

元気で!  
頑張る!

# 中小企業 経営支援

事例集

29  
事例



公益財団法人 長野県中小企業振興センター

2022年3月



## 創業

01	過疎地域における保険調剤等事業	鈴綺薬局	下水内郡	1
02	アート×食×地域資源→「生きる力」を創造する。	一般社団法人 地球と遊ぶ 成就工房	上水内郡	2
03	農福連携事業を主体とした障害福祉サービスの提供	一般社団法人 想	長野市	3

## 経営革新

04	事業承継まで見据えた店舗移転に関する事業計画書の作成および実行支援	(有)りんどう	飯田市	4
05	事業承継を見据えた新人事制度と目標管理制度の導入	(株)スワコー	岡谷市	5
06	魅力を伝えるためのパッケージデザイン制作	市川製菓	千曲市	6
07	コンセプトの明確化により新規顧客を獲得	嬉楽美容室	長野市	7
08	各種補助金制度を活用したFMSの整備・強化	(株)タジマ	上田市	8
09	事業再構築補助金を活用した旅館の支援	(株)河一屋	下高井郡	9
10	新IoTサービスによるシステムインテグレータへの取り組み	EMSベンダー合同会社	中野市	10

## 技術・製品開発

11	化学反応式携帯用酸素発生機と酸素発生剤の開発	(株)ケー・アイ・エス	佐久市	11
12	高速X線CTスキャナーの開発・営業展開	日本装置開発(株)	安曇野市	12

## 販路開拓

13	WEB活用による販路開拓	(有)高野モータース	岡谷市	13
14	BtoBからBtoCへの販売強化で売上アップ	(株)イチジュウ	長野市	14
15	Instagram活用による売り上げ拡大！	パン工房ダンケ	塩尻市	15
16	初めての展示会（高精度難加工技術展）出展支援	(株)竹内製作所	長野市	16
17	「真っ赤なルバーブジャム」の開発から販路開拓へ	(有)丸井伊藤商店	茅野市	17
18	高精度加工を武器に事業拡大を目指した販路開拓支援	(株)ハイデックス	伊那市	18
19	県内企業との取引による販路、売上拡大	(株)エスケー・シナノ	安曇野市	19
20	木島平村特産米をノングルテンスイーツ・米飯惣菜に「6次産業による地域連携」での経営復活	農村木島平(株)	下高井郡	20
21	「安全・安心な地元食材」を使い、食育にも力を注ぎ企業を繁栄!!	金元醸造(株)	岡谷市	21
22	初のリモート出展による海外展示会出展支援	東京精電(株)	上田市	22
23	オンライン商談会を活用した国際展開	飯山精器(株)	中野市	23
24	地元の名物から世界のソースかつ丼へ	(株)明治亭	駒ヶ根市	24

## 事業承継

25	事業承継計画の策定支援と経営の磨き上げ	(株)松本微生物研究所	松本市	25
26	前経営者と現経営者の英断と関係者の理解に基づく従業員承継	(株)オリエントラベル	飯田市	26
27	事業承継特別保証制度の活用による連帯保証解除と借入金正常化の支援	飯山ブロック(株)	飯山市	27
28	会社への思いや経営方針の確認と新体制の方向性を考える機会に	(株)みずず総合コンサルタント	上田市	28
29	マーケットの変化を見据えた個人事業主の親族内承継	高原クリーニング店	長野市	29

# 過疎地域における 保険調剤等事業

## 鈴綺薬局

**事業内容** 保険調剤事業・一般用医薬品等販売事業

**企業 data** 代表者：鈴木 貴詞 所在地：下水内郡栄村大字北信3587  
従業員数：1名(事業主のみ) 連絡先：☎090-7224-1204

### Introduction

事業主は大学病院、中小規模病院、診療所、保険薬局すべての形態での業務経験を有されており過疎地域における村民全員（買い物弱者を含む）を薬局業務の対象とする事業である。

具体的には、①処方箋医薬品を必要としている方②処方箋以外の医薬品を必要とされている方③衛生用品、介護用品を必要とされている方④薬や衛生用品、介護用品等に関する相談を必要とされる方への対応を行う。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

事業主は埼玉県出身で、東京の調剤薬局勤務頃より地域医療に携わりたい思いが強くなり、薬局が無くなって困っているであろう無薬局村の一つに長野県栄村がある事を知った。

令和3年度のソーシャル・ビジネス支援金に応募を計画し、公募以前の3月に栄村を訪問し村役場や村商工会にも薬局創業の思いを伝えると共に色々な相談を進めてきた。結果的に村行政・団体関係からは創業を歓迎され、開業までに店舗場所や住居等の紹介も十分に受ける事ができた。

かつて1件あった薬店は2011年3月の県北部地震で閉業、以来10年ぶりに令和3年11月1日薬局をオープンした。初日には早々多くの村民が訪れ激励の言葉をもらっている。



### 実施した支援内容

当該年度公募以前にながの創業サポートオフィスへ創業相談があり具体的な創業計画が検討された。

開業にあたっての店の場所や住居の相談、薬局事業の現状や必要性を共有するために栄村役場、栄村商工会へ複数回同行訪問した。

準備期間を確り作られた事と、地域医療への熱意が高い事で事業計画はしっかり作成されていたので、薬局が無い事が問題ではなく、無い事による地域住民の困り事（＝課題）が見えにくい、又過疎化している所での長期事

業性を審査員に納得して頂く事が重要である事を理解してもらい、ソーシャルビジネス創業支援金の申請に向けた支援を行った。

が心配だが、今冬を経験されて生活に自信を持っていただければと期待している。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

地域課題解決に向けて再三現地に足を運ばれてご自身の創業熱意からの事業計画だけでは無く、事業により実現する社会の姿を具現化する為の課題と活動が具体的にビジョン化できた。

また、地域行政・住民との距離感も開業以前から密接になり順調に開業を迎える事ができた。

寒い信州、豪雪地帯での越冬未経験



【冬の栄村（店舗前）】



【オープン初日】

## 支援をうけて

代表 鈴木 貴詞 氏

経営未経験でしたので、創業サポート体制の整っているながの創業サポートオフィスに相談しました。事業計画作成から始まり、様々な場面で伴走支援員の的確なアドバイスをいただくことで、『やるべきこと・やらなくても良いこと』を明確にすることができました。事業継続のため、的確な意思決定を行うためにも、様々な場面で支援を活用したいと思います。

# アート×食×地域 資源→「生きる力」 を創造する。

一般社団法人 **地球と遊ぶ 成就工房**

事業内容 交流・創作・教育事業

企業 data 代表者：木村 めぐみ 所在地：上水内郡小川村瀬戸川973-1  
従業員数：0名 連絡先：info@be-earth.jp

## Introduction

令和4年1月に創業し、事業の3本柱は

- ・交流：地域課題・活用を理解する為のコミュニティ・カフェ・ワークショップ
- ・創作：アートキッチン、オープン工房
- ・教育：自然教育・食育、研修教材開発、デジタル知恵袋

## 企業の現状 及び 支援の経緯

日本で最も美しい村「小川村」の豊かな自然環境を気に入り、東京から家族で移住して来た。代表者は、食と発酵への興味・研究を活かして、食・モノづくりを行う子供も大人も集える「場」としてアトリエを作りたいとの強い想いを持ち、「地球と遊ぶ 成就工房」の設立、創業を決意した。代表者は「食」、事業パートナー（現代美術家・総合アートディレクター）が「芸術」を担当。この工房では、食とアートを軸に、子供から年配者までが、山里ならではの創造的な「生きる力」を学び、実践、共有できる場として活用することを目指している。代表者は創業にあたり、様々な情報を調査・収集する過程で、ソーシャル・ビジネス創業支援金を知り、活用したいと考えて当センターに相談した。

## 実施した支援内容

ソーシャル・ビジネス創業支援金の伴走支援員は、まずは現地を訪問して代表者・事業パートナー2名に対し、創業支援金の募集内容、応募書類、記載上の注意事項・重要な記載ポイントなどの詳細説明を実施した。併せて、創業内容・創業への想い・ビジョン・事業計画などをヒアリングし、面談を通して自社の強み、地域課題とその対処方法、地域における必要性などをあげた。

更に、その後も創業支援金の申請に



【工事前の事業所】



あたり、内容の抽出と整理、事業売上計画の整合性などについて、代表者の気付き、内容の整理と纏めなどに対する継続的で日程的に集中した支援を実施した。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

ソーシャル・ビジネス創業支援金が採択され、令和4年1月に一般社団法人を創業した。

今、必要とされるのは「生きる力」であり、アートが解決の鍵になるとの信念を強め、地域の魅力をアート視点から発掘、創作する新しい取り組みを進める。活動全体にITシステムを取り入れ、国内外に共有できるプラット

フォームを醸成する計画である。

小川村と連動した具体的な取り組みを進め、地域資源を活用して豊かに暮らす実践提供が期待できる。



【事業所から見える北アルプス連峰】

## 支援をうけて

代表理事 **木村 めぐみ** 氏

小川村は生きる力を学ぶ素材の宝庫です。標高差500mの地理が生む動植物多様性、豊かな四季、壮大なアルプス等。「人間が自然の一部として、豊かさとは何かを考え、次世代へ持続可能な環境を作り出す」為に必要な生きる力を小川村で共に学び、創り、共有する場を作る第一歩を踏み出すことができました。邁進していきます。

# 農福連携事業を主体とした障害福祉サービスの提供

一般社団法人 **想**

事業内容 障害者の就労支援サービス

企業 data 代表者：大竹 尚美 所在地：長野市合戦場三丁目78番地1  
従業員数：3名 連絡先：☎080-3288-6313

## Introduction

令和3年5月に法人設立・創業し、事業は身体・知的・精神障害者と難病等対象者への就労支援サービスの提供をしている。

農福連携事業が中心であるが、冬の農閑期にはコーヒー豆の焙煎作業等に従事している。

長野市指定の就労継続支援B型事業所である。

## 企業の現状及び支援の経緯

代表者は、愛知県名古屋市から昨年移住、社会福祉士、精神保健福祉士他の国家資格を有し、長年障害者支援に関わって来た。そのスキル・経験・実績を活かし、一般企業で働くことが難しい方を対象に福祉サービスを受けながら働く「福祉的就労」を行う事業所を設立した。知的・精神障害者等の「働きたい」気持ちを仕事に結び付ける事業。就労内容は主に農業。担い手不足の農家での就労や遊休農地を借り耕作を計画。就労支援サービスの利用者も8月から順次確保済みであるが、経営面での課題は利用者を継続的に確保すること。代表者は創業にあたり、長野市の福祉課への相談等や様々な情報を調査・収集する過程で、ソーシャル・ビジネス創業支援金を知り、活用したいと考えて当センターに相談した。

## 実施した支援内容

ソーシャル・ビジネス創業支援金の伴走支援員は、代表者から創業事業内容・現在の状況等の概要に基づき相談を受け、まずは相談概要を踏まえて代表者を訪問し、創業支援金の募集内容、応募書類、記載上の注意事項・重要な記載ポイントなどの詳細説明を実施した。併せて、創業内容・創業への想い・ビジョン・事業計画などをヒアリングし、面談を通して自社の強み、地域課題とその対処方法、地域における必要



性などを吸い上げた。

更に、その後も創業支援金の申請にあたり、内容の抽出と整理、事業売上計画の整合性などについて、代表者の気付き、内容の整理と纏めなどに対する継続的で日程的に集中した支援を実施した。

