平成29年度

栃木県よろず支援拠点
支援事例集

売上UP!

TOCHIGI YOROZU CASE STUDY

理事長ご挨拶

はじめに

栃木県よろず支援拠点（以下、拠点）は、経済産業省・中小企業庁の「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業」による無料経営相談所として、公益財団法人栃木県産業振興センターに設置されております。

拠点では、県内の事業者から寄せられる製品開発や販路開拓、資金繰りといったさまざまな経営上の課題に向き合い、まさに‘よろず’的な窓口相談の役割を果たしております。

平成26年6月の開設以来、相談件数の累計は、1万件を超え、延べの相談者数は8,700者以上となっています。拠点では、その課題の一つひとつに丁寧に向き合い解決へと導いてまいりました。

この度はその支援成果の一部を事例集として、ここに取りまとめました。県内の各支援機関の皆様と企業支援の手法について情報共有するのはもちろん、事業者の皆様にとっては経営力向上のためのヒントやノウハウが満載の内容となっています。

平成29年10～12月期の国内総生産（GDP）速報値が年率換算で0.5％増と28年ぶりに8期連続プラスになるなどマクロ的にみた国内経済は順調に推移していると巷間いわれております。しかし、中小企業を取り巻く環境は常に変化をしており、IoTやAIをはじめとする新技術への対応、経営者の高齢化に伴う事業承継問題や人手不足対応など経営課題は山積みとなっております。

こうした背景のなか、栃木県は「栃木県中小企業・小規模企業の振興に関する条例」を全国に先駆けいち早く制定するとともに「とちぎ地域企業応援ネットワーク」を構築するなど、「オールとちぎ」体制での中小企業支援を推進しており、当センターも栃木県をはじめ関係機関と連携を図りながらその一翼を担っております。今後ますます多様化する課題に対し、事業者の皆様に寄り添い支援してまいりますので、どうぞお気軽にご相談ください。

結びに、本書の発刊にあたり、心よく情報提供にご協力いただいた事業者の皆様及び支援機関をはじめとする関係機関の皆様に厚くお礼申し上げます。

平成30年3月吉日

公益財団法人栃木県産業振興センター
理事長　柳　道夫

事例集目次

CONTENTS

事業者名	課題	支援テーマ	業種	ページ
特集1　Sannoan cafe / B&B 参ノ庵	売上拡大	市場調査	宿泊業・飲食業	6
特集2　有限会社中川電気	売上拡大	商品開発	建設業	8
株式会社エージーエム	売上拡大	販路提案	サービス業	12
匿名（A社）	廃業	資金繰り	製造業	13
株式会社銅藤	売上拡大	現場改善・生産性向上	製造業	14
エンドレス・ジェネレートシステムズ有限会社	売上拡大	販路提案	卸売業	15
江戸屋農産株式会社	売上拡大	販路提案	農業	16
石川園	売上拡大	販路提案	農業	17
サニーライン株式会社	売上拡大	広報戦略	農業	18
有限会社小堀材木店	売上拡大	雇用・労務	製造業	19
株式会社ブリジック	売上拡大	事業計画策定	サービス業	20
株式会社お砂糖工房	創業	事業計画策定	製造業	21
坂本電装株式会社	売上拡大	事業計画策定	サービス業	22
リッチオリオン通り店	売上拡大	事業計画策定	小売業	23
株式会社室井製作所	売上拡大	商品開発	製造業	24
株式会社日画	売上拡大	商品開発	建設業	25
小林工業有限会社	売上拡大	雇用・労務	建設業	26
株式会社ジェネックス	売上拡大	市場設定	情報通信業	27
株式会社佐野ラーメン本舗 上岡商店	売上拡大	販路提案	小売業	28
株式会社Ai.Connect（アイコネクト）	売上拡大	事業計画策定	情報通信業	29
有限会社麺達（宇都宮餃子「ゆめや」）	売上拡大	商品開発	小売業	30
株式会社日昇堂	経営改善	事業計画策定	小売業	31
株式会社グリーンデイズ（農産直売所あぜみち）	売上拡大	施策活用	小売業	32
お食事処 かくれん坊 真	創業	事業計画策定	飲食業	33
とちぎ農業ネットワーク企業組合	売上拡大	施策活用	製造業	34
ハガフーズ株式会社	売上拡大	事業計画策定	製造業	35
D&G's English Café	創業	経営知識	飲食業	36
株式会社トチセン	売上拡大	販路提案	製造業	37
足利銘菓＆Café 虎蔵	創業	事業計画策定	小売業	38
紅葉製菓	売上拡大	販路提案	小売業	39
街家かふぇ 木・木（ここ）	創業	経営知識	飲食業	40
にのさん	売上拡大	施策活用	製造業	41
有限会社小池経編染工所	売上拡大	広報戦略	製造業	42
青源味噌株式会社	売上拡大	施策活用	製造業	43
有限会社21那須北園芸	売上拡大	現場改善・生産性向上	農業	44
有限会社池田新聞店	売上拡大	広告デザイン	サービス業	45
株式会社なす野（和食屋 なす野）	売上拡大	IT活用（情報発信）	飲食業	46
ホテル花月	売上拡大	IT活用（情報発信）	宿泊業	47
チアフルネイル	売上拡大	IT活用（情報発信）	サービス業	48
株式会社美枠	売上拡大	IT活用（情報発信）	サービス業	49
有限会社岸印刷	売上拡大	IT活用（情報発信）	製造業	50
リラクゼーションほぐしーぷ	売上拡大	広告デザイン	サービス業	51
植木鋼材株式会社	売上拡大	広告デザイン	製造業	52
有限会社ケアサポートまもる	社会貢献	広告デザイン	医療・福祉	53
株式会社川口鉄筋建設	売上拡大	商品開発	建設業	54
阿部梨園	売上拡大	事業連携	農業	55
合同会社入野企画	売上拡大	販路提案	飲食業	56
Herbal Scent ～ハーバルセント～	売上拡大	販路提案	サービス業	57

interview

矢口季男チーフコーディネーターに聞く

よろず支援拠点とは

よろず支援拠点がスタートして4年目を迎えましたが、どんな相談が多いですか？

販路開拓を目的とした売上拡大に関するもの、経営改善や資金調達など多岐にわたっています。特に最近は「チラシのイメージを変えて売上を増やしたい」「SNSを活用して新規顧客を獲得したい」など、デザインやWebマーケティング等の専門的相談も増えています。当拠点では、資金繰りなど経営全般の課題に対応できる経験豊富な中小企業診断士からデザイナー、ITコーディネータ等12名の専門家が無料で相談に応じています。

栃木県よろず支援拠点の特徴は何でしょうか？

経営上の相談ごとなら、何度でも無料で相談できるのがよろず支援拠点の特徴ですが、 栃木県では「創業」及び「廃業」を重点分野として支援しています。経済活動の中で企業の新陳代謝は必ずあります。新規ビジネスにチャレンジする起業家を応援するだけではなく、事業の円滑な廃業に向けたソフトランディングにも積極的に取り組んでいます。経営者の高齢化が進む中、事業の継承がスームズに行われることも大切なことと考えています。

県内の支援機関とは、どのような協力をされていますか？

県内支援機関（商工会議所、商工会、金融機関）とは、サテライト拠点の設置や、定期的な相談会の開催を通じて特に密接な連携関係を築いています。また、県事業引継ぎ支援センター、県中小企業再生支援協議会とは、定期的に連絡会議を開くなど情報交換を密にしています。

どんな時に相談すれば良いのでしょうか？

「最近、売り上げが伸び悩んでいる」、「新商品を開発したので販路開拓をしたい」など、日頃の経営で悩みごとがあれば、なんでも構いませんので、遠慮なく、‘まずはよろず’にご相談ください。課題解決まで相談者の方に寄り添い二人三脚でサポートします。

矢口（やぐち） 季男（としお） チーフコーディネーター

中小企業診断士 【専門分野】経営革新／経営改善／事業再生／廃業支援

製造業現場・営業、小売業、コンビニ、ドライブイン、建設業などで実務や管理を経験してきました。その後、中小企業診断士を取得し、コンサルタント業として独立しました。現在、独立して約30年が経過しますが、これまで5,000社以上の支援を行っています。

経営革新、マーケティング、資金繰り、経営改善など多岐に渡る支援を経験していますが、最近では特に事業再生、スムーズな廃業などに力を注いでいます。

コーディネーター紹介

～ITやデザイン部門を強化、専門相談を充実～

半田　富男

中小企業診断士

専門分野　経営改善計画/経営革新/創業支援/人材不足対応等

商工会の経営指導員としての経験を活かし、相談事業者の志に沿うよう伴走型の支援を心掛けています。
どのような相談にも全力で取り組み「よろず支援拠点」に相談して良かったと思われるように努力しますので、どうぞ気軽にお声かけください。

関　悟

1級建設業経理士・中小企業診断士

専門分野　資金繰り/経営改善/経営革新/アグリビジネス

よろず支援拠点3年目を迎え、多くの事業者の経営課題に向き合ってきました。「もっと早く、よろずに来てもらえば」といった事例が多くありました。「売上が落ちてきた」「粗利が落ちてきた」「客が減ってきた」など何か経営に不調を感じたり、こんなアイデアを事業に活かしたいとお考えの事業者は、早めによろず支援拠点にご相談ください。

小峰　俊雄

中小企業診断士・事業承継支援マスター・FP1級技能士

専門分野　事業承継/創業支援/相続対策/経営改善計画等

銀行などで22年間にわたり事業承継対策や相続対策、不動産有効活用などの案件に取り組んできました。その財務コンサルタントの経験を活かし、相談者の相談事の解決に全力で取り組みます。
事業承継や相続問題、経営改善計画など困った時に「あったらいいな」のよろず支援拠点です。足利・佐野・栃木・小山・下野市のエリアを主に担当しています。

高橋　英基

ITコーディネータ

専門分野　IT/マーケティング

約20年のシステム開発・運用の業務経験を元に、中小企業のIT(業務システム・ソフトウエア)の導入や運用、セキュリティ対策やSNS活用、情報教育などの支援を行います。「ITはあくまで業務(目標)を遂行するための手段です！」をモットーに、お客様の業務視点で、お客様側と同じ立ち位置に立ち、伴走して業務課題の解決をお手伝いします。
マーケティングの視点で「あなたのビジネス価値とは何ですか？」を一緒に考えていきましょう！

高橋　正英

中小企業診断士

専門分野　コンピュータによる生産管理/製造管理/現場のIT化/知的財産(特許、意匠、商標など)

システム開発会社にて、製造現場の生産管理などの現場ITに携わり、事業計画、業績管理などにも参画してきました。よろず支援拠点においては県北(那須塩原、大田原、矢板)のサテライト拠点を中心に相談対応しています。
皆様のお役に立てればと考えております。特に新しいコト・モノへの取り組みに興味があれば、ぜひご相談ください。

乾　泰夫

中小企業診断士

専門分野　経営計画/商品開発/工程改善/人材育成

35年のものづくり経験を活かし、経営課題の解決のため、緻密に支援するよう心掛けています。
今日まで、財務・業務の視点から、創業、新商品開発、設備投資計画、事業再構築の計画など、多くの課題を経営者の方とともに考えてきました。一方、多くの経営者には、「考えを聴かせたり、悩みを相談できる人がいない」という問題があると思っています。
まずは話を聞く、次に相談することから始めます。お気軽にご相談ください！

藤　貴志

ウェブアナリスト、Webディレクター

専門分野　Webマーケティング/インターネット広告

ウェブ解析／分析を行えるWebディレクターとして、Webサイトを「事業の成果」に結びつける支援をしています！一言で言うと「ウェブのお医者さん」です。Webマーケティングにおける目標や課題の設定方法を初め、具体的なホームページの作成方法、インターネット広告の設定や出稿方法について指導しております。特に「ホームページに対する数値的な目標設定」は経営計画と同じぐらい重要になってきます。最初の一歩からご支援していきます！

齋藤　康則

グラフィックデザイナー

専門分野　グラフィックデザイン／ロゴマークデザイン／サインデザイン

印刷会社の企画制作部、イベント運営会社、広告代理店を経て2010年に個人事業主として独立。20年以上のデザイン経験を活かし、集客につながる販促ツールの制作を得意とします。お客様とのヒヤリングからその場のニュアンスをカタチにし、より具体的なアドバイスをし、「自分がお客様だったら何に反応するか？」というユーザー目線を大切にし、キャッチコピーやメインビジュアルに至るまで、より効果の出やすいデザインのアドバイスを行います。

下島　由美

プロデューサー・グラフィックデザイナー

専門分野　地域活性化プロデュース/ブランディング/グラフィックデザイン

東京のNPO法人にてデザインの総合指揮監督とweb&グラフィックデザインを担当し、その経験を生かし地元矢板市にて企画・デザイン会社を設立しました。女性目線から消費行動を読み解き企画に落とし込んだデザインを得意とします。また地域資源や企業同士をマッチングしながら地域を活性化する仕組みづくりのアドバイスを行います。

青山　直子

中小企業診断士

専門分野　創業支援/マーケティング関連

創業相談では、創業を志す方だけでなくその周りの方々にもご満足いただける創業となるようご支援していきたいと思います。また、マーケティング関連の相談においては、専門家としての知識+毎日買物をしている消費者としての目線で、実践的なアドバイスを行います。
「よく聞くこと」に重点を置き、迅速で的確なサポートを目指します。一緒に一歩一歩ビジネスを前に進めて行きましょう！

郡司　和巳

中小企業診断士

専門分野　経営革新／経営改善／生産性向上

製造業で生産性向上、品質改善、コスト削減など様々なことに取り組んできました。その後、経営コンサルタントとして独立し、経営革新、経営改善、原価管理など、経営者様と一緒に考え、課題解決を支援してきました。
品質管理・原価管理の導入や工程設計など、ものづくりに関する課題についてなんでもご相談してください。全力で支援します。

特 集

1. Sannoan cafe / B&B 参ノ庵
2. 有限会社中川電気

外国人観光客に「日本らしさ」味わってほしい

DATA 売上拡大／市場調査

Sannoan cafe / B&B 参ノ庵

代表:堀内 ゆきの(ほりうち ゆきの)
住所:〒322-0061 鹿沼市千手町2568-3
TEL:0289-63-5422

海外旅行先で利用したゲストハウスでの感動を胸に
鹿沼市内の自宅を改装。
カフェと簡易宿泊所を営み５年目の今年は、
外国人女性限定のカプセルホテルをオープン予定。

コーディネーター
関　悟
(1級建築業経理士・中小企業診断士)

支援の概要

支援内容
インバウンド関連の情報交換(外国人観光客の県内動向等)
物件の情報提供
補助事業の情報提供

→

支援成果
情報提供により、出店場所(宇都宮駅周辺)を合理的に選択することができた。
挑戦する補助事業が固まった。

国内市場がシュリンクする中、インバウンドは海外へ進出せずに海外展開していることで、アウトバウンドの足掛かりにもなり、実施企業に加えて地域経済にも多くのメリットがある。

東京からちょうど良い距離と方角にある栃木県は、インバウンドに最適な立地、参ノ庵さんには宇都宮市でも成功を納め、県内他市町進出の足掛かりにしてもらいたい。

安心で低料金のゲストハウス

多くの観光地を抱える栃木では、ゲストハウスの経営人気は衰えることなく、2015年ころから一気に増え、現在は百数十軒にものぼる。自宅の空き部屋を利用し有料で宿泊を提供する形式で、その多くは無許可営業といった問題点も囁かれている。

