

長崎県の中小企業・個人事業主の皆さんへ

長崎県よろず支援拠点



アミューズメント機器リース販売業、
新分野への挑戦で売り上げ回復！
新商品がヒット！



島内需要の掘り起こしで、
新型コロナウイルスに負けない
売上高を確保！



婚礼商品の販売から、
フォトウェディングサービス
事業者への転換



伝統的カラスミ作り復活に向け、
試作販売を経て事業化へ



100年に1度の変革を迎える長崎で
美容サロンへの事業再構築

支援事例集

中小企業庁認定の経営相談窓口

長崎よろず支援拠点、 中小企業庁認定の経営相談窓口です。

各種コーディネーター専門家が売上拡大、経営改善、あるいは新規創業など経営に携わる方々の課題を共有させていただき、経験と知識を持ち寄りながら、その解決に向けた具体策をご提案します。

各分野の コーディネーター 専門家が対応

国家資格を持つコンサルタントのほか、マスコミ出身者やデザイナーなど、多彩なメンバーがご相談を承ります。

ご利用は 何度でも無料

事前予約のうえ各相談会場にお越しいただければ、いつでも何度でも、無料でご対応いたします。

課題解決 までをご支援

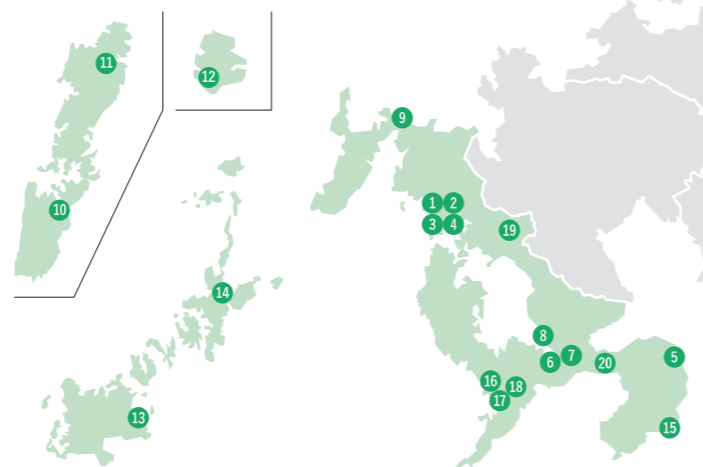
業績低迷や資金繰り、商品開発や広告宣伝等の課題をご相談者ごとに設定し、その解決に取り組みます。

県内20カ所出張相談会を毎月開催!

長崎県よろず支援拠点では、定期的に長崎県内各地20カ所の会場にて無料の出張相談会を開催しています。

佐世保市	① 県北振興局天満庁舎	【実施】毎月第一月曜
	② 日本政策金融公庫佐世保支店	【実施】毎月第二金曜
	③ 九州ひぜん信用金庫佐世保営業部	【実施】毎月第三木曜
	④ 西海みずき信用組合本部	【実施】毎月第四水曜
島原市	⑤ 島原市有明公民館	【実施】毎月第一火曜
諫早市	⑥ たちばな信用金庫本部	【実施】毎月第二水曜
	⑦ 諫早市立諫早図書館	【実施】毎月第四木曜
大村市	⑧ ミライon図書館	【実施】毎月第一金曜
平戸市	⑨ 平戸市田平町民センター	【実施】毎月第三金曜
対馬市	⑩ 対馬市交流センター	【実施】毎月第二月曜
	⑪ 上対馬総合センター	【実施】毎月第二火曜
壱岐市	⑫ 壱岐文化ホール	【実施】毎月第四火曜
五島市	⑬ 五島市役所	【実施】毎月第一木曜/第三火曜
新上五島市	⑭ 新上五島町商工会本所	【実施】毎月第三水曜
南島原市	⑮ 南島原市西有家公民館カムス	【実施】毎月第二木曜
長崎市	⑯ 長崎県ビジネス支援プラザ	【実施】毎月第四土曜
	⑰ 長崎市立図書館	【実施】毎月第四金曜
	⑱ KTNテレビ長崎	【実施】毎月第四木曜
波佐見町	⑲ 波佐見町農村環境改善センター	【実施】毎月第二火曜
雲仙市	⑳ 愛の夢未来センター	【実施】毎月第四金曜