## 支援の結果及び今後の展開など

令和3年5月に一般社団法人を登記して、創業をし、令和3年9月にソーシャル・ビジネス創業支援金に採択された。

農福連携事業を中心に就労支援サービスを開始し、就労場所を提供頂いた農家3軒と連携をして農作業に従事した。また、冬の農閑期の対策として支

援金を活用して焙煎機等を設置し、コーヒー豆の焙煎作業等に取り組んだ。

今後、千曲市の給食センター関連の就労や遊休農地を借りた耕作等も期待できる。



【就労支援：農業の作業風景（加工用トマト収穫）】



【事業所の建物内部】

## 支援をうけて

代表理事 大竹 尚美 氏

障害福祉分野で10年近く働き、長野へ移住後も同業に就職しましたが何か足りない…。また、農作業も極めたいという思いもあり、仲間と一緒に起業する運びとなりました。この度は、自分が創業する社会的意義、事業を継続していくためにどんな計画が必要かを伴走支援員の支援を受け相談しながら、より深く考えることができました。これからもより一層地域貢献ができるよう取り組んでいきたいと思ひます。

CASE  
04

飯田市

事業承継まで見据えた  
店舗移転に関する事業計画  
書の作成および実行支援

## 有限会社りんどう

事業内容 飲食店（ステーキ専門店ぎゅう）

企業 data 代表者：清水 宗三 所在地：飯田市上郷黒田1469番地1  
従業員数：5名 連絡先：☎0265-52-4868

## Introduction

当社はステーキ専門店「カジュアルステーキぎゅう」を飯田市内で営んでいる。昨年10月に19年間営んでいた場所から移転するとともにリニューアルを行った。一番人気は店名と同じ「カジュアルステーキ」で、料理長でもある社長の目利き力と調理技術で焼き上げられた肉は、大きいサイズでもなぜかベロリと食べられてしまうということで、老若男女を問わず人気である。

## 企業の現状 及び 支援の経緯

地域金融機関と長野県信用保証協会からの紹介を受けて対応した。相談当初は入居建物の解体に伴い店舗を移転せざるを得ない状況になったため、同一建物内で運営していた2店舗を1店舗に絞り込むことは決まっていたが、それ以外の点についてはほとんど決まっていなかった。予期せぬタイミングでの店舗移転と資金調達になったため、ピンチをチャンスにという思いはあったものの、具体的にどのような手順で事業計画を検討し言葉にすればよいのか、設備投資の優先順位の付け方や販売促進の方法など、どこから考えていけばよいのかわからないという状況であった。

## 実施した支援内容

まず清水社長は相談当時62才であったため、この新しい店が単なる移転先ではなく経営者として集大成の場になること、事業承継まで見据えた計画になることを支援機関を含めた全員で共有した。そのうえで「なぜ商売をするのか？商売を通じてお客さんに伝えたいことはなにか？」といった根本的な部分に立ち返ってもらったうえで、会社としての「目指す姿」を言語化し、それに沿った形でのターゲットやセールスポイントを踏まえて「だれに、なにを、どうやって」という経営戦略の軸となる部分を整えた。さらに



その次のステップとして、メニューの表示方法や情報の発信方法、適正な価格設定といった具体的な部分についても、相談者や支援機関で意見交換をしながらまとめていった。

の事業承継を具体的に進めていくことになる。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

リニューアルオープン当初より平日休日を問わず人気の状況が続いている。常連客の流出を防ぎながら、新しい場所での新規顧客も開拓していくという当初のねらいどおりとなり、売上高のアップと同時に利益率の改善にも繋げることができた。また作業動線が簡素化されスタッフの生産性も向上した。地域金融機関からの支援も受けることができているので、今後は息子へ



【新店舗と清水社長】



【工夫したメニュー表】

## 支援をうけて

代表取締役 清水 宗三 氏

担当してくださったコーディネーターの「新しいお店は社長にとっての集大成の場にしないとですね！」という一言で、迷いが晴れ、どこに向かえばよいのか気づけました。自分たちの良いところも改善が必要なところも分かりやすく整理していただき、基本に立ち返って、腰を据えて事業に向きあう良いきっかけになりました。

# 事業承継を見据えた 新人事制度と 目標管理制度の導入

## 株式会社スワコー

事業内容 プラスチック二次加工製品加工・販売

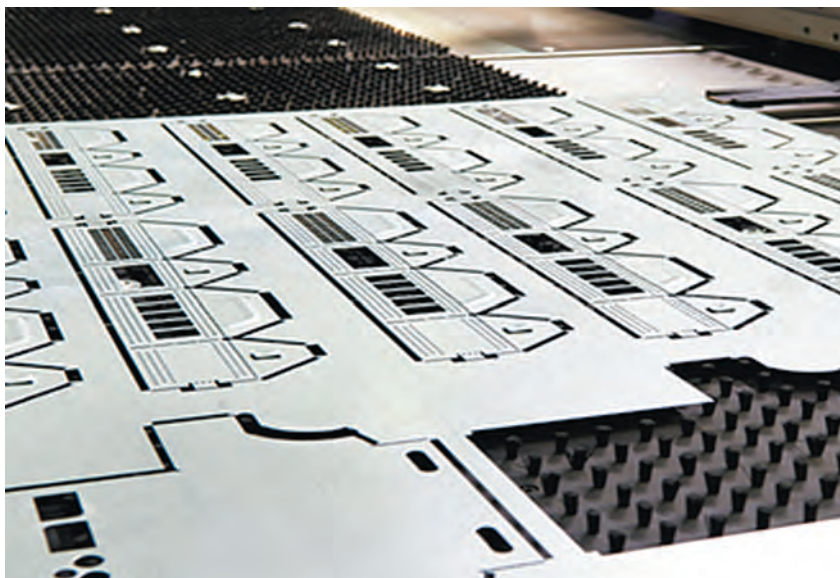
企業 data 代表者：池上 和明 所在地：岡谷市川岸上3丁目3-17  
従業員数：55名 連絡先：☎0266-23-9161

### Introduction

昭和46年創業。プラスチックフィルム、スポンジ、ゴムの2次加工をする会社である。特にOCA（光学用透明粘着フィルム）をクリーン環境で加工し、高精度曲げを実現する熱曲げ加工を得意にしている。より楽しく、より高く未来に向かって好奇心・創造力・オリジナリティをのばし個性的な考えで新しい製品作りにチャレンジ！少数精鋭の一人一人の行動力と技術をフルに生かし未来に向かって飛躍し続けている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

事業承継を見据え、職務給を中心とした新人事制度・目標管理制度の導入をしたいと、よろず支援拠点に支援依頼があった。評価シートは15年前のものを使っているが、機能しているかどうか検討すべきところが多い。幹部いわく、具体的な行動の書き方も検討したいが、そもそも評価要素が現社員にそぐわないように感じる。一見熱意がなさそうに見えても頑張っている人がいる。その人を評価できるようにしたい。制度の導入にあたり、ISOや行動分析学の考え方を共有しつつ進めることとなった。



### 実施した支援内容

よろず支援拠点コーディネーターが制度全体を拝見したところ、すでに等級表や賃金テーブル等は完成していたため、評価・運用を中心に支援することとなった。まず、現行の機能分析を行い、機能していない・評価しづらい箇所を確認したのち、方向性を検討し確定した。つぎに、業績部分の評価要素を全面的に入れ替えることとなり、内容の検討を行った。また、幹部会議の中で、各自作成したシートを共有、等級どうしの整合性・表現方法等の修正を行った。最後に、評価シートが出来上がったところで、試みの評価や運用シート作成と運用のアドバイスを、目標管理制度の導入を行った。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

評価する幹部として考える視点と、評価される部下の立場になって考える視点を合わせ持つ幹部・社長（現会長）・専務（現社長）に、初めから終わりまで率直なご意見をいただいたことで、現行の良さを活かしつつ看過されていた問題を複数解決することができた。事業承継に併せて、導入後は、評価のばらつきが減ったことと、幹部が部下に評価を伝えやすくなったことで、部下の成長を促しお客様の高い支持を受けるといった嬉しい成果があった。目標管理はスタートさせたばかりなので、

今後ともご支援させていただく予定である。



【工場で働く社員の皆様】



【本社工場】

## 支援をうけて

代表取締役 池上 和明 氏

従業員の働きやすい環境作りの一環として人事評価制度改革を上げました。専門知識がないことで計画がかなり遅れていましたが、よろず支援拠点の支援により当社課題を解決できました。特に、評価者の評価内容がわかりやすくなり、評価の透明性が上がったと感じています。引き続き、支援を頂きながら更により良い仕組が出来ればと思います。

CASE  
06

## 千曲市

魅力を伝えるための  
パッケージデザイン  
制作

## 市川製菓

事業内容 和菓子製造販売

企業 data 代表者：市川 今朝水 所在地：千曲市桜堂474-3  
従業員数：2名 連絡先：☎026-272-0954

## Introduction

信州 千曲市の特産である「あんず」を取り入れた和菓子製造を得意としている。「あんず大福」や「あんずどら焼き」などが特に人気で、主に千曲市内で販売しており、千曲特産品ショップでの取り寄せも可能である。

## 企業の現状 及び 支援の経緯

新商品として、羊羹の「月こよみ」を販売したいとの事で、パッケージデザインについてのご相談を受けた。

「月こよみ」は国産の小豆と長野県産の寒天を使っており、切った断面ごとに満月から三日月までの月の満ち欠けが現れる。「月の都千曲」としての地域ブランドにもしていきたい。とりあえずプラスチック製の容器に手書きのラベルを貼って販売し始めているが、より商品の魅力が伝わるパッケージをつくり、新商品として完成させたいと考えている。現状のパッケージでは商品特徴が表現されていないので、千曲市や「月の都千曲」の説明文章を入れるだけではなく、商品イメージが伝わるデザインが必要である。またパッケージの強度やコストなども考慮し、パッケージ開発を進めたい。

## 実施した支援内容

まずは商品コンセプトの整理やターゲット、販売場所などの確認から始めた。

千曲市のお土産として、ある程度の高級感も欲しい。千曲商工会議所からのご提案もあり、地域ブランド「月の都千曲」のロゴをパッケージに入れ、ブランディングに繋げることにした。今回の羊羹は切った断面ごとに月の欠け具合が違うという個性的な商品であるが、パッケージではなかなか説明し



にくい。そこで文章で紹介する他に、イメージが伝わるようなデザインを提案した。

また、羊羹は大きさの割に重量があり、箱の強度や形、素材などもサンプルを見ながら検討をすすめた。さらに、販売促進のためのチラシやPOPには、商品特徴がしっかり伝わるように、写真入りのデザインにするようにアドバイスをした。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

パッケージ会社のご協力もあり、高級感のあるパッケージが完成した。

ある程度の強度がある素材と形状を選び、箱の両サイドには金箔で満月と三日月をデザインした。商品特徴を表すとともに高級感も感じさせるパッ

ッケージになったと思う。さらに掛け紙も制作し、千曲市や商品の詳しい情報も入れた。今後はさらにチラシやPOPなどを活用し、販売促進に力を入れれば、千曲市のお土産として販路拡大の可能性もあると思われる。



【完成したパッケージ】



【羊羹「月こよみ」の断面】

## 支援をうけて

主任 窪田 和子 氏

千曲市が日本遺産「月の都」に認定された事にちなんで、羊羹の中に満月から三日月までを表現した商品を開発しました。市販のパッケージを用いながら安っぽく見えてしまい、今回お客様の目を引くようなデザインをしていただき高級感溢れるパッケージが出来上がりました。説明文が入った巻紙を巻く事で羊羹のイメージが伝わりお客様が手に取りやすくなりました。今後、千曲市のお土産に「杏」以外にも認識されるよう頑張りたいと考えております。



# コンセプトの 明確化により 新規顧客を獲得

## 嬉楽美容室

事業内容 美容室

企業 data 代表者：和田 弘記 所在地：長野市三輪1-1-25  
従業員数：1名 連絡先：☎026-266-0635

### Introduction

オーナー事業主である相談者は、実家の美容室や県内の美容室にて修行した後、2009年独立開業。しかし、店舗建物は前オーナーが廃業する際に居抜きで賃借して開業したもので、建物の外装及び内装が相当古いために今の時代に合っておらず、長年新規のお客が増えずに悩んでいた。

