一方、宮崎社長はこの会社が大きくなってほしいと思う一方で、「業界再編、異業種参入、

代理店の統廃合（規模の小さな保険代理店は、合併や廃業を余儀なくされている）等」、現代の保険業界の厳しい状況についても冷静に把握しています。だからこそ、他の代理店の受け皿になることや保険業に限らずプラスαを提供するなど、承継するだけで満足してはいけなと新たな道筋を模索されていました。

事業承継支援をお考えの方へ

信頼している商工会の先輩が紹介し、伴走してくださったので安心でした。親から子に事業を移す日を決め、それまでに何をしなければならぬのが明確になりました。（宮崎社長）
無料で12回も専門家のアドバイスを受けられるのは大きなメリットだと思います。（宮崎専務）



担当者の声

譲る親から見ると後継者は「スピード感がない」、受けとめる子から見ると先代は「休まない、働き方改革に逆らっている」と、仕事の進め方が違うため、すれ違いが起こると思いましたが、お互いの経営に関する共通テーマは「地元」で折り合っています。これからも議論が続くと思いますが、熱くなりすぎないように、サポートは引き続き行っていきたいと思います。（千木良 貴臣 経営指導員：武蔵村山市商工会）

03

事業承継支援

株式会社 富士富建設

担当専門家：中小企業診断士／飯島 康



財務の見直しと
明確な経営計画で
次への一步に。

承継後に建設業界の厳しさを知り、支援を受けた
地域密着の工務店。

財務状況が見える化したことで、
今後の課題と目標が明確になりました。

DATA

代表者：代表取締役 白岩 一成
所在地：西東京市栄町 1-7-18
電話番号：042-425-0777
業種：建設業
URL：<https://fujifu.com/>

苦境を知った地域密着の工務店

株式会社富士富建設は、昭和49年に白富工務店という社名で創業。昭和56年に現在の社名に変更し、株式会社化を行いました。地域に密着した工務店として住宅の新築やリフォーム、修理など幅広く対応。平成24年に現社長の白岩一成氏が、当時社長だった白岩氏の父

から事業を承継。その後、平成29年に経理を担当していた白岩氏の母が倒れ、白岩氏の姉が業務を引き継ぐことに。そうした中で、最近の経営環境を鑑みて、財務面での改善に取り組んでみてはとのことで金融機関の担当者から今回の支援を勧められました。

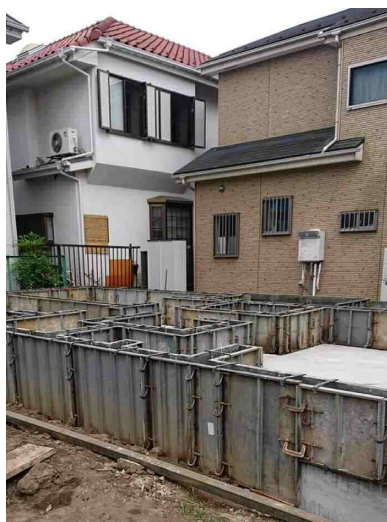
財務状況を把握し、コストの削減と原価管理の徹底

経営改善にあたり、専門家により財務状況を明確にさせていただき、どれだけ経費を削り、どれだけ利益を上げなければいけないかを数字として見える形にしました。こうすることでなかなか手を付けられなかった人件費の削減も実施。また業務上、現場での仕事が多い

ことから、現場の経費と事務所内の経費を別々に管理していましたが、こちらを一元化することで、全体でどれだけ経費を使っているかが見える化でき、現場でも経費を意識する仕組みを作ることによって工事毎の原価管理を徹底することができました。



屋根修理



建売新築の基礎



宿舎新築



民泊施設改修

事業計画により、年間の目標受注件数が明確化

更に事業計画を立案し、年間でどれだけ仕事を受注しなければいけないかという数字的な目標が明確になりました。「具体的に計画を数字で示していただいたことで、切実な状況がわかりました。漠然とではなく、目標が明確に見えたことが良かったです。」と語る白岩社長。また案件受注に重要な広告・宣伝についてもアドバイス

を受けました。例えば、やみくもにDMを送ったり効果の见えない広告費を使うのではなく、新築やリフォームを担当したお客様をフォローするといった基本的なアプローチからしっかりと抑えること。「わかってはいても、忙しさの中でないがしろになってしまっていた。」ところの大切さを実感したそうです。

新たな課題が見え、改善に向けてスタート地点に

「仕事を立て込むと、財務についてはすべて経理に任せちゃう。」という白岩社長は今も建築現場へ出て働いています。しかし、社長自身が財務状況をきちんと把握しなければという意識が出てきたことや、年齢的に現場で働くことも徐々に難しくなってくることも考える