2013年12月、「簡易宿所」の許可を取得し、鹿沼市内でいち早くゲストハウス経営に乗り出したのはB&B参ノ庵(鹿沼市千手町)のオーナー兼シェフの堀内ゆきのさんだ。B&B参ノ庵のネーミングは「3部屋」から付けた。B&BはBed and Breakfastの略で宿泊と朝食を低料金で提供するというもの。外国人の宿泊客を意識して自宅を改装した。2階の3部屋を宿泊所に、1階は家族の部屋とパウンドケーキショップ兼カフェにした。

外国人にきもの着付けサービス

実姉で共に参ノ庵を切り盛りする吉田誌乃さんは、企画運営を主に担当。きものコンサルタントの顔も持つ吉田さんは、外国からの宿泊客にきものの着付けをしては喜ばれている。

6坪程度の小さなカフェは、「外国人宿泊客と地元住民たちとの交流の場にもなっている」と微笑む。

「海外旅行が好き」というお二人。吉田さんはアイルランドに語学留学した経験がある。「姉が在学している間に訪ねたとき、これは良い」と追いかけるように堀内さんも語学留学。お二人とも英会話は堪能だ。

パウンドケーキ地元でも人気に

調理専門の高校を卒業後レストランで働いていた堀内さん、「いつかは自分の店を持ちたい」夢があった。高校ではお菓子づくりを主にし、「パウンドケーキは得意でよく作っていた」ことから専門店にした。テイクアウトもできるケーキは、宿泊客のほか地元でも人気だ。定番のほか、月に2~3品入れ替えながら12種類程度作る。季節を盛り込み、新作ケーキ製作にも余念がない。

外国の人にこそ利用してほしい

オープン当初は、外国人宿泊客が9割を占めていたが、新聞などで取り上げられてから現在の宿泊客の半分は日本人だという。昼間はカフェ、夜はバーになることから、アルコール目的の来客も増えてきた。

「外国人に日本を味わってもらいたいと思い改装した部屋なので、日本人には珍しくもなく魅力を感じないはず。部屋が3つしかないので、日本人の利用者が増えると外国からの宿泊客は見込めなくなる」と嘆く堀内さん。B&Bはイギリスを旅した時に利用した。「オーナーの家族との会話や食事や習慣、何もかもが新鮮で楽しかった」という。

「これから、女性の一人旅が多くなり需要が見込めるはず」と、今年4月末、JR宇都宮駅東口から徒歩3分の場所に外国人女性限定のカプセルホテルをオープン予定。

写真　❶(右)堀内ゆきのさん、(左)吉田誌乃さん／❷カフェ外観／❸地元でも人気のパウンドケーキ／❹テイクアウトも可能／❺カフェの様子／❻外国人宿泊客のメッセージボード／❼着物着付けサービス／❽客室

停電時も光のある暮らしをアイデアで特許取得

DATA 売上拡大／商品開発

有限会社中川電気

代表:中川 栄一郎(なかがわ えいいちろう)
住所:〒321-4305 栃木県真岡市荒町4-32-12
TEL:0285-82-4218

停電時の不安を少しでも和らげたいと創意工夫。
普段の暮らしに近い安定した柔らかい光を
懐中電灯を本体に非常用照明器具として開発した。
吊り下げ型の室内灯や机上に置いて使える電灯は、
55時間連続使用可能できる優れものだ。

コーディネーター
半田 富男
(中小企業診断士)

支援の概要

支援内容

東北大震災時の停電をきっかけに懐中電灯を利用した防災電気器具を開発し、販売をスタートさせたがほとんど売れず、販路開拓の手法について当拠点に相談する。代表者へのヒアリングを実施し、売上不振の原因は、製品価格が高価なため他社製品との価格差が生じていたこと、差別化のため付加価値をつける必要があると判断し、当拠点のコーディネーターや国のミラサポ専門家派遣事業による外部専門家(以下、ミラサポ専門家)と連携し支援を行った。

支援成果

ミラサポ専門家が埼玉県の防災機器メーカー㈱ミカド電子)を紹介。その企業とのやり取りの中で、特許を生かしながら製造コストを下げて新製品を共同開発する運びとなり、新たな付加価値を付けた新製品を誕生させ、2018年1月から生協(COOP)での販売にこぎつけた。

また提携先であるの㈱ミカド電子のオリジナル製品を当社が栃木県総代理店となり販売受託契約を結んだことで販売実績も出てきた。

当企業の支援を通しての感想は、当社の代表者の溢れんばかりの熱意とフットワークの良さを裏付ける行動力が関係機関の担当者を動かし、製品企画から特許取得、開発及び製造企業とのマッチング、製品化へと淀みなく進む原動力となりました。

これからの経営課題は、流通経路確保と販促プロモーションであり、これらの課題もよろず支援拠点が各種商談会やマッチング会を通じて支援していきたい。

懐中電灯に工夫 室内灯に変わる

懐中電灯を室内灯に変身させるアイデアで、特許を取得した中川栄一郎さん。東芝ホームアプライアンス㈱製造の懐中電灯に、中川さんのアイデアを加え、ミカド電子㈱と共同開発した商品「LOCOMY(ロコミー)」が2018年1月から、生協で1個5,800円で販売されている。

発想のキッカケは東日本大震災での停電。懐中電灯では光の幅が狭いので天井から吊り下げた。光を拡散したいと傘を付けたが柔らかい光は得られず、廃材を利用して乳白色のドーム型のカバーを傘の部分に取り付けた。東日本大震災停電の最中に商品の原型が完成していた。

特許取得の陰に コーディネーター

東北では長い間停電で不自由な暮らしをされている人が大勢いた。「この光で少しでも多くの人を癒すことができれば」と商品化に向けて当支援拠点を訪ねた。

特許はドーム型カバー、ショルダーストラップ、引っ掛けシーリングをセットにするアイデアで取得。「様々な形を押さえておいた方が良い」とコーディネーター(CO)からアドバイス、考えられる形を図面化、4点のデザインを提出。「東北は困っている状態」とCOが口添えし、特許は異例の早さで取得に繋がった。

「アイデアだけ提供して、企業に製造から販売までお願いし、少しアイデア料金を頂ければと素人考えでいた」けれど、企画書を手に何社も何社も訪ね歩いたが商談にまでは辿り着けなかった。

まず自分で作る 難極めるカバー

図面と文書だけでは、なかなか理解してもらえない。「まず、自分で作ってみよう」とホームセンターで物色。懐中電灯本体から製作するには費用が掛かり過ぎ、商品化は難しいので、吊り下げやすい構造とLEDライト4つの東芝ホームアプライアンス製の懐中電灯に決めた。カバーはアクリル板を使った。円形に仕上げるのに困難を極めた。装着部分はマジックテープにした。見栄えは決して良いとは言えない。それでも10個は販売した。

カバーの製造と販売まで任せられる企業を探していた。そして再びCOに相談したところ、販路開拓の専門家を紹介してもらい、そこから共同開発に至るミカド電子へと繋がり現在に至る。

試行錯誤の末に 自信の製品が完成

乳白色のドーム型のカバーにすることは決めていたが、はまり過ぎたりキッチリはまらなかったり、容易に外せなかったりで試行錯誤を5、6回繰り返し完成。ロコミーの製造、パンフレット、化粧箱や問い合わせまでをミカド電子が受け持ち、中川電気は企画立案を担当。ロコミーのネーミングは、「商売は口コミ一番」というカタカナの発想から生まれた。「私一人ではここまでは出来なかった。半田COのおかげです」と感謝の言葉を口にする中川社長。アイデア料はこれからだが、完成した製品には自信を覗かせた。

写真 ❶中川栄一郎さん／❷非常用照明器「LOCOMY(ロコミー)」／❸特許証と商標登録証／❹吊り下げて照明としても使用できる／❺作業風景／❻会社外観／❼企画書

事例の見方

2017 Case study

売上拡大／販路提案

写真 ❶各種キャラクターグッズ／❷製造用マシン／❸松倉社長

“少量・多品種・短納期”独自の強みを活かしたキャラクターグッズの製造販売

昭和52年、栃木県と周辺地区を営業エリアとする広告企画会社を創業。以来40年、主にチラシ、カタログ、パンフレットなどの企画・制作、イベント企画、商品開発支援、看板や店舗装飾などの販促に関する業務を展開してきた。

支援事例／株式会社エージーエム

支援内容

小ロット、即時納品など機動性や小回り性を活かした戦略を目指す

当社の強みや外部環境を分析し、「B級グルメ」や「ゆるキャラ」ブームなどから地域独自のキャラクターグッズ（缶バッチ、キーホルダー、Tシャツなど）の製造販売に着目。小ロット、即時納品など当社の強みである機動性や小回り性を活かした戦略を目指すため、経営革新計画策定、ものづくり補助金や持続化補助金の申請を支援し、さらに展示会などの販促活動を強化した。

支援成果

顧客からの口コミなどによって従来とは違った販路が拡大

支援後、売上高は順調に増加、今期は昨年比110％を達成し順調な伸びとなっている。特に既存顧客からの口コミなどによって販路が広がり、現在は官庁や学校、サークル活動グループなど、従来とは違った新たな顧客からの引き合いが活発となっている。

コーディネーターのコメント

同業他社との違いを明確にし、当社独自の強みを発揮

当社の将来性を考慮した時、同業他社との違いを明確にし、当社独自の強みを発揮することが必要とのアドバイスを行ってきた。その甲斐あり、大手企業では不得意な「少量・多品種・短納期」のキャラクターグッズに絞り込んだことが奏功した。

サービス業

DATA

株式会社エージーエム

代表：松倉 康真
住所：〒320-0833
栃木県宇都宮市不動前1-3-45 スズキビル1 2F
TEL：028-633-5180
URL：http://www.a-su.net/（アースプリント）

12 よろず支援拠点 支援事例集

支援テーマ

支援内容の詳細

支援成果の詳細

COコメント

事業者概要

主な課題

売上拡大

売上拡大、販路開拓等の課題について相談があった事例

創　業

創業に向けた、事業計画作成・資金調達等の課題について相談があった事例

経営改善

事業計画、補助金施策、企業内における改善活動等の課題について相談があった事例

廃　業

円滑な廃業に向けた課題について相談があった事例

社会貢献

社会福祉事業者等からの相談があった事例

事例の用語

CO… 栃木県よろず支援拠点チーフコーディネーター、コーディネーター
事業者からの様々な相談に対応する専門家

支援テーマ

IT活用（情報発信）、IT活用（内部管理）、広報戦略、広告デザイン
販路提案、市場設定、市場調査、海外展開、商品デザイン、商品開発
地域資源活用、資金繰り、債権保全・債権回収、現場改善・生産性向上
事業連携、経営知識、事業計画策定、施策活用、法律、知的財産、雇用・労務

支援事例

株式会社エージーエム
匿名（A社）
株式会社銅藤
エンドレス・ジェネレートシステムズ有限会社
江戸屋農産株式会社
石川園
サニーライン株式会社
有限会社小堀材木店
株式会社ブリジック
株式会社お砂糖工房
坂本電装株式会社
リッチオリオン通り店
株式会社室井製作所
株式会社日画
小林工業有限会社
株式会社ジェネックス
株式会社佐野ラーメン本舗 上岡商店
株式会社Ai.Connect（アイコネクト）
有限会社麺達（宇都宮餃子「ゆめや」）
株式会社日昇堂
株式会社グリーンデイズ（農産直売所あぜみち）
お食事処 かくれん坊 真
とちぎ農業ネットワーク企業組合
ハガフーズ株式会社
D&G's English Café
株式会社トチセン
足利銘菓＆Café 虎蔵
紅葉製菓
街家かふぇ 木・木（ここ）
にのさん
有限会社小池経編染工所
青源味噌株式会社
有限会社21那須北園芸
有限会社池田新聞店
株式会社なす野（和食屋 なす野）
ホテル花月
チアフルネイル
株式会社美枠
有限会社岸印刷
リラクゼーションほぐしーぷ
植木鋼材株式会社
有限会社ケアサポートまもる
株式会社川口鉄筋建設
阿部梨園
合同会社入野企画
Herbal Scent ～ハーバルセント～

写真　❶各種キャラクターグッズ／❷製造用マシン／❸松倉社長

“少量・多品種・短納期”独自の強みを活かしたキャラクターグッズの製造販売

昭和52年、栃木県と周辺地区を営業エリアとする広告企画会社を創業。以来40年、主にチラシ、カタログ、パンフレットなどの企画・制作、イベント企画、商品開発支援、看板や店舗装飾などの販促に関する業務を展開してきた。

支援内容

小ロット、即時納品など機動性や小回り性を活かした戦略を目指す

当社の強みや外部環境を分析し、「B級グルメ」や「ゆるキャラ」ブームなどから地域独自のキャラクターグッズ(缶バッチ、キーホルダー、Tシャツなど)の製造販売に着目。小ロット、即時納品など当社の強みである機動性や小回り性を活かした戦略を目指すため、経営革新計画策定、ものづくり補助金や持続化補助金の申請を支援し、さらに展示会などの販促活動を強化した。

支援成果

顧客からの口コミなどによって従来とは違った販路が拡大

支援後、売上高は順調に増加、今期は昨年比110％を達成し順調な伸びとなっている。特に既存顧客からの口コミなどによって販路が広がり、現在は官庁や学校、サークル活動グループなど、従来とは違った新たな顧客からの引き合いが活発となっている。

コーディネーターのコメント

同業他社との違いを明確にし、当社独自の強みを発揮

当社の将来性を考慮した時、同業他社との違いを明確にし、当社独自の強みを発揮することが必要とのアドバイスを行ってきた。その甲斐あり、大手企業では不得意な「少量・多品種・短納期」のキャラクターグッズに絞り込んだことが奏功した。

サービス業

DATA

株式会社エージーエム

代表：松倉 康真
住所：〒320-0833
栃木県宇都宮市不動前1-3-45 スズキビル1　2F
TEL：028-633-5180
URL：http://www.a-su.net/（アースプリント）

法的処理を避け、相談者が望む ソフトランディングによる廃業を目指す

当社は小物部品等を加工している製造業であり、長い間下請けとして携わってきた。しかし、単価が低く、しかも短納期など厳しい要請が多く採算的にも厳しくなった。このため経営改善、事業承継、廃業と相談が続いてきた。

支援内容

任意整理による廃業が可能かどうかも含め取り組む

相談者は、地元商工会議所から専門家や引継ぎ支援センターなどを紹介され、相談していた。しかし、受注増や値上げが見込まれず、併せて工場の老朽化に伴う機械等への設備投資が必要であることから、事業継続を断念する。その後、当拠点が相談を受け、任意整理による廃業の意向が強いことから、任意整理が可能かどうかも含め取り組むことになった。

支援成果

今後6ヶ月の資金繰り表を作成 売掛金の早期回収などもアドバイス

当社の資産、負債はもちろん個人の借入などを把握し、今後6ヶ月の資金繰り表を作成した。これに先立ち、売掛金の早期回収、遊休土地の売却、機械の売却などを考慮してXデー（廃業日）を決定した。また、手形決済が難しいことから売掛金の早期回収などもアドバイスした。

