

# 経営支援 事例集

事業の成長・発展を共に考え、  
未来へと歩む第一歩。



横浜市信用保証協会  
イメージキャラクター

ふく  
ハマ福

Got your back!

## はじめに

平素は、横浜市信用保証協会の業務運営につきまして、格別のご理解とご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

当協会では、「横浜の中小企業の「明日」を身近でサポート」のキャッチフレーズのもと、中小企業・小規模事業者の皆さまのニーズを捉えた保証制度を推進し、事業の成長・発展に向けて積極的に支援することに努めております。

さらに、保証のみならず、当協会の職員がお客さまをお訪ねして、経営に関する様々な課題やお悩みをお聞きすることを通じ、必要に応じて中小企業診断士等の専門家を、当協会が原則全額費用負担して派遣する「専門家派遣」等の経営支援に力を入れております。

そこで、このたび当協会の専門家派遣の体験談を掲載した「経営支援事例集 事業の成長・発展を共に考え、未来へと歩む第一歩一。」を作成いたしました。

本紙では、当協会の専門家派遣を利用されたお客さまにインタビューを行い、経緯、支援内容、支援結果等、実際の体験談を紹介しています。利用者の“生の声”を一読いただき、今後ご利用を検討される際の参考になれば幸いです。

当協会では、これからも地域社会から一層信頼されるよう、中小企業・小規模事業者の皆さまの様々なニーズにあった支援を展開してまいりますので、今後ともお引き立てくださいますようお願い申し上げます。

横浜市信用保証協会

## Contents

## 目次

## 経営支援事例集

事業の成長・発展を共に考え、未来へと歩む第一歩一。

## 専門家派遣

経営のお悩み、「専門家」に相談してみませんか? …… P4

## 経営サポート会議

円滑な話し合いの場をご提供します …… P5

## 事例集 | 01 経営改善支援

八十八商店株式会社(農産産直米すえひろ)／代表 荒金 一仁さん P6

## 事例集 | 02 経営改善支援

魚幸水産株式会社／代表取締役 茂田井 幸弘さん …… P8

## 事例集 | 03 経営改善支援

株式会社SAMURAI／代表取締役 吉田 武司さん …… P10

## 事例集 | 04 事業承継支援

株式会社鈴木屋根材／取締役 鈴木 優子さん …… P12

## 事例集 | 05 事業承継支援

ピーティイーエム株式会社／代表取締役 樋口 雅信さん …… P14

## 事例集 | 06 創業支援

株式会社泥亀薬局／代表取締役 石田 繭子さん …… P16

## 事例集 | 07 創業支援

エレナフローラ合同会社／代表 堺谷 美知さん …… P18

専門家紹介 …… P20

専門家派遣実績 …… P26

専門家派遣動画紹介 …… P27

相談窓口のご案内 …… P28



## 事業にも 山あり谷あり。

創業から事業の引き継ぎまで、「事業」には「人生」と同じようにステージがあります。

あらゆるステージのお客さまへ寄り添うため、中小企業診断士等の資格を持つ専門家とお客さまの事業所を訪問し、経営課題の発見から解決、事業をより良くする活動までを幅広くサポートしてきました。

その中から、支援事例の一部をご紹介します。

# 事業承継

Business succession

## 経営支援事例集

事業の成長・発展を共に考え、未来へと歩む第一歩。

## ターゲット支援

Target support

## 創業支援

Founding support

Management improvement

経営改善

## 専門家派遣

### 経営のお悩み、『専門家』に相談してみませんか？

中小企業診断士を始めとする各種専門家がお客様の事業所に訪問し、お話を伺った上で経営課題に対する解決策をご提案します（ご訪問が難しい場合は当協会にお越しいただいた上でお話を伺います）。

当協会の保証付き融資をご利用いただいている方が対象となりますが、**原則として一切の費用負担はありません**ので、誰に相談したらいいかわからない、という方は一度当協会にご相談ください。

POINT.1

#### 多様な専門家

中小企業診断士  
公認会計士など

POINT.2

#### フォローアップ

派遣実施後のお客様の取り組み  
についても、専門家と協会職員で  
フォローします

POINT.3

#### 無料

専門家への報酬は原則として  
一切の費用負担はありません

### 支援分野

#### 創業支援

これから創業したい方の創業計画策定のご支援や、創業から概ね5年以内の方の事業計画再策定などを専門家とともにご支援します。

#### 生産性向上支援

事業効率（設備効率）の向上を目指したい方などのために改善方法のご提案や、事業効率向上に向けた計画の策定を専門家とともにご支援します。

#### 経営改善支援

売上減少、利益減少、資金繰り悪化などでお悩みの方への改善方法のご提案や、今後5年間の経営計画の策定などを専門家とともにご支援します。

#### 事業承継支援

後継者への事業引継ぎに向けた課題解決の方策や、事業承継に向けた具体的な行動計画を含めたスケジュール策定などを専門家とともにご支援します。

4つの支援分野のうち1つを決めたら、  
3つのメニューの“どの支援を受けるか”決めていただきます。

支援メニュー	経営改善等の提案	経営改善等の計画策定支援	ターゲット支援
こんなお悩みに ぴったりです	・売上が伸び悩んでいるが、 何から手をつけて良いのかわからない ・経営に関して専門家からの アドバイスがほしい	・経営改善計画を策定したい ので、助言・アドバイスして ほしい ・借入金の返済方法を検討す るために必要な計画書や、 経営サポート会議で提示す るための計画書を作りたい	・HPを見直したい ・店舗レイアウトを改善したい ・資金繰り表の作り方がわ からない ・法務や労務の問題について 相談したい
派遣回数	3～5回	5～8回	1～3回
支援内容	課題を明らかにし、改善や成長 に向けた提案を行います。	改善施策や行動計画、数値 計画を作成します。	特定かつ具体的な課題の解 決に向けた支援を行います。

※ご相談内容によっては他の中小企業支援機関の窓口をご紹介する場合がございます。

### ご利用の流れ

#### 事前訪問

協会職員が事業所を訪問し、事業の内容やお悩み、困りごと、専門家に対するご要望をお伺いします。

#### 事前打合せ

派遣を予定する専門家と顔合わせし、経営課題、ご要望を伺った上で支援メニューを決定します。

#### 派遣実施

課題の抽出と整理を行い、課題解決策のご提案または経営計画の策定をご支援します。

#### フォローアップ

最終報告会から年1回、3年間にわたり課題解決策や経営計画の進捗をフォローします。

## 経営サポート会議

### 円滑な話し合いの場をご提供します

経営サポート会議は、お客さま、お取引のある金融機関、信用保証協会等が一堂に会して意見交換したり、お客さまから各金融機関に対して金融支援（新規融資や返済方法の変更等）を要請する場です。

当協会が事務局となって、お取引のある金融機関に経営サポート会議の開催を呼びかけます。お客さまが策定した経営計画を取引金融機関等にご説明いただいたり、円滑な意見交換ができるよう支援します。

会議開催・運営にかかる費用は**無料**です。

#### ご利用の流れ

お申込み	経営サポート会議開催申込書等を当協会にご提出いただきます。
開催のご案内	日程調整後、当協会から取引金融機関に対して経営サポート会議開催をご案内します。
経営サポート会議開催	策定した経営計画や金融支援要請内容の説明、意見交換を行います。 ※経営計画の策定は当協会の専門家派遣をご利用いただくことも可能です。
計画等検討	会議後、期限を定めて金融機関に経営計画や金融支援要請への同意・不同意を確認します。
計画合意	経営計画や金融支援要請への同意が確認できれば、金融支援に向けて動き出します。

#### 開催事例とご利用のメリット

開催事例	メリット
<ul style="list-style-type: none"><li>・経営改善計画を策定したので、取引金融機関に金融支援の協力を依頼したい。</li><li>・リスケジュールを考えているが、複数の金融機関と取引があるため、調整を行いたい。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・取引金融機関、信用保証協会にまとめて説明できます。</li><li>・取引金融機関への呼びかけは当協会が行います。</li></ul>

#### ご利用いただいた皆さまからの声



お客さま

専門家派遣と経営サポート会議の両メニューを利用しました。専門家や信用保証協会に間に入ってもらうことで金融機関とも前向きな話ができるようになり、当社の取り組むべき課題の共有が図れました。改善に向けてのモチベーションが高まりました。

我々金融機関は数字目線（財務重視）になりがちですが、専門家は数字だけでなく営業面など事業目線を多く取り入れており、よりお客さまに寄り添ったアプローチだと感じました。大変良い支援制度だと思います。



金融機関  
ご担当者



専門家

事業に関する支援はもちろんのこと、金融支援にまで踏み込み支援出来る点が、専門家派遣と経営サポート会議のメリットではないでしょうか。

詳細情報・その他経営支援メニューの紹介はこちら! ...▶



# 経営改善支援

## 01

### 支援分野: 経営改善支援

八十八商店株式会社(農家産直米すえひろ)  
代表 荒金 一仁さん

4回にわたる専門家派遣、面談で有効な提案を受け、その実施にあたって後押ししてもらったのが心強かったです。



#### 荒金 一仁さん | PROFILE

大手旅行会社退職後、父の経営する(有)末弘商店の経営に携わり新規事業を増やす。そのうちの一つ産直米を柱とする専門店をオープンし、日吉店を引き継ぎ、その後独立。鶴見店(コロナ禍の2021年12月にトレッサ横浜店へ統合)・トレッサ横浜店・元住吉店と次々とオープン。現在に至る。



1. 稲穂がディスプレイされており、雰囲気の良い店内/2. 木目が映える「すえひろ」の看板が目印/3. 手作りのおむすびなども人気商品のひとつ

—お米の販売は、お父さまが経営するコンビニの一角に商品を置いたところから始まったそうですね。

はい、私は1997年に脱サラして父の店を手伝うようになりましたが、自分としては何でも扱う店というより特徴を出したかった。個人経営のコンビニなので品揃えは自由にできたので色々チャレンジしたんです。その一つがお米でした。それまでは米問屋から商品を仕入れていたのですが、私は埼玉の生産者と契約して産直米を置きました。それがひと月で従来の30倍も売れて、そこからお米の専門店を本格的に始めようと思いました。