### 企業の現状及び支援の経緯

以前稼働していた美容室から引き続いて一定の固定客はいるものの、新規顧客の集客及び獲得ができずに悩んでいたところ、地元金融機関から当拠点を紹介されて相談することとなった。現状顧客は60歳代が5割、70歳代以上が2割を占めており、特にシャンプー等の商品（店販）購入により平均単価を上げているA顧客層がその年代であるため、将来的に大きく先細ることが予想されると判断。事業主の当初の意向は、顧客層の若返りを図るために30代顧客の新規獲得を希望していたが、マイクロスコープを使用し髪や頭皮のダメージレベルを診断するという当店の強みは、むしろ中高年層にニーズがあると考え、店販購入が見込める60歳以降の客層を確保しながら新規顧客の開拓することを目指すよう変更し、少し年齢を上げて、40代後半から50歳代女性をターゲットとした店舗づくりとすることにした。

### 実施した支援内容

まずは土台となるコンセプトを明確にすることから始め、中高年の女性特有の、『白髪、ハリ減少、うねりなどの髪のお悩みを解消する』『髪の病院』といった内容をコンセプトにして、『若返りカット』などを目玉にすることを提案。また、統一感の無い内外装は、事業主が好きなオレンジ色をアクセ

ントカラーに、テキスト確認シートにより出てきた「あたたかい」「カジュアル」等のキーワードを基にリモデルすることにした。また、全てを行うには費用がかかるため、建物所有者である大家との交渉方法や、業者選定のポイントをアドバイスする一方、極力コストを抑えるために、最低限どこをリフォームすれば印象が変わるのか、どうしても業者に依頼しなければならないことは何か、100円ショップ等を活用して自分でできるDIY方法などを具体的に提案した。

### 支援の結果及び今後の展開など

相談者自らがカウンターや一部の壁に100円ショップで購入したリメイクシートを貼ったり、ルーバー（羽板を平行にしたブラインド）をDIYするなど意欲的に取り組み、同時に大家や業者との交渉を開始した結果、コンセプトに沿った「ドクターヘアサロン KIRAKU」というロゴデザインをはじめ、外装・内装共に、それまでのイメージが一変された店舗が完成した。



同時に「-10歳アンチエイジング CUT」をメインとしたHPも開設し、地元のタウン誌に広告掲載した結果、4月だけでも37名の新規顧客を獲得し、それ以降も順調に新規顧客を獲得している。来店したお客様からは、「ボリュームアップして若返ったよう」という満足の声を頂いており、今後は口コミによる集客も見込まれる。



【ホームページより】



【リモデル前の店舗外観】

## 支援をうけて

代表 和田 弘記 氏

私の頭の中を整理して頂いたおかげで、お店の方向性が決まり、希望通りに進んでいます。初めて来店されたお客様も固定客となって頂けることが多く、外観が大幅に変わった為、外観を見て来店される新規のお客様も増えました。金融機関から紹介され、初めは余り期待していませんでしたが、もっと早くお願いすれば良かったと思っています。

CASE  
08

上田市

各種補助金制度を  
活用したFMSの  
整備・強化

## 株式会社タジマ

事業内容 半導体製造装置の設計・部品加工・組立

企業 data 代表者：田島 富美雄 所在地：上田市下丸子100  
従業員数：150名 連絡先：☎0268-43-2200

## Introduction

各種工作機械、治工具、金型の生産を目的に1951年に創業。1990年代に現メイン工場（箱畳工場）が竣工、半導体製造装置関連等の部品加工・組立、航空宇宙精密部品加工等、設計から組立まで一貫生産を行っている。

## 企業の現状 及び 支援の経緯

当社は最高水準の切削加工技術が求められる仕事を受注していて、特に大径・薄肉部品の加工には高度な旋盤加工技術とMC加工技術、熟練の手仕上げ技術を融合した高精度なノウハウが求められる。半導体製造装置メーカーからは取引当初より高品質製品の低コストが求められ、夜間・休日に無人稼働するFMS（Flexible Manufacturing System）に30年以上取り組んできた。FMSを効率的に運用することで品質要求事項を満たして受注増大に繋げることが課題であり、この解決に取り組んでいる。現在、以下について具体的に取り組んでいる。①生産性向上・効率化を図り、コスト削減を図る。②付加価値が高い新規部品の試作に短納期で対応して、受注に結びつける。

## 実施した支援内容

「サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金（2次公募）」に応募、2021年7月に採択された。当社は国内半導体装置メーカーに部品を供給していることから、海外集中度が高い半導体製造装置生産の国内シフトを見越し、FMSを構成するNC群を追加、生産体制強化・先端化する事業計画を申請した。計画書作成に際し、①半導体製造装置の海外集中度が高いこと、②多くのエッチング装置部品を海外に依存していること、③国内シフトによる量産・高度加工に新規加工機



が必要なこと等、客観的データを元に国内シフトによる製造関与量を予測して記述することを促した。納品先や関係機関から関連資料を入手し、それらを基に計画書を作成できた。

必要となっているので引き続き支援したい。今後、SDGs活動や、地域牽引企業への申請などに支援を求められている。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

2020年7月に採択された省エネ補助金で更新したMC、2020年3月のものづくり補助金で更新・追加したMCをあわせて、FMSの充実ができた。部品の生産について増強でき生産性向上も図れた。サプライチェーン補助金での生産棟（FMSライン）新築計画に関して2022年3月までに本申請が



【2018年竣工の新生産棟（FMS）】



【MCを追加したFMSライン】

## 支援をうけて

取締役総務部長 田島 徹 氏

当社では、補助金申請の支援をメインに様々な相談に乗って頂いております。特に補助金採択については、これまで大きく貢献頂きました。申請には請負サービスもありますが、経済的・教育的観点から自力採択を目指す当社にとって、申請のポイントとなる考え方や表現を指導頂ける本サービスは、とても合っていると感じます。

事業内容 旅館業、旅行業、物品販売業

企業 data 代表者：河野 今朝成 所在地：下高井郡野沢温泉村豊郷8923-1  
従業員数：16名 連絡先：☎0269-85-4126

Introduction

当社は昭和45年に有限会社白隆舎として創業、平成25年に株式会社河一屋に社名変更し、旅館事業部（河一屋旅館）、旅行事業部（R117トラベル）、物品販売事業部（ひと呼吸：旅館売店とネットショップ）の3事業部を持っている。

# 事業再構築補助金を活用した旅館の支援

## 企業の現状 及び 支援の経緯

河一屋旅館はバブル期は団体客やツアー客がメインで、時代の変化とともにインバウンドを含む個人客ターゲットに軌道修正しつつあったが、主要顧客は依然40～60代の団体・小グループ客であり、土日に稼働が偏ることが課題であった。夏季は首都圏からの来訪が4～5割、冬季は良質な雪を求めるスキー客がインバウンド4割、首都圏3割であったため、コロナの影響で打撃を受け、事業再構築補助金を活用した客室の改装と高付加価値化を検討しており、金融機関を通じて事業計画策定について当拠点に相談があった。ウィズコロナ・ポストコロナの経済社会の変化に対応する思い切った事業再構築になるよう事業計画策定の支援を行った。

## 実施した支援内容

金融機関の担当者同席のもと、リモートで計画内容の軌道修正、計画書のブラッシュアップを重ねた。公募要領をかみ砕いて説明し、事業計画に書くべき内容と審査項目を念頭に、新分野展開に該当する取り組みとなるように表現を工夫するよう伝えた。当社は地方の旅館業には珍しく毎年新卒採用を行い、若手スタッフを多数抱え、健康経営優良法人認定や長野県SDGs推進企業認定を取得するなど人材育成や環境整備にも積極的に取り組んでおり、実施体制が充実していることが大



きな強みであることを指摘し、ヒト・モノ・カネ・ノウハウの切り口でSWOT分析を行い、客室改装だけでなく、情報発信や集客の仕組みまでストーリーの組み立てを支援した。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

事業再構築補助金の第1回公募で採択され、事前着手によって客室の改装を行い、新たにガラス張りの露天風呂を備えたワーケーション対応の客室を整備した。SNS映えを意識したデザイン性の高い設えとし、20～30代も含めた個人客をターゲットに事業を開始

した。オープン当初から地元紙にも大きく取り上げられ、強みである若手の情報発信力も活用しながら平日稼働率や客室単価向上につなげている。



【改装した露天風呂付客室の一例】



【強みである若手人材】

## 支援をうけて

代表取締役 **河野 今朝成** 氏

コロナの影響は甚大で、何としても社員と家族を守る！その一心でした。そして、社員が安心して仕事ができる環境作りと新しいニーズを捉えた事業展開が、社長としての使命と考え、補助金活用へチャレンジ。ご支援のお陰でスピードをもって展開でき、社員一同、明日へ向かって日々励んでいます。ありがとうございました。

CASE  
10

中野市

# 新IoTサービスによる システムインテグ レータへの取り組み

## EMSベンダー合同会社

事業内容 メガソーラーの設計、施工管理、運用

企業 data 代表者：小林 秀樹 所在地：中野市大字草間1048番地8  
従業員数：4名 連絡先：https://portero.co.jp/

### Introduction

当社は、2013年、メガソーラー（太陽光発電所）の設計を主要事業としつつ、関連機器の販売やメガソーラーの監理コンサルティングを行う会社として設立。現在は自社所有のソーラーも数か所設置し事業展開している。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

メガソーラー発電による電力の固定価格買取制度においては、その調達価格が年々減少。また、メガソーラーの設計施工や売電事業には新規参入も多く、市場環境は構造的に厳しい状況である。加えて、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言や外出自粛要請がメガソーラー建設へも影響。当面の売上減少が発生していた。

以上の現状事業の市場環境から、当社では財務体力があるうちに新規事業の創出を模索しており、既にAI活用/IoTデバイス事業化・開発センター（長野県工業技術総合センター環境・情報技術部門）（以下「AI/IoTセンター」）による新規事業開発の伴走支援を受けつつ、「キャンピングカー等向けの駐車場貸出及び電源供給を行う事業者を支援するためのIoT機器及びシステムの開発・事業化」に着手していた。

### 実施した支援内容

当社では、既にAI/IoTセンターの支援のもと、機器及びアプリケーションの初期試作を実施し、基本的な動作原理の確認は完了していた。以降は、当該試作の成果を基に実証実験を行い、上市する商品・サービスまで改良する段階となっていたが、進めるには実験用の機器・システムの開発・改良に必要な資金の調達が課題となっていた。

そこで、当センターが認定経営革新等支援機関として「中小企業等事業再



構築促進事業」への申請を支援。支援においては、当該補助事業の申請に求められる、「強み」「弱み」「機会」「脅威」の整理による事業再構築の必要性の提示や、事業化後の販売先及び販売目標、更にはそれに基づく収支の数値計画の策定を行うべく、当該企業、AI/IoTセンター及び当センターでディスカッションを重ね申請書への落とし込みを行った。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

当該補助事業の第2回公募において採択となり、実験用の機器・システムの開発・改良を実施。既に長野市内において「ステイポートながの」（実証

実験場所）が稼働を開始している。今後は、実証実験結果をサービスに反映していくとともに、実証実験先兼サービス販売先の開拓を強化していく予定であり、既に最初の展開先との協業について具体的に進展がみられている。

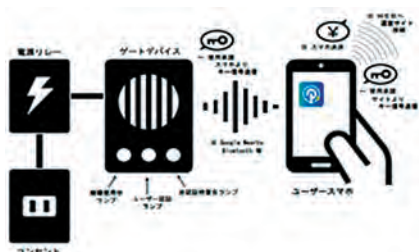


【実証実験の様子】

## 支援をうけて

代表社員 小林 秀樹 氏

異分野・異業種への取り組みのため全くのゼロからのスタートでしたが、AI/IoTセンターのご支援に始まり、資金面での当該センターや振興センターによる各種助成金申請支援等、多岐にわたりご支援頂き大変感謝しています。今後も更なる事業拡大と技術の拡充を進めていく所存ですので、ご指導・ご支援のほどをお願いします。



