



長崎県の中小企業・個人事業主の皆さんへ

長崎県よろず支援拠点 2024

支援事例集



創業100年老舗和菓子店アトツギの挑戦！
外売り向け新商品開発で売上UP



店頭販売(BtoC)から
一般流通(BtoB)への
チャンネル開拓で売上拡大



温泉熱を利用した
環境にやさしい製塩事業を
小浜の産業へ



「居酒屋」から「天ぷら専門店」への
業態変更による売上拡大



顧客ターゲットの見直しと綿密なコンセプト設計により、
オープン当初から繁盛店に！

中小企業庁認定の経営相談窓口



長崎県よろず支援拠点

実施機関／長崎県商工会連合会

〒850-0031 長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階

相談は無料ですが、相談時間確保のため事前予約が必要です。/

ヤッパ イイヨロス
095-828-1462



【対応時間】平日9:00～17:00

相談会の日程など詳しい情報はホームページをチェック!!

長崎県よろず支援拠点

長崎県よろず支援拠点は、 中小企業庁認定の経営相談窓口です。

各種専門家が売上拡大、経営改善、あるいは新規創業など経営に携わる方々の課題を共有させていただき、経験と知識を持ち寄りながら、その解決に向けた具体策をご提案します。

各分野の 専門家が対応

国家資格を持つコンサルタントのほか、マスコミ出身者やデザイナーなど、多彩なメンバーがご相談を承ります。

ご利用は 何度でも無料

事前予約のうえ各相談会場にお越しいただければ、いつでも何度でも、無料でご対応いたします。

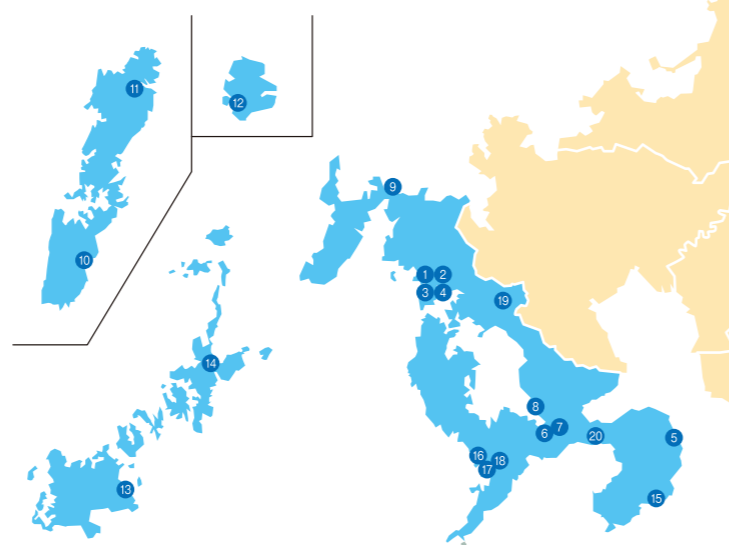
課題解決 までをご支援

業績低迷や資金繰り、商品開発や広告宣伝等の課題をご相談者ごとに設定し、その解決に取り組みます。

県内20カ所出張相談会を毎月開催!

長崎県よろず支援拠点では、定期的に長崎県内各地20カ所の会場にて無料の出張相談会を開催しています。

| | | |
|-------|-------------------|-----------------|
| 佐世保市 | ① 県北振興局天満庁舎 | 【実施】毎月第一月曜 |
| | ② 日本政策金融公庫佐世保支店 | 【実施】毎月第二金曜 |
| | ③ 九州ひぜん信用金庫佐世保営業部 | 【実施】毎月第三木曜 |
| | ④ 西海みずき信用組合本部 | 【実施】毎月第四水曜 |
| 島原市 | ⑤ 島原市有明公民館 | 【実施】毎月第一火曜 |
| 諫早市 | ⑥ たちばな信用金庫本部 | 【実施】毎月第二水曜 |
| | ⑦ 諫早市立諫早図書館 | 【実施】毎月第四木曜 |
| 大村市 | ⑧ ミライon図書館 | 【実施】毎月第一金曜 |
| 平戸市 | ⑨ 平戸市田平町民センター | 【実施】毎月第三金曜 |
| 対馬市 | ⑩ 対馬市交流センター | 【実施】毎月第二水曜 |
| | ⑪ 上対馬総合センター | 【実施】毎月第二金曜 |
| 壱岐市 | ⑫ 壱岐の島ホール | 【実施】毎月第四火曜 |
| 五島市 | ⑬ 五島市役所 | 【実施】毎月第一木曜/第三火曜 |
| 新上五島町 | ⑭ 新上五島町商工会本所 | 【実施】毎月第三水曜 |
| 南島原市 | ⑮ 南島原市西有家公民館カムス | 【実施】毎月第二木曜 |
| 長崎市 | ⑯ 長崎県ビジネス支援プラザ | 【実施】毎月第四土曜 |
| | ⑰ 長崎市立図書館 | 【実施】毎月第四金曜 |
| | ⑱ KTNテレビ長崎 | 【実施】毎月第四木曜 |
| 波佐見町 | ⑲ 波佐見町農村環境改善センター | 【実施】毎月第二火曜 |
| 雲仙市 | ⑳ 愛の夢未来センター | 【実施】毎月第四金曜 |



※不測の事態等により、やむを得ず日程等を変更することがあります。
相談予約の際は、事前にホームページ又は電話にてご確認ください。

創業から売上拡大まであらゆる
相談者さまの課題を

中小企業認定の
専門家19人のチームと連携機関が解決!

