



スタイリッシュで入りやすい雰囲気のお店入口

株式会社 ブティックナカムラ

モン ナカムラ
(MON NAKAMURA)

- 所在地／福山市多治米町5-22-22
- TEL／084-953-7218
- 営業時間／10:00～19:00
- 店休日／第2・4日曜日
- HP／<https://mon-nakamura.com>



福山デニムの
フィッシュテールスカート
裾のフレアが素敵



補助金の申請に取り組まれた感想はいかがでしたか

苦勞した点として挙げるなら、自身の頭の中にある思いを文章として読み手に分かりやすく表現することでした。加えて、数値的な裏付けを取るために、インターネットを用いて申請書の根拠となるデータを収集するのも大変でした。しかし、専門家の先生の熱心な指導により克服することができました。良かった点としては、今まで漠然と販促を行っていましたが、目標を持つことの大切さを改めて実感。補助事業をスムーズに遂行するため、シーズンごとの目標を設定したことで販売の見通しが立ちました。

この結果、シーズンごとの販促の取組方法が確立し、次年度に活かすことが可能となり、補助金申請など取り組んだことが営業内容の改善にもつながりました。

採択された補助金の展開予定を教えてください

まずは、SNSの情報発信体制を整え、見込客・既存客に当社の洋服を「着たくなる」動機付けを促したいと考えています。補助金申請前からもFacebook・Twitter・Instagramで情報発信をしていますが、「どのような内容」を「いつ」「どのように」「どんな文章」で発信することが効果的なのかが分かりません。そこで、PRに特化した専門家に指導していただくことで情報発信体制を強化します。

特に「福山デニムのフィッシュテールスカート」に関しては、商品企画・開発の過程とこだわり、トップスや靴、バッグとのコーディネート術、お手入れ方法

等も発信し、新規顧客獲得や売上を増大できるように取り組んでいくと考えています。また、お客さまが当社の取扱商品やサービスをSNSにアップしたくなる仕組みを専門家と共に構築し、WEB上での情報拡散・口コミ増加による来店客数の増加を目指します。

困ったことが出てきたら、中小企業支援センターを利用することで、課題を乗り越えていきたいと思います。

～事業計画の実行をサポート～

中村さんは、当所が主催する研修やセミナーを積極的に受講されています。また、軽減税率対策補助金を活用して複数税率に対応したレジの導入だけでなく、キャッシュレス決済端末も速やかに導入し消費者還元事業に対応するなど、やる気と熱意あふれる経営者です。

今後も微力ではありますが、採択された補助事業の進捗状況を確認しながら、中村さんの取組みに伴走しサポートしていきます。

産業振興部 経営課
間部寛司



お店の概要

当社は、昭和32年に延広町の久松通りにて婦人服地を取り扱う洋装の店として創業しました。昭和58年に法人化し、現在は多治米町にて婦人服販売店として店舗を構えています。

トータルビューティーショップとして、従来の「洋服屋」「ブティック」の枠にとらわれることなく、お客さまの内面から輝けるサービスをご提供しています。

中小企業支援センターを利用した感想

補助金申請書の作成に取り組み、疑問点や確認していただきたいことが出てくると、専門家の先生を予約して何度も利用しました。その際、ピンポイントに的確なアドバイスや、数値的な裏付けを取るための重要さなど数々のご指導をいただき、非常に参考になりました。

また、申請書作成の段階で、経営状況についてお褒めいただいたのは嬉しくもあり、日頃の業務への自信にもつながりました。

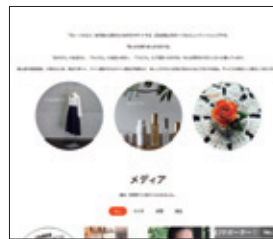
今後の事業展開

当社は婦人服販売店でありながら、美容品や食料品を扱うだけではなく、ジャズライブや各種ワークショップを開催するなど、来店者の生きがい創出の場として展開しています。取り扱う商品・サービス内容は時代と共に変化していますが「あなたのエレガンスはナカムラから」という創業当初からの理念は変わりません。江戸時代の呉服屋のように、一人一人の好みやライフスタイルを熟知して丁寧な接客を行い、お客さまが輝いて美しく活き活きと幸せでいられるお手伝いをまごころ込めて進めてまいります。