※不測の事態等により、やむを得ず日程等を変更することがあります。
相談予約の際は、事前にホームページ又は電話にてご確認ください。



新型コロナウイルスの影響で、中小・小規模事業者は多くの困難に直面しました。特に飲食業、観光業、ホスピタリティ及びイベント関連業界の事業者は、商業活動の制限により大きな打撃を受けたのは言うまでもありません。

今回の事例集は、こうした厳しい環境下の中でも、**新しい市場やビジネスモデルを探求し、変革の波を乗り越えようとする事業者の取り組みをテーマ**に作成しています。

我々よろず支援拠点は、今後も中小・小規模事業者のサポートとなるよう今後も支援能力の向上を目指します。また**各連携機関が持つノウハウもお借りしながら**、中小・小規模事業者が抱える課題解決への取り組みを強化して参ります。

創業から売上拡大まであらゆる 相談者さまの課題を

中小企業庁認定の コーディネーター 専門家19人のチームと連携機関が解決!

連携機関

九州経済産業局
中小企業基盤整備機構
長崎県中小企業団体中央会
長崎県事業承継・引継ぎ支援センター
各種金融機関

長崎県
長崎県内各商工会
INPIT 知財総合支援窓口
長崎働き方改革推進支援センター

長崎県内各自治体
長崎県内各商工会議所
長崎県中小企業活性化協議会
長崎県信用保証協会

新商品がヒット！ 新分野への挑戦で売り上げ回復！ リース販売業、 アミューズメント機器



担当コーディネーター（CO）
古澤 高志



相談者概要

有限会社 佐世保娯楽特機

代表者:土井 榮一

住所:〒857-0058 長崎県佐世保市上町1-6

電話番号:0956-25-8080

事業概要

地場産食材を扱う

新分野に進出

昭和42年創業、カラオケ装置やアミューズメント機器の販売・リース業を主と成す。近年はインバウンド需要に応じ、日本の土産品販売事業を展開するなど、時代の変化に即したビジネス展開を行う。コロナ禍、アミューズメント事業の需要が低迷する中、新たに地元産の素材を用いた食品ブランドを立ち上げ、「長崎生ふりかけ」は長崎県特産品新作品展 優秀賞を受賞するなど人気を集めている。

「協議を重ね、 思い描いた通りの商品に」



異業種からの参入で新規事業展開に不安のある中、頭の中にある構想や想いを何度も協議を重ねてイメージを共有できたことで、思い描いた通りの商品に仕上がりが満足しています。また、商品化だけでなくパッケージデザインやブランディングが販売戦略において重要であることを実感しました。伴走支援に大変感謝しています。ありがとうございました。

新商品が県の優秀賞を受賞し、 新たな売上の柱へと成長

新商品「長崎生ふりかけ」は令和3年度の「県特産品新作品展」において「優秀賞」を受賞。駅や空港などの県内主要土産品店や都市圏販路への取引も始まり、当初、製造パートナー企業との計画生産数を大きく上回るヒット商品となっている。

また、令和4年5月現在、コロナ禍による需要減少で影響を受けたアミューズメント機器事業も、以前の売上水準まで回復傾向にあり、食品部門との両輪で事業拡大に取り組んでいる。



1 現状

コロナ禍の影響で、 いままでの事業が激減

主力事業であるカラオケ・アミューズメント機器のリース販売部門の需要が、コロナ禍で大幅に減少。コロナ収束の時期がまったく見通せない状況下、売上減少の補填をすべく、「内食」「家飲み」などの巣ごもり消費のニーズが高まっていたことから、新たに新分野（長崎産の食材を使った食品ブランド）への挑戦を模索していたおり、地元の信用金庫から当拠点を紹介され、相談に訪れた。