各連携機関

- 九州経済産業局
- 長崎県
- 長崎県内各自治体
- 中小企業基盤整備機構
- 長崎県内各商工会
- 長崎県内各商工会議所
- 長崎県中小企業団体中央会
- INPIT知財総合支援窓口
- 長崎県中小企業活性化協議会
- 長崎県事業承継・引継ぎ支援センター
- 長崎働き方改革推進支援センター
- 長崎県信用保証協会
- 各種金融機関
- 長崎県産業振興財団

最近の小規模事業者は、コロナ禍からの回復が進む一方で、労働力不足や原材料費・エネルギーコストの高騰、消費者ニーズの多様化といった経営課題に直面しています。
これらの変化に対応するためには、従来のやり方を見直し、柔軟に対応していくことが求められます。

今回の事例集では、こうした課題に対処し、新たな収入源の獲得や製品・サービスの高付加価値を進め、安定した収益基盤の構築を目指す事業者の取り組みを紹介しています。
事業モデルを大きく変革し、持続可能な発展を目指す事業者を支援した事例をまとめたものです。

我々よろず支援拠点は、今後も中小・小規模事業者のサポートのため支援能力の向上に努めます。
また、各連携機関が持つノウハウもお借りしながら、中小・小規模事業者が抱える課題解決への取り組みを強化して参ります。



創業100年 老舗菓子店アトツギの挑戦！ 外売りに向け新商品開発で売上UP



相談者概要 山本喜久栄堂

代表者: 山本 哲也
住所: 〒859-2601 長崎県南島原市加津佐町己3084
電話番号: 0957-87-2162

事業概要 大正10年創業の老舗菓子店

長崎県南島原市に位置する大正10年創業の老舗菓子店。3代目となる現在、「より多くの方に長崎伝統の味をお届けしたい」との思いから、和菓子・洋菓子と幅広く地元素材を使ったお菓子作りに取り組む。



累計14,000個を販売、 地元島原をPRするヒット商品へ

「島原牛乳カステラ」は地元企業同士がコラボするという話題性ある商品企画とすることで、お互いの販路や情報発信による相乗効果が得られ、外部販路先20数ヶ所、累計約14,000個を販売するヒット商品となっている。また、WEB通販の開始や、地元農家とコラボした新商品開発を行うなど、事業承継へ向けた相談者独自の取り組みを継続している。



自店のみでは出来なかったことへの取り組み



よろず支援拠点での新しい取り組みは、今までになかった卸での販売やデザイン性の高い新商品の開発など、自店のみでは出来なかったことを行えました。今後ともよろしく願います。

1 現状

家業を継ぐための準備期間として来訪

当社は創業100年超の老舗菓子店。「カステラ」や「とらまき」など、長崎の伝統菓子が人気の地域密着型の店舗。そのアトツギとして家業へ戻ってきた4代目となる相談者は、事業承継の準備期間として、地元商工会の紹介により、現代表と共に当拠点サテライト相談会を訪れた。

2 課題

過疎化が進む地域密着型菓子店、外売り商品の開発へ

過去からの経営状況、既存商品、顧客層、販売状況等に関して確認。

創業以来、時代のニーズに沿った商品開発を続けてきた当店は、長年地域の人気菓子店としての歴史を歩んできたが、商圏内人口の減少や高齢化が深刻化しつつあることから、今後将来的な売上減少への対応が急務であることを相談者と共有。

商圏外販路の開拓、顧客の若返り、通販の強化、観光客を自店舗へ誘導する企画や情報発信など、今後取り組むべき事項を相談者と整理しながら課題の優先度を整理。まずは「自社店舗外へ向けた商品開発」による売上拡大に、後継者としての準備を進める相談者が主となり、取り組むことを目標として設定した。

3 対応

地元企業とコラボした「島原牛乳カステラ」を開発

様々な和洋菓子の製造が可能な当社だったが、長崎の特産品であり当店を代表する人気商品であった「カステラ」を、外売り商品としてブラッシュアップする方針とした。

しかし、カステラ市場は県内大小数百の製造者が存在するレッドオーシャンであることから、消費者を惹きつける新たな切り口の商品とする必要があった。相談者と面談を重ねる中、カステラとの相性が良く、地元の学校給食としても認知度が高い「島原牛乳」を原料に使用した「島原牛乳カステラ」を開発することを着想。パッケージデザインも学校給食の牛乳パッケージをアレンジしたものとすることで、地元コラボとして話題性のある商品となるよう企画を進めた。