【サービスのイメージ】

# 化学反応式携帯用 酸素発生機と酸素 発生剤の開発

## 株式会社ケー・アイ・エス

事業内容 太陽光発電機器製造・販売

企業 data 代表者：市川 渡 所在地：佐久市茂田井2987-8  
従業員数：36名 連絡先：☎0267-53-8840

### Introduction

自然を生かすテクノロジーを使い人/環境にやさしく、安心/安全な商品を作ることを目指し、社員一人一人を幸福にする事を目的に、1998年より太陽電池モジュールの製造販売を行い成長してきた。

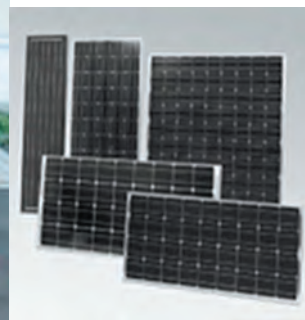
今後更に自然を生かした、人にやさしい商品を皆さんに提供することを目指している。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

太陽光パネル事業は2種類有り、一つは独立電源用/ハイブリッドタイプである、これはニッチな市場で一定の受注があり国内で安定供給できるのは当社のみであるが拡大する市場ではない。もう一つは低圧用システムであり、FITの価格の低下により、市場が縮小・利益が取りづらい状況である。

この為新規事業としてスポーツ・山登りで酸素を手軽に摂れる酸素生成器、生成剤の製造販売を計画した。

この新規事業の試作、販売に必要なデータ取得、マーケティング、等を行うための支援を行ってきた。



### 実施した支援内容

マーケティングは当初高齢者、医療も市場にしようとしたが、まずは市場に入りやすいスポーツ、山登りの際の補助ツールとした市場を目指すことにした。当製品は他社製品より、安価で廃棄物も少ない、また長時間発生する点を強調した。大学の医学部との共同研究を提案し、現在被験者による共同研究を実施中。ここで得られたデータを活用して拡販を行う予定。製品の仕様となる各種データ（酸素の純度、発生量、廃棄物の安全性、その他）取得のお手伝いを実施した。

中小企業基盤整備機構の販路開拓コーディネート事業の販売戦略作成のサポートを行った。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

このプロジェクトを開始後約3年が経過、市場調査を中小機構に協力をいただきながらテストマーケティングを進めてきた。

今まで紹介した国内外からサンプル等の要求が増えていること、販売先の事業者がamazonで販売して人気があることから今後は受注増が期待できる。



【酸素吸入の様様】



【酸素発生器外観と発生剤の投入模様】

## 支援をうけて

代表取締役社長 市川 渡 氏

ステップアップ事業には3年間に渡りご支援を頂き感謝申し上げます。特に製品の安全性、性能分析証明を行う分析機関がコロナで閉鎖となり必死で探している中、他の分析機関を紹介いただき製品品質の重要資料となりました。また、信州大学医学部との共同研究をコーディネートをしていただき現在効果の検証中です。営業活動は中小機構の販路サポートにより大手スポーツ関係、旅行会社等6社と商談中です。

# 高速X線CTスキャナーの開発・営業展開

## 日本装置開発株式会社

**事業内容** 自社製 CT スキャナーの開発・製作・販売

**企業 data** 代表者：木下 修 所在地：安曇野市堀金鳥側640-1  
従業員数：10名 連絡先：☎0263-71-1222

### Introduction

日本装置開発は、信州安曇野を拠点として工業用X線検査装置とFA装置を設計・製作する開発型企業である。1996年機械設計会社として発足し、現在は、設計から製作販売までを行っている。

工業用X線検査装置は、当社の主要製品である。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

従来よりFA設備の設計・製作を主として主にその技術をX線CTのユニットを製作しODM製品としてCTメーカーに納入していた。しかし理学機器としてのCTを工場等の生産現場でも使えるレベルに上げて広く市場に投入するために、自社ブランド品として製品化した。大型エンジン部品から半導体等の小型のものまで精度良く、高速に観察できるCT製品群の開発・販売を行い、地域の中核企業になることを目指している。これらの製品の営業展開において知名度・ブランドが弱く、既存の有名ブランドに対抗するためにブランド力、マーケティングについての支援が必要となった。そのため中核企業育成ステップアップ支援事業により支援を行ってきた。

### 実施した支援内容

- \*製品紹介ビデオの製作
- \*カタログ製作
- \*web展示用の専用ホームページの製作
- \*知的財産権の取得のサポート
- \*ブランド形成のサポート
- \*ものづくり日本大賞のサポート
- \*新製品プレス発表会支援
- \*製品輸出するための社内体制の確立



CTH320/300μFPD

【大型部品検査用CT装置】



と海外販売の戦略立案サポートは主に長野県中小企業振興センター、発明協会、等。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

- ①大型のCTスキャナー CTH320/300μFPDは2021年初めに完成しマーケティング開始、特に自動車関連メーカーからの評価依頼と見積り依頼が多数来ている。
- ②上記以外に110、150、190、200KVのクラス別の4機種が令和3年12月までにラインアップされ、営業活動を開始している。
- ③何れも他社と比べ測定時間が1/15以下～1/60に短縮、最小検出ボイ

ドで1.5μ（190KV目標）と他社を圧倒する能力を持っている。技術力では世界No 1と思われるが今後ブランド化/マーケティングにより広く知ってもらう事が課題となる。



【全5機種をラインアップ】

## 支援をうけて

代表取締役 木下 修 氏

ステップアップ支援事業によって、当社は次のことを進めることができた。

- ①ブランド・営業の戦略と目標がより明確になり、その実行においても確実性が高まった。
- ②事業推進の中で知財戦略等の次のステップや周辺課題が明確になり、事業関連の人脈支援により推進している。
- ③全体を通して、この2年間は当社計画をステップアップ支援事業と完全にリンクさせて実行してきた。

# WEB活用 による 販路開拓

## 有限会社高野モータース

事業内容 自動車販売修理

企業 data 代表者：高野 哲男 所在地：岡谷市若宮2-5-33  
従業員数：3名 連絡先：☎0266-22-6317

### Introduction

長野県岡谷市において、創業50年を超えるスズキ車のサブディーラーとして、車検・整備・新車中古車販売を行っている。

### 企業の現状及び支援の経緯

スズキ車取扱店として、新、中古車販売及び車検修理を主とした運営を行っている。地元商圏において競合が多く存在している中、先の見通しにおいて不安要素が多い状態が続いている。

そこで集客ツールとして、WEB活用を行っていくことを検討。ホームページはあるものの、ほぼ機能していない状態であるため、持続化補助金の活用を行うことで、集客につなげるためのリニューアルを行いたい。

また、リニューアルに伴い、WEB活用を行っていく際のノウハウ習得も行いたい。



### 実施した支援内容

持続化補助金活用を前提に、企業としてWEBを活用していく戦略の策定を行った。

各種分析を通じて、他の同業者にはない強みとして、過去よりマニアに支持され、かつアウトドアブームによる需要が激増している車種となる「スズキジムニー」のメンテナンスやカスタム等が代表自身も所有し趣味として非常に知見が広いことが判った。歴代ジムニー全ての良し悪しを熟知しており、カスタム知識も豊富であることから、「スズキジムニーが得意なスズキ販売店」を前面に打ち出す事業戦略とした。

並行して、ジムニーのパーツ取り扱

い、中古部品のストックもあるため、全国のジムニーファンに向け、情報発信及びECサイト運営を行うこととなった。

### 支援の結果及び今後の展開など

持続化補助金採択により、コンテンツマーケティング型のホームページリニューアルを行い、自社の強みとなるジムニー情報をメインとしたコンテンツの発信を行っている。コンテンツの質や検索対策の効果もあり、ホームページ経由での問い合わせが急増。既存商圏外からの新規受注が増加している。また、ECサイト運営においては、社内在庫のジムニーパーツ販売を行ったところ、全国からの注文が発生、増

加しており、今後の売り上げ拡大においての可能性を実感している。得意なジャンルに特化し、WEBを活用することによって地元商圏外からの売り上げ獲得を拡大できる事業モデルとなった。



【カスタム車製作・販売】



【修理販売】

## 支援をうけて

代表取締役 高野 哲男 氏

同業の多い商圏内での差別化戦略や、新規顧客獲得に際し相談をしたところ、WEBを徹底活用したサービスの周知拡大や、物販のアドバイスを頂きました。自身が保有する特定車種のメンテナンスやカスタム情報を発信し続けているが、結果として既存商圏外からの問い合わせや新規受注が増加し続けている状態です。

CASE  
14

長野市

# BtoBからBtoCへの販売強化で売上アップ

## 株式会社イチジュウ

事業内容 食材卸業

企業 data 代表者：池田 洋平 所在地：長野市市場6-5  
従業員数：18名 連絡先：☎026-285-3110

### Introduction

業務用食材の卸売及び直売所。生鮮食品から冷凍食品、調味料、乾物など5000種類の食材を幅広く取り揃えてある。会社及び店舗は市場内にあり朝5時30分から営業している。場所柄、業者が仕入れのため直接店舗へ買い付けに来ることもあるが、取引の多くはルート営業が中心となっている。

### 企業の現状及び支援の経緯

市場内で卸問屋及び直売所を営んでおり、ルート営業を中心にBtoBに向けた販売を展開している。けれどもコロナ禍の影響によりBtoBの売上は大きく減少。そのため販売先をこれまでのBtoBの他にBtoCにも広げ少しでも売り上げ確保に結び付けたいと考えている。

### 実施した支援内容

BtoC向けにイベントを行いたいという希望を強く持っていたのでこれを尊重。そのイベントは毎月一回、第二土曜日に継続して行いたいとのことであった。

そこでまずはイベントをする意味を明確にすることをすすめ、「一般客に来てもらい、そしてその方たちがリピーターとなってくれること」を目標とした。しかし広告予算はなく、Instagramもフォロワーが非常に少なくここからの周知は難しいため、自作のチラシを自社複合機で印刷し、それを社員が会社のある市場内の企業及び



周辺の住宅にポスティングを行った。チラシ作成にあたっては、卸売問屋として他店にない魅力を伝えること、イベントの紹介、そしてInstagram登録の導線となるQRコードの設置などをアドバイスした。

### 支援の結果及び今後の展開など

イベントを行った結果、前年同月比6月で136%アップ、同7月で168%アップとなった。特に7月のイベントは市場内のみの配布であったにもかかわらず伸びていたため、今後はチラシの配布エリアを少しずつ広げ、イベン

ト以外の来店客へイベントの告知とInstagramからの情報発信を継続的に展開していくことを予定している。



【月替わりのイベントフェア】



【手作りのイベントチラシ】

## 支援をうけて

店長 成田 啓子 氏

チラシ作成時に的確なアドバイスをいただくことができ、回を重ねることに内容の改善ができました。また、お客様を特売品に向かわせる導線をつくる商品陳列の方法を教えていただきありがたかったです。さらにチラシの効果を知るための方法を教えていただいたことで、その後のアプローチの仕方に役立たせることができました。月に一度のイベントのたびごとにご来店いただき、修正ポイントを的確にご指導いただき大変参考になりました。本当にありがとうございました。



# Instagram 活用による 売り上げ拡大！

## パン工房ダンケ

事業内容 パン教室開催

企業 data 代表者：吉江 由美子 所在地：塩尻市塩尻町863  
従業員数：1名 連絡先：☎0263-52-9400

### Introduction

JHBS（ジャパンホームベーキングスクール）準師範の吉江由美子さんが主宰するパン教室。

「手作りって楽しくて美味しいね！」をテーマに、幅広い年齢層の方々やお子様連れで参加する生徒さんも多いアットホームな雰囲気が特長である。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

塩尻市立図書館との合同ビジネス相談会に、リアルなイベントがコロナの影響で開催されない中どのようにうまくWEBを使ったら良いか？という課題で来訪。

ホームページ、SNS等ひと通りやってはいるものの成果が見られない。フォロワー数も個人アカウントでは多いものの活かせていない。ということで、まず情報を整理して定期的にビジネスアカウントで発信していくことから始めた。