と現場でバリバリ働ける若手の従業員を雇用したいという想いも出てきたそうです。とはいえ人件費を捻出するためには経営基盤の安定が最優先。「12回の支援でさまざまな課題が見えた今は、経営改善に向けて足を踏み出したところなのです。」と語ってくださいました。

事業承継
支援を
お考えの
方へ

私たちの親の世代は高度成長期。勢いで経営していたところがありますが、事業を引き継ぐ私たちの時代は、とても厳しく、以前のやり方ではダメになってしまいます。専門家の目で見えていただきアドバイスを受ける必要性は大いにあると思います。(白岩社長)

04

事業承継支援

株式会社多摩技研製作所

担当専門家：中小企業診断士／湯山 恭史



左：専務 西川 浩美 氏 右：代表取締役 西川 一仁 氏

経営者としての
覚悟が生まれ、
赤字からの脱却。

真空技術のノウハウと特殊な溶接技術を強みに
ビジネスを進めてきた会社が経営難の壁を超えて、
見えてきたものとは。

DATA

代表者：代表取締役 西川 一仁
所在地：西多摩郡日の出町大久野 757-1
電話番号：042-597-1026
業種：製造業（真空装置部品及び金属加工品）
URL：<http://www.tamagiken.co.jp>

創業50年、社長交代、そして経営の改善に向けて

研究開発用の真空チャンバーや真空用配管の製造を行う株式会社多摩技研製作所は創業50年。現会長は3年前に社長を引退し、会長の長女の夫である西川一仁氏に事業を引き継ぎました。また会長の長女、西川浩美氏も専務として働いています。これまでJAXAにロケッ

トエンジン開発用の真空装置を提供するなど、真空分野においてその技術は確かなもの。しかし承継前から赤字が続いており改善にいたっていないことや、会長が現在も一部の仕事を担うなど完全に引き継ぎができていないなどの課題がありました。

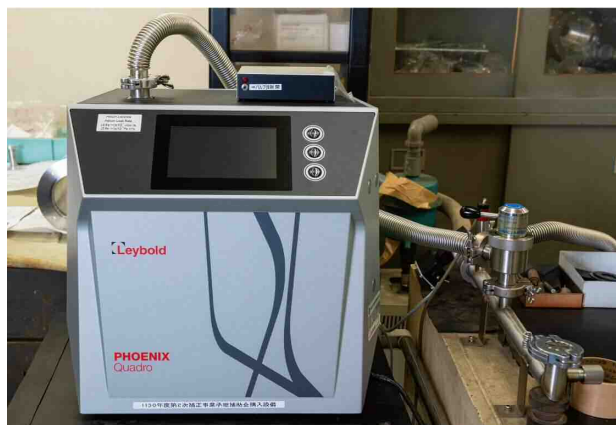
現状把握から今後の方向性、新たな取り組みまで

課題を抱えた二人の元に専門家が訪れ、財務状況の現状把握を行い、経営の在り方や今後の方向性についてのアドバイスをしました。「自分たちのビジネス分野しか見ていませんでした。その点、専門家の方は全体的な視点で、経営に関するアドバイスをしてくださいま

した。」という西川専務。また承継前から長年使ってきた設備が老朽化していたため、国の事業承継補助金を活用して設備を刷新することになり、煩雑な補助金の申請書作成においても、手厚い支援を受けることができました。



現場で働く西川社長



補助金を活用して購入したリークディテクター



製作中の真空管



緑の中にある多摩技研製作所

経営者としての覚悟が5年間の赤字経営から脱却

「リーマンショックが後を引いて5年ほど赤字続きでしたが、支援を受けた後の今期は改善し、黒字化に転換できました。」見事経営を改善できたその要因の一つには意識が変わったこと。長い間、製造責任者として働いてきた西川社長への事業承継ですが、受注時の見積りや

原価管理など経営に関する承継を進めることができました。経営者としての自覚、やる気や責任が増し、お客様にも自信をもって接することができるようになったそうです。西川専務も自社の強みを活かした営業を担当し、夫婦で会社の承継を実現できた好例と言えます。

専門技術を活用して新たなビジネス開拓へ

「後継者という立場で新しいことにチャレンジすることもあります。」と、西川専務。極低温の技術者と組むことでその技術を応用し、「極低温技術」分野で新たなビジネスを開こうとしています。優れた断熱性能をもつ極低温技術を利用することで例えば小型の冷蔵庫

の開発など、これまで未開拓だった民間での販売も視野に入りたいとのこと。経営改善を目指していたところから、大きく前進した多摩技研製作所。今後の活躍が楽しみです。

事業承継支援をお考えの方へ

今までの問題点、今後の方向性、新たな取り組みなど、多方向からのアドバイスや情報をいただきながら良い方向へと導いてくださいました。同時にモチベーションや責任感も徐々に増えました。業種は違えど責務はどの企業様も同じだと思います。気持ちばかりが先行し行動が伴わない等の問題を抱えておられる方にぜひおすすめいたします。(西川専務)

