北海道よろず支援拠点
支援事例集

経済産業省北海道経済産業局委託事業
平成 28 年度中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業
（よろず支援拠点）

公益財団法人
北海道中小企業総合支援センター

はじめに

公益財団法人北海道中小企業総合支援センターでは、平成26年度より、北海道経済産業局から「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業（よろず支援拠点）」を受託し、道内７ヵ所に設置した「北海道よろず支援拠点」において、中小企業・小規模事業者の皆様の経営に関する“よろず相談”を行っています。

「北海道よろず支援拠点」には、チーフコーディネーターの中野貴英氏をはじめ、中小企業診断士や税理士・弁護士等の有資格者や豊富な企業支援実績を有するコーディネーターなど総勢15名の専門人材を配置し、創業から売上拡大、経営改善、海外展開等に至るまで、幅広い分野に関して、きめ細やかな支援を行ってきました。

本事業開始以来、当拠点は、道内の創業者や中小企業の皆様から数多くのご相談をお寄せいただいておりますが、そうしたご相談に対する支援活動を通じて、相談者の方が、当拠点に期待しているのは、「事業者の方々の夢や目標を達成するために、今、いったい何をすればいいのかを具体的に示すことだ」と実感しています。

そのためには、我々もご相談者の夢やお取組みに共感し、「成功に向けた次の一手」を共に考えることが大切であると認識しています。
また、一つのご相談案件に対して、当拠点だけではなく、道内にある他の支援機関等の皆様と連携し、互いの持つ強みや支援機能を活かした支援を行うことで、より実効性の高い支援成果の創出につながるものと考えています。

本書では、当拠点が、平成28年度に実践してきた様々な支援活動の成果を取りまとめてご紹介するとともに、道内の支援機関等の皆様が、各地域において創業者や中小企業者等に対する支援活動を行う際のヒントになるよう、相談から支援に至るまでの具体的な着眼点やポイントを例示しています。

本書が、道内の支援機関等の皆様による創業者や中小企業者等への支援活動の一助になることを期待しています。

目　次

よろず支援拠点とは……01

コーディネーター紹介……03

支援事例　……06

- 商工会と連携して事業計画を作成、町の創業補助金と創業融資を獲得!（Shijima Yoga Studio）…… 07
- 創業資金を確保し、念願の「煙工房」を併設した飲食店開業（革命坊主株式会社）…… 08
- 店舗の自作で開業費を抑え、無理のない創業を実現!（花LAmPe（ランプ））…… 09
- 今後注目される介護・観光関連事業者向けの研修・企画提供事業の立ち上げ（株式会社アーシブ）…… 10
- 資金繰りの厳しさを克服し、創業計画を超える売上高を達成!（エスカーズ）…… 11
- 室蘭創業支援ネットワーク連携による創業者支援（CAFE & BAR あそびば）…… 12
- 30年以上に亘る美容師としての経験を活かした美容室を創業（La coupe（ラ　クープ））…… 13
- ご当地ブランドグルメ「伝統の漁師メシ・岩内鰊和次郎」の企画・販売（合同会社いわない前浜市場）… 14
- 写真スタジオが価格帯見直しで前期比売上120%を達成（株式会社フォトシーズン）…… 15
- 出産祝いギフト商品の開発で、新規顧客開拓につながる（W-project）…… 16
- クラウドファンディングの活用で資金調達と販路開拓を実現（株式会社大金）…… 17
- 全員一丸の販売促進ができる体制づくりを支援（有限会社エチュード洋菓子店）…… 18
- 強みを活かした新事業分野への展開で売上拡大（株式会社マイティーハート）…… 19
- 新商品開発と店舗改善支援で売り上げ拡大（企業組合ウェルフェアグループ）…… 20
- 発達障害者の就労支援を目的とする無農薬ハーブ等の店を開業（株式会社カンナ・カンナ）…… 21
- 地域の農家との連携から生まれた地元産小麦によるソフトクリームコーン（株式会社リョーワ）…… 22
- 北海道「ベリー」を活用した商品開発と新店舗展開における店づくり（有限会社　末廣軒）…… 23
- 自治体及び企業と連携した北海道産品輸出事業への挑戦（一般社団法人　北海道国際流通機構）…… 24
- 道内企業で初の台湾・台中でのアンテナショップをオープン（株式会社スリーサークル）…… 25
- 経営改善策を講じて、金融機関の支援が実現し、資金繰りが安定（株式会社ANTRY）…… 26

よろず支援拠点のメニュー……27

「よろず支援拠点」とは

複雑・高度・専門的な経営課題を抱える**「中小企業・小規模事業者」**に対し、起業・成長・安定の**各段階の課題やニーズにきめ細かく対応**する、**ワンストップ型の経営支援窓口**です。（平成26年度から全都道府県に設置）

よろず支援拠点の役割

総合的・先進的アドバイス

Point!

これまで支援機関が十分に解決できなかった経営相談に対し、**専任のコーディネーターが解決策の提示、フォローアップ**を行います。

支援チーム等編成支援

Point!

地域の支援機関・専門家・公的機関等と連携して、中小企業・小規模事業者が抱える課題に応じて、**チーム型の支援**を提供します。

ワンストップサービス

Point!

「どこに相談して良いか分からない」といった相談内容について、**適切な相談先をご紹介**します。

「よろず支援拠点」の支援サービス（一例）

よろず支援拠点では、中小企業・小規模事業者の皆様が抱える**「様々な経営課題」**に対応します。

新商品・新サービスを開発したい！

●ビジネスモデルを見直し、新たな顧客層をターゲットにした新商品を開発したい！

●地域の顧客向けに、新しいサービスに取り組んでみたい！

Point! **よろず支援拠点が、事業計画の策定から実行支援までフォローアップを行います。**

販売力を強化したい！ 新たな販路を開拓したい！

●自社の販売力を強化し、売上を伸ばしたい！

●これまでの販路とは異なる、新たな取引先を開拓したい！

Point! **マーケティング・PR戦略の策定や、ビジネスマッチングを支援します。**

資金を調達したい！ 財務状況を改善したい！

●新たな展開に必要な資金を調達したい！

●現在のコスト構造を見直し、財務状況を改善したい！

Point! **財務状況の分析、資金計画の策定を支援します。**

新たな「気づき」が貴社の事業を成長させるきっかけに

「北海道よろず支援拠点」
チーフコーディネーター
中野 貴英

北海道よろず支援拠点は、平成26年度に開設してから3年が経ち、なんでも気軽に相談できる中小企業の経営相談窓口として、課題解決に向けた様々なアイデアを提供してきました。これまでに利用された企業数は3 ,000社を超え、相談の結果、売上拡大につながるなど様々な成果に結びついてきました。

また、商工会議所や商工会、金融機関といった支援機関の皆様と連携してチームで企業支援に取り組むなど様々な支援のネットワークが広がってきました。皆様のご理解とご協力に心から感謝申し上げます。

成果の出ている事例を通じて感じることは、相談に来られた方のモチベーションが大きく左右するということです。我々よろず支援拠点のミッションは、何かに挑戦しようとしている人を勇気づけ、具体的な対策を提示することで、次の行動につなげていくことです。必ずしもすぐに成果に結びつかなくても、試行錯誤を繰り返しながら前に一歩ずつ確実に進んでいく、そんなお手伝いを今後もしていきたいと思っています。どうぞお気軽にご相談ください。お待ちしております!

