

★創業への想いを発信！

相談者：NPO法人ファミリア

■創業：2019年 ■代表：高橋 嘉誉 ■事業：児童発達支援事業 ■従業員：7名

STEP1 相談内容：事業所開所に向けて、当社の支援サービスをPRしたい。
STEP2 サポート どのような方法があるか相談したい。

- 強みを活かす
NPO法人ADDSと慶應義塾大学とが共同開発したITを活用した早期療育プログラムを横須賀で初めて導入して、実践する。
- ターゲット設定
横須賀地域における発達障害児を抱える家庭がターゲット。早期療育プログラムの中から、5領域600のメニューから子供に合わせた課題を設定する。
- アイデア
よろず支援拠点と連携し、プレスリリース作成支援を実施、メディアに発信。地域での知名度を高めることを目的に横須賀スタートアップオーディションに参加し、入賞を果たす。



STEP3 成果
神奈川新聞での掲載とオーディション入賞により、知名度を高めることができた。

相談者の声
今回相談しながらプレスリリースを作っていく過程で、自分が本気でやりたいことが明確になった。また、オーディションに入賞できたことで、これからやろうとしていることに自信を持つことが出来た。

★YRP野比の隠れ家フレンチの平日集客！

相談者：シェ・イロ

■創業：2010年 ■代表：井口 ひろゆき ■事業：フレンチレストラン

STEP1 相談内容：隠れているつもりは無いが、隠れ家フレンチになっており、週末と平日の繁閑差が激しい。
STEP2 サポート

- 現状把握
 - ①元帝国ホテルのシェフで南青山での店舗経営実績もあり、腕はピカイチ。
 - ②こだわりもあり、周知はせず、趣味程度のFacebookのみ。
 - ③繁閑差を軽減する具体的な策は特になし。
- アドバイス
 - ・味と集客は比例しない、と考えるべき。(特に職人の方は)
 - ・せっかくFacebookを利用しているので、Instagramとセットで日々アップし、コツコツ無料集客。
 - ・平日集客のサービスを実行してみる。(シェフの特別メニュー等)



STEP3 成果
①FacebookとInstagram両方アップする事により、いいねが増。
②野比の住民の方が初めて知った、と来てくれる事が増えた。

相談者の声
よろず支援拠点さんとのきっかけは湘南信金さんからのご紹介でした。過去も専門家の方からアドバイスをもらうことはありましたが、イマイチ腑に落ちない事が多かったため、初めは少し懐疑的でした。しかし、よろずさんは、じっくりと私の想いを聞いてくれた上で、やりたくない事はやらなくて良い、でもお客さんはこう見えますよ、と色々な角度から生々しいアドバイスをしてくれました。今後もコツコツ集客のアクション頑張ります！



★工場の機械の稼働状況を「見える化」し生産性向上！

相談者：大草薬品 株式会社

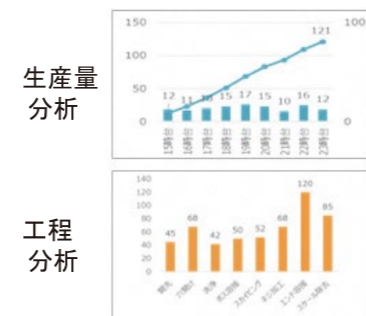
■創業：1931年 ■代表：大草 貴之 ■事業：医薬品製造販売業 ■従業員：32名

STEP1 相談内容：工場の生産性を向上したい。

- STEP2 サポート**
- 横浜銀行が、当社と、IoT技術のノウハウを持つNTTドコモとのマッチングを実施。
 - センサーを製造機械に取り付けて振動などを計測することで機械の稼働状況をリアルタイムに「見える化」し、そのデータを分析のうえ、専門家が生産性向上の提案をおこなった。
 - 本サービスは、横浜銀行がNTTドコモおよび京浜急行電鉄と締結した「三浦半島地域における経済活性化に向けた連携と協力に関する協定」の取り組みの一環である。



分析システム(イメージ)



STEP3 成果
当社は本サービスを実証実験段階から導入し、製造機械の生産数量や稼働状況を分析することで、約10%の生産性向上につながることが分かった。

相談者の声
生産性が向上することは、より高品質な医薬品の開発・製造につながるから、品質向上活動に一層注力し、この有用性を確認しました。人々の大切な生命をあずかる医薬業界の一員として、弛みない努力と研鑽を今後も続け、社会貢献の一翼を担ってまいります。

★新商品の販路拡大・認知度向上をサポート！

相談者：有限会社 たのし屋本舗

■創業：1997年 ■代表：下澤 敏也 ■事業：飲食業 ■従業員：82名

STEP1 相談内容：新規商品(横須賀ビール)の販路拡大、横須賀・三浦半島の方々への認知度を高めたい。

- STEP2 サポート**
- 強みを活かす
横須賀・三浦半島の素材にとことんこだわって醸造したクラフトビール。世界的ビールコンペティションで金賞受賞。
 - アイデア
県内8信用金庫で運営する合同商談会、東京地方税理士会との業務提携に係る商談会へのエントリーを行い新商品をPR。産学連携協定大学の学生によるマーケティング分析を活用。



STEP3 成果
①各商談会においてマッチング成約し、販路拡大に繋がった。
②ビール離れが進む若者世代へのプロモーション方法を改善し、地元学生とのタイアップイベントを企画した。

相談者の声
事業内容や計画をしっかりと聞いてくださり、表現したい内容を把握してくださりました。今後も横須賀・三浦半島の方々が地元を誇れることのできるような商品開発を進めてまいります。