担当者の声



後継者の育成体制に着手しないまま承継が行われ、不都合が生じているなど、難しい支援対応が求められました。承継支援の活用を促した結果、事業承継補助金の採択をはじめ、後継者が支援内で未熟な点を感じて並行して承継者塾に参加するなど、予想以上の効果が現れました。

(松元 健一 経営指導員：日の出町商工会)



代表
村田 祐一郎 氏

海外進出支援で
台湾への
中古車販売を
本格始動。

国内での中古車販売に危機感を抱き、海外向けの販売へ。
対象国の選定と、取引先紹介といった専門的な支援で
大きな一歩へ。

DATA

代表者：代表 村田 祐一郎
所在地：調布市深大寺元町 5-17-5
電話番号：090-5445-8008
業種：小売業
(新・中古自動車の販売・修理)

国内中古車販売に危機感を感じ、海外へ舵を切る

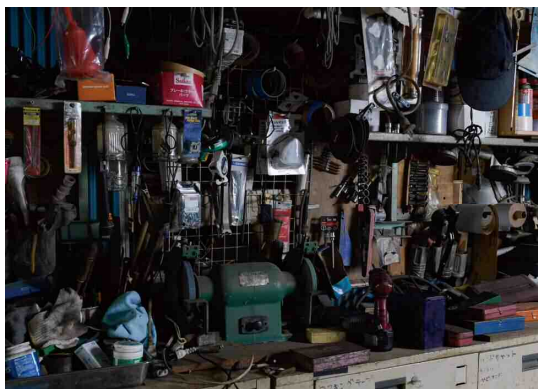
中古車販売や車検整備業で平成29年に起業したMRT AUTO 代表の村田祐一郎氏。お客様の希望の車種や値段に見合った中古車をオークション会場から探し出して販売する、いわゆる受注形式で中古車を販売しています。展示販売形式のような在庫管理のコストやリスクがなく、効率的に事業を運営しています

が、「自動車に乗る人が減り、国内の自動車産業は戻すばみ。」だと感じていた村田代表。これからは海外も視野に入れてビジネスをしないと現状維持すら難しいという危機感から、海外向けの中古車輸出を本格的に考え、身近な商工会に相談しに行ったのが支援の始まりでした。

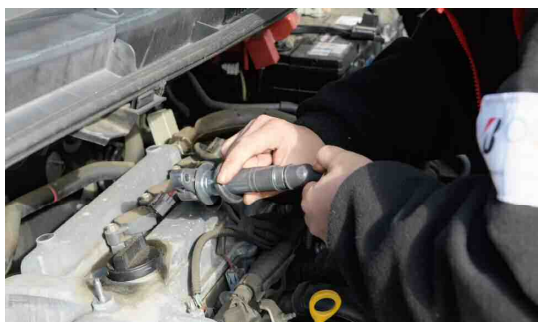
専門家の提案により大型ハブの国「台湾」向けに販売

商工会を通して紹介された専門家は日本貿易振興機構JETRO 認定貿易アドバイザー。まず、どの国で販売するかを判断するため、東南アジアを中心に車両や部品の輸入状況や、販売相手としてどの国が条件的に困難で、どの国が適切なのかといったことを資料をもとに

説明を受けました。最終的には「台湾」を対象に中古車の販売をすることに決定。台湾は右ハンドルにしなければならない部分があるものの、東南アジアの大型ハブ（中継地点）の国としては非常に有力な国とのことでした。



大切な仕事道具



車の整備をする村田氏



大切な仕事仲間と

取引先は、規模ではなく長く付き合い信頼できるかどうか

更に、重要となるのは今後 MRT AUTO の取引先となる台湾の中古車販売会社や整備会社。「大手企業だと担当がすぐになってしまうので、小さくても同じ担当者で長く付き合っていける会社がいいんです。」という村田代表の意向に合わせて、専門家から現地の会社を紹介されまし

た。村田代表は「大切なのは、規模の大小ではなく、信用と信頼。」だとして、取引先となる台湾の会社を訪問する予定とのこと。「相手を信頼し、こちらも信頼していただくためには、相手の顔を知らないといけません。」人とのつながりを大切にする村田代表の姿勢が見えました。

経営が安定したら国内にも還元したい

「未知の分野をサポートしてもらい、海外進出に一步を踏み出す機会をいただきました。」と、今回の支援について話す村田代表。今後の展望を伺うと「利益を出せるようになったら国内に還元したい。年々厳しくなる国内の自動車業界では働きたいと思う若者が減っているんで

す。小さくてもいいから、安定した経営を営んで、若手が働きやすい環境を作っていきたいのです。」色々な人に助けられているから、恩返しをしたいと話す村田代表。海外進出の先には、国内の自動車業界を少しでも元気にしたいという想いがあることがわかりました。