2 課題

日本一の水揚げを誇る 「長崎産いりこ」を活用した 食品分野への挑戦

当社が所在する長崎県佐世保市は、日本一の水揚げを誇る「長崎県産いりこ」など、優れた食材の宝庫である。しかし全国的にその知名度は低く、相談者は以前から地元食材を全国へ広く発信できる商品にしたいとの強い想いをお持ちでした。しかし、これまで食品製造の経験がなく、当時の状況では新たに食品製造設備や冷凍・冷蔵設備を設けるリスクも取れないことから「県内で製造委託が可能で、比較的長期で常温保存が可能な商品仕様でなければならない」という条件での商品である必要があった。そのような背景から、初回相談時は、地元産の「いりこ」を使った県産品の商品パッケージデザインに関する相談での来訪であった。

3 対応

高品質な素材を活かした 商品企画と ブランディング戦略

「地元産いりこ」を使った県産品の商品化という相談であったが、ターゲット・競合商品等の市場状況から鑑みて、比較的ブルーオーシャン市場と思われる「高級ふりかけ」という切り口の商品企画を進めることを提案。また、複数の味展開を同時に商品化することで、①販売店での棚面積を広く取る②詰め合わせのセットとすることでギフト需要へも対応できる③選びたいという消費者心理への対応④飽きずにリピート購入して頂ける——を狙う方針とした。ブランド名及び商品パッケージデザインや各種販促物は、高品質な食材を用いたブランドであることを伝えるため、「上質感」「本物感」「素材感」を訴求・演出するものとした。

4 支援成果

5 支援の ポイント

「顧客ありき」の商品企画を重視

地元の優れた食材を全国へ広く発信したいとの相談者の想いに共感しつつも、顧客のニーズよりも企業側の理論を優先させる「プロダクトアウト型」の商品とならないよう、市場のニーズや競合商品群の状況などをしっかり把握しながら商品企画を進めることに留意。また、今回の商品はあくまで第一弾であり、地元食材を全国に発信する商品ブランドへと成長させることを共通目標とし協議を重ねた。

6 相談者の 声



島内需要の掘り起いで、 新型コロナウイルスに負けない 売上高を確保!



相談者概要

mado 蔵原店

代表者:宮城 佳奈
住所:〒817-0011
長崎県対馬市蔵原町宮谷64-2
電話番号:080-6490-8363

事業概要

日本で最も韓国に近い街!

日韓の架け橋の役割を担うお店

日本の国境の島「対馬」で飲食店及び着物レンタルショップを経営。インバウンド客で栄えていた比田勝で創業。コロナ禍以前は、韓国人観光客をターゲットに営業しており、観光客に人気の高いお店だった。日韓関係悪化と新型コロナウイルスの影響により、インバウンド客が消滅してしまい、経営が厳しい状況に陥った。



コロナ禍にも負けない、島民に愛される地元食堂が誕生!

令和5年5月、蔵原町に新店舗をオープン。オープン当初から、昼も夜も地元民で溢れる人気店となった。売上高も右肩上がりと順調に伸び続け、比田勝の店舗の売上高を上回る結果となった。昼は近隣住民が主な顧客層であるのに対し、夜は蔵原町を訪れた出張客も取り込むことができ、昼と夜共に順調に営業できている。アフターコロナ時代となり、インバウンド客も戻ってきているので、インバウンド客と島民の両方から愛される食堂として今後も展開していく。

よろず支援拠点は気軽に相談できてありがたい



COが自分にはない目線でアドバイスをしてくれて、すごく参考になった。コロナ禍で大変な時期ではあるが、これからも頑張れる気がする。今後もよろず支援拠点に相談しながら、事業をさらに拡大していきたい。本当にありがとうございました。

1 現状

日韓問題とコロナ禍で観光客が激減

インバウンド需要に対応した体験型観光事業と飲食店事業で繁盛していた同社。しかし令和元年秋頃の日韓問題勃発、令和2年からの新型コロナウイルスの流行で、インバウンド客や観光客が消滅し、売上は右肩下がりであった。以前は韓国人観光客を中心に着物レンタル事業、真珠アクセサリー作り体験で賑わっていたが、インバウンド客の減少により経営が逼迫しているとの危機意識から、当拠点の李COに相談することに至った。