「あなたのエレガンスはナカムラから」を理念に

強いこだわりで選び抜かれた洋服



ホームページ



代表取締役 中村耕一 氏

きっかけ
中小企業支援センターを利用したきっかけ

福山の地場企業とコラボしてオリジナル商品「福山デニムのフィッシュテールスカート」を開発し販売しましたが、ITを活用したPRが上手くいかず、販売数が伸び悩んでいました。そこで、ミラサポの専門家派遣で、SNSの情報発信体制を整えようと考えました。その際に、支援機関の担当者として同席した間部さんに、小規模事業者が販路開拓に取り組み際に経費の一部が補助される制度があること、また、補助金申請の際などに無料で専門家に相談できる、中小企業支援センターが福山商工会議所内に設置されていることを説明いただき、利用しようと思いました。



fileNo.

16



2019.10

今月は、当所中小企業支援センターの支援で、持続化補助金をご活用いただいている(株)ブティックナカムラ代表取締役の中村耕一さんに、お話を伺いました。



ウッド調で撮影にも利用できる待合所

株式会社ミシマ写真館

- 所在地／福山市昭和町9-3
- TEL／084-923-1112
- 営業時間／9:00～18:00
- 店休日／不定休
- HP／<https://p-misima.jp>

販路開拓の取組みとして、スタジオの改装による新規顧客獲得を計画しました。当時、撮影ブースは第1スタジオと第2スタジオの2カ所あったのですが、第2スタジオが手狭なため、証明写真の撮影専用となっていました。他店に比べて撮影時間を長めに設定しているため、以前のスタジオでは、これ以上客数を増やすことができませんでした。また、撮影後に写真を選ぶ際に、次のお客さまが同じ部屋で撮影を行う

持続化補助金で 取り組まれたこと



明るく、落ち着いた雰囲気店内

～事業計画書の作成をサポート～

三島社長は、全国規模の業界団体の役員に就任しているほか、撮影、修整の講師を務めており、中国地方のコンテストで金賞を受賞するなど技術の高さには定評があります。また、スタッフにも積極的にコンクール出品や勉強会へ参加してもらうことで会社全体での撮影技術の向上にも取り組まれています。

三島社長には、お忙しい中時間を割いて何度も来所いただいて、話を聞きしました。その中で、写真館での撮影の楽しさや撮影技術を体感してもらい、お客さまにリピートしてもらうためにさまざまなことに取り組んでいることを知りました。

今回は、スタジオの改装について、補助金の活用などを提案させていただきましたが、今後はスタジオを活用した集客などについてもサポートできればと思います。



産業振興部 経営課 武田あかね

今後の事業展開

ため、お客さまにとって居心地の悪い空間となっているなど、課題が多くありました。今回の改装で、メインのスタジオが2つになり、証明写真専用の個室や衣裳室、着付室などを新たに整備したことで、お客さまに利用しやすいスタジオになったと思います。また、撮影のバリエーションが増えたことで回転率を上げることができると同時に、いろいろなセットを見ていただくことで次回の撮影への期待感を持っていたこともできるようになりました。

新しいスタジオは9月にできたばかりで、まだ十分に広報や活用ができていない状態です。今後は、スタジオを利用して他業種とのイベントの開催なども企画していきたいと思っています。また、業界では珍しい証明写真専用の個室を使った集客も考えていきたいです。当社が撮影した写真は、結婚相談所や人材派遣会社から評判が良いことから、今後は証明写真やプロフィール写真を切り口に、新たな顧客の獲得につなげていきたいと考えています。この取組みも計画書に落とし込み、確実に実行していきたいと思っています。私たちは専門的な技術と設備を生かし、期待に応えられるような写真が提供できるようこれからも日々努力していきます。



新しく整備した

証明写真用個室



新しく整備した和モダンな個室

着付け室やスタジオにも



代表取締役 三島健吾 氏

会社の概要

当社は、私の祖父が昭和9年に昭和町で創業した写真館で、今年で84年目を迎えます。お宮参り、七五三、成人式、結婚写真など、人生の節目に撮る写真からプロフィール写真、証明写真まで幅広く対応しています。撮影には、特にライティングにこだわっており、「明るい感じ」や「落ち着いた感じ」といったご要望を重視し、専門家として最適な提案をすることによってイメージアップできる写真を提供しています。