事業継続 支援を お考えの 方へ

支援を受けた内容は、自分だけでは調べてもわからないこと。また取引先という縁もつないでもらいました。新たなビジネスの一步目は、とてつもないエネルギーがいると思うのですが、その部分を助けていただいたことはとてもありがたいです。(村田代表)

担当者の声



商工会でのご支援が難しい海外進出がテーマでしたが、海外事情を詳しく知る専門家による丁寧かつ具体的なアドバイスによって、現地への商談アプローチまで辿り着くことができました。事業者様の目的達成に向け、今後も気軽に相談いただける身近な存在であるよう努めてまいります。(吉原 克哉 経営指導員：国立市商工会)

06

事業継続支援

ロ・スティヴァーレ

担当専門家：中小企業診断士／小峯 孝実



代表
小島 幸洋氏

飽きられない
集客施策で、
前年比 15%
売上増加に。

8年前にオープンしたものの、来客数に伸び悩んでいた本格イタリアン。専門家の意見を受け、看板メニューの確立やキャンペーンの開催で売上増加につながりました。

DATA

代表者：代表 小島 幸洋

所在地：東村山市野口町 3-5-9

電話番号：042-394-2369

業種：飲食業（イタリア料理）

URL：<http://www.lo-stivale-it.com/>

来客数が伸び悩み、見込みの甘さを実感

赤・白・緑の国旗とレンガの家が目印のイタリア料理店ロ・スティヴァーレ。同店の店主 小島幸洋氏は国内の有名店で修行したのちに本場イタリアの店で23年間研鑽。得意とするトスカーナ郷土料理を中心とした本格イタリアンの店を日本で開くため、約8年前に帰国しました。実家の洋品店を大幅に改装して開店したところ、当初は多くのお客様が訪れ、一時は従業員2人に

アルバイトも雇うほどの忙しさでした。しかし、徐々に来客数が減りだし、1年がすぎた頃には従業員1人と小島氏の妻シモナさんの2人で対応できるほどになってしまいました。「見込みが甘かった。」という小島代表は、商工会に入会したことをきっかけに事業継続支援を受けることにしました。

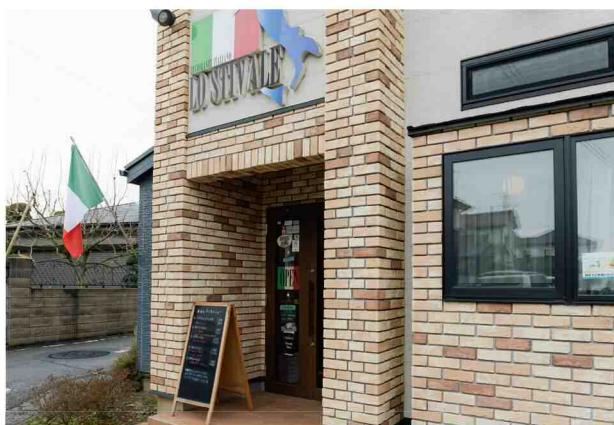
お客様を飽きさせない、印象に残る戦略を

経営改善に当たったのは自らも和食店を経営している専門家。ここでしか食べられないオンリーワンのメニューを作るべき、お店の内外にPRするようなチラシを掲示するといったアドバイスを受けました。「知ってはいるけれど具体的には何もやっていなかった。」という小島代表。「Tボーンステーキ」を看板メニューとしてPR

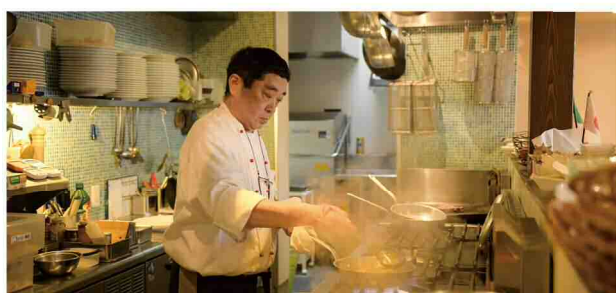
するように配慮するなど工夫を始めました。さらに、お客様の興味や関心を引くような変化をお店にもたすため、陶磁器とイタリアンのコラボやカンツォーネのコンサートといったイベントやキャンペーンなどを積極的に企画・開催しました。



T ボーンステーキと各種人気メニュー



住宅地でイタリア国旗が目印の店舗



こだわりは本場イタリアの味



店内でさりげなくチラシを掲示

積極的なアクションで売上が前年比 15%増加につながる

試行錯誤の結果、前年と比べると売上は約15%増加したとのこと。「イベントや販売促進活動を通した売上目標設定などで、2年後には目標としていた売上金額の達成見通しができました。また、メニュー開発の方法やオペレーションの改善にも取り組んでおり、売上が増加しても厨房をワンオペレーションでこなす自信ができました。」と語る小島代表。今回の支援をきっかけに、