2 課題

インバウンド客だけに頼らない、島内の需要を掘り起こすことが課題

相談者から、外国人の入国が制限されたことから、インバウンドに依存していた売上高の確保が厳しくなった、との報告を受けた。そこでCOは島民向けに新しいサービスを立ち上げることが必要と判断。既存の店舗が所在する比田勝地域には韓国の釜山を結ぶ国際フェリーターミナルがあり、全盛期には外国人観光客で賑わっていたが、国際線の運航がストップしたため商圏が壊滅。別の場所を探す必要性が高まった。相談者は島内でも人口の多い蔵原に新店舗を出店したい意向を示したため、出店戦略と一緒に立案した。蔵原町のいくつかの場所を検討したが、初期費用が抑えられて、かつ出店戦略にも一致する場所が見つかり、さらに計画を深掘りした。

3 対応

完全に島民向けのメニューにこだわった飲食店をオープン!

相談者からは、他店舗との差別化とオリジナリティーを出すため、相談者にゆかりがある沖縄料理と韓国料理をメインテーマにしたいと相談があった。COは、それに加えて、島民に愛される飲食店になるには①特別食より日常食を提供すること②固定メニューだけでなく日替わりメニューを設けること③リーズナブルな価格を設定すること——の3つの観点から、新店舗のコンセプトを提案。新店舗の所在地は、島外からの通勤族や移住者の寮なども近いことから、毎日通っても飽きの来ないお店であることを意識してもらうことが重要であると伝えた。相談者は提案を受け、「沖縄定食」と「韓国定食」の日替わりメニューを設けて、メイン料理と小鉢を変えて提供することにした。

4 支援成果

5 支援のポイント

島民に愛される店づくりで、いつも賑やかな場所へ!

コロナ禍前は、対馬ではインバウンド需要が高く、島内の販売や日本人観光客への訴求をあまり考えていなかった。しかしコロナ禍で人の移動が制限されているため、島民に魅力のある店舗作りが重要と考えて、コンセプト作りについてアドバイスをした。また、ポストコロナ時代に備えるために、対馬らしさを発信していく商品の重要性を説明し、商品の育て方について助言した。

6 相談者の声



担当コーディネーター(CO)
李 泳勲

事業者への転換 フォトウェディングサービス 婚礼商品の販売から、



相談者概要

ブライダルグッズポケット

代表者: 帯屋 充人
住所: 〒856-0820 長崎県大村市協和町729-2
電話番号: 0957-48-5822

事業概要

全国的にも珍しい 婚礼商品の総合小売販売店

婚礼商品の卸会社として、平成16年に長崎県大村市で開業。現在は全国的にも珍しい婚礼商品の総合小売販売店として、婚礼商品や出産祝い品の販売を行っている。結婚式関連では、結婚式場紹介から、引出物、引菓子、招待表、席次表、結婚式当日のブライダルフォト、記録ビデオなど、幅広い品目を取り扱っている。大村店と長崎店を営んでいたが、新型コロナウイルスの影響で、長崎店は閉店した。



新事業となるフォトウェディングサービスの開始

事業再構築補助金に採択されて、新事業に必要なフォトスタジオやロケーションバスの整備を行い、新たにフォトウェディング事業を開始した。サービス開始初年度となる令和4年度は、フォトウェディングは受注件数、売上ともに設定目標を上まわった。今後はSNSを活用してPRを行い、フォトウェディングの受注を更に強化していくと共に、オンラインでのペーパーアイテム制作サービスも進めていく。



小売業から、フォトウェディングサービス事業への転換で事業継続



事業再構築補助金に採択されたことで、婚礼商品の小売業から、フォトウェディングサービス事業へ転換することができました。新型コロナウイルスの影響で結婚式が開催されなくなり、業界的に厳しい環境でしたが、フォトウェディングを開始したおかげで、事業継続することができそうです。