商品化にあたっては、牛乳を多く原料に使用することから、一般的なカステラよりも水分量が増え、配合・混合・焼成の全工程が難しく、その開発には相談者の菓子職人としての試行錯誤が必要となったが、何度も試作を重ね、納得のいく商品が完成した。

4 支援成果

5 支援のポイント

スムーズな承継に向けた取り組みとなるような支援

相談者とともにコラボ商品企画の協力について先方企業を訪問し合意を得るなど、助言だけではなく寄り添った支援を行なった。また、本取り組みに関しては、方針決定や進捗の都度、現代表への報告や合意を得るなど、今後のスムーズな承継に向けた取り組みとなるよう心がけた。

6 相談者の声



担当コーディネーター(CO)
古澤 高志



店頭販売(BtoC)から 一般流通(BtoB)への チャネル開拓で売上拡大



相談者概要

ガトーフリアン

代表者: 中村 真幸
住所: 〒859-2204 長崎県南島原市深江町丙1926-17
電話番号: 0957-72-3009

事業概要

地域で愛され続ける 洋菓子の老舗

ガトーフリアンは、長崎県南島原市にある洋菓子店。平成2年に創業し、地元で愛され続けている老舗。創業者の中村信次氏は、東京銀座で一級の洋菓子職人として活躍し、日本で最初の「チーズケーキ」のレシピ考案者。ガトーフリアンは、フランス語で「お菓子の妖精」を意味する。その名の通り、店内には、ケーキ、焼き菓子、チョコレートなど、さまざまな洋菓子を取り揃えている。



レモンケーキの新規販路先拡大

新規販路先として、福岡県の高級量販店においてレモンケーキが採用され、継続的な受注に繋がっている。また、百貨店の催事販売にも挑戦し、売上拡大や新たな販路開拓にも積極的に取り組んでいる。その結果、レモンケーキの売上高は月商ベースで1.8倍となり、短期間で大きな成果が得られている。さらに、大手量販店であるイオン、イズミ、サンリブにおいてもギフト商品として採用されることが決定しており、日本郵便のふるさと便九州版にも当該商品が採用されることが確定している。今後はさらなる売上増が見込まれることを踏まえ、計画的な生産と現場改善に向けた対策を講じ、生産性の向上と安定供給の実現を目指している。

初の商談会参加に際し、 有意義なアドバイス



初めての商談会(長崎商談会)に参加するにあたり、ブースの作り方、商談に臨むにあたっての価格の決め方、様々なバイヤーへの接し方など非常に助けになるアドバイスをたくさんいただきました。また、その後も色々な事業所様とのマッチングや商品開発に携わっていただいております。今後とも継続的にご支援いただきたいです。

1 現状

売上拡大のために チャネル開拓に挑戦したい

創業者が日本で最初の「チーズケーキ」のレシピ考案者であることを踏まえ、相談者である現代表は二代目として菓子作りの情熱や技術を受け継ぎつつ、消費者の嗜好に合った商品開発に取り組み、おいしさを日々追求している。一方で、従来取り組んできた店頭と自社通販サイトによる販売のみでは売上拡大に限界があると判断。店頭販売(BtoC)から一般流通(BtoB)のチャネル開拓を行ないたいとの思いから、別のCOの紹介で相談開始。



担当コーディネーター(CO)
寶亀 真佐儀



2 課題

商品特徴に合う販路先選定と 差別化商品選定が課題

COはまず、SWOT分析を通じて企業の強み・弱み・機会・脅威をリサーチし、それに基づいて全商品の特徴、販路、販売手法について詳細な分析を行った。その結果、新たな販路開拓に向けた課題として、①的確な戦略商品の選定、②新たな販路開拓に対するノウハウの不足、③適正な価格設定の3点が明確になった。これらの課題を克服するために、COは具体的な提案と実践的なアプローチを提供した。特に、正確な原価計算方法を指導し、商品一個当たりの利益を正確に把握することの重要性を経営者と共有した。これにより、今後の販売戦略がより透明で効果的なものになると伝えた。さらに、価格設定に加え、商談時に必要となる商品規格書や見積書の書き方、営業活動におけるアプローチの手法、展示会ブースの演出方法など、実践的なノウハウの不足も判明した。

3 対応

他社と差別化できる商品選定と 販路先選定

COは相談者と協議を重ね、主力商品の中で大量生産に向いており、賞味期限の長いレモンケーキを戦略商品として選定すること、風味と酸味が豊かで希少性が高い減農薬・無化学肥料栽培の南島原産グリーンレモンを使用することで差別化を図ることを提案した。また新たな販路先として、ターゲットを一般量販店(できれば高級量販店)、百貨店、そして通販サイト会社に設定し、それぞれに対するアプローチ方法を指導した。さらに、営業経験の乏しい相談者が実践的なアプローチを経験できるように長崎県で開催される商談会への出展を提案し、商談希望先の絞り込みや商談相手の特性に合わせたアプローチ方法、展示ブースの飾り付けや陳列方法についても詳細なアドバイスを行った。さらに商談前には原価計算方法も指導し、一個当たりの利益を正確に把握できるようにすることで、価格設定の適正化を図り、将来の販売戦略における方向性を明確にするよう指導した。