お店の集客に役立つような講習会などがあれば積極的に参加し、自らチラシを作成し、お店の空き時間を利用しポスティングまでするなど、様々なアクションを起こすようになりました。小島代表は「支援を受ける前までは、自分は自分、周りは気にしないという考えでしたが、もっと他を知る必要があると気づきました。」と自らの変化について語っていただきました。

お客様一人ひとりを大事にするという基本を忘れない

新たなお客様を呼び込むための様々な施策を実施し、その手ごたえを感じた小島代表。一方で「一番大切なことは、一人ひとりのお客様を大事にすること。今後はお客様にリピーターになっていただくことに力を入れていきたいです。そのためには、常連さんだけでなく、

初めてのお客様にも積極的に『いかがでしたか?』と話しかけることも意識しようと考えています。」とのこと。集客に向けて行動を起こしたからこそ、見えてきた本来あるべき姿。これからは小島氏ならではの方法で魅力が伝わるお店へと成長するのではないのでしょうか。

事業継続 支援を お考えの 方へ

ほかの業種でも個人で何かやるというのは本当に大変で、苦勞しておられると思います。人の意見を聞くことで、自分の考えや視点が変わり、視野が広がりましたし、自分だけでは気づかないことがたくさん発見できました。(小島代表)

担当者の声



専門家支援を活用し、①既存の看板メニューのブラッシュアップ ②イタリア歳時記である情報紙の作成 ③陶器で食べるイタリアンイベントなどを行い、売上が向上。また、共に意見を出し合い取り組んだことで事業者の経営意識に変化をもたらす事も出来ました。今後は看板メニューのプレスリリースも含めて支援したいです。(藤井 佳宏 経営指導員:東村山市商工会)

07

事業継続支援

合同会社 石井（六万通りはりきゅう接骨院）

担当専門家：玉川大学准教授／長谷川 英伸



左：石井 ひろみ 氏 右：代表社員 石井 康公 氏

新事業の
立ち上げにより、
前向きな
経営姿勢に。

患者が減少傾向にあり漠然とした不安を抱えていた接骨院。
的確なアドバイスと新規事業の提案で、
課題の解消とさらなる成長へ。

DATA

代表者：代表社員 石井 康公
所在地：東京都青梅市東青梅 3-15-1
電話番号：0428-21-2215
業種：療術業
URL：<http://6hariseitai.com>

競合他社の増加などで来院患者が半減

鍼灸と整体をミックスした鍼整体を強みとする「六万通りはりきゅう接骨院」を平成8年から営んでいる合同会社石井の代表で同院 院長の石井康公氏。丁寧なカウンセリングで診断し、一人ひとりの患者にあった施術を提供し、地域のかかりつけ医として定評があります。一方で周辺にも競合が30店舗以上増えたこと、

介護保険のデイサービスによる整体の利用が増えたことで、開業当初から患者さんの数は半減しているとのこと。漠然とした不安を抱えた状態で経営を続けていたところに、商工会議所の担当者から今回の事業継続支援の提案を受けました。

きめ細かなアドバイスから新規事業の立ち上げまで

同院の課題の解決に専門家として紹介されたのは経済学を専門とする大学の准教授。12回にわたる支援では、接骨院の広報・宣伝に関わる文章や施術メニューのネーミング、料金設定、予約方法の改善、動線を意識した院内のレイアウトなど、細かなアドバイスを受けることができました。更に、現状打破策として新たな顧客獲得に

向けて法人サービスを考案。青梅市内の対象企業にニーズを調査し、多くの企業が従業員の健康維持を意識していることが判明。企業の従業員向けに一定数の健康相談と施術を提供するサービスの開始を決め、さっそく対象企業に案内状を送付しました。



接骨院の表にのぼりやポスターを設置



丁寧なカウンセリング



アドバイスをを受けて作成したパンフレット

完全予約制による待ち時間削減や新規顧客の増加へ

支援が終わった今、例えば、ネットによる完全予約制にしたことで、「患者の待ち時間削減はもちろん、事前にカルテを読む余裕ができ、よりスムーズな対応と丁寧な施術ができるようになった。」と石井院長。店の外に「のぼり」をたてたことで、店の前を毎日通っていた人が「初めて知りました。」と言って来院されたなど、

目に見える効果があったとのこと。またこれまでなかった接骨院の紹介パンフレットや企業向けの案内を作成・印刷費用を持続化補助金で賄いましたが、補助金申請に関してもコーディネーターから丁寧な支援が役立ったとのことでした。