### 実施した支援内容

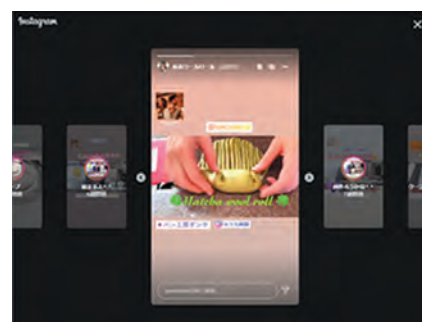
- ・ホームページをベースとし、内容を充実させる。キーワードを含んだ文章を多めに配置したり、SNSでは#ハッシュタグを多く付けて検索されやすくする。
- ・SNSはInstagramをメインに毎週2回以上発信する。
- ・フォロワーを増やすために生徒さんたちにビジネスアカウントをフォローしてもらう。
- ・エモい写真、紹介したくなる内容を考える。パン単体ではなく作ったパンの乗った食卓をイメージする。
- ・主宰者の顔を出すことで人気（ひとけ）を感じさせ、安心感を与える。
- ・写真に慣れたら動画に挑戦。ポイントをわかりやすい動画で投稿。



### 支援の結果 及び 今後の展開など

- ・Instagramの投稿内容を演出して定期的に投稿することで教室の様子や内容が伝わるようになり、より充実した共感できるものになった。
  - ・改善の提案を必ず次回までに実行し次の課題を決めるという実行力も功を奏し、支援開始から8か月でフォロワー数が7倍以上の1500人を突破。Instagram経由での入学申し込みも毎月3名以上獲得できるようになり大きな売り上げアップにつながった。
- また、投稿をきっかけにマスコミか

らの取材申し込みも来るなどその効果が大きいことを実感したので、動画配信などその時流に合った方法を取り入れている。



【動画でさらに分かりやすく表現】



【映える写真を撮影します】

## 支援をうけて

代表 吉江 由美子 氏

新規生徒さんの獲得に繋がりました。（インスタやホームページからの問い合わせが増えました。）

メンタルの強化、自分の事業に対して自信や意欲に繋がりました。

来年度も支援を受けてより一層求められている事を自分なりに発信していけたらと思っています。ありがとうございました。

# 初めての展示会 (高精度難加工技術展) 出展支援

## 株式会社竹内製作所

**事業内容** 医療機器・建設機器・オート関連機器部品加工

**企業 data** 代表者：竹内 優 所在地：長野市大字大町765番地  
従業員数：12名 連絡先：☎026-296-6635

### Introduction

当社は昭和26年に創業し、精密部品加工を主な業務として、医療器具部品、建設油圧部品、オート関連機器部品を始め、様々な部品の製造・加工・組立を行っている。マシニング加工と旋削加工を駆使し、お客様のニーズに合わせた加工を得意としている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

当社は部品加工精度±0.005に対応し、変形防止技術による工程割の提案や加工から組立までの一貫生産に対応可能である。また手仕上げによる磨き加工で面粗度Ra0.02を実現できる技術があり、最近では、従来からの取引先から新しい顧客開拓が必要となってきた。その新規販路開拓のために、初めての展示会出展として東京ビッグサイトにて令和3年12月開催された「長野ものづくり技術展in高精度難加工技術展2021」の長野県ブースへ出展した。



### 実施した支援内容

これまでに東京ビッグサイト等の大きな展示会場での展示会に出展した経験が無く、展示会での自社ブース展示に向けて、どのように展示装飾し、何を準備したらよいか分からない状況であった。

出展決定後に、会社訪問を行い「長野ものづくり技術展in高精度難加工技術展2021」長野県ブースの出展準備手順、出展ノウハウ等の説明を行った。特に、自社ブースの展示装飾については、過去の展示会における展示写真を見せながらブース装飾の効果的な展示方法などを紹介した。また展示会までの準備、営業活動について随時フォローに努めた。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

展示会会期中3日間の商談実績は、見積依頼4件、図面検討依頼9件、名刺交換55件となり、多くの来場者との商談ができ、取引に繋がる可能性のある具体的な案件もあった。

今回の展示会用に新たに準備作成した紫色の布製垂れ幕、展示台テーブルクロスは、来場者の目を引き、それを見て立ち止まって商談となったケースも多かった。

今後は今回の展示会経験・反省点を活かし、展示会出展を検討し新規販路開拓に繋げて行く。



【高精度難加工技術展の当社ブース】



【高精度難加工技術展の長野県ブース】

## 支援をうけて

代表取締役 竹内 優 氏

初参加にあたり全てが手探り状態の中、展示方法からブース内での立ち位置などいろいろなノウハウを教えてくださいました。現在実績として新規顧客より案件をいただき試作品の性能検査結果待ちまで至っております。展示会参加は、自社のアピールターゲット業界以外からのアプローチがあり、想像もしていなかった利用価値を知る機会となり非常に有意義でありました。

# 「真っ赤なルバーブ ジャム」の開発から 販路開拓へ

## 有限会社丸井伊藤商店

事業内容 味噌・味噌加工食品・漬物製造

企業 data 代表者：伊藤 英一郎 所在地：茅野市宮川4529  
従業員数：13名 連絡先：☎0266-72-2272

### Introduction

当社は創業以来100年を数え、味噌造り一筋に昔ながらの伝統の技を尊重し、更に新しい技術を取り入れ研究を重ね故郷の味を届けている。味噌は「天然蔵」で大きな木樽で天然二年味噌、三年味噌が熟成され、味噌工場見学や味噌作りを体験ができる。味噌のほか、「発酵」をテーマに甘酒や生どぶろく（地域資源認定商品）など各種発酵食品を製造している。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

コロナ禍の中、味噌蔵見学や味噌作り体験ができる当社は、観光バスによる団体観光客の来店が止まり店舗での販売は非常に厳しい状況に陥った。再び活気を取り戻そうとコロナ後を見据えた販路開拓を目指し、長野県富士見町の特産品である「ルバーブ」を使ったジャム製造について、県産品コーディネーターに相談があり新商品開発に取り組んだ。ちょうど相談があった時に、商品力・営業力の強化を図り販路開拓を支援する当センターの重点支援事業者支援事業への参加者を募集していたこともあり申込みを行い、専門家から商品開発や販路開拓について助言、指導を受けた。

であれば添加物は入れない。③「ルバーブ」の認知度向上、他のジャムとの差別化のため有効な情報を商品に表記、POP等でPRする。④ルバーブジャム単品で販路開拓は厳しいため、ルバーブ関連商品群で提案・展開していく。⑤料理レシピ、食べ方の提案。⑥他社と連携して各々の店舗で販売し、商談会の共同出展等で販路開拓していくこと。



### 実施した支援内容

商品化にあたり課題点を聴き取り、県産品コーディネーター及び専門家と連携し次の内容についてアドバイスを行った。

①健康志向が高い女性がターゲットのため、甘味料は白砂糖ではなく国産の甜菜糖を提案。②ルバーブの特性である「赤」の発色がきれいに仕上がるの

### 支援の結果 及び 今後の展開など

重点支援事業でのアドバイスを活かして、甘味料は国産の白色甜菜糖に改善した。また専門家から商品に対して高評価をいただき、ルバーブ商品自体が珍しいため展示会等への出展を勧めたところ、令和3年度スーパーマーケットトレードショーの長野県ブースへの初出展、また長野県産品商談会へは他社と連携し出展が決定した。

「ルバーブ」の認知度向上のため商品提案の仕方、見せ方、食べ方等のアドバイスをもとに展示会・商談会に向けて準備を進めている。

今後も展示会・商談会を活用し自社商品の魅力と他社商品との違いを積極的にアピールして販路開拓を行っていく。当センターとしても継続的に支援を行っていく。



【ルバーブジャム】



【ルバーブジャムを使った食べ方提案】

## 支援をうけて

代表取締役 伊藤 英一郎 氏

重点支援事業担当のアドバイザーの先生方には評価会等を通じて、原材料、ネーミング、容器等、多方面からのご意見を頂戴いたしまして製品のブラッシュアップに非常に参考になりました。実はルバーブには繊維質を始め各種の有用成分が多く含まれております。スーパーマーケットトレードショーではそんなルバーブの良さを含めてアピールしたいと思います。

# 高精度加工を武器 に事業拡大を目指 した販路開拓支援

## 株式会社ハイデックス

事業内容 精密切削加工

企業 data 代表者：赤羽 秀樹 所在地：伊那市西春近2971  
従業員数：30名 連絡先：☎0265-76-5555

### Introduction

当社は油・空圧バルブ部品、ICパッケージ用治具、半導体製造治具製作を行ってきたが、現在では航空機器部品や宇宙機器部品等の難しい部品も製作できるようになった。また、開発部品で難削材を手掛けて加工できる種類も多くなり、特に耐熱合金系を多く加工している。

近年は医療系や半導体製造装置系の高精度な部品加工も手掛けている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

当社は超細穴加工や難削材の加工を得意とし、精度の高い加工技術を保有しており、幅広い分野の取引先から引合いを頂いている。しかし、工場内には空きスペースも有、今後更に事業を拡大して行きたいという課題があり、当センターの受発注取引支援事業を活用して発注企業の新規開拓を支援した。

### 実施した支援内容

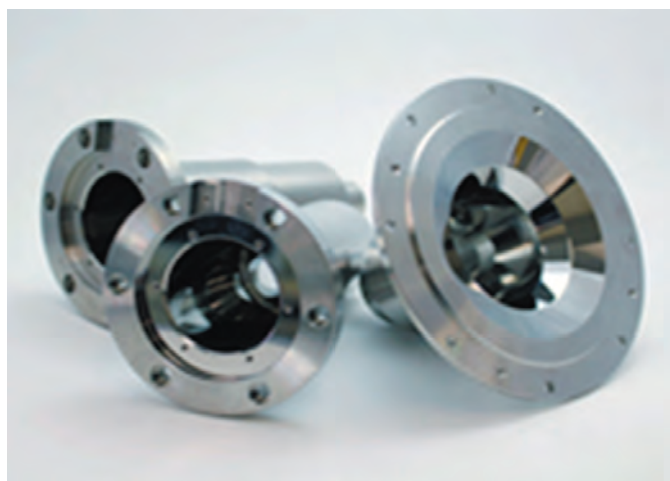
当社では高精度な加工技術を保有しており、油圧機器および半導体製造装置や航空機部品等幅広い分野の企業と取引しているが、更なる事業拡大の支援として、多くの県外企業からの発注情報を紹介した。特に発注企業の事業規模の大きい企業のあっ旋を主体的に行った。その中で中京圏や関東圏の企業への営業支援を行い、これまで手掛けていなかった医療系や産業機器系2社との商談が成約に至った。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

取引が成約したのは、中京圏及び関東圏の2社である。関東圏の企業は医療系であり、これまでの取引額は数十万円/年間であったが、来年度以降は数百万円/年間になる予定である。また中京圏の企業は産業機器系であり、これまでの取引額は数千万円/年間となっている。また、現在は新規の発注企業を紹介しており近日中には、



契約の締結と試作の実施に進む予定である。現在、コロナ禍で先が見えない状況でもあり、引き続き発注開拓推進員と連携して、新規発注企業の開拓支援を行っていく予定である。



【半導体関連部品】



【NC複合旋盤】

## 支援をうけて

代表取締役 赤羽 秀樹 氏

マーケティング支援センター様からのご支援を受け大変感謝しております。中京圏での取引先企業からは毎月安定した注文を頂いておりますし、新規顧客からは高精度な製品の試作依頼があり、現在その試作を進めておりますが量産化という話があり大変期待しております。関東圏での取引先企業からは一年前に試作を行い、昨年 하반기 に量産化と今後の多品種へのお話を頂いております。今後も宜しくお願い致します。