4 支援成果

5 支援の ポイント

基本を大切にしながら 相談者に寄り添う

今回は、量販店・百貨店・通販会社を相手とする初の商談であったため、成果を上げるために基本的な部分を重視しながら、相談者に寄り添って取り組んだ。販売戦略の組み立て方や商談進捗状況確認表の重要性について理解を深めてもらうため、フォーマットを提供した。COは、その活用方法を具体的に示し、今後相談者が独力で実践できる力を養うよう指導した。



6 相談者の 声

温泉熱を利用した 環境にやさしい製塩事業を 小浜の産業へ



相談者概要 雲仙エコロ塩

代表者: 木村 建洋
住所: 〒854-0517 長崎県雲仙市小浜町マリナー8-1

事業概要 温泉熱を利用した 環境にやさしい製塩事業

熱量が日本一と言われる小浜温泉。かつては塩づくりが盛んに行われていたが、源泉の枯渇の影響などで塩づくりは衰退。一般的な製塩は大量のCO₂を放出するが、同社の製塩方法は熱量が日本一である小浜温泉の温泉熱を利用した環境にやさしく、SDGsの観点よりマスコミにたびたび取り上げられている。



液体塩の認知向上で売上増加 事業承継の目途がつく

SNSでのPRにより液体塩の認知度が上昇し、問い合わせと注文が増加。また干物加工業者との連携により、液体塩の販売も増加。
事業承継については、地元事業者からの引き合いがあり、今後の承継について条件面での交渉が始まっている。

事業承継の目途が立つ



一人で事業を行っており、今後の事業に不安がありましたが、よろず支援拠点の支援のおかげで、今後の事業と事業承継の方向性が明確になりました。今後もご支援の程よろしくお願いたします。

1 現状

事業継続のため、 販路を拡大したい

温泉熱を利用した環境にやさしい製塩法を開発し、ミネラルバランスの良い塩は取引先からの評価が高かったが、温泉熱を利用した製造方法では製塩量に限界があり、顆粒塩の売上は上限があった。売上拡大のためには小浜温泉水入り食塩水の販路開拓が必要であり、雲仙市商工会に相談したところ、当拠点の紹介を受け相談に至った。

2 課題

小浜地区での製塩事業を 復活させたい

相談者は一人で製塩事業を開始し、小浜温泉の製塩業を復活させ、同社の商品を小浜地区の名産品として育てていきたいという思いがあった。同社が開発した環境に配慮した製塩方法はたびたびマスコミにも取り上げられ、問い合わせも増加しているが一人での対応に限界を感じていた。また年齢も高齢となったことから将来的には地元事業者に事業を引き継ぐことを検討していた。将来的な事業承継の課題の洗い出しと承継時の付加価値向上のため、温泉水入り食塩水の販路拡大に取り組むこととなった。

3 対応

事業承継の準備と 液体塩の販売支援へ

温泉水入り食塩水に刺身をつけるると身が引き締まり、うま味もアップする効果がある。個人向け販売には食塩水の使用方法と効果を理解してもらう必要があるため、使用方法の動画の作成とSNSでの展開をアドバイスした。法人向け販売は食品加工業者との連携を提案。食品関連に詳しいCOと連携し、干物加工業者を紹介。加工業者と同社の液塩を使用したゆうこう（長崎特有のかんきつ類）果汁入りの干物商品の開発に至った。
将来的な事業承継に向けては、長崎県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、引継ぎ先の条件面の確認や事業承継計画の策定とマッチング支援を行うこととなった。

4 支援成果

5 支援の ポイント

事業承継に向けた準備と 企業価値向上

- ・数年後の事業承継に向けて今後の経営方針を確認
- ・長崎県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し事業承継の条件面の整理
- ・液体塩の販路拡大による企業価値向上

6 相談者の 声



担当コーディネーター(CO)
西村 宏史



業態変更による売上拡大 「天ぷら専門店」への 「居酒屋」から



相談者概要 御食事処 日公喜

代表者: 前田 公義
住所: 〒854-0013 長崎県諫早市栄町7-17
電話番号: 0957-22-0153

事業概要 和食中心の飲食店、 夫婦で経営

代表の前田公義氏と直美氏の夫妻で飲食店(居酒屋)を経営。日本料理店で修行した公義氏の料理技術を生かし、和食を中心としたメニューを提供。店舗については諫早市内の商店街アーケードに隣接した交差点付近に立地。昼夜の営業を行う。



コロナ禍以前の売上を上回る結果 を達成。収益の向上にもつながる。

コロナ禍以前の売上を得る好結果を達成。目標とする月商の1.5倍強に迫る実績を上げることができた。併せてメニュー数の減少によるロスの軽減を図ることに成功。利益率の向上にもつながっている。また、「周知告知」の継続的な取り組みにより、県外から来店者が訪れる事例も出てきた。今回は大幅な業態変更を行ったため、夜間営業は予約のみの対応としていたが、常時営業の復活も検討しており実践された場合には更なる売上の向上が期待できる。現在は客単価の向上をはかる手段として「単品メニュー」の提供も積極的に行っており売上の拡大が見られている。