新たな事業が刺激となって前向きな経営姿勢に

「これから法人契約に向けてどうアプローチしていけばいいか。」と石井院長は新規事業の企業との契約やその後の対応などについても新たに支援を受けたいと意欲的な姿勢を見せています。「支援を受ける前は、うちは娘だけなので後を継ぐ者もなく漠然とこの院を閉じることを考えていました。」と話するのは石井院長の妻で

ともに接骨院で働く石井ひろみさん。「様々なアドバイスと新しい観点で提案までしていただき、これからなんだという気持ちに切り替わり、一気に前向きになることができた。」と、経営に対する姿勢そのものが変化してことを語ってくださいました。

事業継続支援をお考えの方へ

自分1人ではできなかったことが、この支援によって新しい発想をもたらし、課題の解決や新しい事業の実現に向けて応援していただき心強かったです。このような支援があることを多くの方が知り、活用していただきたいと思います。(石井院長)

担当者の声



今回の支援ではホームページを活用した予約システムを導入したことで受付の効率化を図り、新規顧客も増加しました。また、法人顧客の開拓では、アンケート調査を行い、潜在的なニーズを明らかにし、新規事業を立ち上げることができました。今後も「持続的な発展」を目指して、継続支援を行っていきます。(野本 健太郎 経営指導員：青梅商工会議所)

08

事業継続支援

清水開発株式会社

担当専門家：中小企業診断士／前田 進



取締役会長
清水 晶子氏

まちの安心・安全
を支えることが、
不動産の価値向上
という気づきに。

地域に愛される不動産屋が気づいたのは、万一の災害時の対策。家主さん向けの防災対策セミナーやスタッフとの勉強会を開催しました。まちの安心・安全を支えることはまわりまわってビジネスの価値になることを確信しました。

DATA

代表者：代表取締役 中村 早苗

所在地：国分寺市本町 2-9-8

電話番号：042-321-0642

業種：不動産業

URL：<https://www.shimizu-kaihatsu.co.jp/>

皆さまの生活の安心・安全に強く関わっている不動産屋だからこそ

創業70年になる清水開発株式会社は国分寺駅近くで地域に根づく不動産屋を営んでいます。青年会議所やロータリークラブ、商工会、法人会などの地域活動に積極的に取り組む取締役会長の清水晶子氏。BCPに関するセミナーを聞いたことをきっかけに、今回の事業継続の支援を受けることを決めました。「不動産屋が

まちに住む人の安心・安全に非常に強く関わっているのだと改めて自覚しました。何かあった時に私たちが対応することで多くの人を助けられるはず。だからこそ今から準備をするべきだと思ったのです。」と、その理由を話してくださいました。

家主様と社内スタッフにリスク管理の啓もうや意識向上

さっそく、商工会を通してBCP(事業継続計画)の専門家派遣を依頼した清水会長。専門家との取り組みでは「この会社にとってのBCP、すべきことは何か。」を考え、まず家主さんに対して災害に対するアンケートを実施。家主さん方に自分の財産を自分で守っていくことの

大切さを伝えるため「賃貸住宅における防災対策」というセミナーを開催しました。さらにその後、社内スタッフに対しても専門家を招いて勉強会を開催。災害が起こった時に不動産屋のスタッフとして何をすべきか、何が必要かを考え話し合う場をつくりました。



70年続く地域密着の店舗



店内は明るくアットホームな雰囲気



スタッフともBCPの勉強会を開催

現状の把握と問題意識の向上へ

「このままだと何かあった時に対応できない状況だ、ということに家主さん方とともに気づくことができました。」と語る清水会長は、今回の支援で現状に対する問題意識が向上したことに意義を感じています。さらに開催したセミナーを通して「震災時に万一建物がつぶれた

ときに法律的に責任はどうなるのか?という疑問ができました。お金のこと、責任のこと、保険のこと、といった3つの要素を深掘りするようなセミナーを開催すべき。」といった会社としての新たな役割が見えました。

安心・安全なまちづくりをリードする不動産のパイオニアへ

今後は「不動産業でBCPを手掛けているところはほとんどないと思うので、ほかの不動産業者に伝えられるパイオニアになって、広がればいいなと思っています。町内会、商工会、商店会を巻き込んで、防災フェアで炊き出しなどをやってみても良いのではと考えています。」と清水会

長。BCPは取り組みだすとキリがない、でも「その人たちが安心・安全に住める環境づくりをすることは、すぐに結果がでるわけではないけれど結果的に不動産の価値につながります。相手を思うことで、自分にかえてくるのです。」と語ってくださいました。

事業継続支援をお考えの方へ

第一に事業の棚卸をして整理整頓ができます。第二にやるべきことが明確になり仕事面で効率化できる可能性があります。第三に事業計画を立てることで、社長に万一のことがあっても継続的に事業を興すことができます。この3つの観点から事業継続支援を受けることをおすすめします。(清水会長)