—現在ではかなりの銘柄が店頭に並んでいますね。

そもそもはすごく美味しい産直米に出会ったことからお米を扱いたいと思ったのですが、販売を開始してからは、全国の生産者を訊ねてネットワークを広げました。無農薬、減農薬で生産している方々と話をし、私も納得できるお米を取り扱わせていただいています。現在は北海道から沖縄まで約50軒の農家と契約し30品種、80銘柄のお米を揃えており、取り扱うお米は年々増え続けています。

—トレッサ横浜へ出店したのはどのような経緯からですか。  
トレッサ横浜店は2019年10月にオープンしました。それま

## 新店舗オープン直後のコロナ禍における落ち込みを さまざまな改善策でV字回復させることができました。

での10年間で路面店の2店舗を経営し、一つのステップアップとして商業施設へ出店しました。それは私の夢でもありました。実際にショッピングモールへお米屋さんが出店するのは全国初で、それだけ難しい業態とも言えます。お米って食べてみないとわからないから、すぐに手にとってもらえる商品ではないんです。だから味見という意味も含めて、おにぎりにして提供したんです。食べてもらえばひと口で違いがわかりますから、すぐ反響があり「美味しいお米がおいてある店」という評判が広がりつつありました。

—期待がもてる流れがきたところで、翌年早々にコロナ禍に見舞われたのですね。かなり影響があったと伺っています。

事業計画がひっくり返りました。3,000万円融資を受けて新店舗をオープンしたのですが売上げが3分の1とか、数万円になった日もあり、もうどん底でしたね。家賃、経費諸々で毎月出費がかさんで、運転資金はあっという間に減っていききました。コロナ禍が1年半ほど続いたなかで窮状を理解していただいた家主さんからは、家賃減額や催事の際に販売スペースの提供を受けたりサポートいただきました。それでもなかなか厳しかったので、金融機関へ毎月の返済金額の減額を相談しに行ったところ、「横浜市信用保証協会の専門家派遣を受けたいかですか」という提案を受けたのです。

—それを機会に、店舗経営の巻き返しが始まったのですね。

本当に。指導を受けたことがとても良かったのです。派遣された中小企業診断士は百貨店のバイヤー経験もあり、商品流通、店舗運営などにとても長けている方でした。2021年の秋以降、次々と改善策を提案してもらいました。最初に受けた指導は、収益率の改善でした。私が考えていた収益率よりもっと上げるために、商品価格を見直すところから始めました。当店のビジネスモデルを確認したところ、全国から取り寄せるこだわりの産直米はお客さまにとってセレクトショップとしての存在感がある、と分析され商品価値にふさわしい価格に再設定しました。私は若干心配だったのですが(笑)、まったく問題なくお客さまに受入れていただきました。同じように自然食品も選りすぐりのものを置いているのでそれに相応しい価格にしましょう、と再設定しました。これによって収益率は20%以上アップしました。

—店舗を拝見すると「備蓄米」の紹介もかなり大々的に行なわれています。

それもアドバイスに従ったものです。従来、備蓄米というとパック米というイメージでしたよね。私たちはお店で扱っているすべての銘柄を備蓄米として提供し、さらにお好みの精米歩合で、キロ単位の小分けにして販売していました。二酸化炭素を充填し真空加工にすると味は最低で1年、一説によると5年は変わらないと言われていました。「そんなところはほとんどない、もっと強力に広報しましょう」ということでPOPなどで積極的にアピールしたところ、なんと2022年の春は前年比40倍の売上げを達成しました。

—40倍とはまたすごいですね。

広報に力を入れた3カ月ほどは爆発的に売れて、その後も順調に売上げを維持しています。さらに「備蓄米のECサイトも開設しましょう」ということで、全国から注文を受けられるようになり、かなりのファン獲得に成功しました。当店のお米が選ばれているのは、コロナ禍で自宅での食事には美味しいご飯が食べたいというニーズが増えたこと、また備蓄米の需要はウクライナ危機も影響しているようです。

—4回にわたる面談が行なわれたなかで、そのほかの提案はありましたか。

店舗レイアウトの変更もそうです。米袋などを整理しカートを押しながら店内に入っただけできるようにしました。また施設のメインストリートに向けて商材をアピールするようになり、職が目立つようになり、私たちの気づけなかった点を色々指導してもらいました。アドバイスはすべてプラスになり、一つひとつの施策について常に後押ししてもらいながら取り組みました。おかげさまで去年の12月には過去最高の売上げを記録しました。

—今後の抱負をお願いします。



取材中、取り扱っているお米について色々教えてくださいました。

ありがたいことに、県内都内はじめさまざまな商業施設から出店依頼が相次いでいます。私としては将来的には、売上げ日本一も記録した川崎の商業施設に出店できればと思っています。また現在は30銘柄ですが、47都道府県すべての産直米を扱いたい。すべてのお客さまが故郷のお米を買うことができるお店なんて、素敵だと思いませんか。



Home Page



Instagram

八十八商店株式会社(農家産直米すえひろ)

〒222-0002

神奈川県横浜市港北区師岡町700番地(トレッサ横浜店)

TEL: 045-834-7852 / <https://suehiro-rice.shop-pro.jp/>

全国優良産地より美味しく安全な厳選米をお得な価格でご提供しています。店舗は「トレッサ横浜店」のほか「日吉店」「元住吉プレーメン通り店」。お米の長期保存として最適な「備蓄米」も人気です。またデリバリー対応も行なっています。

## 02

### 支援分野: 経営改善支援

#### 魚幸水産株式会社

代表取締役 茂田井 幸弘さん

お客さまの目の前でマグロを解体して、  
量り売りにする。

地元の常連さんはもちろん  
遠方からのお客さまも多い。



#### 茂田井 幸弘さん | PROFILE

学生時から兄弟で手伝うようになり、既にうちを継ぐ事が当然の事として、先代の指導の元、商売に対する様々な考え方を学ぶ。昭和57年11月に先代が他界後、「魚幸水産」の社長として現在に至る。



1. 鮮度抜群、大人気のマグロの切り身 / 2. 店内は様々な魚介類が並び、活気に溢れる / 3. 季節によって様々な商品が店内を彩る

— 魚幸水産は先代社長が戦後にこの地で開業したと伺いました。

はい、父は勤めていた浅間町の魚屋さんを年季明けになった後、昭和26年に独立しました。ですから創業72年になりますね。聞いたところによると当時は周囲にはまだ2、3軒しか店がなかったらしいです。「お客さまに安くて良いものを届けたい」というのは創業当初から持っていた姿勢です。今に続いているマグロの量り売りも、家庭によって必要な量は違うから、それに合わせて提供したいという思いだったようです。

— 茂田井社長が会社を継いだのはいつからですか。

昭和57年に父が亡くなった後に継ぎました。もう40年になりますが、商売の基本は変わっていません。お客さまがこの店で買いたい、と思うものを揃えるということです。私は10代後半に市場での仕入れを任されるようになって以来、今でも毎日市場に行っていますよ。

— 商品、サービスの特徴を教えてください。

旬の、品質が良くて、安い商品を多く揃えています。またウリであるマグロの量り売りですが、店でマグロを解体して、対面販売でお客さまに希望の量を言ってもらって売る。あくまでもお客さまが主役で、店員は黒子でなくてははいけません。そ

## うちは、商品力はある。課題はもっと売上をアップすること。 そこに対していろいろ良い提案をしてもらいました。

のために気を配る。これも先代の教えですね。また扱っている天然メバチマグロは市場には出ていません。うちは仲買の資格ももっているので生産者から直接仕入れます。魚屋で直接仕入れているのはまず珍しいでしょうね。だからご満足いただける品質、価格でご提供できるわけです。また10年前からは自家製の寿司にも力を入れています。2階の調理場でこだわりのシャリとネタでつくっています。

—近年の鮮魚店を取り巻く環境はいかがですか。

そうですね、スーパーの影響はもとより、魚屋は朝早くて拘束時間も長いから後継者問題もあってお店自体は減っていますね。気候変動によって魚種、漁獲が減っている問題もあります。危機感はありますが、うちは若い社員も入ってくるのでおかげさまで活気があります。魚幸水産を次の時代につなげていくためにも会社の土台をさらにしっかりさせていきたいと思っています。

—協会の専門家派遣を受けたのはいつ、どのようなきっかけだったのでしょうか。

今年に入って取引先の金融機関と話をしていたとき、「利益率を上げたい」という話題になったんですね。そのときに「横浜市信用保証協会に相談したらどうでしょう」という提案を受けました。協会に専門家派遣という経営支援メニューがあり、さまざまな業種の会社で実績をあげているということなので、「一度話を聞かせてもらおうかな」というのが最初でした。協会の担当者が中小企業診断士の方と一緒にきて、利益率向上や資金繰りの改善などについて話をさせてもらいました。そこで親身に相談に乗ってくれる姿勢に誠実さを感じ、支援の申込みをさせていただきました。

—社長は経営者として40年の経験がありますが、専門家派遣を受けるにあたり、プライドとか意地のようなものは邪魔しなかったですか。

いや、私は根が素直なものですからね(笑)。良いものは良いと認めます。私には見えない部分も、専門家として別の視点から見てくれるし、的確なアドバイス、具体策を提案してくれる。それで会社が良くなって、ひいてはお客さまのためにもなっていくのなら大歓迎です。

—支援の申込みからどのような流れで専門家派遣が行われたのですか。

現在の売上、商流などを細かく話して、商品を「マグロ」「鮮魚」「お寿司」「加工品」の4つにわけて、それぞれの収支を分析し、対策を練っていきました。提案していただいた一つとして、夕方の特売を止めて、早朝の特売に変えました。朝来店するお客さまは「安くなったものを探しにきている」のではなく「目的の商品を買いにきている」ので、特売をすることで商品の回転率が上がりました。

—やはりお客さまは地元をはじめ近隣の方が多いのでしょうか。

平日は地元が多いですが、週末は市外、県外からもお見

えになりますね。ただ若い層のお客さまが少なかった。そこで提案してもらったのが、SNSを活用した販売戦略です。LINEやインスタを使って商品情報を発信したところ若いお客さまが増えました。SNSなんて縁遠かったのですが、私が「俺もやるからみんなもやれよ」って(笑)、ハッパをかけたら、「やってみたい」という声が次々あがって、みんなが当事者として取り組んでいます。紹介した商品が売れば盛り上がるし、イイ刺激になっています。