コーディネーターのコメント

すべて任意で整理できるわけではないが意に添うように努力していきたい

廃業したくても借金などが多く破産に追い込まれる例は多い。廃業に関しては、できれば法的処理を避け任意整理で行いたいという方が圧倒的に多い。すべての案件が任意で整理できるわけではないが、極力相談者の意に添うように努力していきたい。

DATA

製造業

匿名（A社）

代表：匿名
住所：栃木県

写真　❶レーザー加工機／❷バリ取り機／❸佐藤輝美専務

小さな悩みでもすぐに相談
繰り返しの相談が業績向上の原動力に！

当社は屋根工事業から板金加工業にシフトし、現在は大手空調メーカなどからの金属加工を主体としている。鋼板の切断、曲げ、溶接、組立などを得意とし、顧客はほぼ県内一円に広がっている。最近は自社製品の開発にも力を入れており、下請けからの脱皮を目指している。

支援内容

多方面に渡り、問題が発生する度にアドバイスを実施

相談内容は資金繰り、雇用対策、従業員の士気高揚、下請対策、設備投資、会社分割など多方面に渡り、問題が発生する度にアドバイスを実施した。直近では5Sへの取り組みで専門家を派遣、また新製品開発で知財総合支援窓口のアドバイスを受け、設備投資では「ものづくり補助金」を活用するなど、それぞれの相談が業績アップの原動力となっている。

支援成果

経営を中長期的かつ戦略的に捉え将来に対する取り組みが可能に

相談開始後は連続黒字を続けており、資金繰りも安定してきた。これまでは目先の問題や課題にとらわれていたが、今では経営を中長期的かつ戦略的に捉えることができるようになり、人材育成や新分野進出など将来に対する取り組みが可能となってきた。

コーディネーターのコメント

無料で何回でも利用できる当拠点を活用された模範的な企業

中小企業にとって問題や課題は次から次へと連続して発生してくるのが一般的である。一つ解決しても、また新たに発生する。そんな悩みなどの相談場所として、無料で何回でも利用できる当拠点を活用された模範的な企業である。

製造業

DATA

株式会社銅藤

代表：佐藤 辰男
住所：〒321-0917
栃木県宇都宮市西刑部町1277-2
TEL：028-656-5531
URL：http://www.doufuji.co.jp/

写真　❶商品群／❷オリーブ漬と化粧品／❸村口社長

社長の出身地である小豆島産オリーブ油を活用した新分野進出への挑戦！

当社は太陽光発電装置の企画・施工等を主体に展開してきたが、発電価格の低下に伴い先行きへの不安を感じていた。そこで、社長が小豆島出身であることから、オリーブ油関連の商品化から販売まで全く新たな事業に挑戦することを決意した。

支援内容

コンセプト、企画、製造、マーケティング、販売に至るまで、一貫した支援

製造は社長の地元である小豆島からOEMで供給を受けることができるが、当事業は当社にとって未知の分野であり、全くの手探りの状態にあった。当拠点は、商品化のためのコンセプト、企画、製造、マーケティング、そして実際の販売に至るまで、一貫した支援を行うことにした。特にネーミングやパッケージ、チラシ作成などでは、デザイン学校の学生の協力を得るなど新たな手法も取り入れた。

支援成果

社長の果敢な行動力などが奏功し、地元量販店などでの販売も可能に

全く新たな事業進出であったが、社長の果敢な行動力などが奏功し、地元量販店などでの販売も可能となった。また、オリーブの搾りかすや葉を活用した二次製品の試作品についても地元企業等を紹介して、開発を進めることとなった。

コーディネーターのコメント

小豆島産オリーブ油ということもあって、確実に販売拡大に向かっている

これまでに経営革新計画の策定支援、商標、ネーミング、チラシ、ホームページなどの販促活動支援などを行ってきた。まだまだ目標の販売額には達成していないが、小豆島産オリーブ油ということもあって、確実に販売拡大に向かっている。

卸売業

DATA

エンドレス・ジェネレートシステムズ有限会社

代表：村口 知由
住所：〒321-0163
栃木県宇都宮市宮本町20-2
TEL：028-659-7335
URL：http://e-js.jp/

写真　❶広大なネギ畑／❷納品前のネギ／❸大橋社長

農業の生産性向上と規模拡大を支える販路開拓支援

当社は農産物の規模拡大と効率性を目標に法人化、現在は主に食料米、酒米、ジャガイモ、ネギなどを生産している。従来の生産のみのスタイルから加工段階を踏まえた付加価値重視の生産にシフトしている。特にネギ生産では約3haまで拡大、当初は地元市場にのみ出荷していたが、最近では飲食店や食品卸売業などきめ細かな販売網を構築している。

支援内容

当拠点の情報網を駆使し販路開拓を支援

地元の信金に販路拡大について相談をした際に、当拠点を紹介された。当初は酒米とネギの販路開拓の支援であり、酒米については地元の酒造組合を紹介、一方ネギの販売先は地元を中心に「焼き鳥店」を展開しているチェーンを紹介し取引が開始された。当拠点の情報網を駆使、担当COが間接あるいは直接的にバイヤー等に接触、同席も含め商談に加わったケースもあった。

支援成果

当社が目指す付加価値商品の拡大を目指して支援中

現在は、曲がりや割れたB級品を刻んで「そばの薬味」などに利用してもらうため、地元の大手めん製造会社などと最終打ち合わせを行っている。まだ商談中で成約までいかないものもあるが、当社が目指す付加価値商品の拡大を目指して支援中である。

コーディネーターのコメント

生産者の付加価値商品の販売は利益の面では大きいが、販路開拓が課題

農産物の生産者は生産のみに専念し、販売はJAなど他人任せの場合が多い。一方、生産物に加工を施して付加価値をつけて販売することは利益の面から見ても大きいが、販売先を見つけるのは難しくなる。今回の相談はこのような例の代表的なものである。

農　業

DATA

江戸屋農産株式会社

代表：大橋 詩織
住所：〒329-0201
栃木県小山市大字粟宮2365
TEL：0285-45-0434
URL：http://edoya-nousan.com/

写真　❶パパイヤ畑／❷豊かに実るパパイヤ／❸代表の石川氏

栽培の北限と言われる栃木で青パパイヤの新たな商品化に挑む

石川園は杉苗など植林用の苗を栽培しているが、栽培の北限と言われている当地で3年前から青パパイヤの栽培に挑戦している。今年は約1haに1,000本余の青パパイヤを植え、見事に成長、10月には収穫の時期を迎えたが、販売先や販売価格は未定である。

支援内容

早速原価を算出して販売価格を提示 県外の会社から1,000kgの取引へ

栽培が先行となったため、販売先や販売価格は後回しになった。このため販売先への売り込みに先立ち、販売価格の算出支援、同時に販売先の紹介依頼が信金から当拠点にあった。COは早速原価を算出して販売価格を提示、次に健康食品の材料として農商工連携による支援機関とのコラボや健康食品の販売業者を紹介し、県外の会社から1,000kgの取引の運びとなった。

支援成果

来年以降の継続取引は未定 リスク回避として粉末製造へ

今回納品した県外の取引先は試作品の製造が目的で、来年以降の継続取引は未定である。このようなリスクを抱えているため、安定かつ継続的に納品先が見つからなかった場合を想定し、関連工場でパパイヤの粉末製造を行い、賞味期限の延長と用途拡大が見込める体制を敷いた。

コーディネーターのコメント

栽培が優先し、マーケティングは後回しになるケースが多い

生産者の心境としては栽培が優先し、販売などのマーケティングは後回しになるケースが多い。今回は典型的な例であるが、相談と同時に販売価格の決定、販売先の紹介、そして粉末状態にした健康食品としての商品化などが提案できた。

農業

DATA

石川園

代表：石川 福樹
住所：〒323-0011
栃木県小山市大字南半田1746-2
TEL：0285-24-3473
URL：https://ishikawaenn.jimdo.com/

写真　❶ビニールハウス内／❷ハイクロップ／❸佐藤社長

“スーツでできる農業”
安心・安全の健康野菜を年中安定供給

水耕栽培により「安心」で「安全」な野菜を年中「安定」供給している。また、スーツ姿でできる農業として汚れないで作業できるのが特徴である。将来的には食べるサプリメントとして高マグネシウム、高カルシウム野菜の生産、販売を考えている。

支援内容

OJTで新規開拓のノウハウと交渉術の習得を支援

会社を立ち上げたばかり、これからどのように営業活動したらいいのかわからないという状態で当拠点に相談に来られた。まず企業としての認知度向上と営業活動のための「ツール」が必要と考え、専門家のアドバイスも得ながら会社HPと会社案内を製作。完成したところで食品商社OBに営業に帯同してもらい、OJTで新規開拓のノウハウと交渉術の習得を支援した。

支援成果

取引先数、売上高とも倍増 地域の障害者の雇用促進にも貢献

HPの効果と地道な営業活動を続けた結果、取引先数、売上高とも倍増。生産が追いつかなくなったため、隣の芳賀町に同じ水耕栽培のビニールハウスを増設。また、その収穫にあたっては自ら就労支援事業所「たすき」を立ち上げ、地域の障害者の雇用促進にも貢献している。

コーディネーターのコメント

従来の農業にはない斬新な発想で事業展開を試みる若手経営者に期待

箱根大学駅伝で4年間レギュラーとして走り、卒業後は実業団マラソンでも活躍した代表者が目指すところは「食」と「アスリート」のコラボレーション。従来の農業にはない斬新な発想で事業展開を試みる若手経営者の疾走は今後も続くものと期待している。

農業

DATA

サニーライン株式会社

代表：佐藤 慎悟
住所：〒321-0917
栃木県宇都宮市下刑部町675-2
TEL：028-611-1595
URL：http://sunnyline.net/

売上拡大／雇用・労務

写真　❶社員の集合／❷会社看板／❸作業風景

お客様へ感謝を込めて。安心・安全・快適な住まいづくりを提供と提案の両面でサポートする幸せ追求企業

お客様のニーズに合わせて、住宅資材である木材・建材・住設設備機器から太陽光発電施工まで幅広い商材を扱うことはもちろん、モノ売りに加えてコト売りにもチャレンジ。顧客お役立ち宣言を展開し、選ばれる企業を目指している。

支援内容

社会情勢の変化にも対応した労務管理体制の構築

「大家族的」な雰囲気が職場に醸成され、従業員と経営者の距離感が近いと見られる同社であるが、一方で職場のルールである就業規則は創業当初に策定したものが使われていた。

定年や育児介護休業、諸手当の在り方など社会情勢の変化にも対応した労務管理体制の構築は今後の新規人材の確保にも必須と経営者は考え、専門家の知見を得ながら、まずは現行就業規則の見直しに取り組んだ。

支援成果

従業員へ丁寧なヒアリングを実施し更に信頼関係は深化した

例えば育児介護休業法における「パパママ育休プラス」など、従業員がその気になって調べれば情報は簡単に入手できる。従業員が“知らない”からといって法的に満たされない規定を放置しておくことは従業員の不信を招く。経営者は支援を通してこれを実感した。また、単純に規定を改定するのではなく、従業員へ丁寧なヒアリングを実施し、下からの意見を吸い上げる方法で実施したことにより、労使の距離感は更に縮まり信頼関係は深化した。

コーディネーターのコメント

コスト負担増を恐れず社会情勢の変化に積極的に対応した経営者

新しく労務的な制約を追加することは、経営面からみればコスト負担増となるケースもある。これを恐れず時代環境、社会情勢の変化に積極的に対応した経営者の姿勢は、結果的に従業員の信頼を得、従業員の会社に対するロイヤリティを向上させたものと確信する。

製造業

DATA

有限会社小堀材木店

代表：小堀 純正
住所：〒320-0075
栃木県宇都宮市宝木本町1166-2
TEL：028-665-0505
URL：http://kobori-wood.jp/

写真　❶教室での授業風景／❷本社のサインボード／❸代表の木村氏

主に自動車等の産業向けを得意とする、異文化に配慮した翻訳・通訳及び語学研修

企業向け翻訳会社に勤務していた代表者が平成26年10月に設立。
現在では工業分野だけでなく、伝統工芸、観光及び食品関連等の分野においても異文化コミュニケーションに配慮した翻訳・通訳及び語学研修サービスを提供している。

支援内容

ビジネスパースンの国際的活躍を後押しする英会話教室の設立

独立開業より3年。従来の翻訳業務の延長に留まらず、かつて代表者が大学で学んだ異文化コミュニケーションの知識を活かして、「ビジネスパースンの国際的活躍を後押しする英会話教室」を新規事業として立ち上げたいという相談を受けた。県の経営革新への申請を勧め、事業計画の策定に関してアドバイスを行った。

支援成果

専用教材の開発や留学生の活用など他事業者との相違点を明確化

大学教授との専用教材の共同開発や地元大学に通うマレーシア人留学生を補助講師として活用するなど、既存の事業者のサービスとの相違点が明確になり、今年３月、経営革新の認定を得ることができた。

この事業計画を基に県の補助事業にも採択され、4月に新しいプログラムによる英会話教室をスタートする予定である。

コーディネーターのコメント

「言葉の壁」に悩む中小企業にとって心強い味方に

海外企業との取引や海外への拠点進出等「グローバル化」の波は確実に地方の中小企業にも押し寄せている。社名に込められた「異文化コミュニケーションの“橋渡し役”になりたい」という代表の熱い想いは、「言葉の壁」に悩む中小企業にとって心強い味方になるものと確信する。

サービス業

DATA

株式会社ブリジック

代表：木村 由貴子
住所：〒329-2151
　　栃木県矢板市幸岡1373
TEL：0287-55-0011
URL：https://bridgic.com/

写真　❶ブライダル作品例／❷キャラクター作品例（宇都宮市公式キャラクター「ミヤリー」）／❸制作風景

シュガークラフト加工いたします！ホテル、レストラン、結婚式場中心に延べ1,500件以上の信頼と実績

イギリス伝統のシュガークラフト技術を用いたオリジナル砂糖製品を作っている。特にウェディングケーキの上に飾る新郎新婦のフィギュアや動物や花を象ったデコレーションは、その精緻さとメルヘンチックな作風が結婚式場のプランナーやケーキ店のパティシエなどから高い支持を得ている。

支援内容

家庭の主婦が先生から技量とセンスを見込まれ「事業」として承継

家庭の主婦が「趣味」として取り組んでいたシュガークラフト。師事していた先生からその技量とセンスを見込まれ、「事業」として承継することになった代表者が今後の取り組みについて当拠点に相談。折しも国の創業補助金の募集があったことから、申請のための事業計画書の策定を支援し、今後の事業展開に関して諸々のアドバイスを行った。

支援成果

国の創業補助金に無事採択、信用度が向上し、オファーが殺到

国の創業補助金に無事採択され、創業資金の調達に成功。また補助事業期間中に法人化したことで対外的な信用度が向上し、県内の著名高級ホテルや大手結婚式場から取引オファーが殺到。現在は多忙を極めている。

コーディネーターのコメント

芸術的な卓越した技術、センスが基盤研究熱心な姿勢が、今後を期待させる

支援事業はある意味「芸術」であり、代表者個人に属する卓越した技術や豊かな感性、センス等がその基盤となっている。加工しやすい原料を独自に開発したり、シュガークラフトをベースにした新商品を開発するなど、代表者の研究熱心な取組姿勢が今後の「事業」としての拡がりの可能性を期待させる。

製造業

DATA

株式会社お砂糖工房

代表：山本 美樹
住所：〒329-2756
　　栃木県那須塩原市西三島6-130-17
TEL：028-753-7464
URL：http://nocosellscake.com/