担当者の声



相談では顧客リストの確認、防災備品備蓄等の確認、取引先の不動産オーナーに対しては災害に関するアンケート調査を実施。分析結果をまとめ、潜在的なニーズを明らかにしました。結果として取引先オーナーのBCP支援などができるようになりました。今後も継続支援を行っていきます。(清水 多賀子 経営指導員：国分寺市商工会)

09

事業継続支援

株式会社 Morgen ヘルスケアアンドサポート

担当専門家：中小企業診断士／山口 剛一



代表取締役
竹田 章子 氏

質の高い商品と
自社の想いを
届けられる
EC サイトを。

健康補助食品の製造から販売まで社長一人が一手に担い、
お客様のために奔走する毎日。
業務の効率化と販売促進を図るための自社 EC サイト構築が
もたらしたものは。

DATA

代表者：代表取締役 竹田 章子
所在地：調布市布田 1-22-2 オフィス棟 2F
電話番号：042-426-9335
業種：製造および小売業
URL：<https://morgen0403.co.jp/>

製造から販売、顧客対応まですべて1人で

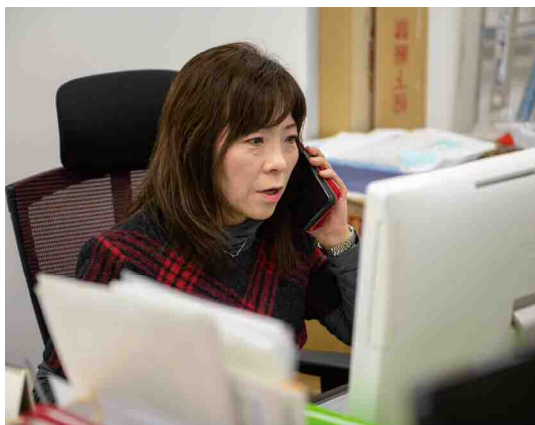
創業以来クレームゼロを誇る、健康補助食品の製造・販売の株式会社 Morgen ヘルスケアアンドサポート。より良い原料を求めて日本全国、北海道から沖縄まで足を運び、その原料を使った商品開発・製造、更に販売といったすべての工程を、社長である竹田章子氏が

一人でこなしています。商品の受注は電話での対応が多く、さらにお客様によっては直接お伺いして商品の説明をして差し上げることもあり、お客様第一でひたすら走りまわる毎日。課題となっていたのが「確固たる自社のホームページがない。」ということでした。

販売促進と信頼性向上のために EC サイトの構築

EC サイトは、業務の効率向上と販売促進を図るためだけでなく、竹田社長自身が選び抜いた素材や商品開発に対するこだわり、そしてお客様に対する真摯な姿勢を伝えるツールとしても必須。EC サイトの構築にあたっては持続化補助金の利用により、費用面での節約ができました。また専門家からのアドバイスの基、財

務面や顧客層など会社の現状を把握したうえで、主力商品購入のお客様属性を調べ、メインとなるターゲットをどこにするか、といった分析などを行いました。さらに社長の日々の活動を気軽に情報発信できるようブログやSNSと連携できる仕組みも構築しました。



一人ひとりのお客様への丁寧な対応



こだわりぬいて開発された商品



構築したECサイト一例

立ち位置を確認し、やるべきことが見えた

ECサイトの構築を終えた竹田社長は「支援を受けたことで、単なる経理上の数字ではなく、会社の立ち位置や現状が確認できた。」と語ります。例えば「売上の推移が示す意味を知り、何が起きていて、何が足りないかを数字で見極めることができましたし、自分で把握

しているつもりでも、第三者に対してきちんと説明できていない内容が多いことも気づきました。」と語る竹田社長。支援を受けることで、日常業務以外の仕事が発生しますが、専門家である第三者に会社の現状を見ていただくメリットを大いに感じたようです。

既存の商品を進化させてお客様により良いものを

今後の展望を伺うと「流行だけを意識した新商品を開発するのではなく、お客様の感動を生む商品となるよう更にこだわりと追及を重ね、本当に納得できる商品を送り届けることで、健康な人生に繋がられるよう社会

にもっと大きく貢献していきたい、そう思っています。」とのこと。ただただ目の前のお客様に健康になっていただきたい、という竹田社長の純粋な想いを乗せたECサイト、これからの成長が楽しみです。

事業継続 支援を お考えの 方へ

経営者としての自身の在り方を見つめ直し、モチベーションに繋げる機会をいただきました。創業の経緯まで辿り、そこから現在を冷静に把握、情勢と照合し、何ができるか、何が不足しているか、誘導していただきながら、自分自身で第三者にも理解できるよう、整理していく。このことこそが重要なのだと思います。(竹田社長)

