

経営相談事例集

第2号

2019年3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

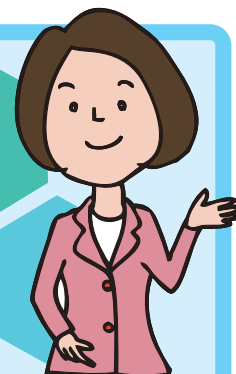
行政
書士

中小企業
診断士

税理士

弁理士

…など



★長井漁港前でうなぎ料理店を開店！

相談者：うな健

■創業：2019年 ■代表：松本 由紀子 ■事業：飲食業（うなぎ料理店） ■従業員：3名

STEP1 相談内容：うなぎ料理店を開店したい。

STEP2 サポート

- 親子の事業承継を支援
相談者の父は、以前綱島でうなぎ料理店を経営していた。当行は親子の間に立ち、調理技術の評価や店舗運営ノウハウ等の情報の橋渡しをしながら事業性評価をおこない、開店を支援。
- 日本政策金融公庫との協調融資
地域金融機関と政府系金融機関で協調して創業支援を実施。
- 信用保証制度を利用
融資実行には神奈川県信用保証協会の信用保証制度を利用。

＜店舗外観＞



STEP3 成果

- ①2019年3月に創業・開店が実現。
- ②横浜銀行、日本政策金融公庫、神奈川県信用保証協会の金融機関3者が事業性評価をおこなったことにより、計画的な資金調達・開業をすることができた。

相談者の声

事業内容や計画を親身になって聞いてもらい、こちらの思いをしっかりと理解してもらっていると感じました。
横須賀・長井を盛り上げていけるようなお店を目指して頑張ります！



★商店街の商圈分析により、新たな集客を模索！

相談者：衣笠商店街（振）・衣笠仲通り商店街（協）

■事業：商店街団体

STEP1 相談内容：集客力を高めるため商圈の特性を知りたい。

STEP2 サポート

- 既存顧客を分析・可視化
商店街の発行するポイントカード利用者のデータをもとに商店街の商圈範囲・年齢層・購買動向等进行分析。地図上に可視化。
- アニメコラボ事業を検証
商店街と人気アニメとの連携事業の集客動向等进行分析。全国各地からの来客状況や購買状況を可視化。
- 情報共有を支援
商店街役員のみならず会員店舗に対する報告会を実施。

STEP3 成果

- ①商店街ポイントカード会員の情報を分析・可視化したことにより、徒歩15分商圈のお客様のご利用が半分以上を占めていること等、事実に基づく現状分析ができた。
- ②商店街のターゲットが明確化され、根拠のある戦略が策定できた。

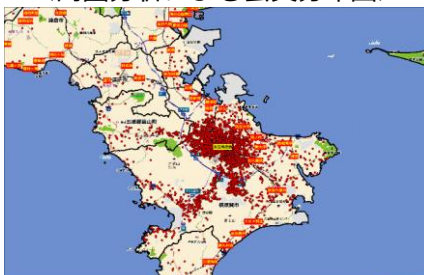
相談者の声（衣笠仲通り商店街（協）理事長 安斎浩二）

商圈分析により、会員情報を地図に落としたことで、商圈が具体的に分かり、お客様がどの地域から商店街に来られているのかなど、視覚的に商店街内で共有することが出来ました。今後、新たな顧客の集客に向けて、今回の分析を活用していきたいです。

＜商圈分析勉強会の様子＞



＜商圈分析による会員分布図＞



★完成予想図のスケッチで顧客の不安を解消！

相談者：彩葉苑

■創業：2011年 ■代表：長島 浩嗣 ■事業：造園業 ■従業員：1名

STEP1 相談内容：庭師としての造園技術に自信があるので、それを活かした造園業務の受注を増やしたい。

STEP2 サポート

■現状把握

- ①造園技術を大学院まで学び、アカデミックな情報発信ができる。
- ②新規造園が得意だが、メンテナンスの仕事に追われている。
- ③造園の完成イメージをスケッチすることが得意で顧客にも好評。

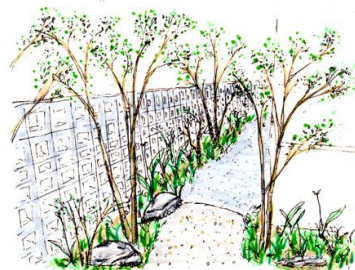
■得意なスケッチでのアピール

新規顧客は彩葉苑に任せると、どんな庭になるのか分からず不安。
(技術/完成イメージ/人柄)
温かみのある手書きのスケッチは消費者に響くので、スケッチを会社のHPで全面的にアピールしてみる。

<代表：長島氏>



<スケッチ>



STEP3 成果

- ①HPリニューアル後、HP経由で、過去最大規模の造園受注を獲得。
- ②その後も順調に造園受注が推移し、社員を1名採用。

相談者の声

自分の中でアピールする程ではないと思っていたスケッチ技術が、お客様にとっては魅力があることが分かり、最初は半信半疑な部分もありましたが、実際に受注として成果につながったので納得しました。

★プロが撮る！新しいサービスで新たな価値を提供！

相談者：STUDIO KOSHINAKA MASAHIITO

■創業：2018年 ■代表：越中 正人 ■事業：技術サービス業（写真） ■従業員：なし

STEP1 相談内容：新たに始めた生前遺影の出張サービス事業を多くの方に周知して、利用してもらいたい。

STEP2 サポート

■強みを活かす

成長が見込める「終活」ビジネスと自分の強みである写真撮影を組み合わせた「出張生前遺影撮影」を事業化させて、財団主催の平成30年度横須賀スタートアップオーディションに入賞。

■マーケティング戦略策定

- ①商工会議所のGIS（地理情報システム）を活用した効果的なポスティング先の選定。
- ②財団外部専門家を活用した顧客ターゲットの絞り込み、メディア戦略の必要性提示、市内事業者の紹介。

STEP3 成果

- ①市内イベントへの参加、商工会議所での写真撮影講座の講師受託などにつながり、生前遺影撮影事業と越中氏の認知度が向上した。
- ②市内で1件、関西圏で4件の受注を確保。撮影した顧客の紹介から新たな受注も期待でき、事業の自信を深めることができた。

相談者の声

オーディションをきっかけに市内の様々な方との接点生まれ、商工会議所からの講師依頼やNHKの取材など、多くの方に事業を知ってもらえるようになったと感じます。受注先からの反応もよく今後に期待できます。

<仕上がり写真例（上）パンフレット（下）>





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