写真　❶❷❸平成28年7月に完成した新工場

ハイブリッド・電気自動車に特化した中古車販売・修理整備工場で脱下請けを目指す！

当社はエアコンやタコメーター、オーディオ等の自動車電装品の点検修理、機器取り付けに長年携わってきた。その技術、知見を活かし、電装店の枠を超えてエンジン、走行モーター、電動ブレーキ等電子制御車全体の整備を、価格・品質面でユーザーにメリットあるサービスで提供している。

支援内容

ハイブリッド車・電気自動車に特化した修理整備事業に転身

当社の従来の取引先はトラックメーカーのディーラーや自動車修理工場等の事業者が7割。下請けのため値引き要請が激しく、収益確保が困難という相談があった。電装品取り付けで培った電気的知識、技術を活かして、ハイブリッド車・電気自動車に特化した修理整備事業に転身を図ろうと経営革新の申請を勧め、事業計画策定を通して諸々のアドバイスを実施した。

支援成果

経営革新の認定を無事取得 国のものづくり補助金にも採択

経営革新の認定を無事取得し、その事業計画に基づいて国のものづくり補助金にも採択された。平成28年7月、新工場も竣工し、故障個所を的確に診断する「スキャンツール」も導入。古物営業許可や自動車分解整備事業認証も取得するなど、事業計画は着々と進展している。

コーディネーターのコメント

得意技術を活用して新分野進出で生き残りをかける

自動車の「電子化」の進展により、自動車修理業者が従来の機械的ノウハウだけでは車両を修理する機会も徐々に減少していく可能性がある。得意技術を活用して新分野進出で生き残りをかけようとする当社の取り組みは、時流に乗ったものと評価される。

サービス業

DATA

坂本電装株式会社

代表：坂本 敏秀
住所：〒320-0834
栃木県宇都宮市陽南1-1-5
TEL：028(658)1167
URL：http://sakamoto-denso.co.jp/

終活サービスのチラシ

写真　❶店舗外観／❷代表 緑川正美さん／❸経営革新計画承認証書

新分野（終活サービス）を開拓し売上増を図るための経営革新

宇都宮市中心市街地で貴金属・ブランド品の買い取り販売を手掛けているリサイクル店。女性鑑定士でもある代表者が信頼性の高いサービスを提供している。今まで積み上げた信頼と実績を活かし、地域の高齢化に伴う家財整理・遺品整理などの終活サービスをスタートさせた。

支援内容

事業計画が重要であると判断 経営革新計画策定へ

女性ブランド品需要の一巡や大手リサイクル店の進出等により売上が伸び悩み、終活サービスの可能性を当拠点に相談。まずは市場調査と経営の現状把握を行ったところ、一定のニーズが見込めることがわかった。しかし、新しい事業の姿がはっきりせず計画も漠然としていたので、事業計画が重要であると判断し経営革新計画策定をアドバイス。また、新しい顧客開拓のための広告宣伝資金が不足していたので、小規模事業者持続化補助金を活用すべく申請書作成の支援を行った。

支援成果

終活サービスの計画が明確化 連携事業者マッチングも順調に進行

経営革新計画書作成の承認を受け、終活サービスの計画ややるべき事がしっかりと見えるようになった。相談を重ねるなかで、当拠点がコーディネートした連携事業者とのマッチング（事業構築モデル図参照）が順調に進み、代表者も自信を深めている。また、補助金の活用により終活サービスのチラシを作成したことで、今までにない顧客層からの問い合わせも増えている。

コーディネーターのコメント

更なる事業推進のため、連携事業者とのマッチングや取引契約などを支援

高齢者を対象とした終活事業分野への進出を目的とした事業構築策定支援から更なる事業推進を図るために、連携事業者とのマッチングや取引契約支援、在庫スペース確保や廃棄物から商材物流の効率化を推進していきたい。

小売業

DATA

リッチオリオン通り店

代表：緑川 正美
住所：〒320-0803
栃木県宇都宮市曲師町5-4　中村園ビル1F
TEL：028-678-2163
URL：http://www.rich-orion.com/

写真　❶ジュピター搭載した自家用車／❷上三川工場／❸事務所内での社長

普通自動車を手軽に車椅子車両に変換
「ジュ～ッと上がってぴたーと留まるMUROIの車椅子昇降機ジュピター」

昭和32年に単一部品メーカーとして創業し、現在は主に（自動車輸送用）キャリアカーや（ゴミ収集車など）特装車の受注生産をする製造企業である。その技術力と代表者の情熱で、（改造車両8ナンバーを取得することなく取り付け可能な）介護用車椅子昇降装置ジュピターⅡが創られた。

支援内容

製品そのものに課題があり
経営革新計画の策定を支援

特装車両製造業の技術力を生かし、普通自動車に車椅子を搭載可能にするリフトを試作中に当拠点に相談があった。介護分野進出や販路についての相談だったが、製品そのものに課題があり販売への道筋も見えなかったため、経営革新計画の策定を支援した。同時に、安全性やデザインについて助言を得るために専門家を派遣し、製品の課題に取り組んだ。

また、車椅子昇降機ジュピターⅡにおける特殊な可動性について知的財産支援センターへ相談、特許取得に向けて支援を行った。

支援成果

安全性を重視し試作を重ね
高いハードルを次々とクリア

福祉機器ということから安全性を重視し、専門家のアドバイスを受け試作を繰り返した。ものづくり補助金を取得・活用してさらなる試作を重ね、安全性の強化、軽量かつコンパクト、簡便な装脱着、低価格といった高いハードルを次々とクリアし、製品販売にこぎつけた。

コーディネーターのコメント

次のステップとして、全国規模での
販売強化や周知を図る

この製品の販売対象想定市場を介護用品販売業者と中古自動車販売業者として設定し、その市場に訴求するための製品パンフレットを製作営業活動に力を入れている。次のステップとして、この製品の全国規模での販売強化や周知を図る目的で国際介護福祉機器展への出展を考えている。

製造業

DATA

株式会社室井製作所

代表：室井 隆男
住所：〒320-0834 栃木県宇都宮市陽南4-12-1
（〒329-0611 河内郡上三川町上三川2466-1）
TEL：0285-55-1720
URL：http://muroi-ss.jp/

写真　❶ユニバーサルタブと専用台車（介護ハウス内にて撮影）／❷本社外観／❸大澤社長（右）

介護ハウスや介護用浴槽をツールとした福祉分野への進出による新たな需要喚起

当社は、昭和52年の創業以来、主に商業施設の設計・施工を手掛けている建設業者である。新たなニーズの高まりにより介護ハウスに取り組みはじめたなかで、可動式介護浴槽への需要が多いことに着眼。新しいコンセプトの浴槽「ユニバーサルタブ」を開発し、販売をスタートした。

支援内容

デザインや福祉分野の専門家を派遣し、広報戦略の見直し

特許取得した「開閉扉付の介護用浴槽」(浴槽として意匠登録済み)の販売促進を図る目的で当拠点を来訪。デザインや福祉分野の専門家を派遣し、広報戦略の見直しを行う中で、東京都の介護付き有料老人ホーム「NRE大森弥生ハイツ」にて試用テストの機会を得ると共に製品納入が決定。さらに対象市場を広げる目的で国際福祉機器展への出展支援を行った。

支援成果

国際福祉機器展出展で介護関連の他、新たな販路開拓へ

国際福祉機器展への出展で多くの反響があり、展示会終了後には介護関連の他に県内外の温泉旅館やデイサービス経営者等からの問い合わせが来ており、新しい販路開拓に繋がる可能性が出ている。また、当社製品の介護ハウスとのセット販売や介護浴槽のレンタルを行う予定で、新たな販路獲得のための製品改良を行っている。

コーディネーターのコメント

国際福祉機器展への出展を通じて市場の拡大・周知へ

当社は建設業者であるが、需要の先細り感から介護ハウス事業を開始し、その関連商品として介護用浴槽を考案。特許を取得して販売事業に乗り出したが、販売には結びつくことがない中で、経営革新計画支援、製品改良アドバイス事業等の支援を行い、国際福祉機器展への出展を通じて市場の拡大・周知を行った。これからも販売ツールの提案を通じて支援していきたい。

建設業

DATA

株式会社日画

代表：大澤 啓吉
住所：〒321-0112 栃木県宇都宮市屋板町602-10
（〒321-3237 宇都宮市道場宿1153-3）
TEL：028-667-7232
URL：http://www.nichiga.co.jp/

写真　❶本社社屋外観／❷正社員として働くA氏／❸代表取締役・小林氏

従業員不足事業者と建設廃業事業者の人材マッチング支援

創業以来、公共事業を主体とした管工事・土木工事を行っている建設会社である。総合建設業への進出を狙い本業の強化に取り組むも、社会問題になっている建設業の人手不足に阻まれ、苦戦を強いられていた。

支援内容

人手不足の解消が急務 廃業同業他社との人材マッチング

人材不足が顕著になった2～3年前からハローワークや求人誌で募集をしているが、全く反応がなく、当拠点に相談。代表者へのヒアリングで、直面している人材不足の状況や求めている人材像を詳しく洗い出した。まずは、人手不足の解消が急務であることから、当拠点と接点があり廃業予定であった同業他社との人材マッチングをすすめた。さらに、従業員が定着せず、人材不足をさらに悪化させていたため、就業規則や賃金規定の整備支援を行った。

支援成果

就業環境が向上、人材マッチングにより正社員の登用ができた

就業規則・賃金規定の見直しやジョブカードの作成を行い、高齢者雇用継続制度を導入することで、現社員の就業環境向上の土台が整った。また、人材マッチングをすすめていた会社の従業員から「働く意思有り」の返事をいただき、正社員の登用ができたことは非常に大きな成果となった。現在も意欲的に就業中である。

コーディネーターのコメント

国家資格取得者1人を正式採用 現在は現場監督者として仕事に従事

現在までに建設廃業者3人を紹介し、国家資格取得者1人を正式採用。現在は現場監督者として県内外の現場にて仕事に従事し、約1年が経過している。これからも人材不足企業に対して、効果的な人材マッチングができるよう、情報の確保や当拠点内の人材のデータベース化を心掛けたい。

建設業

DATA

小林工業有限会社

代表：小林 浩
住所：〒321-0201
栃木県下都賀郡壬生町大字安塚1029
TEL：0282-86-0164

写真　❶英語での観光案内画面／❷実際に導入されたタッチパネル観光案内を操作する様子／❸松丸社長(右)と高橋(英)CO

多言語デジタルサイネージサービスの新市場(県内観光事業者)への販路展開

複数台のデジタルサイネージでネットワークを構築し、複数店舗にそれぞれを設置することで店舗間の顧客回遊を図るサービスモデル。多言語化ソフトの導入をきっかけに、主に観光地向けへの提供を検討した。なお、コンテンツの作成支援サービスも併せて提供可能である。

支援内容

サイネージを駅と観光協会に約3カ月間デモ使用として設置

相談企業は観光業界との繋がりを持っていなかったため、当拠点経由で以前より繋がりのあった日光観光協会鬼怒川支部を紹介。その結果、鬼怒川温泉駅から観光協会への外国人案内導線の誘導を図る目的で、ホテル・駅・観光協会にサイネージを1台ずつ設置。約3カ月間のデモ使用に繋がった。また、このことがホテル事業者へのサービス理解の一助となった。

支援成果

デモ使用で、鬼怒川温泉方面のホテルへの販路開拓が進行

デモ使用の結果、鬼怒川温泉方面のホテルへの販路開拓が進み、平成29年12月には第一弾として「鬼怒川パークホテルズ」への導入が決定。同ホテルではタッチパネル観光案内をフロント受付脇に設置。多言語で館内案内および観光案内をすることでフロント業務従事者による外国人観光客への対応の負荷軽減にも繋がっている。

コーディネーターのコメント

多言語化ソフトとの出会いにより、新たな主力販路が開拓

当事業は多言語化ソフトとの出会いにより、新たな主力販路が開拓できたと考えている。インバウンドの増加により観光業界では外国人旅行者への対応が課題となっている。その解決策の一つに多言語表記物の導入があり、サイネージが効果を発揮する具体例になるのではないか。

情報通信業

DATA

株式会社ジェネックス

代表：松丸 昂平
住所：〒320-0806
栃木県宇都宮市中央3-1-4 栃木県産業会館3階 宇都宮ベンチャーズ内
TEL：028-616-8616
URL：https://genexh.co.jp/

写真　❶お土産用佐野らーめんはSA・道の駅をはじめ県内各地で販売／❷本店は中国風の洒落た建物／❸ベニースーパー11月3日の販売開始のチラシ

地元信用金庫提案の販路開拓商談会をきっかけに東京のスーパーに進出

お土産用佐野らーめん「つるり」の商品名で、地元では「黄色のパッケージのお土産佐野ラーメン」として有名である。手打ちにこだわった生麺は評判も良く、贈答用・家庭用の商品として高速道路のSAや道の駅などでも広く販売されている。

支援内容

しののめ信用金庫 フードビジネス商談会に参加

これまでは地元栃木県の売場を中心に商品を販売していたが、特に家庭用商品の東京圏での定期販売が長年の願望であった。(三越デパートは定期的に催事販売)丁度当拠点に相談を持ち掛けた時期に、栃木信用金庫も参加する「しののめ信用金庫　フードビジネス商談会」が募集中であったため、こちらを紹介。栃木信用金庫佐野支店経由で申込みをすることになった。

支援成果

わずか１月弱でのスピード商談成立、販売開始

商談会に参加した結果、東京都足立区にある「ベニースーパー」との取引が成立。平成29年11月3日より足立区佐野店にて家庭用2食入り商品の販売を開始した。商談が10月5日であったので、わずか１月弱でのスピード商談成立、販売開始であった。

コーディネーターのコメント

「こだわりの家庭用食品」として新しい位置づけでのチャレンジ

元々地元でも知名度のあるお土産商品ではあったが、今回は「お土産品」ではなく「こだわりの家庭用食品」として都心のスーパーに出す、という新しい位置づけでのチャレンジとなった。他店舗への広がりにも期待したい。

小売業

DATA

株式会社佐野ラーメン本舗 上岡商店

代表：上岡 一雄
住所：〒327-0022
栃木県佐野市高砂町2863
TEL：0283-22-0840
URL：http://www.sanoramen.com/

❶

❷

❸

写真　❶アイネットは賃貸物件の付加価値を向上させます。／❷めざせ売上35億！／❸アイネットの仕組み

強みを活かした主力事業「マンション向け無料インターネットサービス『アイネット』」への注力により、ピンチを成長に変えた経営判断

当社は元々、NTT東日本のフレッツ光回線販売事業の代理店として平成22年にスタートした。その後、平成27年のフレッツ事業の大きな転換（代理店販売方式の縮小及び相手先ブランド名での卸販売開始）により主力事業の転換を余儀なくされた。

支援内容

国の支援策等も活用し主力事業の転換活動を支援

当時売上全体の半分以上を占めていたフレッツ光回線取次事業から、本来当社として一番の強みを持っていたネットワーク構築技術を活用できる「マンション向け無料インターネットサービス『アイネット』※」に注力する事を提案。国の支援策等も活用し主力事業の転換活動を支援した。