メニューの絞り込みで、 食材ロスも減少

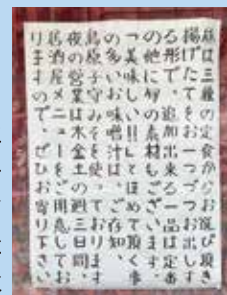


業態変更を決断し実践することにより、好結果を生むことができた。売上の拡大もでき、「天ぷら専門店」としたため「材料の管理」も容易となり「ロスの軽減」にも繋がった。借入金も順調に返済できており今後の展望も具体的に見えてきた。今後も継続した支援をお願いしたい。

1 現状

売上拡大のための集客を 目的としたメニューの変更 及び改善

諫早市内に和食中心のメニューを提供する飲食店としてランチタイム、ディナーと昼夜の営業を行っていたが、来店者の減少により売上が低迷、資金繰りについても行き詰ってくる状態となった。打開策として「新規提供メニューの開発」、「店舗内のレイアウト改善」、「積極的な接客方法」、「来店者数の増加を目的とした情報発信の強化」等々が課題としてあった。課題解決に向けての様々な取り組みを行うが有効な取り組みを行うことができず、上記課題解決に向けて当拠点への相談に至った。



2 課題

メニューの大幅な変更と 情報発信強化

課題の抽出についてまず「現在のメニューの検証」を行い、人気のある商品の上位あるいは注文数が極端に少ないメニューについて抽出。メニューの改善の資料とすることとした。検証の結果、「天ぷら系」の注文数が約80%にのぼることを確認。相談者からのヒアリングにより来店者からも高評価であることが確認された。併せて情報発信についても「クーポン」「限定値引き」に頼る内容が多く、一時的な集客と売上の増加はあるが「収益の確保」については極めて不十分であることを確認。また、これまでのメニューにおいては商品数の過多による「材料ロス」が大きく、収益の悪化の要因としてあった。「店内の装飾」についても広報戦略と連動した積極的な取り組みが成されておらず、「消極的な接客」も多くみられ、チャンスロスに繋がる場面も多くあったことが判明。

3 対応

「天ぷら専門店」への業態変更と 情報発信の強化

相談者の状況をヒアリング、分析を行い把握した結果、メニューでの支持率が圧倒的に高い「天ぷら」の専門店化を提案。「メニュー内容と提供価格」「接客と提供方法」「提供方法に対応する店内レイアウト変更」「厨房内作業動線の確認」「業態変更の周知告知方法」等々を今後取り組む課題としてあげ、具体的な支援を行った。特に「接客と提供方法」については、長崎県下でも少ない「揚げたて」を逐次提供する方法を提案。先駆事例として具体的な県外視察先情報も提案、相談者も積極的に取り組み「天ぷら専門店」としての運営方法を把握し業態の変更を決意した。併せて「業態変更の周知告知方法」について、近隣への周知手段として「店頭でのメッセージ性を高めた告知」と広範囲への情報拡散を目的とした「SNSの効果的な活用」等を並行して行うことを提案。実践方法について当拠点専門COとの連携した支援を行った。

4 支援成果

5 支援の ポイント

経営継続の意思、 慎重に確認しながら支援

業態変更までの実績については資金繰りも危機的な状況であったため、相談者の経営継続への意思の確認と判断の尊重を行うことに注意を払った。業態変更決定後の取り組みに際しては「各メニューの原価確認と適正な売価設定」を支援した。併せて「揚げたての提供」が訴求点となる形態をとったため、限られた席数で効果的な料理の提供を行うことによる回転率を上げる対策を作業手順の詳細にわたりアドバイスする必要があった。また、「業態変更の周知、告知」について、相談者の得意な分野であった「店頭での告知方法」「SNSの有効な活用」についてより具体的な提案と支援を行う必要があった。



6 相談者の 声



担当コーディネーター(CO)
中野 幸浩

顧客ターゲットの見直しと
綿密なコンセプト設計により、
オープン当初から繁盛店に！



相談者概要 +64 (プラスシックスフォー)

代表者: 松島 祐介
住所: 〒857-0871 長崎県佐世保市本島町4-2 SOHOビル2F

事業概要 海外での経験を活かし、
多国籍料理店をオープンする

ニュージーランドでの12年間のシェフ経験やトルコ料理店でのシェフ経験を活かし、佐世保市で多国籍料理店「+64 eatery」をオープン。自家製麺による多種類のパスタ料理が好評で、多くの世代層のお客様に高い支持を得ている。

売上は当初計画比140%、
新たにランチ営業もスタート！

主にSNSのみでの情報発信であるが、佐世保市でこれまでなかったスタイルと本格的な味がGoogleのクチコミ等でも評判となり、オープン当初より繁盛店に。売上は当初計画比120～140%程度で推移中。また、顧客からの要望もあり新たにランチ営業をスタート。ランチ利用からディナー利用、ディナー利用からランチ利用のリピートも生まれた。今後も新しいメニュー開発を行い、顧客が飽きないような工夫を行なっていく予定。