きっかけ 商工会議所を利用したきっかけ

当時スタジオの改装を考えており、融資の相談に行ったのがきっかけです。最初は会員向けの提携ローンについて相談に行ったのですが、話を進める中で商工会議所の扱うマル経融資で資金調達をすることになりました。マル経融資は事前の聞き取りが必要とのことで、何度か武田さんと面談をしたのですが、その中でちょうど募集していた持続化補助金に申請してみないかと提案され、一緒に事業計画書の作成を行いました。

事業計画書を作成した感想

当社は家族経営のようなもので、家族以外に今後について考えたり、計画を立てたりしたことがなかったため、現状や自社の強み、経営課題など、当社について考え直す良い機会になりました。また、話をするだけでなく、文章にまとめることで具体的にイメージすることができるようになりました。

また、計画書を作成したことで、マル経融資も比較的スムーズに進めることができ、融資を受けることができました。持続化補助金についても、申請には経営計画が必要でしたが、武田さんとの面談ですべて作成していたので、こちらも採択されることができました。他にも、今までは同業者としか販売や集客方法などの話をしていなかったのですが、武田さんと話をする中で、自分たちでは考えもしなかったアイデアや考え方を聞くことができて刺激にもなりました。

今月は、当所への相談をきっかけに、持続化補助金の申請に取り組まれた(株)ミシマ写真館代表取締役の三島健吾さんにお話を伺いました。



fileNo.

17

2019.11





海を見渡せるスタジオ



天然木の杉板を張ったスタジオ風景

ヨガスタジオ ravi^{ラヴィ} (R2.7月法人成:株式会社M.style)

- 所在地／福山市一文字町24-1 福山コロナワールド2階
- TEL／080-1936-3745
- 営業時間／9:00～21:00
- 店休日／月曜日
- HP／<https://www.yogastudio-ravi.com>

個別相談会で集客方法や考え方を学ぶうちに、自分なりの増設したいコース内容をしっかりと考えることができたのです。経営革新の申請提案をいただいたときは、今までに事業計画を作成した経験がなくて、申請書類に戸惑ったのですが、個別相談会で学んだことをもとに、頭の中の思いを言葉と数字に置き換えて申請書類にまとめてみると、考えていたことも整理され、目標も明確になってきました。

個別相談会で当所から
経営革新申請を提案させて
いただいたのです

商工会議所で学んだ集客方法をもとに、計画を立てて実行していきます。既存の受講者の方の満足度を高めたり、新規の受講者を集めたりしていきます。
スタジオで行うヨガ教室も、にぎわい創出にもつながる野外ヨガイベントも定期的に計画的に実施していき、ヨガの良さを幅広く興味ある方に伝えていきたいと考えています。また、この業界は、ヨガのインスト

今後の展開

他の会員の方々も自分から相談に来られることをお勧めします。入会すれば経営に関する情報もたくさん入手できますが、入ってくる情報を待っているばかりではなく、自ら商工会議所に問い合わせるなり相談なり、自ら動いて活用することをお勧めします。

入会されて2年、
当所を利用した感想は？

商工会議所に入会して、経営について学び考え、明確な目標を持つことができるようになりました。

～経営革新計画の申請をサポート～

内村さんは、当所が主催する研修や個別相談会に積極的に参加されています。相談会も回数を重ねるごとに、やりたい思いが文字になり数字になり、具体的な事業計画になりました。

ヨガ教室の受講者がヨガそのものを楽しめる教室運営だけでなく、受講者の向上心にも火をつけ、ヨガを楽しむ意義さえも体感できる場を提供したいと熱心に経営革新に取り組まれました。
将来は法人化をしてヨガ業界の人材育成に努めたいし、まだまだ経営のことも学びたいと意欲にあふれている内村さんを、これからも支援していきたいと思います。

産業振興部 経営課 後藤美帆

担当職員から



尾道市のONOMICHI U2前のオリーブ広場にて、野外ヨガ



球場ヨガを開催後、参加者と記念撮影



代表 内村美香 氏

we are
management
supporters!