# 県内企業との取引による販路、売上拡大

## 株式会社エスケー・シナノ

事業内容 金属切削加工

企業 data 代表者：小山 好一 所在地：安曇野市穂高北穂高2827-23  
従業員数：24名 連絡先：☎0263-82-8001

### Introduction

精密部品の2次加工メーカーで、40台のNC旋盤加工機を所有している。試作から量産まで可能であるが、特に量産を得意としている。材質はアルミ、鉄、ステンレス、チタンなど幅広く対応している。試作の1個から30万個/月までの生産実績があり様々な顧客の要望に応じている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

現状の工場内に空きスペースがあり、その場所の有効活用を検討していた。新規の設備投資なども含めて事業拡大につながる様に行っていきたいと考えているが、現在は自動車関連の部品加工を中心に行っており、生産が安定せず大きく変動することがある。自社の技術、能力を考慮した上で新規の受注を他分野も視野に入れ事業展開を行っていきたいとの相談があり、県内企業からの加工外注先探索の案件について依頼の内容、規模などを確認した上で紹介を行った。

### 実施した支援内容

近隣企業からの発注案件で同社に合いそうな案件を積極的に紹介してきた。その中で今回県内で加工機の貸与による加工外注の案件があり紹介を行った。事前確認として発注企業先に同行訪問し実際の設備内容などを確認、工程内容など詳細を確認。その後社内で検討した結果、生産可能とすることで発注企業の工場を見学し工作機器の確認、移設の内容、手順などを確認した。その際に助言や相談などの対応を行った。また、(一社)あづみ野産業振興支援センターからも業務改善や工場整備に関する助成金などの支援を行っていただいた。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

発注企業からは当初1ラインからスタートし合計3ラインの生産移管を予定している。状況に応じて新規のライン立上げも検討課題としてある。現在は比較的数量の安定した部品加工となり計画的に行える仕事となったが、今後は量産を中心とした事業拡大にも対応していきたい。同社へは順次移行作業がスムーズに行えるように発注元も含め支援を行い、また発注企業への技術研修や設備増加に伴う人員の確保、技術人材育成が必要になる課題もあるので引き続き支援などサポートを行っ

ていく。今後、同社としては生産効率の向上を目指し、自動化、省力化の推進を検討しており様々な支援を行っていききたい。



【生産加工設備2】



【生産加工設備1】

## 支援をうけて

常務取締役 小山 翔平 氏

以前より様々な提案をして頂いており、今回の案件で初めて実現することが出来ました。新規取引先の開拓ニーズと当社の希望が合致し、半年ほどで課題解決することが出来ました。

# 木島平村特産米をノングルテンスイーツ・米飯惣菜に「6次産業による地域連携」での経営復活

## 企業の現状 及び 支援の経緯

- ・木島平村特産米を活用した米飯事業・米粉活用のスイーツ事業を展開するため販路拡大相談あり。
- ・2018年米粉先進地である「新潟朱鷺メッセ6次産業化フェア」に出展し「準グランプリ受賞」。6次産業事業者とのコラボ企画をスイーツ開発の武器として商品開発・販売先開拓を強化中である。
- ・グルテンフリーの市場はニーズが高く今後も市場は拡大可能と考え「米粉スイーツ」の技術開発研究に注力。小麦粉と違いグルテンが無い米粉をしっかりとした生地開発に成功した。
- ・県内量販店・百貨店・学校給食への取引の拡大と首都圏百貨店・JR東日本での通販サイトへの販路拡大を目指すとともに、今後は更に長野県内農産物を活用した差別化した商品開発による販路拡大を目指す。

## 実施した支援内容

- ・各種地域商談会への招聘を実施。地産地消・地産他消費点での商品開発支援
- ・くだものまるごと商談会・県産品商談会・中南信銘品発掘商談会
- ・新潟朱鷺メッセ6次産業化フェア等紹介出展支援
- ・準グランプリ副賞はJR東日本他通販サイト取引



【米粉スイーツ代表商品】

- ・6次産業化による県内乳業生産者紹介・県内量販店取引開始支援
- ・米飯事業含めて地元百貨店に「木島平村特設販売コーナー」の確保
- ・量販店向け商品開発の強化により米飯・米粉スイーツでの売上拡大
- ・米粉スイーツは地域大手病院購買部との取引開始
- ・JR飯山駅にて「飯山土産品店」の運営受託（品揃え改善支援実施）
- ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理の導入支援実施

## 支援の結果 及び 今後の展開など

- ・ファームス木島指定管理者終了後は当センター紹介商談会を活用し新潟朱鷺メッセ6次産業化フェア3年連続出展2020年準グランプリ受賞、副賞（JR東日本お取り寄せグルメ取扱・JAL通販サイト取扱）
- ・県内主力量販店での「ノングルテンスイーツ」の全店舗取り扱い及び木島平村特産米を使用の米飯の取り扱い

## 農村木島平株式会社

事業内容 惣菜・弁当製造・菓子製造・農産物販売業

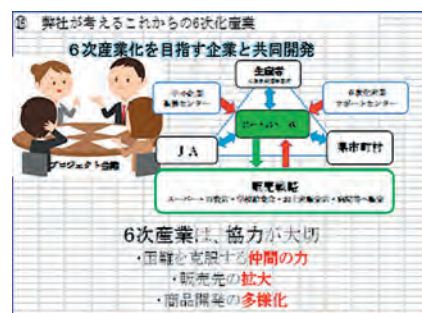
企業 data 代表者：瀧澤 豊美 所在地：下高井郡木島平村大字上木島90-2  
従業員数：13名 連絡先：☎0269-81-4401

## Introduction

- ・創業は2013年2月で、木島平村第3セクターとして会社設立次年度民営化後「道の駅ファームス木島」指定管理者受託。
- ・2017年指定管理事業の終了後、独自の経営を選択し「米・米粉ビジネス」の特化した営業をスタートするも、資金繰りの悪化に加えて商品開発・取引先開拓の遅れから倒産の危機に追い込まれる。
- ・米粉スイーツの商品開発・品質向上に注力、結果として「県内量販店・百貨店通販サイト」など取引開始となる。
- ・6次産業化による農産物（規格外果実）や県内酪農家との連携による商品開発が好評に推移している。



- ・今後の課題としては、ノングルテン市場への更なる拡大（自社通販サイトの充実）、冷凍技術活用による生産性・コスト削減による経営改善である。



【行政・金融支援機関の有効活用】

## 支援をうけて

代表取締役社長 瀧澤 豊美 氏

弊社が一番困っている時に県産品コーディネーターと知り合う事が出来、ご指導ご鞭撻や売り手、買い手の取引業者の紹介など様々な面で支えて頂きました。昨年は、長野県の農畜産物を弊社商品の原材料に使い『信州からの贈り物』を製造する際にもお力添えを頂き関東方面百貨店やネクスコ東日本等県外にも販売が可能になってきました。今年は県外からOEMで福井県、熊本県、岩手県、神奈川県等からご当地の米を使いスイーツ製造の依頼が来ています。市場が望む商品情報や知識を頂く事が出来弊社も徐々に軌道に乗ってきたのも、県やコーディネーターのお力添えがあったからと感謝しております。今後もよろしくお願ひ申し上げます。

# 「安全・安心な地元食材」 を使い、食育にも力を 注ぎ企業を繁栄！！

## 金元醸造株式会社

事業内容 味噌関連商品製造

企業 data 代表者：小口 近宏 所在地：岡谷市塚間町1-2-8  
従業員数：4名 連絡先：☎0266-22-3165

### Introduction

100年代々引き継がれる木桶で作る信州味噌。また、その味噌を使い、地元食材を中心ににんにく味噌、唐辛子味噌などの、おかずみそを製造・販売している。

地元の園児相手に絵本を製作したり味噌づくり体験等地域貢献にも力を入れている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

コロナ禍の中でもコロナ後を見据え、常に前向きに新商品開発の可能性を探っていた。

しかし、新商品を発売しても売れるかどうかわからない状況にあり企業規模から在庫が持てない状況だった。

その中の一つに「きのこディップ」があった。商品の完成度を上げていくために当センターの消費財マーケティング力強化事業の「重点事業者」にエントリーすることを勧めた。試作商品ができあがり、専門家による「求評会」において商品の味、パッケージデザイン、料理用途等トータルで意見を頂き、それにより商品のブラッシュアップを図ることができた。今商品化される最終段階に入ってきているが今後は新商品を武器に新たな販路開拓に向かっていく事となる。

### 実施した支援内容

「きのこディップ」を作るにあたってまずは原材料から手配しなければならない状況であった。そのためにキノコの原材料探しから支援に入り、多品種を栽培している長野市のきのこ業者と交渉にあたり、きのこの風味、味が一段と出る乾燥キノコを原料とすることになった。数回味を変更し「求評会」までには試作を間に合わせることができた。

他の新商品開発に対しても相談を受け、手焼きの味噌せんべいに対して業



【きのこディップの料理提案】

## 本場熟成



## 金元醸造株式会社

者の紹介から地元食材の選定等開発に向けて支援を行った。

商談会に向けては、対面式の商談会やWeb商談についての情報提供を実施し、「スーパーマーケットトレードショー」や「おいしい信州ふード」商談会において売込を行っている。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

「きのこディップ」に関しては商品の斬新さ、バリエーションの豊富さから売り先が決定するところも出てきている。

商談会においては、質販店を中心にみそ加工品の需要を取り込むことができ、取り引きが広がった。

今後は、商談会の情報提供を密にすることによって新商品を武器に新たな販路拡大に向けて動き出せるよう支援を続けていく。

食育に関して力を入れている企業。同じ意思を持つ企業との連携やPRについて支援を続けていく。



## 支援をうけて

専務取締役 小口 隆彦 氏

この度の支援を受け、専門家の皆様からの意見をお聞きする事ができ、大変貴重な機会を頂きました。日頃は社内での商品開発などをしてしていると、小さな事に気が付かなかったり、もっとブランディングとして前面に出せる部分にも気が付かなかったりと、外部の方のご意見がとても大切だと感じる事ができました。

# 初のリモート出展 による海外展示会 出展支援

## 東京精電株式会社

**事業内容** 電源変圧器、電源装置、試験機器等の設計・製造

**企業 data** 代表者：岩本 千章 所在地：上田市蒼久保1216  
従業員数：75名 連絡先：☎0268-35-0555

### Introduction

当社は、変成器、リアクトル、VT/CT、電源装置、試験機器、負荷装置、シャント等の電力変換に関わる装置を、設計・調達・製造・販売・修理校正サービスまで一貫して社内対応している会社で、2019年創業100周年を迎えた。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

2016年から海外展示会（特にベトナム）には毎年参加しており、海外売上高は年々増加傾向にある。2021年11月には、ベトナム駐在所を設立し、今後はベトナムを始めとしてアジアでの市場調査の実施と新規顧客開拓を進め海外展開の拡大を図っている。コロナ禍で今まで出展していた海外展示会に出展出来ない中、2021年12月に台湾で開催されたエレクトロニクス関連の展示会「タイトロニクス」長野県パピリオンに主催者(台湾貿易センター)からの薦めもあり、初めてリモート出展した。台湾では、成長率が目覚ましい半導体関連メーカー、産業機器や電池・バッテリーメーカーなど様々な産業向けに、新規顧客・代理店の発掘を目指している。

### 実施した支援内容

初のリモート出展だったが、主催者(台湾貿易センター)の全面協力を得て、可能な限りリアル出展に近いサポートを心がけた。

1. 現地管理スタッフの手配（長野県パピリオンの管理）
2. 東京精電ブース説明員兼商談通訳の手配
3. ビジスマッチングのアレンジおよびオンライン商談実施
4. 台湾企業への出展企業の周知
  - ・出展企業PR用チラシ作成・配布
  - ・展示会公式ウェブサイトへの長野



【東京精電ブース】



### 県パピリオン掲載

- ・主催者によるメルマガ配信
- ・主催者が会場で配布した公式マップへの長野県パピリオン掲載
- ・展示会の公式フェイスブックへの投稿

### 支援の結果 及び 今後の展開など

東京精電の取引先の台湾商社の好意でブース対応をお願いし、現地スタッフがオンライン商談の通訳を務めた。コロナ禍の影響により展示会来場者数はかなり少なく、またいくつか課題はあったもののリモート出展に起因する大きな課題はなく、リアル出展に近い一定の成果を上げることが出来た。