Takahide Nakano
Profile

株式会社アステップ 代表取締役

銀行の事業調査部で業界調査や企業診断を担当し、その後、経営コンサル会社を経て、平成19年に独立開業した。様々な経営課題解決の実務経験を活かし、公職として中小企業支援にも携わり、平成26年度より北海道よろず支援拠点チーフコーディネーターに就任。これまで支援した企業数は3,000社を超える。

北海道よろず支援拠点　コーディネーター紹介①　札幌本部

市呂 純一

道総合支援センターOB。中小企業診断士。総合相談窓口やインキュベーション施設に勤務。創業、経営計画策定、公的制度活用等の支援経験を有する。

奥山 倫行

弁護士。アンビシャス総合法律事務所。企業法務全般のほか、知的財産権、債権回収、事業承継、M＆A、リスクマネジメントなどの支援経験を有する。

小野寺 辰昭

地方銀行の支店、本部に勤務し、企業の経営指導に従事。行政機関と連携したものづくり関連企業の誘致、取引あっせん業務経験を有する。

中村 領

トライアウト代表、中小企業診断士。ＩＴを活用した事業企画、販促支援を得意とし、商店街･地域活性化支援にも関わる。

深田 健司

メガバンクOB。銀行時代、コンサルタント会社において、数多くの企業再生に携わったほか、食品商社で海外の会社、工場立ち上げや販路拡大の業務に従事した。

蒔田 義一

アグリフード企画代表。中小機構経営支援アドバイザー。６次産業化、食品関連の開発･販路拡大の支援実績を有する。

松原 亮子

オフィス松原代表。大手小売業でバイヤー、商品開発、海外取引などに携わる。ブランド構築プロデューサーとして、企画から販促までの支援実績を有する。

吉田 聡

税理士、中小企業診断士。各種公的アドバイザーを歴任し、税務相談の他、多くの創業計画、経営改善計画、さらには事業承継計画の策定支援に従事した。

北海道よろず支援拠点　コーディネーター紹介②

日　胆
森永 勉

信用金庫OB。中小企業診断士。資金計画、業務改善、事業再生の支援実績を有する。

道　南
中道 重幸

信用金庫に在職中、審査部門において、創業支援、中小企業・小規模事業者に対する経営改善支援業務に従事した。

道　北
立野 勇喜

信用金庫ＯＢ。融資業務を通じ資金計画策定、資金繰りなどの支援実績を有する。

オホーツク
高橋 政行

信用金庫ＯＢ。融資、渉外、監査業務に従事し、資金繰りや経営改善、事業承継などの支援実績を有する。

十　勝
原口 勝全

中小企業診断士、農業経営上級アドバイザー。信用金庫に31年間勤務、うち9年間コンサルティング部門で創業支援、経営改善、事業承継等に従事した。

釧　根
中村 英夫

信用金庫に勤務し、多数の支店での融資相談業務を通じて創業支援、資金繰り改善、財務分析指導、経営改善等の支援業務に従事した。

※コーディネーターの配置については、
平成28年度のメンバーを掲載しています。

支　援　事　例

商工会と連携して事業計画を作成
町の創業補助金と創業融資を獲得!

会社名 **Shijima Yoga Studio**

所在地 勇払郡厚真町　業種 ヨガ教室

四季折々の自然の中で、『yoga』によりリラックスできるリトリート施設を開業

STEP 1 相談のきっかけ

厚真町へ移住し、様々な経験を積んだ中で自然に囲まれた場所にてCafeを併設した『ヨガ教室』の創業を決意。

町の支援を受ける為に商工会へ訪問し当拠点を紹介された。

STEP 2 課題整理・分析

- 相談者の創業に対する熱意とインドへ行き本場のヨガの資格を取得する行動力に強い思いを感じた。
- 反面、初めての創業で経営全般や財務・経理面の知識が乏しく、加えて事業計画の策定経験も無かった。
- 開業資金の調達。
- 売上根拠が乏しかったので、地域性と相談者の特徴を活かした事業計画が必要。

STEP 3 解決策の提案

- 創業者の思いとセールスポイントを整理し、創業計画書に落とし込む。
- 町の創業補助金の申請のための事業計画作成を商工会との連携して支援する。
- 収支計画書（5年分）と資金繰り表（2年分）を作成し、政府系金融機関の資金調達に繋げる。
- 開業地が町内中心部から離れており、広報の意味も含めてオープン前の活動（訪問個別ヨガ教室等）を実施する。

成　果

FINISH

- ヒアリングにより整理した結果、相談者自身の経験から独学で食事療法や自然療法などについて学び、実践した経験から食べ物や自然が体や心に影響していることを悟り、ヨガと自然食品を提供するリトリート施設事業を行なう気概が高まった。
- 町の創業補助金に採択され、創業資金についても政府系金融機関から希望通りの調達が実現した。
- 店舗内装などにも事業コンセプトを盛り込み、平成28年10月1日グランドオープンした。
- オープン後もスタジオ運営について、現地指導を行った。

創業資金を確保し、念願の「煙工房」を併設した飲食店開業

会社名 **革命坊主株式会社**

所在地 函館市　業種 飲食店

無添加ハム・ベーコンを製造する「煙工房」を併設した飲食店を開業。
平成28年6月に法人化し、11月1日に店舗オープン。販路も拡大中。

STEP 1 相談のきっかけ

相談者は札幌で飲食店を経営していたが出身地である函館で念願の「無添加ハム・ベーコン」等を製造販売できる飲食店開業を決意した。

札幌の飲食店は従業員に譲り、開業の準備を進めていたが、資金調達面で悩んでいたところ、当拠点を利用した事のある知人に紹介され相談に訪れた。

STEP 2 課題整理・分析

- 開業に向けた具体的な事業計画等が必要。
- 相談者と面談する中で、製造技術はあるが、具体的な計画を立てていない事が判明、相談者の要望を軸にした、創業に係る課題を明確にした。
- 開業資金の調達。
- 地元道南圏での食材（豚肉・牛肉）確保。（現在輸入肉が主体であるが、地元産も活用したいとの要望。）
- 微生物検査等、衛生管理面への対応。

STEP 3 解決策の提案

- 資金調達に向けた実現性のある事業計画等の作成を提案。
  開業資金を調達し、本事業を軌道に乗せるためにも事業計画の重要性と必要性を助言し、事業計画書等作成までのアドバイスを行った。
- 道南の畜産農家を紹介し取次ぎを行った。
  相談者は道南の畜産農家等の情報が全くなかった事から当拠点が畜産農家に確認を取り、紹介した。
- 微生物検査や真空パック等の包装技術への対応として「北海道立工業技術センター」を紹介し、課題解決にあたった。

成　果 FINISH

- 根拠のある事業計画の策定により資金調達が実現。
- 2016年6月に法人化し、11月に念願の「煙工房」を併設した飲食店をオープンした。
- 12月からは新たな販売先も確保し、更に2017年1月からは東京の有名和食料理店への販売も決定した。「塩のみを使用した手作り無添加ハム・ベーコン」は売れ行きも好調で、目標の売上高が確保できる見込み。
- 地元の豚肉、牛肉を使用したハム、ベーコン作りだけでなく、新たに「白トリュフ」を使用した「ベーコン」の製造にも取組み、多くのお客様から好評を得ている。
- 「北海道立工業技術センター」の指導・支援の下、微生物検査の実施や 真空パック技術の習得等を行うことが出来た。

店舗の自作で開業費を抑え、無理のない創業を実現!