支援実例集

fileNo.

18

2019.12

今月は、平成30年4月に入会され、当所の支援で販路開拓や経営革新申請などに取り組まれているヨガスタジオ ravi^{ラヴィ}代表の内村美香^{うちむらみか}さんに、お話を伺いました。

きっかけ
商工会議所を
利用したきっかけ

商工会議所の主催で、事業者自らが販路開拓等の成功事例や将来有望な兆しを見せている新商品・新サービスの開発事例を紹介するセミナー「販路開拓フォーラム2018&ビジネス交流会」があると聞いて興味を持ち、すぐにそのセミナーに参加しました。そのセミナーでの出会いが、私に多くの刺激を与えてくれました。ヨガスタジオの運営における集客の考え方や方法について、もっと学びたいと思い、その後も個別相談会に継続的に参加しています。
また、スタジオを開いてからありがたいことに受講者は増え、楽しい雰囲気です。ヨガに通ってきただいたいでありますが、通うのに便利な時間帯のコースやレベルに合わせたコースをもっと増設してほしいといったニーズが寄せられるようになってきました。コースを増設するにあたっての考え方をしっかりと学んでいきたいと考えているようになり、個別相談会に参加しました。

お店の概要

平成27年10月に開業しました。開業前は、ヨガスタジオで正社員として勤務していたのですが、元々この仕事をはじめたきっかけが、25歳の時に父親を病気で亡くし、病気を防ぐ方法を模索しているなかヨガにたどり着きました。

ヨガは、ただのストレッチではなく、心身のバランスを整えるツールとして全世界で広がりをみせているので、一人でも多くの方に届けたいと勤務後独立しました。一文字町にあるコロナワールド2階にあるスタジオに店舗を構えたのは平成28年10月です。

スタジオは海が見渡せる場所にあり、天然木の杉を床材に使用しています。足の裏から感じる木の温もりは気持ちほっこりさせてくれます。スタジオに通われている受講者は30～50代の女性の方が多いですが、男性の方の受講も増えてきています。動きの多いヨガを楽しむ方から、身体のメンテナンスをしたい方、リラックスしたい方など、自分のペースで心身の状態と向う時間を持ちたい方々に、ヨガを通してココロもカラダも健康になって、日々の生活が豊かになるようライフスタイルを提案しています。

ご要望にあわせて出張も行っており、企業や学校、お寺や個人宅などさまざまなところでもヨガ教室を開催しています。

ラクターとして個人で活躍している方が多いのですが、私はこのヨガ教室の経営基盤を固めて、将来的には法人経営を目指し、インストラクターの安定した雇用も確立していきたいと考えています。



作品展示などを行う2階ギャラリー

株式会社 くわみつ

- 所在地／福山市大黒町1番1号
- TEL／084-922-3323
- 営業時間／11:00～18:00 ● 店休日／不定休
- HP／<https://kuwamitsu.net>
<https://kuwamitsu.shop-pro.jp>

相談に乗っていただき、自分のもつ強みや特徴を若い層を取り込むためにどのように活用していくか、今後のプランを具体的に整理することができました。

また、ネットの強化を打ち出し補助金に採択されましたが、進めていくうちに、インスタグラムとの連携などさまざまな課題が見つかり、改めて堀さんに相談したところ、「ミラサポの専門家相談」の利用を提案いただきました。

専門家に来店いただき分析していただいたことで、ホームページやネット販売についての知識が深まるとともに、セキュリティなどの技術的な問題や、SNSや検索など、どの経路地点からの閲覧なのか、またパソコンやスマートフォンなど、どのような機器を使

栗田代表が作家に焦点をあてた展示会の企画や、20人以上の猫作家を集めた作品展など、人気がある作品の展示会を開催されました。また、写真も自ら撮影され、『金継ぎ』と言われる伝統的な器の修理の技術もお持ちなど、経営環境分析を行うなかで、さまざまな強みや特徴をお持ちであることが良く理解できました。最近ではネット販売にも力を入れられています。補助金事業への取り組みはいかがでしたか。

