

経営相談事例集

第1号

2018年9月号

STEP
1

新製品の
開発

新分野
展開

経営改善

経営のことで
お困りのことは
ありますか？

事業承継

創業

特許・
実用新案

廃業



STEP
4

様々な相談事例は、
事例集として
公表します。



事例集として公開

STEP
2



どんな相談でも、
些細なことでも
お気軽にご相談
ください。

アドバイザーネットワーク※
に参加している相談窓口で、
様々な質問にお応えします。

※窓口は裏面をご覧ください。



STEP
3



解決!!

+ プラス

必要に応じて
専門家による対応

弁護士

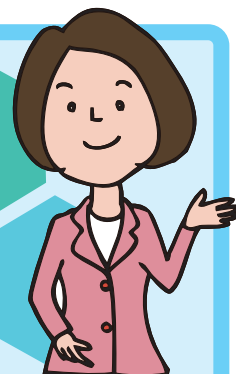
行政
書士

中小企業
診断士

税理士

弁理士

…など



★注目集める新商品・デザインで新たな販路を拡大！

相談者：有限会社 カシュ・カシュ

■創業：1981年 ■代表：眞田 雅浩 ■事業：洋菓子製造業・販売業 ■従業員：4名

STEP1 相談内容：新規顧客を取り込むための宣伝方法やブランド力を向上したい。

STEP2 サポート

■強みを活かす

代表である眞田氏の高い技術力（第26回神奈川県菓子コンクールにおいて「焼きチョコ」が最優秀賞を受賞）

■ターゲット設定

商圏外からの新たな顧客や観光客の獲得。

■アイデア

- ①商工会議所が運営する「おもてなしギフト」（ネット販売）を活用。
- ②県内8信金で運営する合同商談会にエントリーして新商品をPR。



STEP3 成果

- ①初めてネットショップに取り組み、ギフト商品としての付加価値を高めるために、化粧箱を活用したパッケージを考案。
- ②観光客向けにウインドサーフィンクッキー「横須賀ウインドブルー」を開発。第28回同コンクールで優秀賞を受賞し、販路が拡大。



相談者の声

「おもてなしギフト」の評判は上々で顧客の反応も良いです。菓子コンクール受賞商品も、店舗前面でPRすることで、来店客が増加しています。

★求職者視点に立ち、若手の採用に成功！

相談者：株式会社 三春商会

■創業：1951年 ■代表：益子 陽一 ■事業：産業及び一般ガス器材販売、ガス等特殊運送 ■従業員：59名

STEP1 相談内容：最近募集を出しても、応募者が全然来なくなってきた。

STEP2 サポート

■若手採用チームの立ち上げを提案

採用する事が難しくなった昨今、一番大事なのは「求職者視点」。社長や年配者が考えるのではなく、若手採用チームを組成して、求職者視点での採用活動を行う。

■HPの改変提案

募集や周知に力を入れてもHPの見せ方が不十分だと応募につながらない事実を伝え、若手採用チームの感性を活かしHPを改変。

STEP3 成果

- ①有料のチラシやネット募集無しで、HP経由の応募があり、採用までたどり着いた。（2018年4月1日入社）
- ②2018年9月現在、当社員は職場に定着して若手採用チームの先輩社員からOJTを受けながら生き活きと働いている。

＜若手採用チーム＞



先輩の声 ＜改変後HPの一部＞



LPガス住設部所属 平成25年入社
私が就職先として三春商会を選んだ決め手は、お宮さまの生活を支える、本業であるガス機器を中心とした地域に密着している企業だということ。地域で活躍する機会を多く与えてくれることは、お宮さまに安全にお使いいただくために社員である私たちは専門的な人が、会社社員の知識・技術・経験の蓄積・継承には積極的に指導・育成したくありません。そんな仕事環境の提供ができています。
就職先は良い人生の多くを過ごす大切な場所です。就職活動にはお宮さまが、そんな場所と出会う機会をたくさん提供してくださるのだから、じっくり考えることが大切だと思います。また、就職活動の際には、様々な企業を巡り歩いていく中で必ずしも自分の会社に出会えると思いません。