1 現状

婚礼関係のペーパーアイテムのオンライン受注事業を開始したい

相談者は婚礼商品の小売店を営んでいたが、新型コロナウイルスの影響で売上が減少していることから、非対面のできる新事業として、婚礼関係の招待状や席札などのペーパーアイテムを、オンラインで製作できるサービスを提供したいと考えていた。設備やシステムの導入について、ものづくり補助金の活用を検討しており、大村商工会議所の紹介で、長崎県よろず支援拠点の出張相談会での相談に至った。



担当コーディネーター(CO)
佐野麻衣子

2 課題

コロナ禍で需要が見込まれる新事業の検討

まずはものづくり補助金の申請が妥当かを判断するために、相談者の財務状況の確認を行うと共に、婚礼関係のペーパーアイテムの競合のサービス状況について、調査を行うよう相談者に助言した。調査の結果、婚礼関係のペーパーアイテムをオンラインで受注している業者は限られており、結婚式が開催されれば一定の需要はあると判断し、ものづくり補助金を申請する方向で準備を進めていた。しかし、新型コロナウイルスの流行が長期化し、感染防止のために結婚式が開催されない状態が続いた。当面の間は、婚礼関係のペーパーアイテムの需要が大きくは見込まれないことから、コロナ禍でも需要が見込まれる事業を、別途、新事業として検討する必要が生じた。

3 対応

フォトウェディング事業のための補助金の申請支援

相談者において新事業を検討した結果、コロナ禍で結婚式の需要は減少しているものの、挙式や披露宴をしないカップルが結婚式の代わりに写真を撮影する「フォトウェディング」については一定の需要があることから、この事業への参入を行うこととした。具体的にはロケーションフォトサービスと屋内庭園フォトスタジオでのフォトサービスを提供する方向で、進めることとなった。ロケーションフォトは、長崎の自然、歴史、世界遺産などの観光スポットで撮影を行うサービスで、キャンピングカーを改造したロケーションバスの車内で、着付けやヘアメイクまで済ませられることを売りとする事とした。新事業参入にあたっての設備投資や広告宣伝については、事業再構築補助金を活用することとし、COが事業計画の策定の支援を行った。

4 支援成果

5 支援のポイント

アフターコロナを見据えての補助金申請も

コロナ禍での新事業となるため、金融機関からの借入についても、随時、相談を行い、手続きを進めた。また、補助金の採択後の交付申請や実績報告についても、随時アドバイスを行った。当初検討していたオンラインでのペーパーアイテム制作サービスについては、新型コロナウイルスの流行が収束すれば、一定の需要は見込まれることから、ものづくり補助金についても申請を行うこととし、支援を行った。

6 相談者の声



事業化へ
復活に向け、
試作販売を経て
伝統的カラスミ作り



相談者概要

Hana and May

代表者: 松本 今日子
住所: 〒850-0056 長崎県長崎市恵比須町
電話番号: (090)7293-0551

事業概要

ネイルサロンを運営しながら
カラスミ店復活を目指す

ヘアメイク・ネイリストとして国内外で活躍後、東日本大震災を機に安心安全な環境で子育てをしたいと考え地元長崎に帰郷。ネイルサロン「Hana and May」をオープンした。令和4年6月、大叔母がかつて経営していたカラスミ店を承継し伝統産業として将来につなげていく計画に着手。各種許認可や行政手続き等クリアし、令和4年11月より試作販売を開始することになった。

20,000円コース 木箱にて届け

目標比112%の試作販売に成功、これからさらに100年続く事業化に着手

令和4年11月から約2ヶ月間クラウドファンディングで試作販売を実施し、1,128千円(目標比112%)を売り上げ、消費者のニーズを確認することができた。また、伝統産業の復活というテーマにメディアからの取材も殺到し、地元テレビ局、新聞社4社で取り上げられるなど注目を集めた。今後はボラに変わる原材料での商品開発を行うことによる安定供給や、首都圏への販路拡大等を進めていく予定。