会社名 **花LAmPe（ランプ）**

所在地 札幌市　業種 生花店

20年間の老舗生花店勤務の経験を活かし、フレンチスタイルのフラワーショップを開業

STEP 1 相談のきっかけ

近年のお花離れを危惧し、広い世代向けに、お花を飾る・贈る楽しさを伝え、生活への感動を広めたいとの思いからオリジナルのフレームアレンジを提供できるフラワーショップの開業を計画した。

資金制度の情報収集で金融機関を訪問した際に創業計画づくりについて当拠点への相談を勧められた。

STEP 2 課題整理・分析

- 相談者は、長年の勤務経験から顧客への商品・サービスのイメージが具体化していた。
- 経営計画づくりの経験・知識がないため計画書のイメージ、資金調達のコツ、開業までの手順が明確になっていない。
- 立地場所は、実家を想定していたが、老朽化が激しく改装による投資の増大が懸念される。また、主要路に面していないため視認性も悪い。

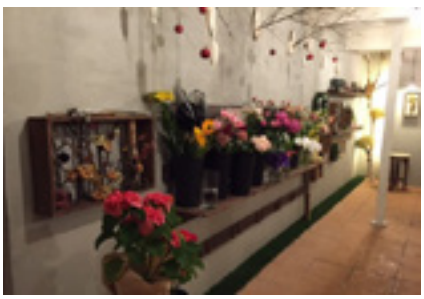
STEP 3 解決策の提案

- 立地に当たっては、地下鉄近郊型で販促のし易さ、来客頻度の向上、店舗の存在感を高めることが期待できる空き店舗情報を提供した。
- 金融機関所定の申請書及び付属資料（初年度・5ヶ年収支計画書）、資金繰り表等の根拠表作成についてブラッシュアップを実施（4ヶ月間、来訪7回）
- 自己資金量に見合った投資規模への抑制を助言。店舗の内装を出来る限り自作する。

成　果

FINISH

- 経営計画書づくりが進展し、金融機関からは期待どおりの資金調達を実現できた。
- 地下鉄圏内（400m）、駐車場2台の路面店への出店により店舗の視認性が高まり、店舗イメージの定着に繋がっている。
- 既存の人脈から需要発掘に繋げるための顧客台帳も整備されてきた。継続的な広報活動により、法人向けの冠婚葬祭需要の発掘への期待も高い。
- 開業7ヶ月経過時点で順調に売上を伸ばしている。
- 現店舗の2Fに空きスペースがあり、業績の拡大によってはフラワー教室の開設や施設・住宅向けの壁面飾り（ドライフラワーのオリジナルフレームアレンジ）の工房拡充が期待できる。



今後注目される介護・観光関連事業者向けの研修・企画提供事業の立ち上げ

会社名 **株式会社アーシブ**

所在地 札幌市

業種 人材育成サポート

研修の前後もサポートする顧客目線の研修企画・コンサルティングサービスの提供

STEP 1 相談のきっかけ

民間会社の研修事業部門の勤務経験を活かして独立開業し、研修を通して受講生の人生を豊かにし、企業人として成長できる人づくりに、より深く関りたいとの強い思いがあった。

ほかの支援機関を通じて、資金制度の情報を収集する際に、具体的な調達に関する相談先として当拠点を紹介された。

STEP 2 課題整理・分析

- すでに人材教育の企画･研修についての実践ノウハウを保有し、講師陣との人脈が蓄積されている。
- スタッフの確保についても、見通しが立っており体制面に不安はない。
- 相談から事業開始まで3 ヶ月と短いため、明確なスケジュールを定め、具体的な販売計画などポイントを絞って、経営計画書と融資申請書の作成に集中的に取り組むこととした。

STEP 3 解決策の提案

- ターゲット先で需要が高いと考えられる研修テーマと講師陣のプロフィール情報を整理・整合し、根拠のある売上計画を策定する。
- 金融機関所定の申請書及び付属資料（収支計画書、資金繰り表等）の作成についてブラッシュアップ（3 ヶ月、7回来訪、電話1回）。
- 首都圏への進出構想を持っていたが、当面は道内法人を対象にした地盤固めから始めることを助言。

成　果 FINISH

- 根拠のある実現可能性の高い事業計画が出来上がり、金融機関からの資金調達を実現。
- いままで手掛けてきた研修内容の変遷を分析し、整理することで自社の強みとターゲットとする市場が定まった。
- また、多彩な講師陣と契約し、具体的なプロフィール資料を整理することで、「介護場面におけるコミュニケーション･モチベーションのアップ」、「宿泊施設向けのコーチング」、「高齢者・障がい者への接遇」など、ターゲットとする市場で近年、頻繁に課題として取り上げられるテーマに対応した特徴ある研修を実施、コンサルティングの利用につながる営業ツールが整備された。
- 8月に法人を設立。当面民間のレンタルオフィスを活用し、固定費を抑えながら運営している。
- 10月から2 ヶ月間で事業計画以上の売上を確保し、順調なすべり滑り出しとなり今後への期待が高まっている。

資金繰りの厳しさを克服し、創業計画を超える売上高を達成!

会社名 **エスカーズ**

所在地 札幌市　業種 中古車販売

中古車販売会社の勤務経験を活かし、中古車販売店を開業

STEP 1 相談のきっかけ

中古車販売の会社に勤めていたが、創業を検討していく中で、創業に係る助成金についてよろず支援拠点に相談に来たのがきっかけ。

業種的に該当する補助金はなかったものの融資や事業計画作成で支援を行っていくこととなった。

STEP 2 課題整理・分析

- 車両は仕入が高額となることから、資金計画がポイントとなった。融資希望額は大きかったが、自己資金とのバランスを検討する必要があった。
- また、資金計画がタイトであったことから、売上目標の達成が資金繰りにも大変重要であることをアドバイスした。

STEP 3 解決策の提案

- 創業融資に伴う事業計画作りを支援して、計画を作成。また、希望額どおり融資を受けられない場合の資金繰りのポイントも説明した。
- さらに、売上目標達成のため、販路開拓専門のコーディネーターと２人で、開業後の宣伝戦略、チラシ等のデザインについてもアドバイスを行った。

成　果 FINISH

- 策定した事業計画により金融機関から資金調達ができ、2016年5月にオープンした。
- 仕入れ資金についても、計画した車両仕入の資金繰りと販売戦略の実行により、徐々に取引金額を拡大させ、事業を順調な軌道にのせた。
- 売上については、開業5か月時点で事業計画の目標売上を達成し、最終的には計画の2倍近い売上となる見込み。

室蘭創業支援ネットワーク連携による創業者支援

会社名 **CAFE & BAR あそびば**

所在地 室蘭市　業種 その他の娯楽業

ミニ四駆のサーキット場を基軸に軽食を提供する娯楽施設を開業

STEP 1 相談のきっかけ

ミニ四駆のサーキット場兼軽食店を創業したいと考え、日本政策金融公庫へ相談。

事業計画のブラッシュアップをするにあたり「室蘭創業支援ネットワーク会議」と連携していた当拠点を紹介された。

STEP 2 課題整理・分析

- ミニ四駆のサーキット場を機軸に軽食を提供とする娯楽施設を計画したが、創業ありきで詳細な計画・準備が不足していた。
- 創業の目的・動機などの事業に対する思いが計画書にうまく反映されていなかった。
- 事業部門別（ミニ4駆、飲食、娯楽室）の販売計画を具体的な根拠を基に説明できてい。
- 同社の強み・セールスポイントをうまく整理できていない。

STEP 3 解決策の提案

- 相談者の背景を紐解きながら、創業にあたっての心構えをアドバイス。
- 公庫フォーマットにこだわらず、創業の動機等別紙を活用して自分の想いを綴りこむ事が必須であることを強調した。
- 売上面の根拠は曜日時間帯等による詳細な積算が必要であり、算出方法と記載方法を指導。併せて市場調査の方法やマーケティングについても触れ、実例を示した。
- 計画している事業は地域の潜在顧客に対し何を訴えたいかを明確化するように指導した。

成　果

FINISH

- 創業融資申込みを急いでいたことから、室蘭商工会議所と連携して事業計画をブラッシュアップした。
- 日本政策金融公庫室蘭支店と室蘭商工会議所、よろず支援拠点の綿密な連携支援により資金調達でき開業できた。
- 室蘭商工会議所が中核となり、平成26年9月5日付けで設置された「室蘭創業支援ネットワーク会議」の設立主旨に則った太く厚い関係性を活用することができた。

30年以上に亘る美容師としての経験を活かした美容室を創業

会社名 **La coupe（ラ クープ）**

所在地 札幌市　業種 美容室

30年間に亘る美容業界での経験を活かし、美容室を開業

STEP 1 相談のきっかけ

創業を決意したものの、長年に亘る美容師としての豊富な経験をどのように活かせばよいか悩んでいた。

また、経営者として経験は無いことから、金融機関からの資金調達の方法・手続き、事業計画書の作成、助成金制度の情報など何から始めたら良いか悩んでいる時に、知人から当拠点を紹介され、相談することになった。