担当者の声



竹田社長のまじめで真摯な姿勢は「原料の細部までこだわり抜いた健康補助食品を製造販売することにより社会貢献をする」という創業理念そのもの。本支援ではITによる販売促進に取り組みECサイトを完成させました。これを糧に一層の成長を遂げられ、商品が多くの方々へ届けられることを期待しています。(中村 忠義 経営指導員・調布市商工会)

10

事業継続支援

アロマ&ヨガ セラピールーム 癒香^{ゆこう}

担当専門家：六次化プランナー／越護 啓子



代表
玉井 由木子 氏

理想のサロン兼
カフェの実現で、
2.5 倍の顧客数に。

八丈島の自然のエネルギーを活かしたセラピーやヨガを通して、癒しを提供してきたセラピスト。
支援を受けながらサロン兼カフェを立ち上げたことでお客様が増え、新しいセラピーも好調に。

DATA

代表者：代表 玉井 由木子
所在地：八丈島八丈町大賀郷 6169
電話番号：04996-2-0399
業種：サービス業（リラクゼーションサロン）
URL：<http://yuko.8jyo.info/>

新たな店舗オープンでさらなる飛躍を

2002年に八丈島へ家族と移住し、セラピストとしてアロマセラピーのマッサージサロンとヨガスタジオの経営を15年以上続けてきた代表の玉井由木子氏。自然が豊富な八丈島の特性を生かして海辺や森林の中で心身を解放するネイチャーヨガツアーや、玉石を使ったアロマホットストーンなど新しい企画やセラピーを意欲的に

開発しています。自身が大好きだった観光施設「ふるさと村」の貴重な民家が火災にあったことから、新しくカフェを備えたサロンの2号店をオープンさせたいと考え、この機会に経営支援や補助金制度を利用し、ハード面、ソフト面で支援を受けることを決めました。

八丈島ならではの癒しの空間の実現へ

「八丈島は別名『女の島』といわれ、女性に与えるエネルギーが強い島」というほどに、八丈島には1人旅をする女性が多いとのこと。都会で心身が疲れてしまったお客様にこの島ならではの癒しを届けられる空間を実現するため、店舗の外観やテーマとする色、店内に入ったと

きにすっきり見えるデザインのコツや、導線に配慮したレイアウトなど、細かい部分までアドバイスを受けました。また玉井代表がカフェ経営は未経験だったこと、正式な従業員の雇用も初めてだったことからオープン後の運営面でもアドバイスを受けることができました。



新店舗の店内



八丈島玉石セラピー



新店舗の外観

コンセプトをまっとうした店舗完成で、集客増へ

店舗づくりにあたり、リフォームを担当するのは大工で玉井代表の夫の克則氏。店舗のコンセプトイメージを考える中で、玉井代表と意見が衝突する場面もありましたが、「専門家という第三者に調整していただいたおかげで話し合いもうまくいき、最終的にはお店のコンセプトをまと

めることができました。」と玉井代表。望み通りの店舗がオープンした後はスタッフも雇用しながらも売上が伸び、1年目はお客の数が2.5倍に増え、しっかりと数字にも反映されました。自営業の玉井代表にとっては「相談できる人がいる。」という安心感が大きかったといいます。

八丈島の玉石セラピーとネイチャーヨガを究めること

「都会で一所懸命頑張っていらっしゃる方にリフレッシュ、リラックスして楽しんでいただきたい。」という玉井代表。1年半前から始めた八丈島の石を使った玉石セラピーは、お客様の反応もよく、ブランディングするために、もっとPRしてしたいとのこと。また「玉石とは違うものと思われるかもしれませんがネイチャーヨガも、

八丈島のエネルギーを感じる、癒しを感じるという意味では根底は同じところにあり、このネイチャーヨガもしっかりと究めていきたい。」という話しぶりから、支援を受けて終わりではなく、むしろこれからという勢いを感じました。

事業継続 支援を お考えの 方へ

島にいますので、専門家の方に来ていただけることは本当に助かりました。また島の中で活動していると視野が狭くなりがちなので、外の方から情報やアドバイスをいただけることは刺激になりました。(玉井代表)

担当者の声



今回の支援を受けオープンした2号店は癒しの空間として心地よさを感じさせます。また、八丈島の玉石を利用したセラピー（リラクゼーション）は看板メニューとして期待大で、今後も事業主に寄り添った支援を継続していきたいと思います。
(金田 光 経営指導員：八丈町商工会)

商工会一覧表

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	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	204-0022	清瀬市松山 2-6-23	042 (491) 6648
	小平	187-0032	小平市小川町 2-1268	042 (344) 2311
	西東京	188-0012	西東京市南町 5-6-18 イングビル 3 階	042 (461) 4573
	(保谷事務所)	202-0005	西東京市住吉町 6-1-5	042 (424) 3600
	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	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