コロナ禍で自分がカラスミ屋の4代目になるとは思っていませんでした。でも、この長崎の伝統的カラスミづくりを絶やしてはいけない、これからさらに100年続いていく事業にしたいとの思いから、事業復活に向けスタートしました。そのスタートに際し、よろず支援拠点様には経営面の相談、またテスト販売でのクラウドファンディング活用で大変お世話になりました。ありがとうございました。



1 現状
大叔母がかつて経営していたカラスミ店を復活したい

明治39年、相談者の親族がカラスミの製造販売業を創業。以降、相談者の大叔母、叔父等が100年以上に渡り経営。しかし、原材料であるボラの漁獲量減少や経営者の高齢化などの理由から平成28年に惜しまれつつ廃業。相談者は、長崎の伝統産業であるこの事業を復活しこれからさらに100年続く事業にしたいとの意向から、令和4年6月に経営の再建に向けた方向性や資金調達等について当拠点へ相談に至った。



担当コーディネーター(CO)
伊東直哉

2 課題
事業の継続性及び当面の資金調達が課題

COはまず、以前親族が行っていたカラスミ事業の状況(現在残っている資産、技術の伝導者の有無、許認可など)及び、今後相談者が目指す事業規模・コンセプト・設備投資の要否等のヒアリングを実施。その中で相談者の構想として、①クリーンな環境を維持していくための最低限の設備投資が必要であること②女性や若い人にも受け入れられるようブランディングし、付加価値をつけた販売を行っていききたいこと③原材料確保のための策が必要であること④新たな流通チャネルとしてネット通販を行っていききたいこと、を確認。また、肝である製造技術はご健在である大叔母、叔父から継承可能であることを確認した。そこで、「事業を継続していくための販売戦略」及びそれを実施するための「資金調達」を課題として設定し、その解決に向け取り組むことになった。

3 対応
クラウドファンディングを活用した試作販売の実施

まずは、工場に必要な設備投資、パッケージのリニューアルを含めたリブランディング、ボラに変わる原材料での商品開発、通販システム含むWebサイト構築を販売戦略の柱とすることを決定。COは資金調達の検討にあたり、補助金の活用と合わせ、長崎の伝統産業復活に向けたストーリーが多くの消費者の共感を得られると判断し、クラウドファンディングでの試作販売を提案。そのストーリーの構成として、カラスミの歴史や過去に雑誌等で取り上げられた文献や写真、復活に向けた相談者の熱い思いなどをまとめていただくことをアドバイス。また、現時点での製造個数には限りがあるため、限定個数として試作販売することでプレミアム感を出し、市場ニーズを探るきっかけとすることを提案。相談者は、雑誌の出版社やブログの執筆者、地元漁師などへの取材を行いながら原稿作成を進め、令和4年11月にクラウドファンディングを開始した。

4 支援成果
相談者の立場での傾聴と具体的なアドバイスの実施

相談者は行動力や周りの人を巻き込む力が高く、自身の考えをしっかりと持っている方だったので、まずはその考えや行動を尊重することを心がけた。一方で、クラウドファンディングという補助金申請とはまた異なる文章づくりに苦労されていたため、特に電話やメールでのご相談の際は具体的かつわかりやすいアドバイスを行うことを意識した。





コーディネーター
各分野の専門家によるチーム支援。
何度でも、とことん相談対応いたします。

コーディネーター +
専門家紹介 +
 相談者様の課題を
一緒に解決する
 コーディネーター
各分野の専門家です。

販売戦略/商品開発/売場改善



中野 幸浩
 Nakano Yukihiro
 ■食のプロデューサー
 ■調理師
 ■中野ユキヒロ商店代表

「食流通」の現場で35年以上、業務に従事。そこで培った農業・水産業等、一次産業を含む、各種事業者のみなさまとのネットワークは、私のなよりの財産です。九州各地で取り込まれる具体的な事例をご紹介しながら、より実践的なお取り組みをご支援いたします。

セールスライティング/プレスリリース



竹内 章
 Takeuchi Akira
 ■広報コンサル/ライター
 ■ツムギヤ代表

元新聞記者。専門分野は、売上増につながる文章の書き方、マスコミ向け広報依頼文（プレスリリース）活用などの広報。教科書通りではない実践的な提案を心がけています。「お金を使わずにできること」がたくさんある、ということをお伝えできればと思います。