—専門家派遣のどのような点を評価していますか。

毎月1回、専門家の先生と会議をするのですが、決めつけや押し付けがありません。私と一緒に会議に参加している役員や幹部社員たちの現場の声を聞いて、無理のない提案



代表取締役の茂田井さん。店舗や経営に対する「熱い想い」をお伺いすることができました。

をしてくれます。社員の士気が上がるような提案なので、やる気につながり、売上アップによってプラスのスパイラルが生まれています。

—今後はどのような目標、計画を立てていますか。

今は協会との話で5年計画で会社の将来像を描いています。次の具体的なアクションとしては、ECサイトの開設を予定しています。来店できない方にもうちの自慢の商品をご提供できるようにするので、嬉しいです。もちろん売上にも貢献してくれると思っています。専門家派遣を利用して、店が、仕事のやり方が変わっていることを実感し、これからますます楽しみになってきました。

70歳になりましたが、まだまだ現役で頑張っていきますよ(笑)。



魚幸水産株式会社

〒240-0002

神奈川県横浜市保土ヶ谷区宮田町1-5-2

TEL: 045-331-0100 / <http://www.uokoh.co.jp/>

1951年、現在は「ハマのアメ横」の愛称で親しまれている、洪福寺松原商店街で開店。天然マグロの量り売りには県内外から多くのお客さまが押し寄せます。旬の鮮魚、寿司、加工品なども豊富に取り揃えています。

支援分野：経営改善支援

株式会社SAMURAI  
代表取締役 吉田 武司さん

今まで苦手としていた数値管理による事業分析を行い、対策をとることで、売上が徐々に回復しています。



吉田 武司さん | PROFILE

自社ブランドの化粧品の製造販売から、化粧品開発のコンサルティング、パッケージデザインや販促ツールの制作などマルチに活躍中。幅広い世代をターゲットとした化粧品を扱い、特に若い世代へ向けたフレグランス、アロマオイル、洗顔料などを得意ジャンルにしている。



1, 2. 自社ブランドの製品についても語っていただきました / 3. 展開する自社ブランドの化粧品は幅広い世代がターゲットと語る

—SAMURAIを設立された経緯を教えてください。

もともと独立志向はありましたが、大学を卒業後3年間は外資系の製薬メーカーで営業をしていました。その頃インターネット通販が盛り上がり始め、そこに可能性を感じたのが具体的に独立を考えたきっかけになりました。まず友人の父親が経営する会社で、新規事業というかたちで化粧品のインターネット通販を始めました。それから仕事上で知り合った化粧品会社の工場、広告代理店、カタログ通販などの会社でお手伝いをし、独立に向けてさまざまなノウハウを得ることができました。会社を設立したのは2008年です。

—現在に至る会社の歩みを紹介してください。

設立当初はメーカーからの依頼で化粧品のパッケージ、瓶、箱のデザイン、ポスターやパンフレット、ランディングページの制作なども含めたコンサルティングからスタートしました。次に業界の知人の紹介で大手通販会社で私が関わった商品を販売していただくようになりました。設立4年目に渋谷のファッションビルに入っていたブランドが化粧品に参入することになり、そのプロジェクトのお手伝いをさせていただくことになって事業が軌道に乗ってきました。その後には卸売やテレビ通販、そして自社ブランドの開発も手掛けるようになり、現在は卸売、インター

## 私が扱う化粧品を使ってくれた方が、綺麗になったり 元気になったりすることが、仕事のやりがいです。

ネット通販、コンサルティングが事業の柱になっています。

—テレビ通販を手掛けるなど事業は幅広いですね。

私が扱っている商品は大手の化粧品会社のもではなく、数人規模のメーカーをはじめ小規模なところが多いです。業界にはこうした小さなメーカーが実に多くあります。化粧品のデザインや販促ツールの制作を依頼される場合などは、商品の良さもさることながら、どのような仕掛けをして販売するか、どういう物語をつけて販売するか、といった売り方で差別化を図ってきました。テレビ通販は現在はやっていませんが、これも、誰にどんなトークをしてもらうか、タレントさんの提案や演出の仕方といった売り方も含めてプレゼンして「イける」と判断されれば採用になります。ニーズに応じて売り方も提案できるのが私の仕事の特徴であり、強みです。それで規模は小さいながらも事業を続けてこられているのだと思っています。

—順調に歩んでこられたなかで、2024年2月から横浜市信用保証協会の経営支援を受けています。どのような経緯で支援を依頼したのですか。

コロナ禍になり売上が以前の半分ほどにまで減ってしまったのが一番の要因です。コロナ禍でまず困ったのがドラッグストアも含めてリアルなお店が閉まってしまったことです。うちがどれだけ良い商品を扱っていても売ることができない。そうするとそこに商品を卸している問屋も経営不振に陥り、毎月の売上が立たなくなっていきました。そうしたなかで今後の活路としてはインターネット通販を拡大していくことだと思っていて、強化方法を模索していました。取引金融機関を訪れた際に、経営改善をしたいという話をしたところ、横浜市信用保証協会での経営支援を行っている話を聞きました。自分が考えている方向性が妥当なのか、今後の経営上どのようなことに取り組むべきか、客観的な意見とアドバイスが欲しいと思い、経営支援を申し込みました。2023年の12月に協会職員の方とお会いし、最初にこちらの状況や希望などをお話し、2024年2月から専門家派遣がスタートしました。

—専門家派遣を通じて、どのようなアドバイスを受けたのですか。

1回目は事業構成、主力商品などの話を聞いていただき業績の推移やコロナ禍における売上低下とその原因などについて話し合いました。2回目は経営において、特に数値管理についての改善提案を受けました。それまで大枠で捉えていた利益算出を細かく管理するとか、出店しているネットショップも各モールごとに利益算出をしてマーケティング戦略を立てるといったアドバイスです。3回目はネットショップ別の収益性を分析するツールとして、私でも使えるExcelを使った管理表を提案いただいて、その活用方法や数値の見方などを教わりました。簡単な雛形を作っていただき、そこに数値を当てはめて現状確認することを始めました。

—すでに具体的な成果が出ているのであれば、改善された点を教えてください。

たとえば商品ごとに利益算出することで、売りたいけれど利

益が低い商品、利益率が低くても売れている商品、といった選別ができるようになり、数字を見ながらアドバイスももらい、それまで200くらいあった商品アイテムを、70まで絞り込みました。結果、広告費をかけても利益が出るもので再構成されました。またネットショップごとの利益構造と一つひとつの商品における収益率を毎月管理、確認できる状態になり、次月の対策や方針が整理できるようになったことが最大の改善点だと実感しています。このほか販路の拡大については経済産業省が開催しているセミナーを紹介していただいたり、展示会への出展の検討、また新規顧客を獲得していくためのSNSの強化といった提案をいただきました。SNSについてはこれから取り組んでいく予定です。

—今回の専門家派遣についてどのような感想を持っていますか。

経営上の課題について、私にも分かるように細かい数値を使って説明していただき、それによってこれまで表面化していなかつ



「アドバイスをもらって商品の絞り込みをし、利益が出るものを再構成。収益率を毎月管理、確認できる状態になった」と感想をいただきました。

た問題が、いかに大切なことだったのか気づかせてもらいました。数値管理ができるようになったことでネットショップの強化に大きな手応えを感じられるようになりました。また話を聞くのがとても上手な方で、こちらの疑問、不安といったものを何でもお話しできたことも良かったと思います。

—今後のビジョン、抱負をお願いします。

売上はだいぶ回復してきましたが、それでもまだコロナ前の2、3割減という状態なので、コロナ禍で減らした売上を、3年かけて以前の状態に戻したいです。今回の経営支援を契機に、卸売もネットショップでも会社を健康体にするのを優先したいと思います。そして今後3年間は協会から年1回のフォーロアップを受けられますので、そこで年々良い報告ができればと思っています。



Home Page

株式会社SAMURAI

〒230-0075

神奈川県横浜市鶴見区上の宮2-3-10

TEL: 045-620-7100 / <https://www.samurai111.com>

事業内容 / ①.化粧品・健康食品・化粧雑貨のデザイン・企画・製造販売・卸売 ②.化粧品・健康食品・化粧雑貨の各種販売促進ツールの制作 ③.①②に付随する各種マーケティング事業・コンサルティング事業・PR事業

# 事業承継支援

## 04

支援分野:事業承継支援

株式会社鈴木屋根材  
取締役 鈴木 優子さん

社員一致団結して、強みを活かしながら  
会社を盛り立て、技術承継、若手育成などにも  
取り組んでいきます。



### 鈴木 優子さん | PROFILE

平成8年より、家業である鈴木屋根材に入社し、事務を担当する。社長の下で、経営、経理などを学び、令和4年3月取締役就任。現在に至る。今後は、経営陣の一人として事業承継をしていく。



1, 2. 創業1907年より続く会社のことや事業承継について、さまざまなお話を伺った

—鈴木屋根材さんの創業は1907年、明治時代に遡ります。116年という長い歴史のある会社で、地域に根づいた事業を行ってきたんですね。

はい、創業当初は屋根材の販売、修理をしており、事業を冠した社名が現在も受け継がれています。その後、屋根工事も手がけるようになり防水工事、塗装工事、建築工事、リフォームと幅を広げてきました。官公庁の仕事を中心に集合住宅、個人住宅の工事も請け負っています。創業は明治ですが法人設立は1954年で、私の父である現社長は三代目になります。もともと三人兄弟で経営をしていたのですが、営業と現場を担っていた2人の兄が先に亡くなりまして、2004年に三男である父が社長に就任しました。

—今回は事業承継において協会に専門家派遣の相談をされたと伺っています。

そうですね、社長は現在88歳で少し前から事業承継について計画しようとしていたらしいですが具体的には進んでいませんでした。その間にコロナ禍の影響で事業環境が厳しくなりました。公共工事の入札参加者の増加によって低価格化競争になり収益が圧迫され、民間マンションも改修工事の延期が相次いだことで取引先の金融機関に運転資金の相談

## 事業承継へ向けて、道筋をつけてもらい 新しい体制で、新たなスタートをきっていきます。

をさせてもらいました。そこで横浜市信用保証協会から経営改善計画とともに事業承継も含めて進めていく提案を受けました。ですからきっかけはコロナ禍にともなう事業の再構築ですが、それによって従来からの大きなテーマであった事業承継に向き合うことになりました。