STEP 2 課題整理・分析

- 相談者の創業の志・想いをじっくり聞いた上で創業に向けて検討すべきポイントを整理しディスカッションを重ねた。
  - ・出店場所の選定。
  - ・金融機関からの資金調達。
  - ・ターゲットの選定と集客（広告宣伝）。
  - ・開業率が高く、競合の多い美容室業界での差別化。

その中で、美容業界30年超の経験があり、相談者には相応の常連客がいることが分かり、技術や接客などに対する安心感が大きな強みであると判断された。

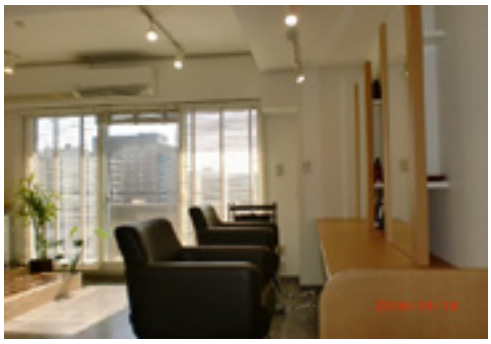
STEP 3 解決策の提案

- 相談者の技術と接客などに対して安心感を持っている顧客をターゲットとする。
- 顧客のリストアップ。
- 選定したターゲットに適した出店場所の提案。
- 資金調達として補助金は申請期日に間に合わないので、公庫の女性起業家資金（最終的に生活衛生新企業育成資金）を提案。

成　果

FINISH

- 相談者においては短期間かつ仕事をしながらの計画策定であったものの、「創業計画書」「収支計画書」の策定支援を面談とメールで丁寧にかつ効果的に行い、完成した。
- 特に、収支計画書においては、無理が無く実現性も高い計画となった。
- 金融機関への初回訪問に同行。面接日前には、質問を受けるポイントを説明することで相談者の不安の解消が図られた。
- 無事に資金調達に成功し、開業となった。
- 創業後も安定した集客が図られている。



ご当地ブランドグルメ「伝統の漁師メシ・岩内鰊和次郎」の企画・販売

会社名 **合同会社いわない前浜市場**

所在地 岩内郡岩内町　業種 食料品製造・販売

代表者は東京のIT企業を経て、2012年に岩内に戻り起業。主に地場の水産加工品の通信販売を行う

STEP 1 相談のきっかけ

岩内町が江戸時代後期よりニシン漁で栄えた町であるという背景などから、岩内で加工された糠ニシンを活用したご当地ブランドグルメの企画開発を検討。

新商品の開発や事業展開についてどのように進めていけばいいか悩んでいたところ、知人の紹介で当拠点の来訪相談に至った。

STEP 2 課題整理・分析

- ご当地ブランドグルメの事業構想についてヒアリングした結果、下記項目について対応が必要となった。
- 地域ブランドを育成するための継続的な取り組み方法の検討
- 商標に関する取組
- 商品コンセプトの検討
- 広報戦略の検討（パブリシティの活用）

STEP 3 解決策の提案

- 実際に、宇都宮餃子会や富士宮やきそば学会を訪問し、取組方法について情報収集。
- 北海道経済産業局知財総合支援窓口を紹介し、商標登録に取り組む。
- 商品開発に関しては、地域の協力を得られやすいコンセプトにするため、地元事業者との協力で作り上げていく。
- プレスリリースなど、パブリシティの活用を検討。

成　果 FINISH

- ブランド運営事務局「岩内鰊総合研究所」を立上げ、「岩内鰊茶漬け」として商品企画に着手。
- 岩内町のブランドグルメとするためブランド名称を「伝統の漁師メシ・岩内鰊和次郎」に決定し、知財相談窓口の支援を受けながら「岩内鰊和次郎」の商標出願を実施。
- プレスリリースを作成し、広報活動を開始したところ、北海道新聞など複数のメディアに取り上げられる。
- 小樽駅の駅中マート「タルシェ」への出品が決まり、12月に新商品の販売が実現した。
- 他からも引き合いがあり、生産体制を確立させながら、引き続き販路拡大に取り組んでいる。

写真スタジオが価格帯見直しで前期比売上120%を達成

会社名 **株式会社フォトシーズン**

所在地 上川郡東川町　業種 写真館

フリーのカメラマンを経て2015年に自身のスタジオを新築

STEP 1 相談のきっかけ

写真撮影には定価の基準が無く、「七五三」「結婚式」など様々な需要に対し、価格設定の判断が難しいという悩みを抱えていた。

また、自社の価格帯が適切かわからず対策を講ずることができなかった。

そこで、よろず支援拠点の少人数制経営相談会「どうやって決める？商品価格の決め方」に参加した。

STEP 2 課題整理・分析

- コーディネーターがHPの価格表をチェックし、問題点を整理。
- 高価格帯サービスの価格設定が低い。
- 価格帯が多く複雑。
- 価格の端数に統一感がない。
- 全体的に「顧客目線」での価格差が分かりづらい点を伝えた。
- 一方自社の強みは、丁寧な作業、お客様とのきめ細かいコミュニケーション、フォトグラファーとしての実力が高いことであると確認した。

STEP 3 解決策の提案

- 価格の段階設定の見直し、個々の価格の引き上げ等が必要であると判断し、以下の具体策をアドバイス。
- 高価格A・中間B・低価格Cのうち、Aに誘導するため、B,Cの価格を少し高めに設定する。
- 価格表の並びでC→B→Aの順番を、高いほうから並べ直してA→B→Cに変更する。
- 価格の端数をなくし、ジャストプライスにする。

成　果 FINISH

- 提案を基に価格表の改定に即座に取り組んだ。
  ①価格の引き上げ
  ②多過ぎた価格の段階を3段階に絞り込む
  ③並べ方の変更（高価格を先に）
  （例:A　¥49,000→¥50,000、B　¥38,000→¥40,000、C　¥26,000→¥30,000）
- その結果、1ヶ月で高価格のAの受注率が上がり（8組中6組がAを選ぶ）、全体の受注におけるAの受注率は修正前37%→修正後75%と倍増。
- 変更4ヶ月後の結果では、Aの受注率が26件中18件で69%。
  前年同期では38件中8件21%だったので、21%→69%と大きな飛躍だった。
  客単価は、前期比34.5%のアップとなった。

出産祝いギフト商品の開発で新規顧客開拓につながる

会社名 W-project　所在地 札幌市　業種 織物・衣服・身の回り品小売業

平成19年より、講習会などで子育てに関する専門家として講師を務める傍ら、赤ちゃん用抱っこひも「ベビースリング」を販売している

STEP 1 相談のきっかけ

相談者自身が4児の母親として現在子育て中。

実体験から感じた、抱っこひも（ベビースリング）の良さを広めるため、販売代理店として活動をしている。

新規顧客の開拓と、ターゲットへのPR方法を検討する中で、コワーキングスペースへの出前相談会への参加をきっかけに相談することになった。

STEP 2 課題整理・分析

- これまで子育て世代の母親や、プレママをターゲットに営業活動を行っていた。
- しかし商品特性上、ベビースリングの購入機会は一生に一度と限られており、大きな販路開拓は見込めない。
- 今回、相談者と同じ子育て世代であるコーディネーターが対応。抱っこの姿勢がその後の発育に影響するなど、相談者の実体験に基づく専門的知識の深さが最大の強みであることを見出す。

STEP 3 解決策の提案

- 出産祝いギフト需要の新たなターゲットを提案。
- 相談者の専門的知識を活かした「抱っこ講習」と「ベビースリング」をセットにした「出産祝いギフト化」の商品化を解決策として提示した。
  - ・商品メニューの具体化
  - ・プレスリリースの作成と、札幌市役所記者クラブへの投げ込み。