※マンション全体のインターネット提供サービスを貸主と契約し、入居者には無料でインターネットを使えるようにするサービス。https://ainet.life

支援成果

アイネット事業は当社の根幹事業にまで成長

会社の足元を固めながら1件1件地元で着実に実績を上げつつ、新潟や東京といった市場にも積極的に進出した結果、アイネット事業は当社の根幹事業にまで成長。最近では大手ビルダーと直接組み、東日本エリア全域の新築マンションにアイネットを導入するまでになっており、また賃貸住宅をIOT化すべく新しいサービスをローンチするなど付加価値を高めることにも余念がない。

コーディネーターのコメント

自社の一番の強みをきちんと把握し、社員全員で難局を乗り切った

一時は大変なピンチでもあったが、自社の一番の強みをきちんと把握してそれを磨き、社員全員で難局を乗り切った。社長がビジョンを明確に見せ、社員に向けて「戦略⇒戦術⇒アクションプラン」をきちんと説明し理解させることができるのがこの会社の強さであり、会社は成長曲線を描いている。

情報通信業

DATA

株式会社Ai.Connect（アイコネクト）

代表：松永 侑祐
住所：〒320-0848
栃木県宇都宮市幸町12-14 駒場ビル2F
TEL：028-651-6652
URL：https://ai-connect.co.jp/

写真　❶ゆめやの手包み餃子1人前、1個が長さ8cm重量35g以上とちょっと大きめのサイズ／❷宇都宮駅ビル「パセオ」の「とちぎグランマルシェ」に入る「来らっせ」で好評発売中！

『ちょっと大きめ「ゆめや」の手包み餃子』の小売販売開始に向けての商品開発支援

当社は宇都宮市内にて飲食店を経営しており、店で出す餃子に関してはお客様から高い評価を得ている。宇都宮餃子会に入会したことで、宇都宮駅の「来らっせ」にて販売を開始することに伴い、改めて販売用の商品開発をすることになった。

支援内容

他社製品よりも大きいことに注目 最大の売りとした

宇都宮商工会議所からの紹介にて前述の販売用の商品開発の相談があり、まずは商品の強みを分析して他の商品との明確な差別化を検討した。結果、「ゆめや」の餃子が餃子会の他社製品よりも一回り以上大きいことに注目し、それを最大の売りとした。また、パッケージの中に入れる追加注文用紙の作成をサポートするなど、追加買いを促す仕組みを作り上げた。

支援成果

「大きさ」という明確な差別化要素で予想以上の売上

当初の売上目標は月30～50箱程度であったが、他の商品よりも500円程度高かったにもかかわらず、「大きさ」という明確な差別化要素があったため、目標の約4倍となる月200箱弱の売上を達成。先行する強力な競合商品があり、またPOP等の販促物がほとんど置けないという厳しい条件の中でも予想以上の売上となり、現在も好評継続中である。

コーディネーターのコメント

「餃子の等身大写真」をうまく活用し、こだわりの「大きさ」の訴求力を高めた

当社の高橋社長は餃子の「手包み」と「大きさ」に非常にこだわりを持っており、手包みの部分は商品名にも表示されていた。大きさに関しては商品名の表示だけでなく、売場で唯一掲示できる「餃子の等身大写真」をうまく活用し、こだわりの「大きさ」の訴求力を高めることに成功した。売上は当初の予想以上であり、今後は生産力とも調整しながら更なる販売場所の開拓や市内の個人飲食店への卸を検討している。

小売業

DATA

有限会社麺達（宇都宮餃子「ゆめや」）

代表：高橋 恵一
住所：〒321-0914
栃木県宇都宮市下桑島町1049-29
TEL：028-656-7817

写真　❶新食感の「日光ラスク」商品／❷店舗外観／❸経営革新計画

強みである「日光ラスク」の販売を軸とした経営力の強化

日光市で80年を超える老舗和菓子店である当社は、これまでの「きぬにしき」等に代表される和菓子から、日光土産として買われる洋菓子の製造販売に軸足を変えつつある。その象徴として存在するのが平成24年販売開始の「日光ラスク」である。

支援内容

主力商品となった「日光ラスク」を今後の販売戦略の中心に

平成24年から販売している「日光ラスク」は顧客から好評であり、売上は150万個を越えている。今後の販売戦略を練っていきたいとの考えが社長にあったため、これを軸とした内容で栃木県の経営革新計画の策定の取り組みを支援。社長とスタッフと共に２人３脚で申請内容のブラッシュアップ(磨き上げ)を進めていった。

支援成果

数回のブラッシュアップを経て経営革新計画が認定

経営革新計画の提出窓口である栃木県産業労働観光部経営支援課のサポートも頂き、数回のブラッシュアップを経て平成30年1月に無事計画が認定。今後の当社の中期的な経営方針の軸をしっかりと固めることができた。

コーディネーターのコメント

「日光ラスク」の強みを活かす3～5年の中期的製造販売戦略の確立

パッケージデザイン、商品の味と品質、売り方の巧みさ、といった様々な面での強みを持った「日光ラスク」であるが、その強みを存分に活かすには3～5年といった中期的製造販売戦略をしっかりと立てる必要があり、それには県の経営革新計画は最適である。

小売業

DATA

株式会社日昇堂

代表：長島 孝昌
住所：〒321-1261
栃木県日光市今市1447
TEL：0288-21-0533
URL：http://www.ganso-nisshodo.jp/

写真　❶宮環沿いにある上戸祭店／❷新鮮・安全な地場野菜／❸素材にこだわった'あぜでり'／❹パン工房「パンデパルク」

農業の魅力を伝えたい。シニア世代の就農を支援する新たなビジネスモデルの展開

生産者と消費者が集う「みんながつながる場所」、流通面から農業振興を支援する「農業を、良くしたい」、栃木の農畜産物の消費を喚起する「栃木をたのしむ店」をコンセプトに、農家庭先集荷など斬新な仕組みを開発するなど、「あぜみち」の商号で、現在県内に4店舗を展開している。

支援内容

定年退職前のシニア世代を農業の担い手に

業容の拡大が進む一方、農家の高齢化が加速し、生産農家の確保がますます難しくなっている。林社長は、生産農家確保対策として、定年退職前のシニア世代に目を付け、彼らに農業の担い手になってもらうことを思案し、当拠点に相談に来られた。

支援成果

シニア世代の囲い込み、育成、支援を行うビジネスモデルを構築

当拠点COとの数回の話し合いを通じ、お互いの知恵を出し合い、農業経営を志すシニア世代の囲い込み、育成、支援を行うビジネスモデルの構想を練り上げた。現在、その構想実現に向け、第一歩のアクションを踏み出している。

コーディネーターのコメント

斬新な着想で手詰まり感のある農業の諸問題解消に向けて

COは長年農業に関わってきたが、今回林社長の斬新な着想に触れたことで、手詰まり感のある農業の諸問題解消への可能性を見出すことができた。改めて新連携の重要性について認識することができ、今後も林社長の構想実現に向け、適切な助言を心掛けていきたい。

小売業

DATA

株式会社グリーンデイズ（農産直売所あぜみち）

代表：林 書緯
住所：〒320-0051
栃木県宇都宮市上戸祭町3031-3
TEL：028-678-9687
URL：http://minnano-azemichi.com/

写真　❶希少銘柄地酒／❷❹女将自ら腕を振ってつくった自慢の料理／❸隠れ家的雰囲気の店内

地元の人が気軽に立ち寄る 女将の手作り料理が自慢のほっとな居酒屋

出来合いの業務用食品は使わず、実家で採れる旬の野菜と地元の食材を手間暇かけて拵えた料理とその料理に合う地酒を提供している。昼は11時から2時、夜は5時から10時まで週5日の営業。ランチに提供している実家で朝採りした新鮮野菜中心のサラダバーが好評で、女性客の支持を集めている。

支援内容

創業前の事業計画作成支援、雇用契約、手続きへのアドバイス

当拠点では、創業前の事業計画作成支援に始まり、スタッフの雇用に係る契約、手続き関係のアドバイスや補助事業等の情報提供を行った。商工会でも、制度資金活用に関する資金調達支援を行った。

支援成果

控えめな販売計画を策定したが開店後、予想を上回る売上に

当拠点では、特に開業時の運転資金を十分に確保することを助言し、控えめな販売計画に基づく、現実的な資金繰り表の作成を勧めた。開店してみれば、予想を上回る売上で資金に多少の余裕ができ、人材やイベント等の前向きな投資に振り向けられている。

コーディネーターのコメント

失敗が多い飲食店の開業にあって計画以上の実績

物件探しに2年を費やすなど、事業主は今回の創業にあたり用意周到に準備を進め、計画性も非常に高く、失敗が多い飲食店の開業にあって計画以上の実績を積み上げている。

さらに、現状に甘んじることなく新規事業の構想にも着手しており、引き続き当拠点でもこれに向け支援していきたい。

飲食業

DATA

お食事処 かくれん坊 真

代表：大島 弘江
住所：〒329-2161
栃木県矢板市扇町2-2-1 三星マンション2F
TEL：0287-46-5270
URL：https://www.facebook.com/kakurendou/

写真　❶製造販売するラブフル／❷組合の構成メンバー／❸イベントでの販売促進

組合員の生産したりんご、梨、苺等を加工した植物性乳酸菌発酵フルーツ(ラブフル)の製造・販売

事業者は、フリーペーパーにおいて県内一の発行部数を誇る鈴木印刷(株)が母体になっている。鈴木印刷(株)の代表取締役を務める鈴木理事長は、東日本大震災直後、東電原発事故の風評被害に苦しむ本県農業の再興に何か役に立てればとの思いで、ほとんど知識、経験のなかった農業・食品分野に参入した。

支援内容

「ものづくり補助金」や「フードバレーとちぎ農商工ファンド活用助成事業」への申請

国の「ものづくり補助金」や県の「フードバレーとちぎ農商工ファンド活用助成事業」等の施策の情報提供、申請支援を行った。

支援成果

補助金等の申請が採択され商品開発や販売促進を後押し

「ものづくり補助金」や「フードバレーとちぎ農商工ファンド活用助成事業」に採択され、商品開発や販売促進に役立てることができた。

コーディネーターのコメント

今後このような組織が増えれば本県農業・産業の活性化が期待できる

有名農家と商業者が企業組合と言った協同組織を立ち上げた例は、県下では珍しい。県内には豊富な農業資源があり、今後このような組織がたくさん立ち上がり活動を展開していけば、本県農業・産業の活性化が期待できる。

当該事業者が、農商工連携のベンチマークになるように今後も側面支援をしていきたい。

製造業

DATA

とちぎ農業ネットワーク企業組合

代表：鈴木 晴久
住所：〒329-0901
栃木県宇都宮市平出町3751-11
TEL：028-678-4611
URL：http://www.tochinohnet.jp/

写真　❶本社事業所／❷商品写真／❸「宇都宮ハムカツ」の商標

「ハムカツ」のブランド化による販路開拓と販売単価向上で売上アップ

当初は数種類のハムを製造、販売していたが、十数年前より「ハムカツ専用」ハムに特化。現在は、豚肉からハムカツ用ハムの製造、さらにパン粉をつけるまでの加工を行い、外食産業などに提供している。

支援内容

経営革新計画、商標作成支援など一体的連続的な支援でサポート

経営革新計画のブラッシュアップ、ミラサポの専門家派遣を活用した商標作成支援、その商標の権利保全のための知財総合支援窓口への橋渡しなど、一体的連続的な支援を行った。

支援成果

短期間で全商品の売上の2割に達し売上アップに大きく貢献

今回の支援に伴い開発された「宇都宮ハムカツ」シリーズ商品は、短期間で全商品の売上の2割程度に達し、当社全体の売上アップに大きく貢献している。その他「経営革新計画」の県知事認証、「とちぎ未来チャレンジファンド活用助成事業」に採択され、商品開発や販売促進の助成事業を活用できた。

コーディネーターのコメント

大企業並みの原価管理や品質管理中小企業の教本的経営を実践

事業者は、的確な経営方針を持ち、その方針の下、中小企業の強みを活かした柔軟な対応を取りながら、大企業並みの原価管理や品質管理を徹底し、堅実な経営を続けてきた。言わば中小企業の教本的経営を実践されているが、こうした事例は中々見られず、当方としても今回の支援を通じ非常に勉強になった。

製造業

DATA

ハガフーズ株式会社

代表：飯島 拓男
住所：〒321-0112
栃木県宇都宮市屋板町151-3
TEL：028-656-2333

写真　❶店内風景／❷手作り看板／❸オーナーと共同経営者

「コーヒーを飲みながら、英語に親しめる場を提供します。」

We provide the place to create a communication in English.

60歳で高校の校長を退職後、放送大学で英語を学ぶ。その後アメリアの大学に3年間留学し平成29年帰国。今まで培ってきた会話の知識を活かして善意に基づくAll Self-Serviceのカフェを開業。お客がコーヒーを淹れ、代金はDonation-Boxに入れてもらい、利益は全てカフェの環境改善に使う。

支援内容

相談者の想いを実現するため創業手続きや運営形態をサポート

自宅の離れにある書斎を活かしてカフェとしてコーヒーを飲みながら、英語に親しめる場を提供したいという想いがあった。しかし、会社形態や保健所の届け出など、創業にあたっての手続きがわからず、当拠点のサテライトに相談に来られた。

相談者の想いを実現するため、創業手続きや運営形態をサポートし、開業するに至った。

支援成果

基本的に顧客による運営のためNPOでの創業を提案

創業するにあたりカフェの運営も基本的には顧客に担ってもらう形態のため、NPOでの創業を提案。また保健所などの手続きについてアドバイスを実施した。英語目的以外にも気楽に利用できる場として、囲碁仲間にも利用してもらうなど、コミュニケーションの場の提供を目指したカフェの開業をサポート。

コーディネーターのコメント

空家問題が、社会問題化しているなかで空家を活用した新しい創業の試み

空家を活用した地域のコミュニケーションの場の提供という新しい創業の試みである。最近空家が急激に増加するなかで、空家対策は大きな社会問題化している。この改善策のモデルケースとして、顧客が主役の新しいカフェを通したコミュニケーションの場を目指したい。

飲食業

DATA

D&G's English Café

代表：根本 進一
住所：〒327-0844
　　栃木県佐野市富岡町1303
TEL：0283-23-1115
URL：https://www.daddynemoto.jimdo.com

売上拡大／販路提案

写真　❶本社外観／❷防曇フィルム／❸サングラス

ポリエステルフィルムへの「水溶媒による染色加工」を確立した、日本で唯一のフィルム染色メーカー

化成品フィルムの染色・特殊加工を主体とし、自動車用ウィンドウフィルムや医療用フェイスガード等の製品、工業用・包装用資材及びゴム引作業前掛け等の製造・販売を行う。

支援内容

自動プレス機と分光光度計を購入、全工程を社内で行う内製化に向けて

当社の防曇フィルムは、国内外から高い評価を受け多くの製品に採用され、主に国内向けの医療用フェイスガードに使用されている。自動プレス機と分光光度計を購入することで全工程を社内で行うことが可能となることから、内製化に向けものづくり補助金の申請を行った。

支援成果

補助金の申請が無事採択され内製化により利益率が向上

ものづくり補助金の申請が無事採択され、自動プレス機と分光光度計を購入。これまで外部に業務委託していた加工を含め自社製造が可能となった。これにより製品コストの原価削減につながり利益率が向上した。