—社長の年齢から考えるとまさに事業承継を進めていくタイミングでもあったのですね。

社長は営業の先頭に立ち、設計、積算をしすべての現場を統括し、経理も行なっています。実は昨年、面談を継続していた後半に体調を崩して静養中なのですが、それ以前は年齢を忘れさせるほど元気で会社を牽引していました。私の弟も現場監督として仕事をしていますが、社長はいつまでも元気だ、という安心感があり姉弟を含めた周囲が長く頼り続けてしまっていたというのが正直なところですよ。

—面談はどのように進んでいったのでしょうか。

協会担当者と中小企業診断士の方の提案で、面談には社長とともに私と弟も参加しました。2022年の2月からスタートして、延べ8回に亘って実施されました。弊社のビジネスモ



コロナ禍にともなう事業の再構築が、従来からのテーマである「事業承継」に焦点が当たりました。

デルの確認からはじまって、事業の強み弱み、課題の抽出、財務分析などを順次行なっていきましたが、恥ずかしながら姉弟ともに経営についてはまったくの素人であることを再認識しました。それを一つひとつ紐解いてもらい、何を改善すべきか、何が足りなくて何が足りているのか、といったことを学ばせてもらった感じです。今までは目の前の案件を受注できればよしと捉え、一つの現場が終わればそれでまたよし、という感覚でその前後のことについては社長任せだったわけです。面談を通してそうした意識が大きく変わっていききました。

—事業再構築の取り組みがイコール事業承継でもあるということですね。

はい、昨年途中で姉弟ともに取締役就任し名実共に後継予定者となりました。社長もこの機会に次の世代にバトンを渡そうと、承継の在り方について議論を重ねました。また弟はずっと現場に立ってきて、経営や経理については関わってこなかったのですが、本人も面談を通して「とても勉強になるし、これからどのようなことに取り組むべきかわかってきた」と言っていました。実際に姉弟で会社の抜本改革について話し合う機会ははとて多くなりました。その成果としてそれぞれが考え、意見を出し合い営業、工事、経理、経営についてアクションプランを作成しました。それらを文字通り行動に移していく段階にあります。こういったものは与えられて、促され

てやっても駄目で自分たちから能動的に考え取り組んでいかなければ意味がないし、中身が伴わないものだという点にも気づかせてもらいましたね。

—社員の皆さんにもそういう姿勢は伝わるものですか。

そうですね。私たちが面談を重ね、新しい行動指針について発表したりすることで「会社が変わる転換期にあるようだ」と感じていると思います。今まで大きな存在として社長がいましたが、近い将来に次の社長が決まると思います。その後も社員が一致団結して現場間の情報共有、技術の承継、若手の育成などに取り組んでいく必要があります。

—今後へ向けた抱負をお願いします。

鈴木屋根材は代々続いてきた会社であり、私が生まれた時には存在して、幼少から父の働く姿を見てきました。多くの社員が働いてくださって会社は存続してきたし、多くのお客さまのお世話になってきました。そのおかげで私たちが生活させていただき学校も出させてもらって今日があります。少し大げさに聞こえるかも知れませんが、どうしたら会社に貢献できるか、恩返しできるか、また地域の方々に弊社を利用してもらえるか、という想いがあります。それを協会の担当者、中小企業診断士に聞いていただき、十分に汲み取ってもらいました。そして足りないところをどのように改善していったら良いか的確に指導していただいたので、分かりやすく、たくさんの気づきを得ることができました。会議などにおいて「御社の強みを活かしましょう!」「事業継続していけるように改善しましょう!」と後押しされ、何度も励まされました。今、後継者である私たちがようやくスタートラインに立てたと思っています。課題は多くありますが、一つひとつ実践し、1年単位のフォローアップ指導を受けながら前に進んでいきたいと考えています。



株式会社鈴木屋根材

〒240-0003

神奈川県横浜市保土ヶ谷区天王町2-42-1

TEL.045-331-5206 <http://www.suzukiyanezai.co.jp/>

Home Page

1世紀以上にわたって地元で根付いた事業を展開。公共事業で培った技術力は折り紙付きです。このたびの事業承継に向けた動きをきっかけに、社内の意識も高まり、新しい鈴木屋根材としてまた歴史を刻み始めています。

### 支援分野: 事業承継支援

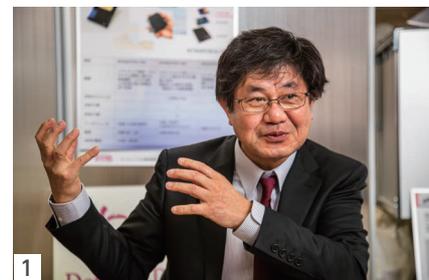
#### ピーティーエム株式会社 代表取締役 樋口 雅信さん

専門家派遣において抜本的な改善に向けたアドバイスをいただき、最終的には経営サポート会議を通して金融正常化を図ることができました。



#### 樋口 雅信さん | PROFILE

前職は放送や映像送出関係のハードウェアシステム設計会社にてSEだった。2004年に営業技術担当として同社 (PTM) に入社。以来、従来からの基幹事業であった商社事業に加え2006年よりレーダー事業を主体的に展開し自社製品を企画。  
2021年に事業承継により代表者交代し現在は代表取締役 に就任。



1. 設立当時から現在までの経緯を語っていただきました / 2. MW Showの様子 / 3. ピーティーエムで取り扱う電子機器の一部

— 会社の成り立ちから教えてください。

弊社の設立は2001年です。当時、元々は防衛軍需技術であったW-CDMA方式が事業者向けに開放され、携帯電話としての普及が加速し始める黎明期でした。これからは無線の時代だ、ということで大手メーカーの開発研究員だった先代社長が起業しました。基地局整備の設備投資も盛んで業界自体がとても盛り上がっていました。私自身は別の会社におりまして、2004年に弊社へ転職しました。当時の高周波向けの半導体はパッケージで提供されるものだけではなくベアチップでの供給が主流であったため、輸入代理店にはお客さまに使っていただくための技術サポートが要求されていました。私たちは電子通信、移動体通信分野の技術商社としての立ち位置で仕事をしていました。

— その後、事業の転換期があったわけでしょうか。

私はまだ一社員でしたが、たとえば移動体通信の基地局でもお金のかかる製品は海外製が採用されるなど事業背景としては苦しくなってきました。大手さんが撤退したりするなか、リーマンショックが重なって景気が低迷して全体的に設備投資の意欲が減退しました。そこで弊社も人員削減をして社長含め3人体制になりましたが、業績は回復せずに、借入の返

## 苦難の時代を経て、事業承継、金融正常化を実現し 有望市場に向き合っていく体制が整いました。

済負担が重く、代位弁済を受けることになりました。

—なかなかの難局ですが、そこをどのように乗り越えてこられたのでしょうか。

その頃は、社長と社員に加え公認会計士も会社の会議に加わって、皆で話し合っていました。資金繰りの話では「来月の給料もらえなかったらもう辞めますよ」、なんてことも言っていましたね(笑)。ただ公認会計士がとても親身に会社のことを考えてくれる人で、数字のことだけではなく事業性のこと、営業戦略のことなどさまざまな面でアドバイスをもらいました。状況としては一進一退という感じだったのでしょうか。

—厳しい状況のなかで会社に踏みとどまっていた理由はなんなのでしょうか。

一言でいうなら、この仕事を続けたかったからです。「ものづくり日本」においてアナログ技術やそれを製品に昇華させるノウハウや知見は貴重なものだと考えています。弊社には多くのメーカーから電子通信、移動体通信などの開発プロジェクトのご相談を受け、必要な技術・設計支援、アッセンブリ、システムの委託開発などを行ないます。会社の業績は良くはなかったけれど、私は会社にいるよりもお客さまや弊社の協力会社と顔を突き合わせて一緒に汗を流し無我夢中で仕事をしている時間が長くて、そこにやりがいがあった。必要としてくれるお客さまがいるなら続けたいと思っていました。電波や無線そしてアナログ技術の担っているところはニッチな世界ではあるのですが、さまざまな場面で出番はあるだろうという自負はもっていました。

—2018年に協会から専門家が派遣されていますね。これはどういう経緯だったのですか。

代位弁済が実施された状況でどのような支援をいただけるかという相談だったと思います。弊社はヒット作もあったのですが、資金調達できないことで新規開拓などにも影響があり、業績安定のための支援を依頼しました。中小企業診断士の方に分析してもらい改善提案を受け、プロジェクトごとの収益管理を導入し、付加価値やサービス品質の向上により収益の最適化を図りながら返済を進め債務を減らす努力も継続していく、といったことに取り組みました。おかげで業績は安定傾向に推移しました。

—2022年に協会から再度、専門家が派遣されているのは、そうしたなかで自然の依頼だったのでしょうか。

その前年に先代社長が体調不良となり、私が事業承継を決意し、会社の負債を背負うことになりました。まず財務面の課題をクリアするため、協会を通しての借り入れ分は、借り換えの引受け先を探してもらい、金融正常化を図ることができました。公認会計士、中小企業診断士とともに協会との定期的な面談を実施し、状況報告などをしていたことがプラスに働いたと思います。ほかの債権者との交渉も協会が間に入って調整してくれた結果、清算することができました。これにより資金調達も可能になり、事業承継の体制が整いました。

また同時に、現在弊社が注力している分野、ミリ波レーダーの市場の将来性が評価されたことも大きかったです。ミリ波レーダーとは、ミリ波帯の電波で対象物との距離や速度、角度などを測定できます。手を触れないで操作するジェスチャーセンサーもその一種。産業界はもちろん日常生活においても、世界的に注目されている分野で、まさにこれから画期的な開発が次々生まれていくでしょう。私たちはその一端を担いたいと思っています。

—今回の協会の経営支援についてどのような感想をお持ちですか。また今後の抱負をお願いします。

資金調達もでき、より積極的に営業活動できるようになり、



樋口さんは「会社にいるよりもお客さまや、協力会社の方々と顔を突き合わせて一緒に無我夢中で仕事をするにやりがいを感じる」と語る。

今まさに新しいスタートの只中にいますが、協会の経営支援には感謝の一言です。中小企業診断士のサポート、弊社の公認会計士の尽力など本当に皆さんにお世話になりました。素晴らしいご縁をいただき、腹を割って話ができて、前向きに新たな経営計画に向き合うことができました。今後は、これまで苦労をともにしてきた全国の協力会社の皆さんの恩に報いられるよう、皆がハッピーになれるように事業を展開していきたいです。また技術の承継の面では、デジタルネイティブ世代の若い人材を採用しながら、高い専門性が求められるアナログ技術や高周波技術に関するノウハウなど、我々が引き継いできた「財産」「宝」をプラットフォームに反映させつつ、新たな可能性を追求しながら次の世代にしっかりと手渡して、「ものづくり日本」に貢献していきたい、という思いは強いです。