リモート出展が、コロナ禍における今後の海外展示会の1つの出展方法となり得ることを確認出来た。今後は、日本から渡航しない中でいかに効率よく商談成果を上げていくかを検討していく。



【オンライン商談】

## 支援をうけて

代表取締役社長 岩本 千章 氏

今回のご支援により台湾市場の現状を知ることができ、更なる市場開拓と拡販を見込んでいます。特に振興センター様の助言により、従来から取引のあった台湾商社様にご好意で出展をお手伝い頂くことができ、出展成功につながりました。更にはその商社様と代理店契約のきっかけにもなり、大きな成果を感じています。ありがとうございました。



# オンライン商談会 を活用した 国際展開

## 飯山精器株式会社

事業内容 機械加工 / 工場管理アプリケーション開発

企業 data 代表者: 寺坂 唯史 所在地: 中野市草間1162-15  
従業員数: 70名 連絡先: ☎0269-26-7851

### Introduction

飯山精器株式会社は新技術を積極的に取り入れ、お客様の要求に応えられるような経営を実践している。金属丸物の精密加工を得意とする一方で、自社開発した工場設備稼働管理システム（名称：is-Look）を2016年より導入、同ソフトの外販も行っている。2013年ベトナムにおいて機械加工分野に進出し、日本工場と同品質のモノづくりを行い広く海外に輸出している。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

- ・2020年はコロナ禍の影響で売上が一時落込んだ時期もあったが、間もなく回復し昨年は日本本社・ベトナム工場ともに売上額は過去最高を記録した。2022年度はベトナムにおいて、現在のレンタル工場から自社工場での操業を予定しており、丸物の旋盤加工だけでなく、マシニングセンターによる加工への展開も図り、それら部品の組立にも意欲を見せている。営業面では需要旺盛な米国へベトナムから製品を輸出し、現地企業への直販を模索している。アジア以外に欧米をも視野に入れた営業を試みる予定である。
- ・新型コロナウイルス世界的蔓延の影響が長引く中、特に中小製造業にとっては新規顧客開拓が喫緊の課題となっており、昨年度に続き合計3回の「国際版オンライン商談会」を開催、商談のチャンスを提供した。当社は昨年度の「国際版オンライン商談会ベトナム」に続き、今年度の「第3回国際版オンライン商談会」にも応募いただいた。発注ニーズが、当社専門の「金属部品加工」分野であり、現地調達にとって決め手となる「海外工場を持つ」ことから、大手2社からの商談の承諾があった。

### 実施した支援内容

発注企業との最適なオンライン商談

マッチングを実現するため、以下の点を中心に支援を行った。

- ・受注企業の特徴やアドバンテージを理解するため事前ミーティングを実施した。
- ・「発注ニーズ」にこだわり、極力多くの関連情報の開示に繋がれるよう発注企業との折衝を繰り返し、より多くの情報取得に努めた。
- ・発注企業による事前審査を通過し、まずは商談の土俵に立てるよう審査用資料の作成等についてアドバイスを行った。
- ・ニーズ分野が合えば、1社だけでなく複数の発注企業に応募するよう勧めた。
- ・配布用「商談ガイド」の中で商談後のフォロー活動等についても基本的なポイントをアドバイスした。
- ・受注企業に対して取締役以上の方も商談に参加いただくようお願いした。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

- ・希望されていた発注企業との面談が実現し、商談後2社から「継続商談したい」を獲得することができた。既に見積り依頼も複数あり、発注企業とのオンラインによる2回目の商



談も実施された。今後は企業の相互訪問などを通じて量産につながるような展開を期待したい。

- ・当社のもう一つの事業である「工場管理アプリケーション」の開発・販売の一層の推進により、「部品」オンリーではなく「製品」をも併せ持つ事業者として展開して行くことを期待したい。



【工場管理アプリケーション】  
（設備移動監視システム）

## 支援をうけて

生産革新推進室 室長 寺坂 僚太 氏

当社はベトナムの展示会にも参加しましたが、費用対効果が少ないと感じていました。そんな中、マッチングを行い直接商談が行えるこの事業はチャンスを増やすという意味では非常に有効な機会だと思います。

令和3年度  
第3回国際版オンライン商談会2021

受注企業様向けガイド

(公財)長野県中小企業振興センター  
マーケティング支援センター

【受注企業向け商談会ガイド】

# 地元の名物から 世界の ソースかつ丼へ

## 企業の現状 及び 支援の経緯

- 平成4年に「駒ヶ根ソースかつ丼会」を立ち上げ、ソース開発を当社が担当したこともあり、自社店舗でソース販売を開始。平成7年より「ソースかつ丼会」会長に就任し、駒ヶ根ソースかつ丼の味を広めるべく全国でソースかつ丼の販売を始めた。平成15年に県観光協会の海外事業で台湾の百貨店に初出展したところ、現地の客の反応も上々であったことから、これを機に海外での販売を本格的に開始。
- 当社は駒ヶ根のソースかつ丼文化を広く普及させたいとの思いから、取引先にはソースの提供だけでなく、ソースかつ丼のレシピや調理技術も提供するという力の入れようである。一度食べれば美味しさを分かってもらえるが、駒ヶ根ソースかつ丼を食べたことのない海外のお客様に、どうアプローチするかが課題であった。

## 実施した支援内容

- 海外販路開拓のため、当センター主催の海外バイヤー商談会への参加を勧めた。商談会では香港の食品グループであるマキシムグループと商談を行い、同グループが運営する「丼



## 株式会社明治亭

**事業内容** レストラン事業、ソース販売、社員食堂の受託運営

**企業 data** 代表者：片田 秀昭 所在地：駒ヶ根市赤穂  
従業員数：36名 連絡先：☎0265-83-1116

## Introduction

割烹料理店として昭和57年に創業。その後、駒ヶ根の名物とするために開発されたソースかつ丼を自社レストランにて提供を開始。現在ではかつ丼ソースの販売、公共施設や民間企業の社員食堂の運営も行っている。

丼屋」にて、当社のソースを使ったソースかつ丼の導入が決まった。ソースかつ丼の販売に当たり、香港からシェフを駒ヶ根の自社レストランに招いて技術指導を行い、本物の「駒ヶ根ソースかつ丼」を現地の人にも食べて欲しいとの当社の思いも伝えた。

- 更なる海外販路拡大のため、今年度は「日本の食品」輸出EXPOで長野県ブースに出展を決めた。会場に訪れた当センターと関りのあるバイヤーを紹介し、輸出に向けての商談支援を行った結果、多数の継続商談につながった。

## 支援の結果 及び 今後の展開など

これまで当センター主催の展示会や商談会を積極的に活用し、海外販路開拓を進めてきた。今年度の「日本の食品」輸出EXPOで、アフリカのウガンダにある日本食レストラン経営者とオンラインで英語通訳を介しての商談を行ったところ、バイヤーから日本



の商社を紹介された。現在輸出に向けて準備が進んでおり、初のアフリカ輸出に向けての期待が高まっている。

今後も引き続き海外向け展示会や商談会等を通じて商談機会を提供し、販路拡大を支援していきたい。



【輸出EXPOでアフリカのバイヤーとの商談風景】

## 支援をうけて

営業部長 黒川 裕史 氏

- 中小企業振興センターの事業を活用し、海外展示会出展や海外の日系スーパーでのプロモーション活動を行う等、海外販路拡大に力を入れてきました。これら自社単独では難しい活動も、手厚い支援のおかげで進めることができ非常に感謝しております。駒ヶ根ソースかつ丼の文化を世界に広げたく努めて参りたいです。

# 事業承継計画の 策定支援と 経営の磨き上げ

## 株式会社松本微生物研究所

**事業内容** 微生物資材製造・緑化コンサルティング

**企業 data** 代表者：牧 孝昭 所在地：松本市大字新村2904  
従業員数：14名 連絡先：☎0263-47-2078

### Introduction

当社は「自然の摂理を重視し、微生物を活用した安全で革新的な商品の提供を通じて、社会から信頼される企業」を目指し、農業分野を中心に水産、緑化および環境浄化といった分野に展開し、業歴40年で売上高も堅調に推移している。また、近年は持続可能な開発目標（SDGs）への取り組みが農業分野においても注目され、微生物資材などの必要性が求められており、当社にとっては追い風となっている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

当社は微生物を活用する研究・開発に特化してきた一方で、収益性改善や営業面での取り組み・強化が課題の一つである。また、自社株式の分散、経費の見直しやコロナ禍での金融債務の増加などの課題、後継者未定における早急な候補者絞り込みや経営者としての人材育成なども課題であった。このような課題に苦慮していた際に支援機関の支店長が代表者との会話の中で長野県事業承継・引継ぎ支援センターのパンフレットを提示しながら相談を促したところ、代表者より快諾を得られたことから、支店長から本部担当部署を経由して中信エリアCoに相談が繋がれた。

### 実施した支援内容

相談を受けたエリアCoは早速支援機関の支店長と当社を訪問し、代表者および役員と面談しながら当社の抱える課題の洗い出しを行った。

当社の課題のうち自社株式の分散や一部経費の見直し等については顧問税理士と相談しながら取り組み始めていたことから、後継者の選定および事業承継時期等を視野に入れた事業承継計画の策定支援が必要であると判断、専門家派遣事業を活用することとし、専門家として中小企業診断士が妥当と考え、専門家を交えた再度のヒアリングにより課題の見える化を実施した。2回目以降は役員を交えながら見える化した課題の解決に向け、専門家



【新事業取り組みの様子】



の支援を仰ぎながら事業承継計画の策定に取り組んだ。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

専門家派遣事業を実施した結果、当社の課題解決に向けた磨き上げ項目の明確化、事業承継計画策定に伴い代表者と役員間の意思疎通が図られ、付随して他社員との情報共有や当社の目指すべき方向性の共有が図られた。

事業承継計画からさらに踏み込んだ経営革新計画承認後、全社員が一丸となり当社の課題解決に向け取り組んだ結果、経営者保証Coより指摘された経営者保証解除に向けた磨き上げは今期決算において大幅に改善され、事業

承継特別保証制度の活用により後継者負担軽減の一助となった。支援機関からのタイムリーな情報の提供・提案および積極的な支援（経営者保証解除他）が大きく寄与した。



【社員集合写真】

## 支援をうけて

代表取締役 牧 孝昭 氏

事業承継について、「若い人材が自社で育ち、その人材が安心できる業務・財務内容になっているか。」という問いが元々ありました。支援機関の支店長より本制度を紹介され、役員、各支援機関及び顧問税理士と一体となって取り組み、制度を活用することができました。関わっていただいた皆様へ、改めて御礼申し上げます。

# 前経営者と現経営者の 英断と関係者の理解に 基づく従業員承継

## 株式会社オリエントトラベル

事業内容 旅行代理業

企業 data 代表者：代田 秀亮 所在地：飯田市中央通4-46  
従業員数：14名 連絡先：☎0265-22-6443

### Introduction

JTB総合提携店であり、長野県内に2店舗（飯田本店、駒ヶ根支店）を運営している。個人客ほか団体旅行の取り扱いを行っている。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

社長が高齢となり、体調不安もあることから、事業承継をどうすべきか悩んでいた。コロナ禍でもあり事業の将来にも不安が生じていた。コロナの影響から顧問社労士に相談することが多くなり、顧問社労士を通じて南信エリアCoに繋がれた。親族内に承継候補がいなく従業員の中から候補を選択することになったが、株価も上昇しており、株の買取りに躊躇していて、その際に株式の移転計画や事業計画が必要となることから、専門家派遣を活用し事業承継計画の策定支援を図ることにした。