経営の“いろは”を
一から教えていただきました



よろず支援拠点がなければ創業できませんでした。経営のことを何もわからない状況の中、一から丁寧に教えていただきありがとうございました。

1 現状

自身のキャリアを活かし、
主に米軍関係者に利用
してもらえるお店にしたい

相談者はニュージーランドで12年間シェフとして活躍。また海外生活が長いことによる語学力を活かし、帰国後はトルコ料理店で勤務する傍ら、米海軍佐世保基地に入港する艦船船長の通訳を務めてきた。それらの経験から、佐世保市で主に米軍関係者に利用いただけるレストランをオープンしたいと思うも、経営者としての経験がなく創業に向け不安でいたところ、知人の紹介により令和5年9月に当拠点へ相談に至った。

2 課題

顧客ターゲットの見直しと
事業計画(コンセプト、収支計画)
の改善が課題

COはまず、佐世保市における米軍関係者の飲食店利用状況について分析を開始。飲食店によっては多くの来客がある一方で、日本人の客が入りづらくなる現象が起きていること、また艦船の入港タイミングによって売上が大きく左右されるリスクがあることを指摘。顧客ターゲットを米軍関係者のみに絞らず、ポストコロナを見据え、佐世保市に来る外国人観光客の利用や地元顧客のリピート利用も必要であると判断。また、顧客ターゲットの設定によってお店のコンセプトが変わる(例:内装の雰囲気、メニューの構成、価格帯の設定、決済手段など)ことや収支計画の見直しも変わる(例:平均利用単価、客席稼働率など)ことを踏まえ、「ターゲットとする顧客層の設定の見直し」、「それに合わせたコンセプト・収支計画の改善」を課題として設定。創業においては金融機関からの資金調達も必要であったため、まずは資金確保に向け取り組むことにした。

3 対応

ペルソナ設定に合わせた
コンセプトづくりと
収支計画の上方修正

COはヒアリングを進める中で、20代～30代の女性客が顧客ターゲットに相応しいと考え、具体的にペルソナを設定するよう提案(例:属性、行動、価値観、ニーズを具現化する)。また、そのターゲットに合わせたコンセプトづくり(店内の内装、座席配置、カウンターの工夫、アラカルト方式の提供)に相談者のオリジナリティを加えていくよう助言。また、収支計画においては、回転率が低めに設定されており黒字化するまでに創業後1年を要する計画であったため、実際の座席配置と客席稼働を想定しつつ、当初作成より上方修正する計画を提案した。結果、金融機関からの資金調達も成功。

4 支援成果

5 支援の
ポイント

相談者のビジョン・コンセプトを
尊重し経営全般のアドバイスを実施

相談者の「本格的な多国籍料理を、格式高い感じではなくアットホームな雰囲気楽しんでいただけるお店にしたい」という相談当初からのブレない思いを尊重することを心がけた(ビジョン、コンセプトを否定しない)。また、経営に関してはこれまで経験がなかったため、金融機関への融資申込みから創業後のPOSレジの活用方法やクラウド会計の使用方法に至る経営全般のことを、なるべくCO自ら気がけてお伝えするよう取り組んだ。

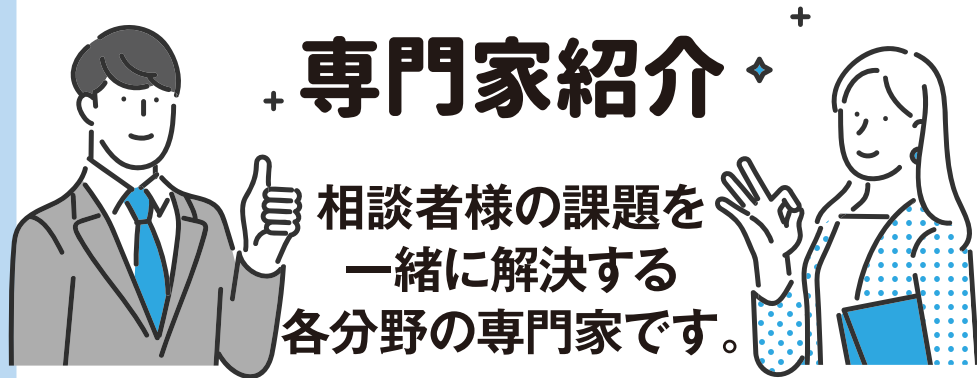
6 相談者の
声



担当コーディネーター(CO)
伊東 直哉



**各分野の専門家によるチーム支援。
何度でも、とことん相談対応いたします。**



広報／販促／販路開拓

鳥山 友路
Karasuyama Tomomichi
■広報／販促／販路開拓担当
■フラコミュニケーションズ(株)代表取締役

売上げアップにつながる販売手法、販路拡大につながるビジネスマッチングなど事業者様の課題解決に努めます。
また、広告会社等で経験したプロモーションや課題解決の手法、情報発信の手段など広報戦略のご相談にも対応しています。