ピーティーエム株式会社

〒226-0019

神奈川県横浜市緑区中山1-6-15

TEL: 045-938-6322 / <https://www.ptm-co.jp/>

ピーティーエムが力を入れているのが「ミリ波レーダー」。産業界はもとより日常生活における自動化、無人化、非接触化などのニーズに応えるキーテクノロジーともいえる分野です。ピーティーエムは国内外のサプライヤー、協力会社のネットワークで有望市場に挑みます。



## 石田 繭子さん | PROFILE

大学卒業後、医薬品メーカーにて営業、開発勤務を経て薬局薬剤師となる。  
23年の薬局勤務の中で芽生えた自分の仕事像を自分の住む所で実現したく、令和元年に創業。



1. 取り扱う医薬品は数多い / 2. 在宅医療を支えるために開業を考え、現在に到る / 3. 可愛いカメのマークが目印

## 06

### 支援分野: 創業支援

#### 株式会社泥亀薬局 代表取締役 石田 繭子さん

在宅医療に参画する薬局として、自分の理想を追求していくための基盤をつくることができました。



—泥亀薬局設立に至るまでのプロフィールを紹介してください。

私は大学卒業後は、医薬品メーカーに勤務し、その後薬局へ転職しました。20年以上にわたる薬局勤務の間に、高齢化によって増えてきた在宅医療に出会いました。在宅医療を支える地域包括ケアシステムにおいて薬剤師、薬局ができることを考え、関わりを深めたいと思うようになりました。しかし私が提供したいサービスは、勤務先の薬局においてすべては叶わなかった。たとえば訪問対応にしても患者さんの息子さん、娘さんの話を聞きたいと思っても、その方の帰宅は夜7時過ぎだったり、処方変更に緊急対応をしたいと思っても上司の許可が必要だったり、会社のガバナンスからはずれてしまうケースがあったのです。勤めていては限界がある、やりたいサービスを叶えるには自分で開業するしかない、と考えるようになりました。

—地域包括ケアシステムにおける、かかりつけ薬剤師、薬局の役割を改めて確認させてください。

治療とケアは入院している間は病院内ですべて完結します。しかし家に帰ってきたらケアマネージャー、かかりつけ医、看護師、ヘルパーなどが連携して見守り、必要なサポート、

## 当たり前のことを当たり前に行えるようにするための数々のアドバイスで経営改善を図ってきました。

ケアを行いません。かかりつけ薬局としては薬の一元管理はもとより、24時間対応、訪問対応などを行ないながら他職種との連携を取り、薬剤を供給します。

—そのような在宅医療を提供するために2019年の5月に開業したわけですね。

はい。ただ経営的な面で計画性があったかという点、そうとも言えません(笑)。通常、薬局は新しいクリニックができるたびに、その処方せんを受けるためにクリニックの近くで開業するケースが多いのですが、当薬局はそれに当てはまりません。私は自分の住む場所で開業したいと思ってこの場所を選びました。近くに総合病院はじめクリニックもありますが、すでに役割分担はできていて、開業当初は知り合いくらいしか患者さんはいませんでした。

—そして開業後、一年経たないうちに新型コロナの感染が拡大しました。

そうですね、コロナ禍でも以前の仕事仲間や近隣施設の看護師さんからの紹介や、近所の方からも少しずつですが患者さんは増えていきました。またコロナ禍ならではの医師会や薬剤師会の仕事にも参加し、横のつながりの強化を図ってきました。しかし経営的にはまだまだ厳しい状況が続いたので、2021年の春に、開業時の融資分について、元金据置による返済猶予の条件変更の申込みを行ないました。その際、金融機関から横浜市信用保証協会の専門家派遣を紹介してもらいました。その方は、中小企業診断士であり施設事業も経営されていて、医療分野に詳しいこともあり、とても的確なアドバイスをいただきました。

—経営改善のためにどのようなアドバイスがあったのでしょうか。

一言でいうと「当たり前のことを当たり前に行えるようにしてくれた」という実感があります。私は、自分が信じていることをやっていけば患者さんがつき、薬局の経営が成り立っていくと思っていました。確かに方向は間違っていないと思いますが、それを成立させていくためには方法があるということです。

経費について、なくても良いものを洗い出して徹底的に削減しました。具体的には個人情報保護の徹底のために重複していたセキュリティを解約してコストを下げました。

また処方せん調剤は原価率が高いため、仕入れコストを下げるため複数の薬局による共同仕入れを勧められ、それを実現したことで原価率を大幅に下げることができました。さらに多数のクリニック、患者さんのニーズに対応するためには処方された分の薬を必要としますが、当初は資金が少ないのに全部揃えて大量の在庫を抱えていました。これも患者さんとコミュニケーションをとりジェネリックに変更していただくなど、在庫をコントロールし無駄を減らしていきました。毎月、中小企業診断士、協会担当者と経営支援会議を開きながら、こうした施策に順次取り組んでいきました。

—経営支援を受けたことで次々と改善策を講じることがで

きたのですね。

ええ、このほかにも地域医療に参画する薬局に対して付与される「地域支援体制加算」の取得をはじめ調剤報酬のプラスとなる加算の取り方に対するアドバイスもいただきました。最近では仕事の効率化を図るため、スマホによる音声入力で自動テキスト化される機器を導入しました。薬局の仕事は患者対応や調剤だけでなく、特に記録を残す仕事に費やす時間は並大抵ではありません。ですからデスクだけでなくいつでもどこでも記録作業ができるようにしたことは大きかったです。そこで作った時間を患者さんとの対応に使えるようになりました。これも小規模事業者持続化補助金の活用をアドバイスされ申請中です。

—協会の専門家派遣の振り返りと今後の抱負をお願いします。

やるべきことを明確にしてもらい、その結果を数字として見ることができたのでありがたかったです。また去年と比べても来店、訪問対応ともに患者さんは増えました。ただ現状では人的パワーとしては目一杯なので、今後はスタッフを増やして、規模を拡大して経営の安定化を図っていくことが課題である



「治療は人生の一部、この仕事を通し人生の一部を預かっていることを実感する」と、事業に対しての想いをお伺いできました。

と指導されていますから、そこを努力していきたい。患者さんと接していると、色々な話を聞いて、治療って人生の一部で、この仕事を通してその方の人生の一部を預かっていることが実感されます。「ありがとう」「また頼むね」の一言が私たちの原動力になります。私としてはこの仕事をできるだけ長く続けたいという思いがあります。今後も自分が求める地域の薬局の理想像を追求していきます。



株式会社泥亀薬局

〒236-0021

神奈川県横浜市金沢区泥亀2-8-18第一奥富ビル

TEL: 045-370-8855

コロナ禍ではGWや年末年始なども開店し発熱外来に対応、また検査キットの無料配布事業にも参加し地域からの認知度もアップ。患者さん数が着実に増えているなか、地域医療への貢献を第一に考えた薬局運営に取り組んでいます。

# 創業支援



## 堺谷 美知さん | PROFILE

人にも地球にもやさしい製品を通じて「使ってくださる方の暮らしの中に小さな幸せ時間を贈りたい」という願いを込めて製品作りを続けている。製品は工房直営店、オンラインショップ、百貨店の催事出店などで販売している。



1.思わず手にとりたくなるような商品が並ぶ／2.良質な原料から時間をかけて作られる商品には、堺谷さんの想いがたくさん詰まっています

# 07

## 支援分野: 創業支援

### エレナフローラ合同会社 代表 堺谷 美知さん

手作り石けんを広めていく手法をアドバイスいただき、道筋がみえました。



—エレナフローラの原点は、アトピー性皮膚炎だった娘さんが使える石けんをご自身で作ったことにあるそうですね。

はい、長女が10歳の頃、食生活も含めていろいろ気を遣っていたなか、石けんも手作りできることを知って独学で始めました。やってみて植物オイルを原料にした手作り石けんは素晴らしいと実感しましたが、仕事にしようとは考えていませんでした。自分が作った石けんの良さを多くの人に知ってもらいたいという思いはありましたが、薬事法で化粧品の製造販売の許可証をはじめ、製造所や資格をもった責任者などが必要であること等、採算をとるのが難しいと聞いていました。

—事業化しようと思ったのには、どのようなきっかけがあったのですか。

通っていた女性向けのビジネススクールを卒業後、自分のキャリアを見つめなおしていた時期に、大阪に化学分析を学べる専門学校があることを知り、その学校を卒業すると化粧品会社の総括（製造販売責任者）として必要な化学や物理の単位が取得できることがわかり、「挑戦してみよう」と50歳にして一念発起し2年間ひたすら化学や物理の勉強をする日々でした。土日コースに入学して平日は正社員として働き、通勤時間や仕事を終えてから深夜、朝方まで予習復習する日々を続け、

## 誰もが安心して使え、環境にも優しい石けんは 良質な原料を厳選し、無添加で、時間をかけて作られる。

2017年に卒業しそこから製造所を造り県の査察を経て念願の化粧品製造と製造販売ができる会社としての許可を取得しました。ハードな2年間でしたが「自分の工房で自分のブランドの石けんを作る」ことをイメージしながら頑張り通しました。—卒業した年の秋にはパシフィコ横浜で開かれた「ハンドメイドマルシェ」に出店されていますね。

はい。製品ラインアップは石けん、スキンケア、アロマを中心に、マルシェへの出店を皮切りに、最初は百貨店の企画会社さんからお声がけいただいて埼玉県の丸広百貨店さんに出店し、その後は百貨店さんとも直接契約をさせていただきました。OEM製造のご依頼を受けたり、ホームページや口コミでファンを広げていながら事業を継続してきました。