御社の歴史は、乾物から始まり、酒類販売から食器を取り扱うなど、時代の変化に対応しつづけた、まさに経営革新の連続だったのではないかと思います。次の経営革新と一緒に取り組みたいと思っておりますが、いかがですか。

当店は私で5代目になります。私自身も100年続く伝統ある商家を絶やせぬとの思いで後を継ぎました。次につなげていくためにも、ネットなどの新しいものを取り入れながら、地域の皆さまに愛される店舗づくりを目指します。

また、SNSでの情報発信など、商工会議所のセミナーや専門家相談を引き続き活用し、取り組みたいと思います。

改善点が明らかに、
取り組みでいくことでより
強みが発揮されそうですね

用しての閲覧なのか、さまざまな情報を知り手立てをご指導いただき、新たに組み立てればいけない課題が分かりました。

専門家の指摘を受けずそのまま進めていくと、取り組みがちぐはぐになっていたのではないかと思います、大変ありがたかったです。

新しい作家を発掘し、自分の目で選んだものをお客さまが気に入って購入いただくことは、この商売をするうえでの楽しみの一つですが、小規模事業者が環境の変化に順応していくには、さまざまな知恵や支援が必要です。

これを機に商工会議所を含め、各支援機関を活用し次代につないでいきたいと思ひます。

～持続化補助金の申請をサポート～

栗田さんを担当させていただき経営環境分析を行うことで、小規模事業者がその時々環境の変化と格闘しながら事業を維持し続けることの厳しさを、まざまざと思い知らされました。また、栗田さんの最大の強みは作家を発掘する目利き力だと感じました。強みの活かし方、新たな顧客層の構築に、ネットと実店舗を組み合わせることで今後の可能性も見出すことができましたので、ITなどの専門家も活用しながら、次の代に引き継ぐ取り組みを継続し、支援したいと思ひます。



産業振興部 経営課長
堀 忍

担当職員から



代表取締役 栗田誠三郎 氏(左)と奥さま



ご夫妻の目利きで選んだ

商品が並ぶ店内



好きな作家を追って
じっくりと閲覧したくなる
オンラインショップ

当社は慶応4年に創業し、はじめは乾物を取り扱っておりました。昭和2年から酒類卸売を開始し、その後は酒類を中心に卸小売を営んでいましたが、平成6年から本格的に食器販売、ギャラリー運営を行うようになりました。私で5代目になりますが、現在は作家が製作した陶磁器、ガラス、漆器でできた食器を常設展示とギャラリーで行う作品展を企画し販売しております。

御社は江戸時代から続く、福山でも有数の業歴を誇られていますが、現在の営業内容と合わせ変遷など簡単に紹介ください。

はい。特にこの20年景気の低迷などの環境変化に一生懸命対応してきましたが、なかなか商工会議所に経営の相談に乗っていただくことに思いが至りませんでした。最近になり取引先が、セミナーや補助金申請で商工会議所を利用していることを知り、ちよつと持続化補助金が募集されていたこともあり、相談に伺いました。

昭和21年9月入会と当所とは非常に古くからの付き合い合いです。最近あまり接点が無かつたようですね。

きっかけ

we are
management
supporters!

|支援実例集|

fileNo.

19



2020.01

今月は、持続化補助金を獲得し、ネットショップの充実に取り組まれている(株)くわみつ代表取締役の栗田誠三郎さんにお話を伺いました。



平成18年に開設した明王台第1教室



明王台の中心に立地する第2教室



昨年11月に開設した水呑校三新田教室

塾まなび

- 所在地／
明王台第1教室 福山市明王台5-17-21
明王台第2教室 福山市明王台3-2-28
水呑校三新田教室 福山市水呑町4659エーミック33-3号
- TEL／084-952-5845(代表)
- HP／<https://juku-manabi.com>

小規模事業者が販路開拓に取り組む際に活用できる補助金があるとお聞きしていたので、担当の藤本さんに制度概要や申請書作成のポイントを教えてください。相談しながら申請の準備を進めました。申請には経営計画の策定が必要でしたが、商工会議所の経営革新塾に参加して事前に考えをまとめていたため取り掛かりやすく、細やかなアドバイスをいただき無事、採択されることができました。この補助金で、将来的に検討していた新教室を昨年11月に水呑町に開設することができました。