コーディネーターのコメント

高い評価を得ている当社の防曇製品、今後は他業種への製品展開に期待

当社の防曇製品は、長時間曇りを防止し半永久的に防曇効果を維持するというその持続性から高い評価を得ている。特に医療現場では、当社のフェイスガードは視界確保の観点から欠かせないものになっている。今後は他業種への製品展開をサポートしたい。

製造業

DATA

株式会社トチセン

代表：秋草 俊二
住所：〒326-0338
栃木県足利市福居町1143
TEL：0284-71-2151
URL：http://www.tochisen.co.jp/

創　業／事業計画策定

虎 TORAZO 蔵

写真　❶どら焼き／❷ポナペチーズクリーム／❸新しい屋号

こだわりの原材料と製法のお菓子作り 旬のフルーツとお菓子を合わせたスイーツもございます

地元足利で創業以来78年続いた「お菓子の虎谷」の「味」を引き継ぎ、こだわりの原材料を使ったお菓子作りを展開。Caféスペースでは旬のフルーツとお菓子をコラボレーションした、季節を感じることのできるスイーツを提供する。

支援内容

地元で愛されてきた「お菓子の虎谷」の「味」を引き継ぎたい

地元で長く愛されてきた「お菓子の虎谷」の「味」を引き継ぎたいという社長の熱い想いを実現するため、地元足利小山信用金庫の紹介で創業計画をサポート。創業計画書の作成支援から店名や包装紙などのブランディング戦略、販路拡大などのマーケティング戦略に至るまで、複数のコーディネーターが連携して創業を支援した。

支援成果

オープンに向け、オールよろず支援拠点で支援

平成30年2月のオープンを目標に創業計画書の作成をサポートし、店頭でのマーケティング戦略を提案。また店名や包装紙などのブランディング戦略をITコーディネーターが担当するなど、オールよろず支援拠点でサポート支援した。

コーディネーターのコメント

順調に店舗新築工事も進み 地元でもオープンの期待が高まる

地元老舗和菓子屋「虎谷」の味を引き継ぎたいという社長の熱意を、なんとか具体化できないかと当拠点挙げて創業を支援した。平成30年2月の開業に向け、順調に店舗新築工事も進んでおり、地元でもオープンの期待が高まっている。

小売業

DATA

足利銘菓＆Café 虎蔵

代表：村松 慎太郎
住所：〒326-0067
栃木県足利市江川町1-17-17
TEL：0284-22-4328
URL：http://cafe-torazo.business.site/

写真　❶店舗外観／❷店内風景／❸石井代表と家族、足利市坂西商工会担当者

草餅・どら焼きなどの生菓子からクッキーなどの焼き菓子まで幅広くお客様のニーズに応えます

平成5年1月に地元葉鹿町に創業した和菓子の専門店。特に常連客からは「みたらし団子」の食感の良さ、みたらし独特のタレが好評を得ている。また、若い顧客には、黒糖を使った柔らかい食感の「わらび餅」が人気。

支援内容

廃業ではなく事業承継をスムーズにして売上拡大を図る

地元で固定客を掴み安定した売り上げを計上している和菓子店だが、数年前から代表は高齢を理由に廃業を視野に入れていた。地元坂西商工会から廃業ではなく事業承継をスムーズにして売上拡大を図るためサポートしたいと当拠点に相談があり、事業承継と販路拡大をサポートすることになった。

支援成果

ものづくり補助金を活用し、オーブンを使った焼き菓子の商品化

当拠点では廃業ではなく事業承継を視野に入れた販路開拓を提案。特に和菓子は夏場に売上が減少するため、以前より焼き菓子に興味があったこともあり、ものづくり補助金を活用し、オーブンを使った焼き菓子に取り組むことになった。

コーディネーターのコメント

焼き菓子は地元でのニーズが高く、売れ行きも順調

ものづくり補助金が採択になり、早速オーブンを購入し焼き菓子の商品化に向けた試作品開発に着手しクッキーなど商品化にこぎつけた。特に焼き菓子は地元でのニーズが高く、売れ行きも順調であり近い将来はスムーズな事業承継もできそうである。

小売業

DATA

紅葉製菓

代表：石井 功一
住所：〒326-0143
栃木県足利市葉鹿町301-3
TEL：0284-62-8568

写真　❶日光杉・檜を使用した内観／❷手作りサンドイッチ／❸オーナーと共同経営者と看板犬と

週に3日のカフェ
～癒しの空間をご提供します～

宇都宮大学の近くに位置し、散歩を楽しむ人が気軽に立ち寄れ(ペット同伴可)、ゆったりと会話や読書などを楽しめるカフェを創業した。月・水・土の週３日の営業で、日替わりランチ、中華粥、スイーツ、珈琲が楽しめる。料理は勿論、内装、メニュー、コースターまですべて手作りのお店である。

支援内容

創業者のイメージに基づいて具体的にアイデアを提示

開業届、資金管理の方法など、創業前の準備段階で支援をした。手作り感いっぱいの創業のため、メニューをデザインする際などは、創業者のイメージに基づいて具体的にアイデアを提示し、着実なアドバイスを行った。開業前の総仕上げの段階では、細部にわたり現場でのアドバイスが受けられるよう、レストラン経営の専門家による現場視察の支援を行った。

支援成果

手作り感が良いと評判で、愛犬“茶太郎”が子供たちに人気

平成29年10月7日に無事開業することができた。来客からは、手作り感が良いと評判で、加えて愛犬“茶太郎”が子供たちに人気となり、一定の来客数に結び付いている。口コミの他、Facebookを通じて来店する人も、少しずつ増えている。

コーディネーターのコメント

目標に向かって、地域に愛され、地域に根差したカフェに成長してほしい

将来は、指圧師を目指す共同経営者との経営が目標とのこと。目標に向かって、地域に愛され、地域に根差したカフェに成長してほしいと願っている。

飲食業

DATA

街家かふぇ 木・木(ここ)

代表：三沼 真紀子
住所：〒321-0942
　　栃木県宇都宮市峰3-6-11
TEL：028-610-6208
URL：https://www.facebook.com/machiyacafecoco/

写真　❶店舗外観／❷ユーリンチー弁当／❸荻野代表（「けんちょう de 愛ふれあい」直売場にて）

化学調味料不使用！手作り安心♪ テイクアウトのおかずとごはん

化学調味料を使わず、地元の食材や旬の野菜を使った、手作り弁当と総菜を提供している。小麦粉不使用のから揚げなどアレルギーにも配慮し、人気のユーリンチー弁当を好む常連客も多い。店舗販売のほか、宇都宮市内、益子町の道の駅やアンテナショップなどでも販売している。

支援内容

販売状況の変化に対応して、食品製造業に集中する選択

惣菜・弁当の製造直売店として創業した。販売状況の変化に対応して、食品製造部門を強化する選択をした。発生した様々な課題、例えば、広報宣伝方法、商標の登録、商品開発、雇用及び製造環境の整備、助成制度の活用等、外部専門家と連携して支援を行った。

支援成果

経営課題を積み残すことなく経営を行うことができた

平成23年に、製造小売店舗『お弁当　にのさん』を開業して以来、経営課題を積み残すことなく経営を行うことができた。平成29年よりお弁当製造を強化し、さらに業績向上に結び付けることができた。

コーディネーターのコメント

先手で課題に取り組む経営スタイルが事業の安定化に結び付いている

常に先手を打って経営課題の解決に取り組もうとする経営スタイルが、今日の事業の安定化に結び付いている。商品には定評があるので、今後、地域の人たちから愛されて、大きな飛躍に結び付くと期待される。

製造業

DATA

にのさん

代表：荻野 夏子
住所：〒320-0032
　　栃木県宇都宮市昭和2-3-5
TEL：028-625-5010
URL：http://ninosan.com/

写真　❶パジャマと寝具類／❷イメージ「首枕」／❸イメージ「座・布団」／❹代表取締役・小池隆氏

座圧を減らして“おしりが楽な生活”ながら運動のできる「座・布団」

染色整理業を生業とし、「首枕」、「座・布団」など、ヘルスケア商品の開発に取組み中。座った姿勢でのストレスをためない技術は、椅子、車椅子、寝具等に広く応用している。介護保険対象認定商品もあり、健康生活、健康寿命に役立てられている。

支援内容

消費者及び専門家双方の視点からアドバイス

新商品の製品保証や販路開拓資料作りで相談に来られた。社長は意欲的で、商品には特許取得した新機能があった。支援には、経営者の意図を理解し、機能や魅力をわかり易く伝える必要があると考え、消費者及び専門家双方の視点からアドバイスした。並行して、展示会の紹介などを通じた販路開拓支援を行った。

支援成果

「座・布団」の認知度が向上、染色整理業にも全国から問わせ

展示会や商品コンテストを通じて「座・布団」の認知度が向上し、利用者からの声も数多く集まってきている。一方、100余年続く生業の染色整理業に関しても、全国から問い合わせがあり、当社ビジネス全体の広がりを実感できた。

コーディネーターのコメント

必要な時に必要な人と協力して推進する社長の行動力

「健康寿命を延ばすには、背骨の湾曲を整えバランスの良い体が必要。それを補助する商品を提案したい」という社長の熱い思いがある。今後は、必要な時に必要な人と協力して推進する社長の行動力で、大きなビジネスに成長することを期待している。

製造業

DATA

有限会社小池経編染工所

代表：小池 隆
住所：〒326-0817 栃木県足利市西宮町2833
TEL：0284-21-7341
URL：https://rakunanemuri.jimdo.com/
https://rakunasuhada.jimdo.com/

注）染色整理業とは：主として綿状繊維、糸、織物、ニット、レース、繊維雑品などに精練、漂白、染色及び整理仕上げ、その他の処理を行う事業所をいう。（総務省統計局）

写真　❶当社HP／❷一押し商品／❸感謝の日での記念撮影

「毎日使うものだから、安心できるものを」今ここに、真心を込めてお届けいたします

寛永2年（1625年）に米問屋として創業、味噌の製造業へ転身して現在に至る。麹・味噌を使用した加工食品の製造に積極的に取り組み、「本格甘酒」、「辛味噌だれ」、宇都宮餃子のための味噌だれ「餃子の達人」などで好評を得ている。

支援内容

味噌だけにとらわれず、米麹を使用した新製品の開発

近年は味噌だけにとらわれず、米麹を使用した新製品の開発にも発酵食品メーカとして取り組んでおり、新しく設備導入した新製品の開発計画について相談を受けた。開発を完了し製品化に移行する判断基準が従来とは異なると判断し、製品仕様や開発仕様の取り決め、評価のためのルール作りなどについてアドバイスし、経営計画策定の支援を行った。

支援成果

「革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」に採択

開発及び商品化までの新規事業計画をまとめ上げ、この計画に基づいて開発設備を導入し、平成29年12月に開発を完了することができた。この過程で、平成28年度補正「革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」に応募して採択された。

コーディネーターのコメント

日本国内だけでなく、全世界市場に結び付く商品に育ってほしい

味噌を知り尽くした社長及び開発を担う製造部長が来訪され、開発にかける期待を聴くことができた。短期間ではあったが支援する側も思わず力の入る支援となった。日本国内だけでなく、全世界市場に結び付く商品に育ってほしいと期待している。

製造業

DATA

青源味噌株式会社

代表：青木 敬信
住所：〒320-0814
栃木県宇都宮市三番町1-9
TEL：028-633-3333
URL：http://www.aogen.co.jp/

写真　❶店内／❷店舗外観／❸会社理念

「健康づくりは野菜から」をモットーに、安全安心な新鮮トマト・地元新鮮野菜を消費者に

当社はトマト栽培・販売会社であり、自社栽培のトマトは量より味にこだわって栽培され、伊勢神宮にも奉納されたトマトである。味・新鮮さが評価され、大手ハンバーガーチェーン、高級品を扱うスーパーなどに納入している。「健康づくりは野菜から」をモットーに平成11年に開店した農産物直売所（名称：あさか直売所）では、自社トマトのほか地元農家が栽培する新鮮野菜を地域消費者に提供している。

支援内容

直売所の売上が昨年比で低下、店舗を訪問し改善案などを提案

直売所の売上が１年前に比べ低下傾向との早速店舗を訪問し、費用を抑えた対策として次の改善案などを提案した。①商品の手に取り易さを考慮した陳列台の高さ、②広い店舗内で商品のボリューム感を維持するための陳列方法、③商品の鮮度保持のための生産者・出荷者間の「取り決め」遵守

支援成果

直売所単独でも継続的な見直し・工夫を実施

提案した改善案を実行、かつ直売所単独でも継続的な見直し・工夫を実施してきたことにより、売上は前年同月比で回復傾向にある。本直売所には「農産物直売所支援マニュアル」を手渡しているが、毎月販売担当者を中心に本マニュアルをベースに勉強会を開催し、情報共有・課題抽出・見直し・工夫が継続的に行われている。

コーディネーターのコメント

全員参加型の継続的な店舗運営は、商品の鮮度管理面、売上面などで効果が大きい

改善案の実行、特に全員参加型の継続的な店舗運営は、商品の鮮度管理面、売上面などで効果が大きい。次の対応として、新規顧客の開拓を目的に、通行者から直売所の視認性向上を高めるため看板の見直し更新を提案中である。

農　業

DATA

有限会社21那須北園芸

代表：渡辺 豊
住所：〒324-0412
栃木県大田原市蛭田189
TEL：0287-98-2535

写真　❶チラシ／❷店舗外観／❸新聞広告

ポスティングサービス「ハローイケポス」で県北企業に新たな広報手段を提供

下野新聞の専売所第1号店として矢板市で創業し58年になる。最近の新聞無読者の増加に伴い、当店の新聞取扱い部数も減少傾向にある。売上確保・雇用確保のため、新たな事業として平成28年9月よりポスティング事業を立ち上げた。単に各家庭などにチラシ等を配布するだけでなく、顧客の要望・目的を伺い、チラシのデザインから配布まで一貫してサポートすることが特徴のポスティング事業である。

支援内容

広告主の募集など営業面、チラシなどの構成・デザインを支援

最初の相談は、本事業開始に当たり必要となる初期事業費の融資（マル経融資）に伴う相談であった。商工会への照会を行い、無事融資は実行された。その後は、広告主の募集など営業面での相談、配布物であるチラシ・フリーペーパーなどの構成・デザインなどの相談が中心となっており、当拠点からもデザイナーのCOが支援を行った。

支援成果

「広告効果は高い」など好評 リピーター顧客も増加傾向

本ポスティング事業を開始し1年であるが、顧客企業からは、「広告効果は高い」、「利益がアップした」などの好評価を得ている。リピーター顧客も増加傾向にあるなど、社長は本事業に手ごたえを感じている。現在はサービスの対象を県北地区に限定しているが、最終的には栃木県全域をカバーし、県内１番を目指したいとのことである。

コーディネーターのコメント

記事のデザイン、配布地域といった顧客の要望へのきめ細かい対応

本事業の特徴は、地域の事情に明るい新聞販売店が行うことによる、記事のデザイン、配布地域といった顧客の要望へのきめ細かい対応と考えている。また、社員も明るく生き生きとしており、社長以下社員の本事業に掛ける意気込みを感じる。

サービス業

DATA

有限会社池田新聞店

代表：池田 英和
住所：〒329-2163
　　栃木県矢板市鹿島町1-35
TEL：0287-46-5353
URL：http://www.ikeposu.com/