成　果 FINISH

- 「出産祝いギフト」提供メニューを決定。
  札幌市内および近郊をサービス提供地域とし、提供価格を1万円と設定。抱っこひもの安全ラクラク講習会と、ベビースリングをセットにした商品提供を行うこととした。
- プレスリリース
  ①スリングの安全性、②出張指導つき商品、である点を強化したプレスリリースシートを作成。記者クラブへ投稿し、北海道新聞へ掲載された。即時に記事を見た方から問い合わせがあり、ギフト利用として新ターゲットの顧客開拓につながった。
- メディア掲載をきっかけにテレビ・ラジオへの出演依頼に繋がり、ベビースリングのPRと講師業務での売上拡大につながった。
- 大手ショッピングモールでも取り扱いが開始されるなど商品の取り扱いも拡大しており、さらなる顧客開拓を目指している。

クラウドファンディングの活用で資金調達と販路開拓を実現

会社名 **株式会社大金**

所在地 旭川市　業種 食料品製造・販売

昭和44年より、製あん会社として、道産原材料を加工した食品製造を行う。また近年は、有機JAS認証事業者として、そば・トマトジュースなどの新商品開発を行っている。

STEP 1 相談のきっかけ

日本一のそば生産地、幌加内町の石臼引きそば粉を使用したそば麺の新商品開発を検討している。

生産・パッケージデザイン作成などにかかる資金調達などの課題を解決するため、金融機関で開催された、よろず支援拠点出前相談会に参加した。

STEP 2 課題整理・分析

- 商品力や製造技術に定評はあるが、新商品開発後の具体的な販路が見出せずにいた。
- 体制面で営業活動を強化するのに限界があり、制約のある中での販路開拓が求められていた。
- 事業計画が客観的に妥当であるかを検証する必要があった。

STEP 3 解決策の提案

- 「資金調達」と「販路開拓」の双方を解決するための手段として、クラウドファンディング（CF）活用を提案。
- 上川総合振興局・金融機関・CF運営会社の3者で連携協定を結び情報を得ていた担当コーディネーターが、当社とCF運営会社とのマッチングを提案。
- また、バイヤーや消費者からの問い合わせに対応するため、ホームページ作成を勧める。

成　果 FINISH

- ホームページの完成
  過去に開発した商品をカテゴリに分類してホームページに掲載した。これまでの事業活動を整理し、こだわりや強みをアピール。また問い合わせ先なども明記して、営業ツールとして活用できるホームページが完成した。
- メディア掲載
  3者連携協定締結のニュースに合わせ、クラウドファンディング第一号案件として本取り組みが日本経済新聞・毎日新聞・産経新聞・北海道新聞等のメディアに掲載され、問い合わせの増加につながった。
- CFプロジェクト成立
  約1ヶ月の募集期間で、目標資金調達額500,000円を達成。また、プロジェクトを通して多くの支援者の目に触れることとなり、大手百貨店との取引拡大と、大手ショッピングモールのギフト商品として採用につながった。

全員一丸の販売促進ができる体制づくりを支援

会社名 **有限会社エチュード洋菓子店**　所在地 旭川市　業種 食料品製造・販売

旭川市において創業以来30年以上にわたり地域に根差した営業を行っている老舗洋菓子店

STEP 1 相談のきっかけ

本企業は、旭川市において創業以来30年以上にわたり地域に根差した営業を行っている老舗洋菓子店で「お昼ねプリン」などのヒット商品に支えられ、これまで順調に業容を拡大してきた。

3年前に、同市内に初の支店となる2号店を出店。しかし、地域の客層の違いから、客足が伸びずに苦戦を強いられていたところ、取引金融機関の紹介で北海道よろず支援拠点に相談があった。

STEP 2 課題整理・分析

- コーディネーターが面談・現地視察を重ね、自社と競合の環境を分析。
- 近隣有力店は、デザイン性の高い“おしゃれな”洋菓子を、地域の若年層を中心に提供していた。
- そこでターゲットをファミリー・高齢層に絞り、老舗のイメージを再認識させる方針で合意。
- 具体的にお店づくりを進める中で、ターゲットに合ったPOPや販促グッズ制作のノウハウが必要となり、経験豊富な専門家に依頼した。

STEP 3 解決策の提案

- ターゲットに合ったPOPや販促グッズ制作などにおいて経験豊富な専門家を派遣。
- 従業員全員に参加してもらい、POPやキャッチコピーの作り方などの基礎的な販売促進をアドバイス。
- その中で、各従業員に担当する商品を決め、各々が責任をもって販売促進に取り組む体制を構築する。

成　果 FINISH

- 店外にも告知できるよう窓ガラスへPOPを設置。季節商品の販売時期に告知を強化してプロモーションに緩急をつけるなど、効果的なPRが行えるようになった結果、客数の増加につながった。
- 特に夏季のジェラート・アイスは、季節商品として店頭プロモーションを強化した結果、7～9月の3か月間で、販売個数が前期比92%増加し、売上は52%の増加となった。
- 担当者ごとにPOPを制作し、担当商品を決め、責任をもって販売促進に取り組むようになった結果、各々のモチベーションが高まった。また、若い従業員から積極的に提案が出るようになり、工夫ができる組織になった。そして、社内の雰囲気もより明るいものに変わった。

強みを活かした新事業分野への展開で売上拡大

会社名 **株式会社マイティーハート**

所在地 釧路市

業種 社会福祉、介護事業

看護師経験を活かし平成25年8月居宅介護支援事業を開始。その後、訪問介護、訪問看護の新事業を開始

STEP 1 相談のきっかけ

看護師の経験を生かし介護の相談・ケアプランを作成する居宅介護支援（ケアマネジメント）を中心に行っていた。

新事業に関わる資金相談を行った日本政策金融公庫から当該事業の事業計画策定について、よろず支援拠点への相談を勧められた。

STEP 2 課題整理・分析

- 相談者は看護師として長期間病院勤務を経験していたため、訪問看護や介護についてはサービス品質や信頼面で強みを持っていた。
- その後、高齢者の在宅生活の実情を知り、訪問介護、訪問看護のニーズが非常に高いことが分かった。
- 新事業分野への展開には当面の運転資金の必要性が生じていた。一方で、起業後2年未満であり、既存事業の実績は浅く、経営面、計数面での弱さがあった。

STEP 3 解決策の提案

- 新事業の収支計画の他、既存事業と併せた収支計画書の策定を提案。
- 新事業のみではなく、既存事業も含めた全体の収支計画を作成することで、実態を把握し、収支計画策定の根拠を金融機関に説明できるようにすることに取り組んだ。

成　果

FINISH

- 既存事業とのバランスをとりながら人材のやり繰りをし、新事業展開のウエイトも高まってきたことで、事業の具体性が説明できるようになり、その結果、新事業展開に必要な運転資金を、日本政策金融公庫からの融資で確保することが出来た。
- 一人での活動に限界を感じていたが、スタッフを雇用して、利用者の自宅に訪問する訪問看護及び訪問介護を切り離した新たな事業展開が可能となった。
- 小規模多機能型居宅介護に訪問看護を加えた特徴があり、看護師不足から同業者の進出が少なく、需要は拡大傾向にあって、2名の新規雇用実現とそれにより約25%の売上拡大が実現した。

新商品開発と店舗改善支援で売上拡大

会社名 **企業組合ウェルフェアグループ**　所在地 釧路市　業種 社会福祉、介護事業

障がい福祉サービス事業として、パン屋、カフェ、ペット関連事業を運営

STEP 1 相談のきっかけ

福祉サービスをメインにしてきたので、利益を出す商品開発や販売手法について弱いという課題があった。

道の駅から出品を依頼されたことで、ターゲットや新商品設定についてのアドバイスを求めていたところ、取引のある信用金庫に当拠点を紹介された。

STEP 2 課題整理・分析

- 新商品開発に向けて自社の売れ筋商品の特色などを整理。手作りのキリンクッキーが動物園で好調と判明。
- 一方で、売上データの分析など数値管理が弱いことを把握。基本を学ぶことで、利益を出す仕組みを体得し、働く方々のモチベーションを更に上げられると判断した。
- また店内のペットコーナーの陳列やPOPなどのブラッシュアップが必要と判断した。