持続化補助金の申請にも
取り組まれましたね

今後の展開

まずは、開設したばかりの水呑校が地域に根差した塾となり、安定的に運営していくことを考えています。そのためには、地域の方々に知っていただけるような活動などを通して認知度を上げ、塾としての良質な教育サービスを提供することで地域の方々に認められるように小さな努力をコツコツ

き、その設備や宣伝・広告、新たな教育システムの導入に係る経費などで有効的に活用することができました。

～経営計画の策定をサポート～

石倉さんは、塾・予備校・高校とそれぞれの教育現場で教鞭をとった経験をお持ちで、現在は大学でも数学や自然科学を教えておられる教育の専門家です。真面目で誠実な方で、子どもたちに「コツコツがカツコツ」を伝え、「備後の教育に貢献し、ヒト・モノ・地域を繋げる」を信条とされています。

運営面では、理科の実験や外国人講師による英語の授業、レクリエーション活動など、子どもたちの学習意欲向上に繋がる工夫や地域の方やお店と協力して地域を盛り上げる活動などにも積極的に取り組まれています。

当所を通じて小規模事業者持続化補助金を活用され新教室を水呑町に開設されましたが、さらなる事業拡大も検討されています。

これからも経営のことを学ばれたいとの意欲をお持ちですので、今後もセミナーや各種施策などを提案させていただき、石倉さんの事業をしっかりサポートしていきたいと考えています。

産業振興部 経営課 藤本邦明



補助金で開設し
新たな教育システムを
導入した水呑校



前向きに明るくがんばることの楽しさを
未来の大人たちに向けて

塾長 石倉朋樹 氏

塾の概要

福山市明王台と水呑町に教室を設けて小学生、中学生、高校生を対象にした学習塾を運営しています。創業は平成18年、今年で15年を迎えます。教室は、適度な良い刺激と競争心が成長を生む少人数制で運営しており、個別指導で分かるまで丁寧に教えることで、着実に身につけられるよう心がけています。また、生徒の習熟度に合わせたカリキュラムで指導ができるということも強みです。入試に向けてハイレベル演習に取り組む、学校よりも少し進度を速めて学習し理解を深めてテストで確実に点を取る、苦手な単元を反復して高めるなど、一人ひとりに合わせて先生と相談しながら進めることができるのが特長です。

個別相談会について

川上先生から、事業を拡大していくために必要な戦略などについてアドバイスをいただきました。現在、新たな取り組みとして、子どもの進学に関わる親の不安に対応したセミナーの開催や地域の方々とのつながり、協力を得て地域を盛り上げようという活動を開始したところです。また、商工会議所のセミナーや販路開拓フォーラムに参加したことで、これまで交流や情報交換は同業の方が中心でしたが、異業種の方とも新たにつながりを持つことができ、とても刺激を受けています。

セミナーに参加して
いかがでしたか

経営革新塾に参加しました。2日間で計12時間と長時間でしたが、講師の話を聴くばかりでなくワークを通じて自社の経営分析を行うことができました。シートに自社の強みや課題を文字にして記載していくことで頭の中が整理され、今後の取り組みを考えるきっかけになりました。セミナー終了後には、講師の川上正人先生の個別相談会があると紹介いただき、参加させていただきました。

きっかけ

商工会議所を利用したきっかけ
パソコンの技能を習得するため商工会議所のパソコン教室を受講したことがきっかけです。商工会議所へ入会すればパソコン教室の割引のほか、さまざまなサービスを受けることができ、経営に関する知識や情報も得ることができると職員の方に勧めていただきました。

また、これまで経営について勉強する機会が少なかったもので、まずは商工会議所で開催されるセミナーに参加してみようと思い、平成30年に入会しました。

we are
management
supporters!

支援実例集

fileNo.

20

2020.07

今月は、当所主催のセミナーへの参加をきっかけに、当所と一緒に経営計画の策定、持続化補助金の申請に取り組まれた、塾まなびの塾長 石倉朋樹さんにお話を伺いました。