写真　❶ランチメニュー／❷外国語メニュー／❸店舗外観

とちぎ和牛、温泉トラフグ、天然アユなどの地元食材をくつろいで味わえる和食屋

「和食屋なす野」は開業してから20年になる。とちぎ和牛、那珂川特産の天然アユ、温泉トラフグなどの地元食材を、地域の人、国内外の観光客に、リーズナブルな価格で提供し、喜んでいただくことを経営方針としている。

支援内容

HPのリニューアルやSNSで若い年代の顧客獲得を目指す

Wi-Fiを５年前に設置するなどIT化には積極的に取り組んでいる。当拠点では、特に若い年代の顧客獲得に向けて、HPのリニューアル、FacebookなどのSNS、スマホなどモバイル端末のサポートといったIT化のほか、写真入りメニュー、外国語版メニューの作成などを提案。その実現のため、小規模持続化補助金の申請などを支援した。

支援成果

IT化、写真入りメニューも完成 HPの閲覧回数も順調に増加

HPのリニューアル、SNSサポートなどのIT化が完了し、写真入りメニューも完成した。運用を開始したばかりであるが、常連客からも良い評価をいただいており、またHPの閲覧回数も増加傾向にある。

コーディネーターのコメント

タイムリーな情報発信で、幅広い年代の顧客確保が進むと期待

ITシステムなどは完成した。本ITシステムでのタイムリーな情報発信で、目的であった若い年代の取り込み、幅広い年代の顧客確保が進むと期待される。今後は、タブレットベースのオーダリングシステムの導入を共に検討することとしている。

飲食業

DATA

株式会社なす野（和食屋 なす野）

代表：星 雄
住所：〒325-0055
栃木県那須塩原市宮町4-29
TEL：0287-64-1005
URL：http://wasyokuya-nasuno.jp/

写真　❶とらふぐのフルコース／❷ホテル全景／❸客室・景色

ITを活用した顧客開拓と「黒羽地区」の情報発信

芭蕉も滞在した黒羽で旅館業を営み140年の歴史を持つホテルである。観光、ビジネス、釣りなど様々な顧客から利用されており、また将棋のタイトル戦である王将戦もここ近年毎年開催されている。社長は黒羽地域の自然、文化、食材などの発掘・情報発信に非常に熱心である。

支援内容

IT事業者の選定、構想づくりなどIT化関連の一連を支援

相談者の社長就任（平成29年4月）に伴いIT装備を強化したいとの相談があった。この強化にはIT導入補助金を活用したいとのことであったので、観光業ITに詳しい専門家を派遣し支援した。内容は、IT事業者の選定、構想づくりなどIT化関連の一連の支援のほか、地域の情報発信といったコンテンツに関する支援にまで至った。

支援成果

IT導入補助金に採択され、HPは一新、SNSも順調に稼働

IT導入補助金に採択され、HPは一新、Facebookなども順調に稼働している。宿泊客も増加傾向にある。今後はコンテンツの充実、ITサービスの拡充などを行い、地域の豊かな自然などの田舎自慢を発信し、集客に繋げていく予定である。

コーディネーターのコメント

HP、SNSなどの各サービスは今後の集客に寄与するものと期待

今回導入したHP、SNSなどの各サービスは今後の集客に寄与するものと期待できる。また、黒羽地域は、日光地区・那須地域などに比べ若干知名度は落ちるが、地域および同ホテルの知名度アップ、売上アップに繋がるものと期待している。

宿泊業

DATA

ホテル花月

代表：田代 祐介
住所：〒324-0241
栃木県大田原市黒羽向町２
TEL：0287-54-1105
URL：http://www.kagetsu.jp/
Mail：info@kagetsu.jp

写真　❶施術例／❷施術風景／❸ネイリスト大和田さん

落ち込んだ気分も指先からhappyに変える！出張専門のネイルサロン「チアフルネイル」

出張専門のネイルサロンとして真岡市で独立開業。30歳の時にチャレンジした「JNAジェルネイル技能検定試験」の合格をきっかけにネイルサロンとしての知識と技術を身に着け開業。女性を美しくするネイリストという仕事と子育てを両立しながら、日々施術を希望されるお客様の笑顔を増やし続けている。

支援内容

店舗の場合、固定費も発生するため「出張専門」のサービス形態を提案

ネイルサロンは主婦などが自宅で始めやすいこともあり、宇都宮市や真岡市は人口に対してネイルサロンの割合が比較的多い。このため、お客様にどうやって店舗まで足を運んでいただけるかが大きな課題となっていた。また、店舗を構えた場合は固定費も発生してしまうことから、それであれば「出張専門」として自らお客様の元に行くサービス形態をとることを提案。また、ホームページ構築に対するコストもできるだけ抑えたいという希望から、自分で簡単に作成できるサービスと作成方法を支援した。

支援成果

キャンペーンやイベント案内をHP上で簡単に情報発信

特別な知識を必要とせずに自店舗にて更新が可能なホームページを準備することで、店舗からのお知らせとして、キャンペーンやイベント案内をホームページ上で簡単に情報発信することが可能となった。今後はインターネット広告の配信にもチャレンジしながらサービスの認知度を高めていく予定である。

コーディネーターのコメント

スタッフブログなど定期的に配信 店舗情報へのアクセス数の増加に期待

今回のホームページ作成サービスはスマートフォンからも簡単に更新できる仕組みである。今後はスタッフブログなども定期的に配信することで、ネット上にて「ネイルサロン」を探している方に対して店舗情報を見てもらえる頻度が高まることを期待している。

サービス業

DATA

チアフルネイル

代表：大和田 恵子
住所：〒321-4338
栃木県真岡市大谷台町17-2
TEL：090-8803-9960
URL：https://cheerfulnail.shopinfo.jp/

写真　❶美わっぱー／❷使用例／❸杉山社長

クレイアーティストが発明した画期的なストール留め「美わっぱー(みわっぱー)」

新しいスカーフの使い方、スカーフやストールを使ったオシャレの新提案として、主に女性をターゲットとしたアパレル商品の開発を行う。「美わっぱー」は特許商品であり、PCT国際出願済みでもある。国からも助成金による支援を受けているオリジナル商品。日本だけではなく世界中の女性を笑顔にしていくことがこの商品の役目である。

支援内容

HPを見た方が、商品の特徴や使い方を理解できるかが課題

スカーフ・ストール留め「美わっぱー」は、これまでにない商品ということもあり、その形状を見ただけでは「何ができるのか」「どんな使い方をすれば良いのか」が理解し難い。そのため実演販売にて実績を上げていたが、お客様からの反応も良いため、今後は新たな販売経路としてホームページの活用を検討する中で、当拠点に相談があった。

ホームページを見た方が、正しく商品の特徴や使い方を理解してもらえるかが課題であったため、動画を採用し、自社で撮影した動画をホームページ上で展開することで商品をPRする方法を支援した。

支援成果

HPにて栃木県以外の方にも商品をPRすることが可能に

ホームページを立ち上げることで栃木県以外の方にも商品をPRすることが可能となった。また、ホームページは自社更新ができる仕組みを採用しているため、スマートフォンからでも商品の使い方の紹介などが可能となる。今後はより多くの方に知ってもらうため、定期的な情報発信をしていくことが課題となる。

コーディネーターのコメント

商品は非常にユニークであり「いいね」と思える商品力がある

商品は非常にユニークであり、また使い方や事例を見ると「いいね」と思える商品力がある。実演販売のほか、ホームページやSNSなどの情報発信共有サービスを利用して商品のPRを行っていくことで、日本以外の方からも支持されることを期待している。

サービス業

DATA

株式会社美枠

代表：杉山 璃花子
住所：〒320-0014
栃木県宇都宮市大曽1-8-10-206
TEL：080-6555-4737
URL：http://miwaku-patent.jp/

写真　❶ひととせ一筆箋／❷Pack the Pack／❸絵葉書パレッター／❹岸社長

特殊加工やカッティングの技術力と グッドデザイン賞受賞の商品開発力を誇る印刷会社

過去にグッドデザイン賞を受賞(受賞対象名:パレット絵具付はがき [パレッター])するなど、高い技術力と斬新な商品開発力を持つ印刷会社。一切手を抜かない品質へのこだわりで、印刷の枠にとどまらないものづくりを得意としている。

支援内容

一筆箋「ひととせ一筆箋」のPRに自社で更新できるHPの作成

独自に開発した壊れにくいものを安全に包むパッケージギフトボックス「パック ザ パック」は、綺麗に包装するだけでなく、高級いちごのような形が崩れては困る商品を、独自の緩衝技術により安全にしっかりと運ぶことができる。そんな高い技術力とデザイン力にて生み出された一筆箋「ひととせ一筆箋」は、季節を感じられる家紋が、一枚一枚繊細にカットされた商品。この商品をPRする場所として自社で更新できるホームページの作成方法を提案した。

支援成果

自社がPRしたい情報を必要な分だけ準備することが可能に

HTMLやCSSなどの専門知識を必要としないホームページの作成サービスにて、自社がPRしたい情報を必要な分だけ準備することが可能となった。既存のホームページだけでは伝えきれないコンテンツ表現の場として利用している。

コーディネーターのコメント

自社で情報更新できるよう簡単に作成できるネットサービスを案内

既存のホームページは一部更新がし難い部分もあり、できるだけ自社で情報更新をしていくための手法として比較的簡単に作成できるネットサービスを案内。今後は、自社のホームページ上でサービスや商品を紹介していくための手法についても別途検討していく予定。

製造業

DATA

有限会社岸印刷

代表:岸 久裕
住所:〒328-0014
栃木県栃木市泉町13-24
TEL:0282-22-1552
URL:http://kishi-print.co.jp/

写真　❶自社制作のチラシ／❷微笑む代表とキャラクター／❸店舗外観

ひつじが一匹、ひつじが二匹の、ひつじが三匹…あまりの気持ちよさについウットリ♪

平成29年2月にオープンした自治医大の街のリラクゼーション。明るく清潔な空間で、安全、安心なリラクゼーションサービスを提供。低価格でありながら、高い技術力とおもてなしで、お客様に満足いただけるよう日々努力を続けている。

支援内容

販促ツールに関して その都度デザインチェック

できるだけコストをかけないよう自分たちで試行錯誤しながら広告物を制作してきたが、なかなか集客に至らないとの相談があった。制作物を確認したところ、専門分野ではないためどうしても見栄えの悪い作りに見えてしまっていた。そこで、今後の販促ツールに関してその都度デザインチェックを行う継続的なアドバイスを実施した。

支援成果

売り手側の目線から お客様目線でのチラシに

シーズンごとに目玉商品を変えることで、毎回変化のあるチラシが作れるようになった。以前は売り手側の目線でしか考えられなかったチラシが、徐々にお客様目線でのチラシが作れるようになり、チラシの効果も顕著となってきた。

コーディネーターのコメント

方向性をたたえながらブラッシュアップ 楽しく広告物の制作に関われている

考え方やデザインを否定するのではなく、その方向性をたたえながらブラッシュアップすることで、相談者も楽しく広告物の制作に関われているようだ。毎月どのようなネタを考えてくるのか、こちらも楽しみである。

サービス業

DATA

リラクゼーションほぐしーぷ

代表：中島 聡
住所：〒329-0434
栃木県下野市祇園1-25-1 祇園ビル2F東
TEL：0285-32-6144
URL：http://hogusheep.com/

写真　❶チラシの修正前と修正後／❷完成に喜ぶ植木社長／❸外観写真

ファイバー伝送式ディスクレーザー切断機を導入。あらゆる形状をお客様の考えどおりに！

昭和37年の創業以来、鋼材一筋の歩みの中で、お客様のニーズに応えるべく、スチール、ステンレス、アルミ製品とそれぞれの取り扱いを充実させてきた。さらに平成30年2月に新たな切断機を導入し、更なる加工技術に磨きをかける。

支援内容

同業他社への導入アピールとして告知チラシの制作へ

約1か月後に出展を控えていた東京で開催される大型イベントに向けて、同業他社への導入アピールとして告知チラシの制作に取り組んでいた。しかし、社員のモチベーションをあげたい意向もあり、社内スタッフ中心に制作を進めていたが紙面がまとまらず、期限までに間に合うか不安とのことだった。そこで、全体的な紙面構成やコピーの入れ方も含めたアドバイスを行った。

支援成果

短期間での制作となったが、無事期限までに印刷まで終了

最初に制作してきた告知チラシに具体的なアドバイスを記入することで、作る側も迷いなく作業ができたようだ。短期間での制作となったが、無事期限までに印刷まで終了し、イベントに間に合わせることができた。

コーディネーターのコメント

“社員のモチベーションをあげたい”との社長の言葉に共感

新機種導入に向けて“社員のモチベーションをあげたい”との社長の言葉に共感した。導入後は新しいディスクレーザー切断機のパフォーマンスで、より多くのお客様の問い合わせとニーズに応えられることが期待できる。

製造業

DATA

植木鋼材株式会社

代表：植木 揚子
住所：〒321-0111
栃木県宇都宮市川田町804
TEL：028-633-5225
URL：http://www.uekikohzai.co.jp/

社会貢献／広告デザイン

写真　❶施設外観／❷制作した総合パンフ／❸施設内足湯

お互いを思いやる心で地域福祉に貢献いたします。

お互いを思いやる心を持って地域福祉に貢献することをモットーとし、日々介護に取り組んでいる。とてもアットホームな環境でありつつ、スタッフの迅速な対応で豊かな暮らしをサポートしていくことを大切にしている。

支援内容

各事業所の活動案内として総合パンフレットを社内で作成

平成17年の創業以来、デイホームから福祉用具のサポートに至るまで、今では福祉に関する事業を6つの施設で展開。各事業所の活動案内として総合パンフレットを社内で作成してみたが、紙面がうまくまとまらないと相談を受けた。そこで、途中まで作成されたパンフレットをもとにデザインに関するアドバイスを行った。

支援成果

6つの施設のサポート内容を明確に伝えられる紙面構成に変更

各事業所のサポート内容を明確に伝えられる紙面構成に変更。また、事業所ごとにデザインを統一させたロゴマークを作成し、看板などにも展開してみることを提案した。パンフレットと連動させることでサイン効果も高まった。

コーディネーターのコメント

ロゴマークを様々な媒体に使用することで、視覚的な広報活動にもつながる

今回作成したロゴマークをホームページや看板、送迎車に至るまで様々な媒体で展開することにより、視覚的な広報活動にもつながる。地域の皆様にさらに認知されることで、今後も愛される福祉事業が継続されていくことを期待する。

医療・福祉

DATA

有限会社ケアサポートまもる

代表：家守 美由紀
住所：〒329-1311
栃木県さくら市氏家3445-98
TEL：028-681-7980
URL：http://www.care-mamoru.jp/

売上拡大／商品開発

株式会社川口鉄筋建設

写真　❶シェルター外観／❷川口社長

シェルター
The Future Ark 未来の舟

平成9年の創業以来、建築工事一式や鉄筋の加工・組立工事を行う。長年、鉄筋専門事業者として蓄積してきた技術を生かし、新規事業としてシェルター事業【The Future Ark】への取り組みを開始した。

支援内容

避難箇所が無いという現状を鑑みシェルターの開発がスタート

有事などで騒がれている昨今、避難箇所が無いという現在の日本の状況を鑑み「鉄筋コンクリート工法で何かできないだろうか」という思いからシェルターの開発がスタートした。