—製品の特徴について紹介してください。

エレナフローラの石けんは、オリーブオイルをはじめ食べられる良質な植物オイルを使用し、昔ながらの「コールドプロセス製法」で作っています。大量生産の石けんは、プラントで高温加熱するためビタミンやミネラルの多くが失われてしまいます。コールドプロセス製法は、植物オイル（酸）と水酸化ナトリウム（アルカリ）を合わせて鹸化という化学反応を利用し約1カ月かけて作ります。その間にグリセリンという天然の保湿成分がたっぷりと生成されるので、使用時は肌あたりのやさしい、保湿感のある洗い上がりになるのです。また合成界面活性剤、合成保存料、合成着色料など添加物を一切使わない無添加の「生石けん」で、使っても肌が突っ張らないし「手を洗っただけでも全然違う」という感想をいただいています。

—そのほか愛用者からはどのような反響や感想が寄せられていますか。

女性はクレンジング剤や洗顔フォームなどを使いますが、エレナフローラの石けんならこれ一つで事足りますから、クレンジング剤もいりません。お客さまからは「私にはなくてはならない石けん、友人にも勧めたい」といったお声をよくいただきます。髪の毛もこれで洗えますので、奥様に勧められて洗髪していたご主人から「抜け毛が減って毛量が増えたようだ」というご感想をいただいています。またアトピー性皮膚炎に悩んでいた小さなお子さまをお持ちのお母さんからは「毎晩かゆみで熟睡できず、かいてシーツに血がにじんでいるような状態だった息子が、この石けんを2カ月使ってすっかり改善しました」と連絡をいただくこともあります。

—2024年1月から信用保証協会の経営支援を受けています。どのような点で支援を依頼したのですか。

2021年12月にこれまでの会社から事業分離して合同会社を設立しましたが、コロナ禍では百貨店の催事の一時中止やご年配のお客さまの来店減少などの影響を受けました。また昨年は私の体調が芳しくなく、積極的な営業もできなかったため売上が減少しました。経営の厳しさに少し自信を失い弱気になっていた昨年11月にちょうど横浜市信用保証協会と面談の機会があり、売上増加、収益改善のために専門家派遣

をしていただけるとのお話を伺い申し込みました。面談、ヒアリングの後、2024年の年明けからサポート、アドバイスを受けています。

—どのようなアドバイスを受け、どのような取組を進めているのですか。

この6年間、好きな石けん作りに打ち込んで無我夢中でやってきましたが、経営分析をしていただきずいぶん無駄なことやロスがあったと知ることができました。また市場拡大に関しては今後、埼玉と神奈川だけだった百貨店の催事出店を都内へも広げていくこと、オンラインショップの強化、ホームページの充実、SNSでの積極的な情報発信などを行っていきます。女性はもちろん男性やお子さまなど幅広い世代へアピールしていきます。ブランド力、知名度アップのためにパブリシティの活用、タグラインの開発も取り入れています。さらにギフトや企業の接待用のお土産としてセット品なども新たにラインアップし好評いただいています。少人数で運営している会社なので周囲のいろいろな方の助けを借りて一つひとつ取り組んでいるところです。



環境に配慮した無添加の石けんについても語っていただきました。

—協会の専門家派遣に対してどういう印象をもっていますか。

最初の段階から私の話をじっくり聞いていただき、一つひとつの問題、課題をわかりやすく分析し、丁寧なアドバイスで導いていただいています。たくさんのお気づきやヒントをいただき、今後の道筋が見えてきました。また製品の品質を評価いただき、やってきたことに自信をもつことができ、手作り石けんを多くの方に届けていきたいという思いを新たにしています。



Home Page



Instagram

エレナフローラ合同会社

〒236-0051

神奈川県横浜市金沢区富岡東2-5-30

TEL: 045-367-9613 <https://elenafloora.com>

横浜の石けん工房で丁寧に手作りしている石けんは、素材のオイルを高温に熱することなく有用成分を封じ込める「コールドプロセス製法」を用いています。化粧石けんとして顔はもちろん全身に使用できます。

# 専|門|家|紹|介

専門家派遣事業における専門家のご紹介。

当協会では、中小企業診断士・公認会計士等の資格を持つ専門家のご紹介が可能です。

(順不同・敬称略)

本誌で紹介する専門家以外にも、提携している「一般社団法人 神奈川中小企業診断士会」、「税理士法人 横浜総合事務所」から専門家を派遣させていただくことも可能です。

## 加藤 仁史 | Hitoshi Kato



建設現場監督×システムエンジニア×中小企業診断士3つの知識・経験を生かして、迅速に支援の結果を提供します。

MEMO: 加藤先生は建設会社・専門工事業者の支援が専門の診断士。ゼネコンでの現場監督・SEの経験から、課題解決に向けたアドバイスももらえます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、1級建築施工管理技士、ITストラテジスト
- 得意とする支援分野  
経営改善や計画策定、IT導入及びDX化など建設会社の経営や事業に関わる様々な支援
- 得意とする業種・業界  
建設業、建材販売業者等建設業に関わる業種や業界

### 《主な経歴》

1995年～/建設会社に入社して現場監督や購買担当として勤務  
2001年～/システム会社に転職し、SE・PGとして開発に関わる  
2008年～/経営コンサル会社に勤務し、2010年より独立開業

## 沼田 和広 | Kazuhiro Numata



『“想い”を“カタチ”に!』をモットーに、中小事業者の皆様寄り添いながら、課題の解決や夢の実現をお手伝いしています。

MEMO: 沼田先生は建設業、不動産業を得意とする診断士。綿密なヒアリング・事業分析に基づき、経営上の課題抽出からその解決策までの確に教えてもらえます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、事業承継士、認定経営革新等支援機関、農業経営アドバイザー
- 得意とする支援分野  
事業承継、創業・新分野進出、経営革新計画、経営改善計画の策定・実行支援
- 得意とする業種・業界  
建設業、不動産業、農業

### 《主な経歴》

1984年4月/大手ゼネコンに入社(国内・海外の作業所、管理部門・監査部門等に従事)  
2014年1月/経営コンサルタントとして独立

## 和泉 雅喜 | Masaki Izumi



ご支援にあたり、何よりも経営者との対話を重視して最適解を見出す、伴走型支援を目指しています。

MEMO: 和泉先生は製造業、運輸業の支援に強みがある診断士。当協会では事業計画策定支援をお願いすることも多く、中長期的な目線で支援を受けることができます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、事業再生士補、認定経営革新等支援機関
- 得意とする支援分野  
経営戦略や事業計画の立案、収益性の向上(売上高アップ、原価管理、利益率改善)、資金繰りや他の経営課題の解決
- 得意とする業種・業界  
製造業、運送業、専門サービス業(研究開発、デザイン、知財など)

### 《主な経歴》

2017年4月/泉経営コンサルティング 開業  
2017年6月/横浜国立大学 成長戦略研究教育センター 従事(非常勤)  
2019年6月/一般社団法人 神奈川中小企業診断士会 理事就任(2年間)

## 岩倉 光隆 | Mitsutaka Iwakura



数値やデータを基に対話と傾聴を大切にした腑に落ちるご支援をモットーにしています。

MEMO: 岩倉先生は製造業を中心に事業計画策定や実行支援業務を手掛ける診断士。新規事業開発や新会社設立に関わった経験から、経営層目線での助言を聞けます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、商工会議所認定ビジネス実務法務検定1級、第一種衛生管理者

## ●得意とする支援分野

経営改善計画の策定、事業承継支援、資金繰りの見える化と改善計画や事業承継に伴う実行支援

## ●得意とする業種・業界

製造業、運送業など設備投資がある業種

## 《主な経歴》

2013年3月/東京電力株式会社退職(新事業開発 10年強)  
2013年4月/独立開業

--

## 菊池 哲史 | Satoshi Kikuchi



中小企業・小規模事業者にもかかりつけ医のような存在が必要です。そんな存在であり続けたいと思っています。

MEMO: 菊池先生は製造業や不動産業を得意とする会計士。事業承継支援に伴う株価算定など、より踏み込んだ専門的な支援を受けることができます!

## ●保有資格・公的認証機関等

公認会計士、税理士、宅地建物取引士、認定経営革新等支援機関

## ●得意とする支援分野

事業承継

## ●得意とする業種・業界

製造業、不動産業、サービス業

## 《主な経歴》

1990年4月/大正製薬株式会社入社  
2001年4月/朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入社  
2007年2月/菊池哲史公認会計士事務所開業

## 齋藤 裕二 | Yuji Saito



中小企業の過去と未来、経営者と後継者、既存事業と新規事業、会社同士の結合などの様々な活動の架け橋となるように活動しております。

MEMO: 齋藤先生は製造業やBtoB系のサービス業・卸売業を得意とする診断士。事業承継支援の経験も豊富で、将来を見据えた幅広い提案が受けられます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、FP技能士、認定経営革新等支援機関、登録M&A支援機関

## ●得意とする支援分野

財務分析・事業分析による経営改善支援、創業支援、事業承継支援補助金申請支援

## ●得意とする業種・業界

製造業、卸売業、BtoB系サービス業、専門工事業

## 《主な経歴》

1980年3月/横浜国立大学経済学部を卒業、大手鉄鋼メーカー入社  
2005年9月/中小企業診断士登録  
2018年7月/合同会社サニーブリッジ・コンサルタント設立

## 生井 勲 | Isao Namai



事業再生のプロとして、中小企業者にとって実利のある<庶民的>な事業再生を実践します。

MEMO: 生井先生はアイデア豊富な診断士。課題や問題点の克服に向け、様々な角度から改善施策や経営戦略を打ち出してくれます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、事業再生士補

## ●得意とする支援分野

事業再生、M&A支援、事業承継

## ●得意とする業種・業界

食品製造業、食品卸売業

## 《主な経歴》

2019年11月/食品製造業(神奈川県)の求償債務を整理し、事業再生完了  
2020年10月/運送業(神奈川県)を埼玉県事業者に承継(株式譲渡)  
2021年9月/3年間支援してきた開発会社(福岡県)の金融正常化完了

## 中津山 恒 | Hisashi Nakatsuyama



「データに基づく経営支援」がモットーです。整理・体系化されたデータがなくとも、私にお任せください!

MEMO: 中津山先生はIT分野に強みを発揮する診断士。会計・業務データの分析により現状の課題や問題点を可視化し、今後の経営改善に向けた施策を提案してくれます!

### ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、修習技術者(情報工学)、高度情報処理技術者(SM、AU)、2級FP技能士、全国通訳案内士(英語)、TOEIC950

### ●得意とする支援分野

会計・業務データ分析に基づく経営実態の把握と改善、ITを活用した業務改善(会計を含むシステム連携、クラウドサービス利用等)

### ●得意とする業種・業界

情報通信業、卸売業、小売業、製造業

#### 《主な経歴》

2014年7月/富士ゼロックス(株)を退職、中小企業診断士として独立  
2019年3月/株式会社マネジウェル設立、代表取締役  
2020年4月/有限会社岩田会計ICTアドバイザー就任

## 小倉 正嗣 | Masatsugu Ogura



企業の悩みごとのほとんどは、売上向上により解決します。マーケティング・営業の専門家として売上と真剣に向き合います。

MEMO: 小倉先生は企業内研修や各種セミナーの講師も多数務める診断士。現場主義のコンサルティングを掲げており、経営改善に向けた「アツイ」支援が受けられます!

### ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、ITコーディネータ、経営管理修士、日本酒咧酒師

### ●得意とする支援分野

営業戦略立案、WEB・EC強化、業務のIT化支援

### ●得意とする業種・業界

事務機器・事務用品卸業、情報通信業、製造業、卸売業、飲食業

#### 《主な経歴》

2000年-2005年/デル株式会社 営業マネージャー  
2005年-2011年/アスクル株式会社 新規事業開発マネージャー  
2013年4月/株式会社リアルコネクト創業 代表取締役就任

## 和泉 朱美 | Akemi Izumi



目標、思いの実現に向け、いつも丁寧なサポートを心掛け一緒に取り組みます。

MEMO: 和泉先生は商業、サービス業の小規模事業者への経営支援を得意とする診断士。資格予備校の講師も務めており、丁寧に経営の改善点を教えてくれます!

### ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、消費生活アドバイザー

### ●得意とする支援分野

経営者の思いと客観的データに基づいた経営戦略、経営計画の策定、顧客管理と実行支援、創業支援

### ●得意とする業種・業界

小売業、卸売業、教育・学習支援業、生活関連サービス業

#### 《主な経歴》

2013年4月/中小企業診断士 登録  
2016年4月/横浜市中小企業支援センター 経営相談員  
2018年4月/神奈川県商工会連合会小規模企業支援強化コーディネーター

## 上田 和成 | Kazunari Ueda



横浜市の中小企業を元気にして、神奈川県そして日本を元気にしていくために、全力で支援に取り組みます。

MEMO: 上田先生は聞き上手な診断士。先生の相槌に促され、ついつい話過ぎてしまう社長も少なくありません。会話を通じて課題解決の糸口を見つけられます!

### ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、中小企業事業再生マネージャー(TAM)、1級販売士、事業承継士、ブランドマネージャー1級

### ●得意とする支援分野

売上改善(販売促進)、営業力強化支援、マーケティング戦略構築支援

### ●得意とする業種・業界

小売業、製造業(営業強化に関して)、卸売業

#### 《主な経歴》

1991年4月/読売広告社。マーケティングプランナー等として活動。  
2005年12月/白鳳堂入社。営業推進部長として自社ブランド商品を統括。  
2007年6月/独立し、経営・マーケティングコンサルタントとして活動。

## 左近 允 陽平 | Youhei Sakonjyu



同じ経営者の立場で、理想ではなく、企業の実情に合った現実的な支援を行います。

MEMO: 左近允先生は話し上手な診断士。自身も会社を経営していることから、同じ経営者の立場でとても分かりやすいアドバイスが聞けます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、FP2級、中小企業事業再生マネージャー(TAM)
- 得意とする支援分野  
経営戦略、資金戦略、人事戦略
- 得意とする業種・業界  
小売業、卸売業、流通サービス業

## 《主な経歴》

1995年4月/ (株) ジャフコ入社(ベンチャーキャピタル)  
2007年7月/ ピー・エス・ピー(株)入社(医療系システム開発)  
2014年6月/ (株) シーズオフアー設立、代表取締役就任

## 高橋 玲子 | Reiko Takahashi



慣れ親しんだ横浜の企業様の経営改善や活性化に全力投球しています。課題解決しHAPPYを分かち合しましょう!

MEMO: 高橋先生は元パティシエという稀有な経歴をもつ診断士。食品・飲食業関連の店舗経営における幅広いアドバイスが受けられます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、1級カラーコーディネーター「商品色彩」  
第一種衛生管理者、農業経営アドバイザー
- 得意とする支援分野  
マーケティング戦略策定・実践支援、食品・飲食関連の店舗運営、創業支援、商品開発支援、経営革新計画・各種補助金申請計画の策定支援等
- 得意とする業種・業界  
飲食業、小売業、サービス業

## 《主な経歴》

1994年～/ 総合商社にて、制度会計・管理会計に従事  
1999年～/ パティシエとして菓子製造、接客販売に従事  
2003年～/ RT Management 独立開業

## 森島 佐登志 | Satoshi Morishima



中小企業の経営者様に寄り添った支援をいたします。

MEMO: 森島先生は飲食業やベーカリーの店舗支援を得意とする診断士。商圏調査や来客分析などの分析から、経営改善に向けた施策を提案してもらえます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、経営学修士
- 得意とする支援分野  
顧客開拓に向けた販促支援と補助金・助成金を活用した設備投資・販促支援
- 得意とする業種・業界  
飲食業、ベーカリー、美容院、学習塾

## 《主な経歴》

2010年5月/ 中小企業診断士登録  
2010年5月/ 一般社団法人 神奈川県中小企業診断協会入会  
2011年1月/ ツー・ザ・ネクステージ開業

## 工藤 桂 | Katsura Kudo



「経営者様の思い」、「従業員の活躍」を未来に繋ぐため、貴社事業の発展をサポートいたします。

MEMO: 工藤先生はアイデア豊富な診断士。相談者一人ひとりに合わせたオンリーワンのアドバイスをしてくれます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、総合旅行業務取扱管理者(試験合格者)、日本生産性本部認定経営コンサルタント、復興水産販路開拓アドバイザー
- 得意とする支援分野  
販路開拓及び営業改善、6次産業化、人材育成
- 得意とする業種・業界  
旅行業(インバウンド対応・戦略策定等)、観光業、サービス業

## 《主な経歴》

1990年4月/ 日本通運(株) 旅行事業部入社  
2015年10月/ 中小企業診断士登録  
2015年11月/ KUDOS MANAGEMENT 開設・代表就任

## 安永 麻実子 | Mamiko Yasunaga



経営者の皆様の思いをしっかりと理解した上で、今最も力を入れて取り組むべきことを一緒に考えます。

MEMO: 安永先生は創業支援や新規事業計画支援が得意な診断士。個人経営の「お店」の支援には特に力が入るとのこと、経営者に寄り添った支援が受けられます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、全国通訳案内士(英語)、経営情報学修士(MBA)

## ●得意とする支援分野

創業・新規事業計画の作成、マーケティングプランの作成、顧客アンケートの設計と結果分析

## ●得意とする業種・業界

接客サービス業、小売業、飲食業

## 《主な経歴》

1998年～2013年/IT系コールセンターにおいて、接客対応、スタッフ指導、技術研修講師、チームマネジメント、業務フロー改善を担当  
2016年3月/法政大学 経営大学院 イノベーションマネジメント研究科修了  
2017年6月/Mino's Business Consulting開業

## 石川 賢司 | Kenji Ishikawa



事業者様との対話を大切に、課題に寄り添いながら、明るい将来に向けた一歩を踏み出す支援を目指します。

MEMO: 石川先生はデータ分析に長けた診断士。緻密なデータ分析に基づいた資料作成が特徴的で、現状の課題や問題点を整理してもらえます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、キャリアコンサルタント、情報処理技術者(エンベデッドシステムスペシャリスト)

## ●得意とする支援分野

業務データ分析による業務の可視化、財務分析・計数計画立案、資金繰り計画作成

## ●得意とする業種・業界

教育学習支援業、製造業、情報通信業、自動車販売業

## 《主な経歴》

1976年4月/国産コンピュータメーカー入社。IT人材育成に36年間従事  
2012年4月/制御機器メーカーに入社。制御エンジニア育成に従事  
2014年5月/個人事業として独立

## 折笠 勉 | Tsutomu Oriksa



経営TOP10年間の経験を生かし、経営者の気持ちに沿った経営全般の診断・経営改善支援を行います。

MEMO: 折笠先生は医療・看護・福祉関連事業の支援を得意とする診断士。自身も医療機関での経営経験を有しており、経営者に寄り添った支援が特徴的です!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、認定経営革新等支援機関、初級アドミニストレータ、ISO9001品質マネジメントシステム審査員補、ISO22000食品安全マネジメントシステム審査員補

## ●得意とする支援分野

経営の数値分析、経営改善支援、企業・零細企業の販売促進支援

## ●得意とする業種・業界

介護・福祉関連事業、医療、小売・卸売業など

## 《主な経歴》

2014年4月/自営業開始(屋号:経営コンサルアライアンスSOAR)  
2016年4月/中小企業基盤整備機構関東経営相談員(~2019年)  
2016年10月/横浜市信用保証協会外部専門家

## 安藤 昌明 | Masaaki Ando



「経営戦略×Webマーケティング×デザイン×IT活用」の能力を組み合わせ、親身になった経営支援をしています。

MEMO: 安藤先生は、聞き上手で気さくな良い意味で先生らしくない診断士。分かりやすい言葉でアドバイスしてくれるので、気楽に支援を受ける事ができます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、1級販売士、ITコーディネータ、上級ウェブ解析士、認定経営革新等支援機関、スマートSMEサポーター

## ●得意とする支援分野

経営戦略、ビジネスアイデア、Webマーケティング(ホームページ・通販サイト・SEO・SNS活用など)、グラフィックデザイン、IT活用

## ●得意とする業種・業界

製造業、サービス業(美容業・介護業など)、小売業、建設業

## 《主な経歴》

1993年4月/ソフトウェア会社にプログラマーとして入社  
1998年4月/デザイン制作会社にアートディレクター&デザイナーとして入社  
2003年1月/独立開業(経営コンサルタント&デザイナー&セミナー講師)

## 井手 美由樹 | Miyuki Ide



まずはお悩みや課題をお聞かせください。そして5年後10年後20年後の未来を創るお手伝いをさせていただければ嬉しいです。

MEMO: 井手先生は経営者の気持ちに寄り添ったアドバイスをされる診断士。実家が事業をされているので、社長の気持ちをよくご存じです!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、経営革新等支援機関