### 実施した支援内容

登録専門家の税理士の派遣を要請し、株の簡易算定に基づく贈与税の予想額を算出し、従業員である代田氏に提示、代田氏は家族内での相談を行ったうえで、株を取得し社長に就任することを承諾。同時に従業員に代田氏が社長に就任することを報告。打診段階で、従業員に就任後の協力要請も行っていったことからスムーズに受け入れられた。専門家派遣の最終報告段階では顧問税理士も含めた打ち合わせとなり、専門家との連携もスムーズに行われた。

また、金融機関の連帯保証人がネックとなっていたことから、経営者保証Coに相談を取次ぎ検討を行った。コロナ禍で収益環境が芳しくなかった



め、すぐには解除は難しいが、通常業務に戻れば可能との判断から、借入金金融機関と相談する中で協力の承諾を得た。結果的には経営者保証のないコロナ対策資金に借り換え等ができた。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

支援の結果、従業員承継がスムーズに進み、利害関係者の協力も得られたため、問題なく事業運営ができている。しかし、コロナ禍で最も影響を受けた業界でもあり、先行きは決して楽観できないが、社長の若返りにより厳しい

中にも希望の光を探しつつ取り組んでいることが明るい材料である。



【コロナ禍でも業務に取り組む社員】



【代田現社長（左）と久保田前社長（右）】

### 支援をうけて

代表取締役社長 代田 秀亮 氏

「事業継承は揉める」との先入観から最初はあまり乗り気にはなれませんでした。南信エリアコーディネーターにご支援をいただき、株式譲渡から始まり会社の登記に至るまで驚くほどスムーズに進めることができました。前経営者の心に寄りそっていただいた賜物だと感謝しております。本当にありがとうございました。

# 事業承継特別保証制度の活用による連帯保証解除と借入金正常化の支援

## 飯山ブロック株式会社

事業内容 建設業

企業 data 代表者：仲條 壮一 所在地：飯山市南町23-22  
従業員数：6名 連絡先：☎0269-62-3305

### Introduction

当社は昭和27年建築設計事務所からスタートし、現在総合建設業として創業70年を迎える。雪国で快適に暮らせるク雪・耐雪住宅を得意とし、公共施設の設計や医療法人施設の設計施工まで幅広く対応している。会社設立当時の理念でもある「冬も安心して暮らせる雪国の住環境」を目指し、設計部・施工部・介護事業部の3部門で日夜奮闘している。

### 企業の現状及び支援の経緯

仲條循一社長（当時）は当社が創業70年を迎えるにあたり、自身も78歳となることから常務である長男（壮一氏）へ事業承継を進めたいが、どのように進めたら良いか悩んでいた。実父である先代が創業し、自身でここまで事業拡大し地域に貢献できるようになった企業を良い形で長男に引き継ぎたいと考え、地元商工会議所の経営指導員に相談し、当センターへ相談取次があった。事業承継コーディネーターから事業承継計画策定支援を受ける中で、経営者保証解除支援の制度があるとのアドバイスを受け、借入金の連帯保証の負担を軽減して長男へ引き継ぎたいと考え、経営者保証コーディネーターへ相談した。

### 実施した支援内容

経営者保証コーディネーターは当社を訪問し、事業承継コーディネーター同席のもと仲條社長、仲條常務との面談を実施した。3期分決算書及び判断材料チェックシートでの確認により、経営者保証解除の要件は充足したが、プロパーの緩和債権があり、この対応について話し合いを行った。当社は直近の決算内容は改善しCFも十分確保できており、事業承継特別保証制度の利用が可能と考えるので、緩和債権の解消策についてメインバンクへ相談するようにアドバイスをした。社長、常



務がメインバンクに相談したところ、メインバンクより本制度利用により支援したいとの連絡があり、借換スキームを提案し県信用保証協会に事前相談を行うようアドバイスした。

経営者保証の解除支援ができたことで、中小企業の事業承継を円滑に進めるといふ本来の目的を達成できた事案となった。

### 支援の結果及び今後の展開など

仲條社長より、無事借入金の経営者保証が全て解除することができたことで、安心して引継ぎできると感謝された。また、当社にとっても保証解除できたことに加え、借換により緩和債権を正常債権とすることができ、更に現状よりも金利負担軽減にもなりメリットが出る形での結果となった。本件は当社の事業承継の課題の一つであった



【福祉関係の建物】



【耐雪型住宅例】

## 支援をうけて

代表取締役 仲條 壮一 氏  
(令和4年3月就任)

事業承継という臆げでありながら差し迫った難題にどう取り組んでいけば良いのか、皆目見当がつかない状態で商工会議所へ相談を申し込み、事業承継・引継ぎ支援センターの紹介を受けました。

経営指導員、コーディネーターの皆様を始め、メインバンクの皆様にも親身になってご尽力いただきスムーズな承継の道筋を示して頂きました。

# 会社への思いや経営方針の確認と新体制の方向性を考える機会に

## 株式会社みすず総合コンサルタント

**事業内容** 測量業・設計コンサルタント業

**企業 data** 代表者：増澤 延男 所在地：上田市上田原1073-4  
従業員数：49名 連絡先：☎0268-24-8230

### Introduction

昭和49年にみすず測量設計として創業し、公共事業や大規模土地開発に必要な測量・設計・地質調査・用地調査・各種計測などを主な事業としている。多くの専門資格を有する社員を擁し、最新鋭の機材を駆使して測量しインフラ整備に貢献する企業である。

### 企業の現状 及び 支援の経緯

経営者の堅実経営が奏功し同社は多額の純資産を計上しており、また2019年の台風災害による公共工事の増加で業況は良好である。当然に自社株式評価が高く、数年前に事業承継税制の利用を決め県知事の認定も済んでいて今後2年以内に代表権の承継を行う予定である。株式の譲渡に関しては対策済みといてもいい状況であるが、事業承継を進めていくにあたって若手人材の確保や新役員体制・経営管理体制の再構築、中期経営計画の策定、役員借入金の圧縮や相続対策といった課題が山積していた。

そのような状況で、後継者が参加したセミナーがきっかけで改めて「目に見えにくい経営資源の承継」について考えをめぐらし、時間軸に沿った事業承継計画策定の必要性を強く意識したことから事業承継引継ぎ支援センターへの相談依頼となった。

### 実施した支援内容

専門家派遣で中小企業診断士を派遣し、全5回の相談対応を行った。会長の考えや思い、後継者に期待すること等を聴取し、後継者からは今まで経営者に聞けなかった会社経営上の疑問点の確認や、経営に対する不安な点を語ってもらうなど本音の部分を語り合うといった作業を行った。また事業分析のために経営者、後継者にそれぞれSWOT分析やバリューチェーン分析

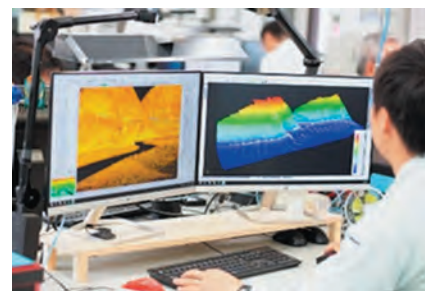


を実施、経営理念や行動指針等もそれぞれ自分の言葉で書いていただいたところ経験や時代による表現は違うものの会社経営に関する考えは非常に似ていることが判った。事業承継の時期を決定しその前後のやるべきことを再確認、経営上のアドバイスも行い、事業承継計画を策定し今後のイベントの整理を行った。

う機会のない会社組織の問題点や、会社のこれまでの歴史、経営者の思いといったこと、今後の方向性についても建設的に話し合うことができた。今後、後継者主導による新世代の総合コンサルとして一層の事業展開に期待できる。

### 支援の結果 及び 今後の展開など

専門家派遣事業により税理士・監査役といった関係者も同席したうえで事業承継の実行スケジュールを確認し、承継時期を明確に定めることができた。また、経営者と後継者とが経営理念や自社の強み、日ごろあまり話し合



【3D設計中の様子】



【ドローンレーザー計測】

## 支援をうけて

取締役社長 増澤 宗 氏

長期間にわたり支援いただきあらためて感謝申し上げます。継承するにあたり、体系的に創業者から聞けるということはないので、自分のなかでもモヤモヤしている部分があったが、今回の支援において、第三者に客観的な立場でヒアリングをしていただくことで、整理することができた。また現時点における引き継ぐべき社風や成長の原動力となってきた根本的な要素、また時代に合わせて変えていかなければならない部分の双方が見えてきた。社内にはない知見やノウハウも必要とする専門家派遣は非常に有効であると感じた。

# マーケットの変化 を見据えた個人事業主の親族内承継

## 高原クリーニング店

事業内容 衣料クリーニング

企業 data 代表者：高原 勝美 所在地：長野市吉田5-9-23  
従業員数：1名 連絡先：☎026-243-0134

### Introduction

代表者が昭和46年に創業。地域のお客様から「染み抜きなど特殊技術が抜群」と評判は高く、長野市及び周辺のお客様へ親子2人で手分けして集配するなどサービス満点のお店。

### 企業の現状及び支援の経緯

現代表者が81歳となり令和3年末をもって長男に事業承継したいと考え、県産業労働部へ電話で相談したことから、北信エリアコーディネーターへ相談が繋がれた。

後継者である長男は専従者として代表者と担当エリアを分担し業務を行っていたため、承継後のマーケットの一元管理、収益力の強化等の心配があった。

また、店舗兼居宅となっている事業用建物を後継者にいかに渡していくか、顧問税理士もいないことから相談する先を探していた。

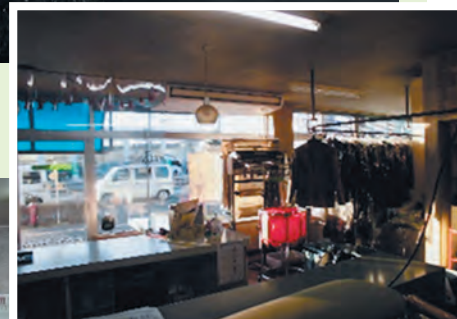
### 実施した支援内容

相談を受けたエリアコーディネーターは代表者夫妻、後継者の長男と面談し課題を洗い出した。本件には事業承継計画の策定が必要と判断されたが、顧問税理士がいないことから、専門家派遣により計画策定支援を図った。

また、事業承継計画を策定する中、SWOT分析、マーケット分析などから、承継後7年の事業計画、事業体制についても後継者の指標となる計画を策定した。

### 支援の結果及び今後の展開など

令和3年末をもって廃業・開業届を出し、長男が事業主として新たなスタートを切ることができた。また、マーケットは大規模マンション等収納面積に限界のある顧客や富裕層が多く、技術力を売りにした付加価値のある営業への転換を積極的に進めている。



【店舗の内観】



【ガッチリと握手】

## 支援をうけて

事業主 高原 勝美 氏

夫婦で商売を始めて丁度50年の節目で長男に引き継ぐことができました。承継後の道筋も作れたので安心して任すことができます。とは言え私が元気なうちは、専従者として長男をフォローしていくつもりです。

昨年12月末をもって無事、事業承継できたのも事業承継・引継ぎ支援センターのコーディネーターや、専門家派遣の税理士の先生に、親身になってご指導・ご支援をいただいたお陰と感謝しております。有難うございました。



〒380-0928 長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3階

- |                     |                  |
|---------------------|------------------|
| ● 総務部               | TEL 026-227-5803 |
| ● 経営支援部             | TEL 026-227-5028 |
| ● 長野県よろず支援拠点        | TEL 026-227-5875 |
| ● マーケティング支援センター     | TEL 026-227-5013 |
| ◎消費財チーム             | TEL 026-235-7246 |
| ● 企業再生支援部           | TEL 026-227-6235 |
| ● 長野県事業承継・引継ぎ支援センター | TEL 026-219-3825 |

令和4年4月1日より、長野県中小企業振興センターは、長野県テクノ財団と合併し、  
「公益財団法人 長野県産業振興機構」に名称が変わります！

公益財団法人 長野県産業振興機構

令和4年4月1日以降

TEL 026-226-8101(代表) FAX 026-226-8838 <https://www.nice-o.or.jp/>