STEP 3 解決策の提案

- 道の駅の新商品は、売れ筋商品の特色を活かし丹頂鶴のクッキーを提案することとし、仕様・価格などについて具体的にアドバイス。
- 同時に、売上データの分析手法、品揃えや価格設定についてのポイント、ターゲット設定の絞り込み方などもアドバイス。
- 店舗にて具体的に陳列の改善点を示し、効果的なPOPについてもアドバイス。

成　果 FINISH

- 道の駅の丹頂鶴クッキーの売上は好調で、既存の他のクッキーの売上も落ちていない。当初、相談者様は同時に2種類を展開することに不安に感じていたが、「類似点をなくし、個々の特徴を食い合わないようにすれば複数展開も問題ない」ということを実感として体験していただき、大きな自信に繋がった。
- 商品の評判を聞いて同組合の活動を評価してくださるところが増えてきた。
- ショップも自ら陳列を工夫し、わかり易い売場になった。現場で働く方々も会議で自主的に意見を出し合うようになり、やる気がアップしている。
- お金をかけずに具体的なアドバイスをすることで事業計画を実行することができた。

発達障害者の就労支援を目的とする無農薬ハーブ等の販売店を開業

会社名 **株式会社カンナ・カンナ**

所在地 帯広市　業種 食料品販売

無農薬ハーブ関連商品、フェアトレードコーヒー等の販売。無農薬ハーブの栽培は同じく、同社代表の三浦氏が代表を兼務する就労継続支援B型事業所「幸福村」が行っている

STEP 1 相談のきっかけ

三浦社長は平成19年に夫潤一氏らと一般社団法人カンナ・カンナを設立。環境保全に取り組む。その後、夫が発達障害との診断を機に就労支援への取り組みを決意。

平成27年7月、当拠点と日本政策金融公庫の合同出前相談会に参加。その後、当拠点で継続的な相談となった。

STEP 2 課題整理・分析

- 三浦社長は福祉施設に勤務していたものの、事業計画の策定等の経験はなく、「ビジネスの基本的な概念」から理解することが必要であった。
- 一般社団法人カンナ・カンナが提供する障害福祉サービスと両立させることが必要。

STEP 3 解決策の提案

- 障害福祉サービスは、「地域の就労支援施設はすべて知的障害が対象。発達障害対応施設は当施設のみである」ことを強みと認識すること、そしてそれをアピールすることが差別化につながることを助言した。
- 事業計画の策定では、“メールによる通信添削”で、基礎からの助言を行った。

成　果

FINISH

- 当初から支援していた日本政策金融公庫と地元金融機関の支援も受け、株式会社カンナ・カンナ（商品販売）及び一般社団法人カンナ・カンナ（発達障害者への就労支援）による「幸福村」は、旧幸福駅にほど近い帯広市郊外の農村地区に開業した。
- 平成28年6月26日の開村式（オープニングセレモニー）には地域住民も多数参加し、「ココロとカラダの健康」を目指す地域の交流の場としてスタートすることができた。

地域の農家との連携から生まれた地元産小麦によるソフトクリームコーン

会社名 **株式会社リョーワ**

所在地 河東郡音更町　業種 総合工事業

自動車メーカーテストコース、公園、パークゴルフ場などの造園・管理業務、温泉観光施設内の飲食店を運営している

STEP 1 相談のきっかけ

同社の和田社長と地域のトウモロコシ生産者との交流の中で、「コーンで（ソフトクリーム用）コーンを作ろう」との動きが生まれた。

異業種への進出であることから、「何からはじめればよいか」をどこかに相談したいと思っていた。そこで、広告で知った当拠点に相談。

STEP 2 課題整理・分析

- 長年の異業種交流活動の中で蓄積した和田社長の「幅広い人脈」と「抜群の行動力」で原材料調達と調理・製菓に関する協力者は確保できた。
- 課題は、「オリジナルソフトクリーム用コーンの製造ノウハウ」がないこと。当該分野の商品は大手メーカー製のシェアが高く、全国的にもほとんど事例がなかった。

STEP 3 解決策の提案

- よろず支援拠点を通じた専門家派遣により、「自らが洋菓子店経営を兼務している経営コンサルタント」を紹介。
- 専門家の助言により、「まずは地元産小麦によるプレーンコーンを作り、その後、トウモロコシ等のバリエーションを広げる」方向で取り組むこととした。
- 専門家には試作、レシピ作成、製造の実地指導を依頼した。

成　果 FINISH

- 平成28年7月以降よろず支援拠点を通じた専門家派遣を3回実施し、音更町産小麦を使用したコーンによるソフトクリームが完成した。バターと牛乳をぜいたくに使った「コーンだけでもスイーツになる」商品となった。
- 今後は商品づくりの契機となったトウモロコシをはじめ、音更町産の様々な野菜を活かしたコーンづくりに取り組む予定。
- 北海道立十勝圏地域食品加工技術センターと材料となる野菜の提案などで協力を得る予定。
- 当社は平成28年11月26日に開業した“温泉と食の複合施設”である「ガーデンスパ十勝川温泉」のフードコートに、地元産食材にこだわった豚丼、うどん・そば、カレーライス、ソフトクリームの店「とん風」を出店し、新商品を販売している。

北海道「ベリー」を活用した商品開発と新店舗展開における店づくり

会社名 **有限会社 末廣軒**

所在地 北斗市

業種 食料品製造・販売

昭和8年創業の老舗和菓子店。北海道新幹線「新函館北斗駅」がある北斗市に拠点を置き、和菓子店以外に「パティスリー　ジョリクレール」として洋菓子店も経営し、函館からのファンも多い

STEP 1 相談のきっかけ

新店舗の出店に伴い、新商品のブランド化を含めたマーケティング活動全般で苦慮していた。

2017年3月にオープンする新函館北斗駅隣接ホテル内のテナント出店にあわせ、自社ブランド商品である「ワインベリー」を軸とした商品のブランド力を高めたいとの内容から相談に至った。

STEP 2 課題整理・分析

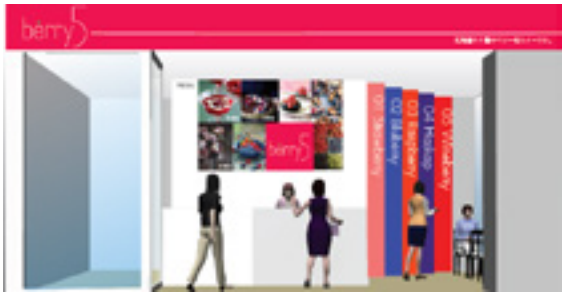
- 新店舗展開に向けた、商品開発、商品構成のほか陳列、レイアウト等の総合的な売場づくりに対する支援が必要であった。
- 北海道中小企業総合支援センター担当者と共に相談者と面談協議したところ、「ブランド力アップ」だけでなく「新店舗展開に向けた商品戦略を含めた総合的なマーケティング活動に対して支援が必要である」との認識に至った。

STEP 3 解決策の提案

- 店舗コンセプトの策定をはじめ、店づくり全般に対して助言が求められることから「よろず支援拠点を通じた専門家派遣」の活用を提案。
- 他支援機関の意見も参考に「ブランディングストラテジスト」として活躍し、かつ「デザイナー」としても多くの実績がある専門家を選出し、派遣。

成　果 FINISH

- 新函館北斗駅に隣接するホテル内に新店舗を出店するにあたっての具体的なコンセプトや心構えが明確になった。
- 「美味しさとは何か」「食材を最も活かすためには」など「食」の本質を検討したり、店舗展開に伴う商品の利用シーンの棚卸や店舗ネーミングの展開など実際的な観点からコンセプトを纏めブランド化を図ることができた。
- また、地元食材である「ワインベリー」をメインに検討していたが北海道の素晴らしい食材である「ベリー」を活用した新商品、新店舗づくりへと広がり、その構想も具体的かつ明確にできた。