## ●得意とする支援分野

ブランディング、公的支援策の活用

## ●得意とする業種・業界

ファッション系(靴、衣料雑貨など)、女性向けサービス(ネイルサロンなど)、インテリア・エクステリアを含む建築関連など

## 《主な経歴》

1997年4月/中小企業診断士登録  
2016年1月/株式会社Ideal Works設立、代表取締役就任  
2024年4月/(公財)横浜企業経営支援財団 デザイン相談窓口担当

## 花田 敏彦 | Toshihiko Hanada



年間平均300社を超える支援実績。豊富な支援経験にもとづき、業種や業態を問わず、貴社の成長に向けた取り組みを支援します。

MEMO: 花田先生は、経営者と同じ目線で相談できる診断士。会社の現状を深く理解し、現実的な解決策を提案してくれます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、MBA(経営管理修士)、認定経営支援機関、中小M&A支援機関

## ●得意とする支援分野

経営改善支援(収益向上、費用削減、資金繰り改善、資金調達を含む計画策定)海外展開、オンラインマーケティング、IT導入と利活用

## ●得意とする業種・業界

卸・小売、建設(内外装、電気工事業)、IT、広告、アパレル、各種製造業など、幅広く対応可能。イベント・映像・音楽制作などクリエイティブな業種も多数支援実績あり

## 《主な経歴》

1995年4月/国内PCメーカー: PC及び周辺機器の大手量販店営業を担当  
2003年10月/外資系eコマース: エレクトロニクスストアの立ち上げに従事  
2005年6月/スポーツ用品EC: 部門責任者として売上規模を100億円に伸ばす

## 山之内謙太郎 | Kentaro Yamanouchi



ITが苦手でも大丈夫です。会社に最適なデジタル化で業績向上を目指しましょう。難しい専門用語は使わず、わかりやすくサポートいたします。

MEMO: 山之内先生は、ITを活用した業務の効率化や仕組みづくりを得意な診断士。デジタル化に不安を感じている経営者でも安心して相談にのってもらえます!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士、ITコーディネータ、日本生産性本部認定経営コンサルタント、商業簿記1級

## ●得意とする支援分野

IT導入・DX化支援、業務プロセス改善・効率化、デジタルツール活用による売上向上、創業支援、経営改善や計画策定

## ●得意とする業種・業界

飲食業、製造業、サービス業、情報・通信業

## 《主な経歴》

1999年12月/会計系コンサルティング会社にて業務システム導入に従事  
2006年1月/国内大手コンサルティング会社入社。ITコンサルティングに従事  
2007年6月/ロジスト株式会社を設立 代表取締役に就任

## 中山 健 | Ken Nakayama



経営上の問題・課題の抽出から、解決方法の検討・実施まで手厚くサポートいたします。

MEMO: 中山先生は、経営計画・予算実績管理等に精通している診断士。事業規模に適した社内の仕組みづくりも得意にされています!

## ●保有資格・公的認証機関等

中小企業診断士

## ●得意とする支援分野

経営計画・経営改善計画策定支援、創業支援

## ●得意とする業種・業界

製造業、サービス業、スタートアップ・ベンチャー企業

## 《主な経歴》

2000年6月/社内ベンチャーの立ち上げに参画  
2003年6月/IT系企業取締役CFO就任  
2008年10月/経営コンサルタントとして独立

## 木下 綾子 | Ayako Kinoshita



中小企業診断士としての知見と経営者としての経験を融合し、実効性のある支援を心がけています。

MEMO: 木下先生は、自ら企業経営をしながら、事業承継やスモールM&Aをはじめとした実践的な支援に取り組む中小企業診断士です。業種問わず、丁寧に事業者に寄り添ってくれます!

- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、簿記2級、工学修士、技術経営修士(専門職)
- 得意とする支援分野  
事業承継・M&A支援、販売促進支援
- 得意とする業種・業界  
美容サロン、小売(EC)、製造業(医療機器含む)

### 《主な経歴》

2005年4月～/電機メーカーのエンジニアとして組込みソフトの開発  
2014年3月～/中小企業診断士として独立開業  
2019年12月～/ネイルサロン買取  
2022年4月～/アクセサリーEC事業買取

## 眞里谷 理恵 | Rie Maritani



今も事業が続いているのはきっと魅力があるからです。その魅力を一緒に掘り起こして磨き、利益拡大につなげていくお手伝いをします。

MEMO: 眞里谷先生は、とても話やすく、聞き上手な診断士。数字に基づいた根拠も示しながら、難しいこともわかりやすく説明してくれるので、安心して支援を受けられます!

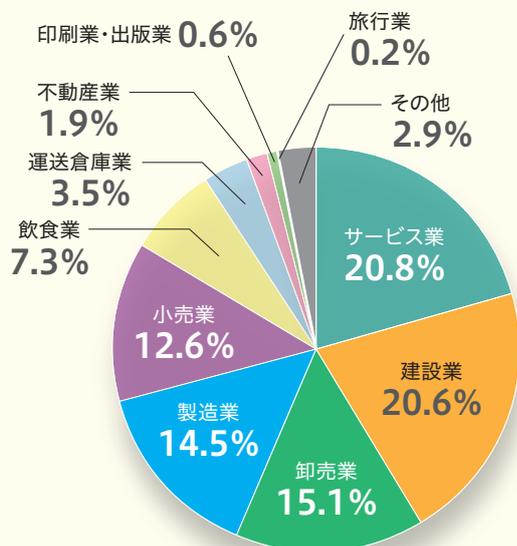
- 保有資格・公的認証機関等  
中小企業診断士、精神保健福祉士
- 得意とする支援分野  
魅力発掘と磨き上げ、利益拡大支援、販売力向上支援、経営改善支援、事業計画策定支援
- 得意とする業種・業界  
小売業、卸売業、各種サービス業、製造業など  
建設業、訪問看護・介護、運送業も支援実績あり

### 《主な経歴》

2020年4月/宮城県中小企業活性化協議会非常勤サブマネージャー  
(～2022年3月)、外部専門家  
2022年4月/㈱シュハリ・プログレスパートナー設立、代表取締役就任  
2025年4月/横浜企業経営支援財団(IDEC横浜)経営相談員

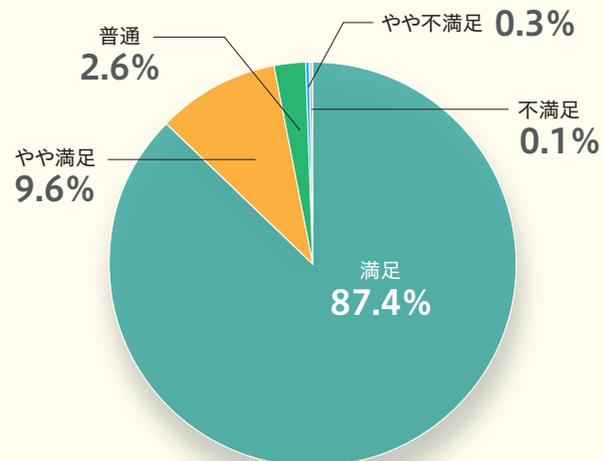
## 専門家派遣実績

### ■業種別申込状況構成比



※令和7年6月末時点受付先

### ■専門家派遣事業の満足度調査結果



※令和7年6月末時点完了先

# Information

## 動画紹介



専門家派遣に関する紹介動画を作成しました！

当協会のYouTubeチャンネルに専門家派遣の紹介動画を掲載しました。専門家派遣の「特徴」や「全体の流れ」を動画形式で分かりやすく解説しております。是非一度ご覧いただき、専門家派遣の利用をご検討ください！

詳しくはインターネットでご覧ください。



是非  
ご覧ください！



「高評価」、「チャンネル登録」も是非、よろしくお願いします！！

## 事業者さまへのインタビュー動画を制作しました！

当協会の経営支援メニュー“専門家派遣”をご利用いただき、経営改善のお手伝いをさせていただいた事業者さまに、利用した感想や今後の夢を伺いました。



当協会のYouTube  
公式チャンネルから  
是非ご覧ください。



公式チャンネルは  
こちらから

## 相談窓口のご案内

当協会では、中小企業のお客さまの利便性にお応えするため、本店の他、新横浜支店、横浜駅前支店、上大岡支店の4拠点体制としています。担当地区をご確認の上、お気軽にご相談ください。「初めての借入でどこに相談に行ったらよいかかわからないので近隣の金融機関を紹介してほしい」など、金融機関の紹介をご希望される場合も、ご相談を承ります。



窓口開設時間:9時00分～17時00分(土日、祝日、年末年始(12月29日～1月3日)を除く)

### 本店

保証担当地区(中区・磯子区)

〒231-8505 中区山下町22 山下町SSKビル10階

経営支援部 保証課 TEL:045-662-6623  
保証統括室 TEL:045-263-6610  
経営支援室 経営支援課 TEL:045-662-6624

《アクセス》

みなとみらい線 日本大通り駅 3番情文センター出口より徒歩約3分

JR関内駅 南口より徒歩約12分

JR石川町駅 中華街口より徒歩約13分

横浜市営地下鉄 関内駅 1番出口より徒歩約12分



### 新横浜支店

保証担当地区(港北区・緑区・青葉区・都筑区)

〒222-0033 港北区新横浜3-9-18 新横浜TECHビルB館6階

TEL:045-470-5600

《アクセス》

JR新横浜駅 横浜アリーナ方面出口より徒歩約7分

横浜市営地下鉄 相鉄・東急新横浜線 新横浜駅 7番出口より徒歩約4分



### 横浜駅前支店

保証担当地区(鶴見区・神奈川区・西区・保土ヶ谷区・旭区・瀬谷区)

〒220-0004 西区北幸1-6-1 横浜ファーストビル7階

TEL:045-319-5335

《アクセス》

横浜駅 西口より徒歩約3分

横浜市営地下鉄 横浜駅 10番出口より徒歩約1分



### 上大岡支店

保証担当地区(南区・金沢区・戸塚区・港南区・栄区・泉区)

〒233-0002 港南区上大岡西1-6-1 ゆめおおおかオフィスタワー22階

TEL:045-844-6621

《アクセス》

京浜急行線 上大岡駅 3階改札口より徒歩約3分

横浜市営地下鉄 上大岡駅 6番出口より徒歩約3分