デザイン戦略／商品企画

古澤 高志
Furusawa Takashi
■デザイナー
■6次産業化プランナー
■(株)デザイン・スーパーマーケット代表取締役

「経営課題をデザイン思考で解決する」をコンセプトに、商品の企画からパッケージデザイン、そして販売促進や販路開拓にいたるまで、トータルでご支援させていただきます。「デザイン戦略」という視点で売上向上をお手伝いいたします。

広告戦略／ブランディング

高橋 伸幸
Takahashi Nobuyuki
■プランナー／コピーライター
■高橋広告研究所代表

長崎において18年に渡り広告業に携わっています。グラフィックを中心とした企画・立案からデザイン・制作の他、コピー・取材・ライティングなど文字に焦点をあてたアプローチも行い、多角的な視野で主にアウトプットのお手伝いをします。

ホームページ作成運営／各種デザイン

小山 貴之
Koyama Takayuki
■Webデザイン／コンテンツ企画
■TYK Studio代表

ホームページなどのデザインおよび制作に携わってきた約20年の経験をもとに、会社やお店の強みや魅力の発掘・アピール、そして集客や集客の方法を、一緒に考えさせていただきます。ECサイト構築や各種オンラインサービスに関するご相談も歓迎します。

法務／経営全般／情報発信

李 泳勲 (イ・ヨンフン)
Lee Younghun
■行政書士
■宅地建物取引士
■リーガルナビ行政書士法人代表

大学卒業後行政書士資格を取得。不動産会社の営業マン、公務員試験の予備校社員を経て、2014年行政書士として独立し、2021年6月に法人成り。ビジネス法務、資金調達、情報発信、創業など、経営全般における様々な課題解決をお手伝いいたします。

女性起業支援／SNS集客／売場陳列

山口 由里子
Yamaguchi Yuriko
■産業カウンセラー
■一級販売士
■JBIA認定シニアIM
■リパティエ代表

長年創業支援に携わり、創業の一番最初の「何から始めたらいいの？」から事業計画策定、補助金サポートまで一般的な支援を行っています。イベント企画・集客・広報などの業務経験をもち、事業者の皆様の「強みを生かした経営」をお手伝いします。

販売戦略／商品開発／売場改善

中野 幸浩
Nakano Yukihiko
■食のプロデューサー
■調理師
■中野ユキヒロ商店代表

「食流通」の現場で35年以上、業務に従事。そこで培った農業・水産業等、一次産業を含む、各種事業者のみならずのネットワークは、私のなよりの財産です。九州各地で取り扱われる具体的な事例をご紹介しますが、より実践的なお取り組みをご支援いたします。

セールスライティング／プレスリリース

竹内 章
Takeuchi Akira
■広報コンサル／ライター
■ツムギヤ代表

元新聞記者。専門分野は、売上増につながる文章の書き方、マスコミ向け広報依頼文(プレスリリース)活用法などの広報。教科書通りではない実践的な提案を心がけています。「お金を使わずにできること」がたくさんある、ということをお伝えできればと思います。

法律／知財

谷 直樹
Tani Naoki
■弁護士(長崎県弁護士会所属)
■長崎国際法律事務所代表

地元企業のみならずお気軽に相談できる「かかりつけの法律専門家」として、経営をおこなっていくなかで出てくる法律的な課題の解決をお手伝いします。英文契約書のチェックなど国際的な案件や著作権・商標など知財に関する相談もお任せください。

経営全般

團野 龍一
Danno Ryuichi
■中小企業診断士
■PBコンサルティング代表

長崎県中小企業再生支援協議会の事業や公的機関の専門家派遣事業等で、数多くの中小企業を支援してきました。その経験を生かしつつ、経営者の皆様とじっくりお話し、様々な可能性を引き出せるように熱意を持って支援します。

経営全般／事業計画／補助金活用

佐野 麻衣子
Sano Maiko
■中小企業診断士
■社会保険労務士

経営全般のご相談や、補助金申請や融資のための事業計画の作成についてのアドバイスを行っています。今後の経営の方向性でお悩みの方、経営を良くしたいとお考えの方、経営を数字から考えたい方など、小さなお悩みから、お気軽にご相談ください。

新規事業／新商品開発／PR戦略／事業承継

伊東 直哉
Ito Naoya
■ビジネスデザイナー / 事業承継・M&Aエキスパート
■(株)connne代表取締役

新規事業や新しい商品・サービスの仕組みづくりからPR戦略、プロジェクトの全体管理、財務・ファイナンスのコンサルティング、事業承継・M&Aのアドバイザーなど、経営の入り口から出口までのサポートを行っています。あなたのアイデアと一緒にカタチにしませんか？

労務管理／就業規則／助成金

塩見 英敏
Shiomi Hidetoshi
■社会保険労務士
■宅地建物取引士
■塩見社会保険労務士事務所代表

社会保険労務士として助成金の申請や就業規則の作成、また企業を支える「人」の側面から就業環境整備を行い、個々の能力が発揮できる活気に満ちた職場づくりと、会社を守る労務管理体制の確立などの支援を通して、中小企業のお役に立ちたいと考えています。