自治体及び企業と連携した北海道産品輸出事業への挑戦

会社名 一般社団法人 **北海道国際流通機構**　所在地 札幌市　業種 貿易仲介

北海道産品の輸出と貿易促進にかかるプラットホームを設立し、輸出事業を手掛ける

STEP 1 相談のきっかけ

相談者が「FOODHOKKAIDO 2015」のセミナーにて、物流会社の責任者として「アジア向け小口空輸サービス＝HOP1」のプレゼンを実施。

その場で当拠点との連携を行うことを確認。

その後、相談者は前職を退職し、ポストHOP1事業の新会社を設立すべく独立。

新会社の設立にかかる各種相談や他の機関等との連携の仕方等について幅広く相談を受けることとなった。

STEP 2 課題整理・分析

- HOP1事業については、国土交通省北海道開発局の協力を得て行っていたが同事業は2017年3月で終了すること。
- 新法人についても同局等の協力を得られることを確認。
- 新事業自体は法人の機関設計や出資者や出展者の募集、事業計画の作成や海外での販売強化等いくつもの課題を抱えていた。

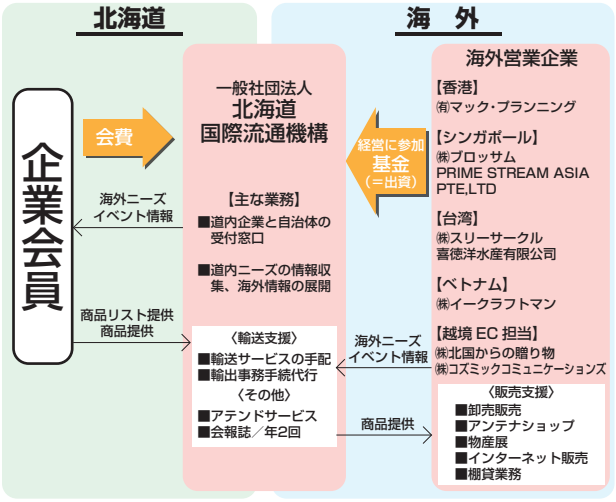
STEP 3 解決策の提案

- 本法人の設立の課題が多岐に渡ることが想定されたため事前に当拠点の色々な専門家のノウハウや他機関との連携も含めた相談の準備態勢を整えた。
- 特に法人の機関設計にかかる法律相談と事業計画の実現可能性を確保する財務戦略、及び海外のバイヤーのブラッシュアップや認知度を高めるためのマスコミ機関等との連携を提案した。

成　果 FINISH

- 本事業の設立趣旨（公益性の高い一般社団法人）を前提に当拠点の弁護士のコーディネーターが機関設計や定款、各種定義等の細部にわたる課題に対応し方向性が確定した。
- 事業計画では、特に出資と会費での資金調達に影響が及ばない、財務リスクをミニマイズする戦略を提案し計画に織り込まれた。
- 本事業と並行して、既に海外展開している台湾の北海道産品のアンテナショップと現地でのビジネスを北海道新聞に紹介し、プレスリリースを実施（2016年8月）。その他、シンガポール、ベトナム、香港の出資者兼現地バイヤーの認知度向上に向けても連携中であり、本事業自体もプレスリリースの対象となるもの。
- 現時点で北海道内の自治体との連携や会員企業の募集も確実に増加中であり2017年4月の新法人設立（一般社団法人）へ向け順調な展開となっている。

北海道国際流通機構のイメージ図



道内企業で初の台湾・台中でのアンテナショップをオープン

会社名 **株式会社スリーサークル**

所在地 札幌市　業種 飲食業

現在札幌市内に「手打ちそば　さくら」を３店構え、３年前には売上拡大を図るため台湾に「北海道食堂さくら」を出店し、現在は台中で１店舗営業している

STEP 1 相談のきっかけ

当拠点が海外展開支援を行っている中で、国際宅配便事業「HOP１」と連携し北海道産品の輸出等に関する相談に対応していたところ、構成メンバーの１社であった当社が、当拠点を知り相談するに至った。

STEP 2 課題整理・分析

- 当社が単独で台湾出店を行うことから集荷やPR等に使用できる資金は限られる。
- 台湾側の需要はつかめており商機は見出しているものの、実際に販売する商品についてどのように広く集めていくかについて広報戦略が明確になっていない。
- 集荷→輸出手続き→輸送→通関手続→在庫管理→販売→資金回収等に関わる手続きをすべて当社中心に行うため、負担が大きい。

STEP 3 解決策の提案

- お金をなるべく掛けないで本件をアピールするため、パブリシティの活用を検討する。
- 当拠点の相談先や運営協力しているアンテナショップ「Made in 北海道」の利用企業のうち、海外進出を検討している先とのマッチングの提案。
- 輸出等に関する実務的な課題についてはJETRO北海道の連携支援を受けながら進める。

成　果

FINISH

- 北海道新聞のタイ支局開設（2016年7月）のタイミングにあわせて、アジア圏における道内企業の海外進出取り組み事例として当拠点から本案件を紹介し、北海道新聞の朝刊1面に本件がプレスリリースされた。このことにより本事業の取組が広く知れ渡り、問い合わせにつながった。
- 当拠点の複数の相談先との交渉がまとまり、アンテナショップへの出展とその後の北海道フェア（物産展）への出展が決まり、現地販売が始まった。
- 2016年9月に台中そごうでアンテナショップがオープンし、新規事業（海外小売事業）が順調に立ちあがった。これを機に今後の台湾における北海道物産展の開催についての引き合いが増加した。

経営改善策を講じて、金融機関の支援が実現し、資金繰りが安定

会社名 **株式会社 ANTRY**

所在地 釧路市　業種 不動産取引業

平成26年不動産仲介業として起業、インターネットオークションにて地元産品を主体とした小売業へ展開

STEP 1 相談のきっかけ

１年前から新事業展開として、メディア機器の小売業を開始。新事業が拡大傾向にあるため仕入資金調達を検討。

資金調達に向けた事業計画の策定等を会計事務所に説明したところ、よろず支援拠点を紹介された。

STEP 2 課題整理・分析

- 初期投資が大きかったこと、まだ業暦が浅いこともあり、財務基盤が固まっていない。
- 収益力についても改善が必要であった。
- また金融機関に対し、事業の将来性、資金の必要性などについて具体的な根拠を元に説明が上手くできず悩んでいた。

STEP 3 解決策の提案

- 金融機関を納得させるための事業計画の見直しを勧め、再作成を提案し、何度もブラッシュアップを行った。
- 収益性改善のため、仕入れ原価、諸経費等のコスト構造見直しを提案。
- 事業計画の内様を金融機関に説明出来る様、サポートを続けた。

成　果 FINISH

- 当初計画内容に甘さがあったため、徹底してブラッシュアップを行い、新たに策定した事業計画により、メディア機器の小売り事業の今後の見通しについて説明が可能となった。その結果、事業の将来性が認められ、日本政策金融公庫より融資を受けることが出来た。
- 運転資金の確保ができたことで資金繰りが安定。従来クレジットカードでの仕入れを行っていたが、現金仕入れにシフトしたことで適時安価仕入れが可能となり、回転率の良い商品比率を上げることができるようになった。その結果、売上は約3%増加し、仕入れ原価低下により収益も向上した。