法律/知財



谷 直樹
 Tani Naoki
 ■弁護士(長崎県弁護士会所属)
 ■長崎国際法律事務所代表

地元企業のみなさまが気軽に相談できる「かかりつけの法律専門家」として、経営をおこなっていかで出てくる法律的な課題の解決をお手伝いします。英文契約書のチェックなど国際的な案件や著作権・商標など知財に関する相談もお任せください。

経営全般



團野 龍一
 Danno Ryuichi
 ■中小企業診断士
 ■PB コンサルティング代表

長崎県中小企業再生支援協議会の事業や公的機関の専門家派遣事業等で、数多くの中小企業を支援してきました。その経験を生かしつつ、経営者の皆様とじっくりお話しして、様々な可能性を引き出せるように熱意を持って支援します。

経営全般/事業計画/補助金活用



佐野 麻衣子
 Sano Maiko
 ■中小企業診断士
 ■社会保険労務士

経営全般のご相談や、補助金申請や融資のための事業計画の作成についてのアドバイスを行っています。今後の経営の方向性でお悩みの方、経営を良くしたいとお考えの方、経営を数字から考えたい方など、小さな悩みみから、お気軽にご相談ください。

新規事業/新商品開発/PR戦略/事業承継



伊東 直哉
 Ito Naoya
 ■ビジネスデザイナー / 事業承継・M&A エキスパート
 ■(株) connne 代表取締役

新規事業や新しい商品・サービスの仕組みづくりからPR戦略、プロジェクトの全体管理、財務・ファイナンスのコンサルティング、事業承継・M&Aのアドバイザーなど、経営の入り口から出口までのサポートを行っています。あなたのアイデアと一緒にカタチにしませんか？

労務管理/就業規則/助成金



塩見 英敏
 Shioimi Hidetoshi
 ■社会保険労務士
 ■宅地建物取引士
 ■塩見社会保険労務士事務所代表

社会保険労務士として助成金の申請や就業規則の作成、また企業を支える「人」の側面から就業環境整備を行い、個々の能力が発揮できる活気に満ちた職場づくりと、会社を守る労務管理体制の確立などの支援を通して、中小企業のお役に立ちたいと考えています。

広報/販促/販路開拓



烏山 友路
 Karasuyama Tomomichi
 ■広報/販促/販路開拓担当
 ■フラコミュニケーションズ(株) 代表取締役

売上げアップにつながる販売手法、販路拡大につながるビジネスマッチングなど事業者様の課題解決に努めます。また、広告会社等で経験したプロモーションや課題解決の手法、情報発信の手段など広報戦略のご相談にも対応しています。

デザイン戦略/商品企画



古澤 高志
 Furusawa Takashi
 ■デザイナー
 ■6次産業化プランナー
 ■(株) デザイン・スーパーマーケット代表取締役

「経営課題をアイデアとデザインで解決する」をコンセプトに、商品の企画からパッケージデザイン、そして販売促進や販路開拓にいたるまで、トータルでご支援させていただきます。「デザイン戦略」という視点で売上向上をお手伝いいたします。

広告戦略/ブランディング



高橋 伸幸
 Takahashi Nobuyuki
 ■プランナー/コピーライター
 ■高橋広告研究所代表

長崎において18年に渡り広告業に携わっています。グラフィックを中心とした企画・立案からデザイン・制作の他、コピー・取材・ライティングなど文字に焦点をあてたアプローチも行い、多角的な視野で主にアウトプットのお手伝いをします。

商品開発/販路拡大アドバイザー



寶亀 真佐儀
 Houki Masanori
 ■バイヤー
 ■株式会社トーヨー顧問

食品製造業・総合食品卸業勤務。在職中は九州大手量販店本部担当および商品企画室、商品開発に従事。在職中に得た経験を生かし、特に小売店についてはGMS・SMとCVSの本部担当した経験を「販路拡大及び商品開発」の指導に活かされればと思っています。