＜OJTの様子＞



相談者の声

（社長）こんな人材を採りたいという視点が強くて、求職者視点の採用が出来ていなかった。方法よりも視点を指摘してもらったのが有難かったです。

（新卒者）HPを見て、若さと雰囲気の良い印象を持ち、とりあえず問合せをしてみました。面接を経て印象通りの会社だったので入社を決めました。

★外部専門家派遣を活用しアクションプランの策定！

相談者：有限会社 エムシーハウス

■創業：1999年 ■代表：浅田 直志 ■事業：衣料品販売業（スカT・スカジャン等） ■従業員：4名

STEP1 相談内容：商業施設の集客力に影響されない、個店の力で売上拡大につながるアクションプランを策定したい。

STEP2 サポート

■強みを活かす

取扱商品は地域外でも需要があり、高品質な刺繍が出来るため、オーダーによるオリジナルTシャツ・スカジャンが作れる。

■ターゲット設定

売上の半分を占める外国人を中心に観光客や地域外の人。

■アイデア

- ①オーダー品販売の強化や婚礼の引き出物等、ニッチな需要に対応。
- ②SNS活用や地域の特性を活かしたイベントでのプロモーション。

STEP3 成果

- ①相談初期の経営者は、経営の方向性が定まっていなかったため、今後の経営に自信が持てない状況であった。
- ②経営計画の策定を行い、経営の方向性が定まったことで自信を持って経営に取り組めるようになった。

相談者の声

派遣された外部専門家のサポートを得て、確実に売上はアップしました。テナントとして商業施設に出店している店舗の集客力は厳しく、理想と現実のギャップを自店でどう補うかが今後の課題です。地方からの目的客の来店、そこに希望の光を見出していきます。



★老舗ベーカリーが経営管理とブランド育成による発展！

相談者：有限会社モリ・ワールド

■創業：1924年 ■代表：森 勇人 ■事業：パン製造業 ■従業員：28名

STEP1 相談内容：販路拡大に向けた独自ブランドを育成したい。

STEP2 サポート

■強みを活かす

- ①工場での一括生産方式でのパン製造から店舗での製造に切り替え、「焼き立て感」をアピールした新ブランドでの売上拡大を提案。
- ②新ブランドの商標化・店舗のイメージ刷新の必要性について議論。

■改善施策の構築

- ①横須賀産の食材を使ったパンの製造と商品のブランド化を行う。
- ②工場内の5Sを実施、レイアウトを変更して生産性の向上を図る。
- ③採算管理に向けた販売、製造データを整備して原価管理の徹底。

STEP3 成果

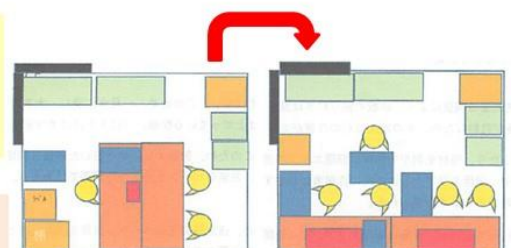
- ①新ブランドが確立し、営業利益が20%向上した。
- ②管理会計の精緻化で、日々の経営状況が把握できるようになった。全店舗で前日の売上状況を見て、翌日には生産計画・配送計画を見直しすることができるようになり、収益向上に結び付いた。

相談者の声

ブランドの確立から工場内の生産性向上、今まで見てこなかった数字の見える化など、トータルの支援をいただき、今後の事業展開についての道筋が立てられました。



新ブランド商品とHP



工場内のレイアウト変更



経営者や創業者の皆さま
お気軽にご相談ください

～相談窓口～

横須賀商工会議所
産業・地域活性課



受付時間 平日 午前9時から午後5時

☎ 046(823)0402

<http://yokosukacci.com/>

または 横須賀商工会議所

検索

かながわ信用金庫
かなしん よろず相談承り処



受付時間 毎日 午前10時から午後7時

☎ 0120(0468)01 <フリーダイヤル>

<http://www.shinkin.co.jp/kanagawa>

または かなしん よろず

検索

神奈川県信用保証協会
横須賀支店



受付時間 平日 午前9時から午後5時15分

☎ 046(822)3821

<http://www.cgc-kanagawa.or.jp/>

または 神奈川県信用保証協会

検索

横浜銀行



横浜銀行

横須賀支店 融資課・法人課

受付時間 平日 午前9時から午後3時

☎ 046(824)3311

<http://www.boy.co.jp/hojin/>

または 横浜銀行 法人のお客さま

検索

湘南信用金庫

SHONAN

地域活性課 (チーム湘南)

受付時間 平日 午前9時から午後3時

☎ 046(825)1463

<http://www.shinkin.co.jp/shonan/team/>

または 湘南信金 チーム湘南

検索

神奈川産業振興センター

よろず支援拠点横須賀サテライト



受付時間 平日 午前9時から午後5時

☎ 046(821)1130

http://www.kipc.or.jp/faq/yorozu_top/

または よろず支援拠点 横須賀

検索

横須賀市



横須賀市

Yokosuka City

横須賀市産業振興財団

受付時間 平日 午前9時から午後5時45分

☎ 046(828)1631

<https://yokosanshin.e-yokosuka.jp>

または 横須賀 産業振興

検索