広報／販促／販路開拓

鳥山 友路
Karasuyama Tomomichi
■広報／販促／販路開拓担当
■フラコミュニケーションズ(株)代表取締役

売上げアップにつながる販売手法、販路拡大につながるビジネスマッチングなど事業者様の課題解決に努めます。
また、広告会社等で経験したプロモーションや課題解決の手法、情報発信の手段など広報戦略のご相談にも対応しています。

デザイン戦略／商品企画

古澤 高志
Furusawa Takashi
■デザイナー
■6次産業化プランナー
■(株)デザイン・スーパーマーケット代表取締役

「経営課題をデザイン思考で解決する」をコンセプトに、商品の企画からパッケージデザイン、そして販売促進や販路開拓にいたるまで、トータルでご支援させていただきます。「デザイン戦略」という視点で売上向上をお手伝いいたします。

広告戦略／ブランディング

高橋 伸幸
Takahashi Nobuyuki
■プランナー／コピーライター
■高橋広告研究所代表

長崎において18年に渡り広告業に携わっています。グラフィックを中心とした企画・立案からデザイン・制作の他、コピー・取材・ライティングなど文字に焦点をあてたアプローチも行い、多角的な視野で主にアウトプットのお手伝いをします。

商品開発／販路拡大アドバイザー

寶亀 真佐儀
Houki Masanori
■バイヤー
■株式会社トーヨー顧問

食品製造業・総合食品卸業勤務。在職中は九州大手量販店本部担当および商品企画室、商品開発に従事。
在職中に得た経験を生かし、特に小売店についてはGMS・SMとCVSの本部担当した経験を「販路拡大及び商品開発」の指導に活かされればと思っています。

経営全般／IT戦略

伊藤 壮平
Itoh Sohei
■中小企業診断士
■ITコーディネータ
■コンサルツァー・ガーディナツィオ代表

企業での店舗運営業務、Web制作業務、システム構築業務、スマートフォン活用業務等を経て、診断士として独立。IT活用・DXによる生産性向上やデータベース、セキュリティ、またWeb・SNS・EC・動画等の活用を中心に、経営支援・創業支援に携わっています。

財務／資金繰り／融資

西村 宏史
Nishimura Hiroshi
■財務アドバイザー
■資金繰り・融資・補助金申請支援

地域金融機関で約20年、中小企業の融資業務や経営改善業務に従事してきました。事業者の皆様と一緒に知恵を絞り、自身が経験してきた経営改善業務や補助金支援業務などで事業者の皆様のお力になれるよう努めてまいります。

ホームページ作成運営／各種デザイン

小山 貴之
Koyama Takayuki
■Webデザイン／コンテンツ企画
■TYK Studio代表

ホームページなどのデザインおよび制作に携わってきた約20年の経験をもとに、会社やお店の強みや魅力の発掘・アピール、そして集客や集客の方法を、一緒に考えさせていただきます。ECサイト構築や各種オンラインサービスに関するご相談も歓迎します。

法務／経営全般／情報発信

李 泳勲 (イ・ヨンフン)
Lee Younghun
■行政書士
■宅地建物取引士
■リーガルナビ行政書士法人代表

大学卒業後行政書士資格を取得。不動産会社の営業マン、公務員試験の予備校社員を経て、2014年行政書士として独立し、2021年6月に法人成り。ビジネス法務、資金調達、情報発信、創業など、経営全般における様々な課題解決をお手伝いいたします。

女性起業支援／SNS集客／売場陳列

山口 由里子
Yamaguchi Yuriko
■産業カウンセラー
■一級販売士
■JBIA認定シニアIM
■リパティエ代表

長年創業支援に携わり、創業の一番最初の「何から始めたらいいの？」から事業計画策定、補助金サポートまで一般的な支援を行っています。イベント企画・集客・広報などの業務経験をもち、事業者の皆様の「強みを生かした経営」をお手伝いします。

税務全般／財務／会計

米倉 伸二
Yonekura Shinji
■税理士

現在、佐世保市で開業している税理士です。自らの経験を基に、主に障害福祉サービス事業、飲食関係事業の立ち上げ・運営に多く携わっています。会計・税務に限らず資金繰りや人材確保、マーケティング等、包括的な開業支援及び開業後の運営支援を行います。

経営全般／資金繰り／コンテンツマーケティング

池田 巧
Ikeda Takumi
■中小企業診断士
■調理師
■キャリアコンサルタント

経営計画の策定支援、複数企業コラボの販売企画、経営セミナー等の研修講師、クラウドファンディングや助成金の申請など、多様な経営支援事例を経験し、MVVやビジネスモデル等の経営上流からアクションプランまで全体最適を意識した経営支援を心がけています。

経営全般／資金繰り／財務

宮本 咲子
Miyamoto Sakiko
■中小企業診断士
■株式会社TAMA アカウンティング所属

2022年中小企業診断士登録。会計事務所の事務員として記帳作業、決算業務補助、各種補助金相談などに従事しています。地道な経理業務は事業計画書の作成や補助金の申請などでも欠かせない要素です。事業の様々なフェーズでサポートができればと思っています。