経営全般/IT戦略



伊藤 壮平
 Itoh Sohei
 ■中小企業診断士
 ■ITコーディネータ
 ■コンサルテンツ・ガーディナツィオ代表

企業での店舗運営業務、Web制作業務、システム構築業務、スマートフォン活用業務等を経て、診断士として独立。IT活用・DXによる生産性向上やデータベース、セキュリティ、またWeb・SNS・EC・動画等の活用を中心に、経営支援・創業支援に携わっています。

財務/資金繰り/融資



西村 宏史
 Nishimura Hiroshi
 ■財務アドバイザー
 ■資金繰り・融資・補助金申請支援

地域金融機関で約20年、中小企業の融資業務や経営改善業務に従事してきました。事業者の皆様と一緒に知恵を絞り、自身が経験してきた経営改善業務や補助金支援業務などで事業者の皆様のお力になれるよう努めてまいります。

ホームページ作成運営/各種デザイン



小山 貴之
 Koyama Takayuki
 ■Webデザイン/コンテンツ企画
 ■TYK Studio 代表

ホームページなどのデザインおよび制作に携わってきた約20年の経験をもとに、会社やお店の強みや魅力の発掘・アピール、そして集客や集客の方法を、一緒に考えさせていただきます。ECサイト構築や各種オンラインサービスに関するご相談も歓迎します。

法務/経営全般/情報発信



李 泳勲 (イ・ヨンフン)
 Lee Younghun
 ■行政書士
 ■宅地建物取引士
 ■リーガルナビ行政書士法人代表

大学卒業後行政書士資格を取得。不動産会社の営業マン、公務員試験の予備校社員を経て、2014年行政書士として独立し、2021年6月に法人成り。ビジネス法務、資金調達、情報発信、創業など、経営全般における様々な課題解決をお手伝いいたします。

新規創業/キャリアアップ/ビジネスプラン



山口 由里子
 Yamaguchi Yuriko
 ■産業カウンセラー
 ■一級販売士
 ■JBIA認定シニアインキュベーションマネージャー
 ■リバティエ代表

長年創業支援に携わり、創業の一番最初の「何から始めたらいいの？」から事業計画策定、補助金サポートまで一般的な支援を行っています。イベント企画・集客・広報などの業務経験をもとに、事業者の皆様「強みを生かした経営」をお手伝いします。

税務全般/財務/会計



米倉 伸二
 Yonekura Shinji
 ■税理士

現在、佐世保市で開業している税理士です。自らの経験を基に、主に障害福祉サービス事業、飲食関係事業の立ち上げ・運営に多く携わっています。会計・税務に限らず資金繰りや人材確保、マーケティング等、包括的な開業支援及び開業後の運営支援を行います。

経営全般/資金繰り/コンテンツマーケティング



池田 巧
 Ikeda Takumi
 ■中小企業診断士
 ■調理師
 ■キャリアコンサルタント

経営計画の策定支援、複数企業コラボの販売企画、経営セミナー等の研修講師、クラウドファンディングや補助金の申請など、多様な経営支援事例を経験し、MVVやビジネスモデル等の経営上流からアクションプランまで企業の内部資源をベースとした全体最適の経営支援を心がけています。

経営全般/資金繰り/財務



宮本 咲子
 Miyamoto Sakiko
 ■中小企業診断士
 ■株式会社TAMA アカウンティング所属

2022年中小企業診断士登録。会計事務所の事務員として記帳作業、決算業務補助、各種補助金相談などに従事しています。地道な経営支援業務は事業計画書の作成や補助金の申請などでも欠かせない要素です。事業の様々なフェーズでサポートができればと思っています。



長崎県よろず支援拠点

実施機関/長崎県商工会連合会

〒850-0031 長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階

相談は無料ですが、相談時間確保のため完全予約となります。/

ヤッパ

イイヨロズ

☎ 095-828-1462



【対応時間】 平日9:00~17:00 相談会の日程など詳しい情報はホームページをチェック!!

長崎県よろず支援拠点



(2023.10)