よろず支援拠点のメニュー

窓口相談　道内7拠点　無料

中小企業・小規模企業者の皆様が抱える様々な経営課題の解決に向け、道内の7拠点の窓口でご相談に対応します。

ご利用方法

①事前予約

予約なしでもご相談いただけますが、事前にご予約いただきますと、お待たせすることなく相談内容に応じたチーフコーディネーター、コーディネーターが対応します。

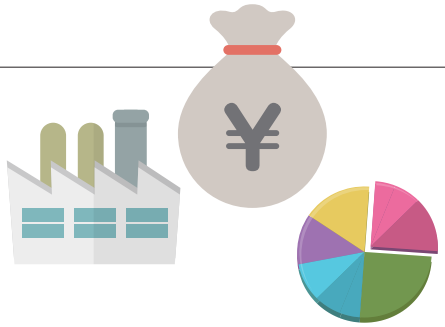
②相談対応（無料）

専門的な見地からアドバイスします。
ご相談事例等は下記をご参照ください。

③フォローアップ（無料）

１回で完結しない場合は、何度でも相談対応します。また、相談内容に応じて専門家派遣制度等を活用したご支援も可能です。

ご相談事例



- **売上拡大**　商品開発や販路開拓をしたい
- **経営改善**　生産性や収益力を向上させたい
- **資金調達**　融資や助成制度を活用したい
- **起業・創業**　ビジネスモデルや事業計画を作成したい

出前相談会 随時開催 無料

金融機関や商工団体、支援機関、事業者組合等の皆様が取引先企業や会員企業等を集めた勉強会や研修会、セミナー等を開催される際に、北海道よろず支援拠点の「出前相談会」をぜひご活用ください。

開催例

- **金融機関の本店・支店でのお取引先を対象にした個別相談会**
- **商工会議所・商工会開催のセミナーにて個別相談会**
- **会計事務所等の支援機関にて顧問先向けの個別相談会 など**

対象機関	**金融機関、商工団体、支援機関、試験研究機関、組合等**
相談企業	**創業者(予定者含む)、中小企業・小規模事業者等(※おおむね4～5社)**
費　　用	**無料(チーフコーディネーター・コーディネーターの派遣に関わる謝金・旅費は当方で負担)**
受付期間	**随時(※日程調整のため開催予定日の1ヶ月前までにお申し込みください)**
申込方法	**「出前相談会開催申込書」に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAXもしくはメールでお申し込みください。 お申し込みいただいた後に担当者からご連絡を差し上げます。**

セミナー

よろず支援拠点の活動を周知するために、道内において中小企業・小規模事業者、支援機関等を対象としたセミナーを開催しています。

北海道よろず支援拠点セミナーにおける過去の基調講演

「B級グルメ地域ナンバー 1 ～パワーブランド戦略～」<札幌市>

有限会社ラッキーピエログループ　代表取締役　王　一郎　氏

「素材とデザインで市場を拓く」<室蘭市>

株式会社能作　代表取締役　能作　克治　氏

「目指せ!北海道の小さなブランド企業　ファンを生み出すブランド戦略」<函館市>

株式会社ウィン　代表取締役　勝山　ヒロシ　氏

「弁護士に学ぶ! クレーム対応のノウハウ」<旭川市>

北海道よろず支援拠点　コーディネーター・弁護士　奥山　倫行　氏

「起業「成功」ノート～小さな起業の成功法則～」<北見市>

株式会社あきない総合研究所　代表取締役　吉田　雅紀　氏

「地域の資源や強みを活用した販路開拓の進め方、ポイント」<帯広市>

北海道よろず支援拠点　チーフコーディネーター　中野　貴英　氏

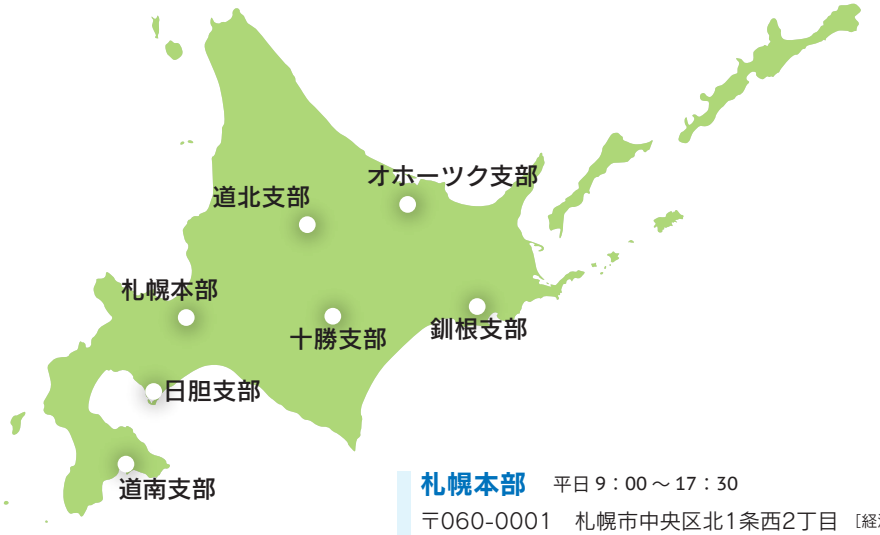
「強みを活かして売上拡大～自社の強みが企業の将来を切り開く～」<釧路市>

富士市産業支援センター　f-Biz　センター長　小出　宗昭　氏

北海道よろず支援拠点 窓口一覧

道内7カ所

札幌以外の６地域拠点においては、
火曜日９：00 ～ 17：30 以外も、必要に応じてご相談を承ります。



札幌本部　平日９：00 ～ 17：30
〒060-0001　札幌市中央区北1条西2丁目［経済センタービル9階］
TEL011-232-2001　FAX011-232-2011

道南支部　毎週火曜日9:00～17:30
〒041-0801　函館市桔梗町379番地［北海道立工業技術センター内］
TEL0138-82-9089　FAX0138-34-2601

道北支部　毎週火曜日9:00～17:30
〒078-8801　旭川市緑が丘東1条3丁目1番6号［旭川リサーチセンター内］
TEL0166-68-2750　FAX0166-68-2828

十勝支部　毎週火曜日9:00～17:30
〒080-0013　帯広市西3条南9丁目1番地［帯広商工会議所内］
TEL0155-67-4515　FAX0155-67-4515

日胆支部　毎週火曜日9:00～17:30
〒050-0083　室蘭市東町4丁目28番1号［室蘭テクノセンター内］
TEL0143-47-6410　FAX011-232-2011

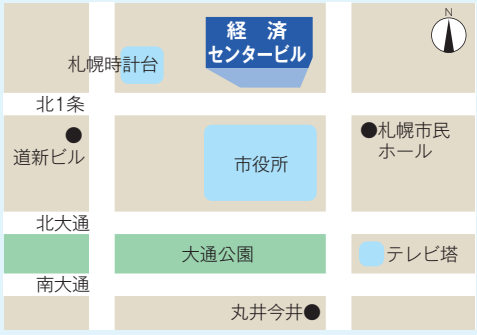
釧根支部　毎週火曜日9:00～17:30
〒085-0847　釧路市大町1丁目1番1号［釧路商工会議所内］
TEL0154-64-5563　FAX0154-64-5563

オホーツク支部　毎週火曜日9:00～17:30
〒090-0023　北見市北3条東1丁目［北見商工会議所内］
TEL0157-31-1123　FAX011-232-2011

北海道よろず支援拠点に関する「お問合わせ」「相談申し込み」

公益財団法人
北海道中小企業総合支援センター

所在地　札幌市中央区北1条西2丁目 経済センタービル9階
URL　http://www.hsc.or.jp
担当　経営支援部 経営支援G
TEL　011-232-2407
E-mail　soudan@hsc.or.jp（全拠点共通）



「よろず」WEBサイト　http://yorizu.hokkaido.jp

相談費用
無料でご利用いただけます。

利用対象者
北海道内の中小企業・小規模事業者

リサイクル適正の表示：印刷用の紙にリサイクルできます。
この印刷物は、グリーン購入法に基づく基本方針における「印刷」に係る判断の基準にしたがい
印刷用の紙へのリサイクルに適した材料［Aランク］のみを用いて作製しています。

Facebookページも
あります!