まだ日本のシェルター導入率は0.02%であり、国内製造事業者も数少ない。当拠点として産学官連携という形でシェルターに詳しい大学教授につなぎ、商標や特許などの権利関係を押さえることをアドバイスした。また、プレスリリースの方法をアドバイスするなど効果的な情報発信も支援した。

支援成果

シェルターの受注開始に至り、戸建て住宅などからの引き合いも

プレスの手応えもあり、取材を受けるなど効果的な情報発信ができた。また、ビッグサイトでのイベントを終えシェルターの受注も無事開始するに至り、戸建て住宅や施設などからの引き合いもきている。今後はターゲットを絞った販促のためのアドバイスをする予定である。

コーディネーターのコメント

有事や自然災害への備えとしてシェルターの導入の増加に期待

様々な有事への懸念から国民保護の観点でのシェルター整備なども国策で検討され始めている。また、会社所在地である矢板市は竜巻の通り道であり甚大な被害が出ている。有事や自然災害への備えとしてシェルターの導入は増えていくものと考えられる。

今後、シェルターの需要に対応する仕組みづくりや、ターゲッティング、知的財産権などについて継続的に支援をしていきたい。

建設業

DATA

株式会社川口鉄筋建設

代表：川口 篤史
住所：〒329-1571
栃木県矢板市片岡1991-9
TEL：0287-53-7822
URL：http://www.kawaguchi-tekkin.com/

写真　❶Ave-Che（アベーチェ）／❷MerciBox（メルシーボックス）／❸スタッフのみなさん

量より品質を！おいしさを追求した ブランド梨農家と和洋菓子店のコラボレーション

地元宇都宮にて梨園を経営している阿部梨園。おいしさを追求して、1つ1つ全ての梨に同じだけの手間と愛情を注いで育てている。梨を味わう以外にも、梨で生活に彩りを添えるような体験を提供したいという思いで、オリジナルギフト商品を数多く創り上げ、好評を得ている。

支援内容

コラボレーションで相乗効果 和洋菓子屋との商品開発

もっと地域を活性化したい、地元の事業者とうまくコラボレーションできたら相乗効果が期待できるという考えのもと、足利市にある和洋菓子屋「虎蔵」に「阿部梨園」を紹介。地産地消をモットーに「もっと栃木をおいしく」「もっと地域に潤いを」というコンセプトのもと商品開発をすることとなった。

支援成果

「季節限定のお菓子」として 商品開発を進行中

現在、阿部梨園の梨を使った「季節限定のお菓子」という切り口で商品開発を進めている。

2者のコラボによる新商品は、平成30年秋の販売を予定している。

コーディネーターのコメント

コラボレーションで県央と県南の離れた場所の商材をうまくPR

宇都宮市の美味しい「梨」。足利市の美味しい「どら焼き」。この2つをコラボレーションすることで、県央と県南の離れた場所の商材をうまくPRできると考えた。2つが組み合わされることによる相乗効果を期待したい。

今後も栃木県内で採れる季節ごとの果物とお菓子のコラボを支援していきたい。

農業

DATA

阿部梨園

代表：阿部 英生
住所：〒321-0346
栃木県宇都宮市下荒針町3409
TEL：028-648-9695
URL：http://abe-nashien.com/

写真　❶商品「とち介のもつ煮」／❷「とちぎ秋祭り」（コエド市場前）でのカップ販売様子／❸本社工場の外壁に掲示した看板／❹本社販売所の暖簾と代表

大人から子供まで、誰もが楽しめる「とち介のもつ煮」

お子様からお年寄りまで楽しんでいただける「さっぱりジンジャー風味のもつ煮」。モツが食べられなかったお子様はじめモツ嫌いだった大人の方にも幅広い層から好評を得ている。

支援内容

お年寄りからお子様まで楽しめる味をどのように表現すればよいか

お年寄りからお子様まで食べていただける味をどのように表現すればよいか、デザイン&ブランディングの視点からアドバイスをした。また、販売ルートの開拓として地元の農産物直売所「あぜみち」を紹介した。

支援成果

「あぜみち」での試食販売が大好評！販売ルートのエリアも着実に拡大

「あぜみち」にて試食販売をしたところ、非常に好評で完売に至った。試食販売により販売個数が通常より格段に伸びるという実績を作ることができた。

その後も常時店舗にて販売するなど、販売ルートのエリアも着実に広げ継続的な出荷へと繋がっている。

コーディネーターのコメント

キャラクターを採用で、「お子様の目」に止まるような工夫を凝らした

栃木市の地域にちなんだ商材として「とち介」のキャラクターを採用することにより、商材のブランディングと地域ブランディングに繋がる見本事例となった。

キャラクターを採用することにより「お子様の目」に止まり購入に繋がる。また、売り場でも「お子様の目」に止まるような工夫を凝らした。今後も販促支援をしていきたい。

飲食業

DATA

合同会社入野企画

代表：入野 昌明
住所：〒328-0012
栃木県栃木市平柳町2-8-17
TEL：0282-29-1263

売上拡大／販路提案

写真　❶トリートメント施術中の代表者／❷自宅サロン／❸庭先の当店看板

アロマやハーブの良さをより広く知ってもらうため自宅サロンからの飛躍を目指す

当店代表者は、病院にて薬剤師として勤務後、留学したオーストラリアでアロマに出会い、IFA認定アロマセラピストを取得した。

留学中のストレスや育児の疲れを癒してくれたアロマセラピーの良さを多くの人々に体感してほしいとの思いから、5年前に同店をオープン。アロマトリートメント・マッサージ施術のほかアロマクラフト講座やハーブ関連グッズの販売を行っている。

支援内容

子育てが一段落する頃に事業拡大ができるようサポート

これまで閑静な住宅地にある自宅サロンを中心に営業してきたが、子育てが一段落するのを機に自宅以外にハーブショップを構えたいとのことであった。

将来オープンする店に適した立地や、提供するサービス・商品等を具体的に検討するとともに、現自宅サロンの新規顧客開拓・売上拡大のアドバイスを行った。

支援成果

HP改良、出張講座、広報活動を通し顧客数が増加

当店ホームページの改良提案、出張講座を行える施設の紹介、広報活動支援（近隣事業所イベントでの当店紹介）等を通し、顧客数が増加した。

Herbal Scent
Private Aroma Salon

コーディネーターのコメント

自身のライフスタイルに合った働き方で、ビジネスを上手く広げていくことを期待

代表者は、薬剤師としての知識・経験を踏まえ、ハーブやアロマの医療分野での効能にも着目している。自身のライフスタイルに合った働き方で、ビジネスを無理なく上手く拡大していけるよう今後も引き続きお手伝いしていきたい。

サービス業

DATA

Herbal Scent ～ハーバルセント～

代表：内田 優子
住所：〒321-3223
　　栃木県宇都宮市清原台
TEL：080-8855-7975
URL：https://www3.hp-ez.com/hp/herbalscent/

無料定期相談会開催中

栃木県よろず支援拠点では、下記のサテライト拠点で相談会を開催しています。

©栃木県

お近くのサテライト拠点へ
お越しください！

- **日光市起業・創業サロン**（日光市今市708-7）毎月第3日曜日 13:00～21:00
- **日光商工会議所**（日光市平ヶ崎200-1）毎月第4火曜日 ※1
- **鹿沼商工会議所**（鹿沼市睦町87-16）毎月第2火曜日 ※1
- **栃木商工会議所**（栃木市柳町2-1-46）毎月第3火曜日 ※1
- **佐野商工会議所**（佐野市大和町2687-1）毎月第2火曜日 ※1
- **足利商工会議所**（足利市通3-2757）毎週水曜日 ※1
- **県南地場産センター**（足利市田中町32-11）毎週金曜日 ※1
- **小山商工会議所**（小山市城東1-6-36）毎月3回月曜日 13:00～16:00
- **那須塩原市商工会**（那須塩原市末広町64-27）毎月第1・3火曜日 ※1
- **大田原市商工会議所**（大田原市山の手1-1-1）毎週水曜日 ※1
- **矢板市商工会**（矢板市本町2-18）毎月第3木曜日 ※1
- **イエローフィッシュ**（宇都宮市江野町10-3）毎週火曜日 ※2
- **宇都宮市立東図書館**（宇都宮市今泉3-5-1）毎週土曜日 ※3
- **真岡商工会議所**（真岡市荒町1203）毎月第3金曜日 ※1 ※3
- **小山市中央図書館**（小山市城東1-19-40）毎週土曜日

●開設時間は、※1 午前10時～午後５時、※2 午前９時～午後５時、※3 午前10時～午後６時30分。

平成30年3月5日現在

公益財団法人栃木県産業振興センターの紹介 ～身近な支援機関としてご活用ください～

組織と主な担当業務

〝オール振興センター〟で皆様を支援します

総務企画部

- 総務企画グループ TEL 028-670-2600
  - インキュベート施設の入居
- 情報研修グループ TEL 028-670-2605
  - 各種研修の開催
  - 情報提供
  - センター会員制度

経営支援部

- 総合相談グループ TEL 028-670-2607
  - 相談・助言・指導・支援
  - 創業・新事業創出支援
  - 専門家・メンターの派遣
- よろず支援拠点 TEL 028-670-2618
  - 経営全般に関する相談・支援
- 販路開拓グループ TEL 028-670-2603
  - 受発注取引のあっせん・情報提供
  - 展示商談会等への出展支援
  - 海外ビジネス支援
  - 下請取引苦情相談（下請かけこみ寺）
- プロフェッショナル人材戦略拠点 TEL 028-670-2311
  - 中小企業の攻めの経営への気づきや人材確保の支援

産業振興部

- ものづくり産業振興グループ TEL 028-670-2601
  - 地域資源の活用、特定振興産業等の振興
  - 新たな技術・商品・サービスの研究開発支援
  - 支援制度活用のための説明会の開催
  - 現場改善の支援（講師派遣）
- 新産業育成グループ TEL 028-670-2608
  - フードバレー農商工ファンド活用による支援
  - 食に関する試品の売れる商品へのブラッシュアップ支援
  - 食に関する展示会への出展支援
- とちぎフードイノベーション推進室 TEL 028-689-9747
  - 産学官金の関係機関連携業務
  - とちぎフードイノベーション推進業務及び事業化支援

知的財産支援センター
TEL 028-670-2617
（(一社)栃木県発明協会　TEL 028-670-1820）

- 知的財産（特許等）取得活用の相談・助言・支援
- 外国への特許等出願支援
- 知的財産マッチング支援

とちぎ産業創造プラザ

とちぎ産業創造プラザは、栃木県産業技術センターと(公財)栃木県産業振興センター及び(株)とちぎ産業交流センターが入居し、企業活動を総合的に支援する拠点施設として、一体的に整備されたものです。

公益財団法人
栃木県産業振興センター

〒321-3226　宇都宮市ゆいの杜1丁目5番40号
TEL:028-670-2600㈹　FAX:028-670-2616
ＵＲＬ　http://www.tochigi-iin.or.jp
E-mail　center@tochigi-iin.or.jp

交通案内

- JR宇都宮駅東口から約9Km(車で約15分)
- JRバス　芳賀温泉・芳賀BT行き清原台入口バス停から徒歩10分
- 東北自動車道　宇都宮ICから約20km(車で約45分)
- 北関東自動車道　宇都宮上三川ICから約14km(車で約25分)
- 北関東自動車道　真岡ICから約17km(車で約27分)

平成30年3月5日現在

索引

五十音順

あ行	ページ
株式会社Ai.Connect(アイコネクト)	29
青源味噌株式会社	43
足利銘菓＆Café 虎蔵	38
阿部梨園	55
有限会社池田新聞店	45
石川園	17
合同会社入野企画	56
植木鋼材株式会社	52
匿名(A社)	13
株式会社エージーエム	12
江戸屋農産株式会社	16
エンドレス･ジェネレートシステムズ有限会社	15
株式会社お砂糖工房	21
お食事処 かくれん坊 真	33
か行	
株式会社川口鉄筋建設	54
有限会社岸印刷	50
株式会社グリーンデイズ(農産直売所あぜみち)	32
有限会社ケアサポートまもる	53
有限会社小池経編染工所	42
紅葉製菓	39
小林工業有限会社	26
有限会社小堀材木店	19
さ行	
坂本電装株式会社	22
サニーライン株式会社	18
株式会社佐野ラーメン本舗 上岡商店	28
Sannoan cafe / B&B 参ノ庵	6
株式会社ジェネックス	27
た行	
チアフルネイル	48
D&G's English Café	36
株式会社銅藤	14
とちぎ農業ネットワーク企業組合	34
株式会社トチセン	37
な行	
有限会社中川電気	8
株式会社なす野(和食屋 なす野)	46
有限会社21那須北園芸	44
株式会社日画	25
株式会社日昇堂	31
にのさん	41
は行	
Herbal Scent ～ハーバルセント～	57
ハガフーズ株式会社	35
株式会社ブリジック	20
ホテル花月	47
ま行	
街家かふぇ　木･木(ここ)	40
株式会社美枠	49
株式会社室井製作所	24
有限会社麺達(宇都宮餃子「ゆめや」)	30
ら行	
リッチオリオン通り店	23
リラクゼーションほぐしーぷ	51

支援テーマ順

販路提案	ページ
石川園	17
合同会社入野企画	56
株式会社エージーエム	12
江戸屋農産株式会社	16
エンドレス･ジェネレートシステムズ有限会社	15
株式会社佐野ラーメン本舗 上岡商店	28
紅葉製菓	39
株式会社トチセン	37
Herbal Scent ～ハーバルセント～	57
事業計画策定	
株式会社Ai.Connect(アイコネクト)	29
株式会社お砂糖工房	21
お食事処 かくれん坊 真	33
坂本電装株式会社	22
足利銘菓＆Café 虎蔵	38
株式会社日昇堂	31
ハガフーズ株式会社	35
株式会社ブリジック	20
リッチオリオン通り店	23
商品開発	
株式会社川口鉄筋建設	54
有限会社中川電気	8
株式会社日画	25
株式会社室井製作所	24
有限会社麺達(宇都宮餃子「ゆめや」)	30
施策活用	
青源味噌株式会社	43
株式会社グリーンデイズ(農産直売所あぜみち)	32
とちぎ農業ネットワーク企業組合	34
にのさん	41
IT活用(情報発信)	
有限会社岸印刷	50
チアフルネイル	48
株式会社なす野(和食屋 なす野)	46
ホテル花月	47
株式会社美枠	49
広告デザイン	
有限会社池田新聞店	45
植木鋼材株式会社	52
有限会社ケアサポートまもる	53
リラクゼーションほぐしーぷ	51
広報戦略	
有限会社小池経編染工所	42
サニーライン株式会社	18
経営知識	
D&G's English Café	36
街家かふぇ 木･木(ここ)	40
雇用･労務	
小林工業有限会社	26
有限会社小堀材木店	19
現場改善･生産性向上	
株式会社銅藤	14
有限会社21那須北園芸	44
事業連携	
阿部梨園	55
市場設定	
株式会社ジェネックス	27
市場調査	
Sannoan cafe / B&B 参ノ庵	6
資金繰り	
匿名(A社)	13

栃木県よろず支援拠点

支援事例集

お問合せ
公益財団法人栃木県産業振興センター
栃木県よろず支援拠点
〒321-3226 栃木県宇都宮市ゆいの杜1-5-40
Tel 028-670-2618　Fax 028-670-2611
E-mail yorozu@tochigi-iin.or.jp