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

活用事例集

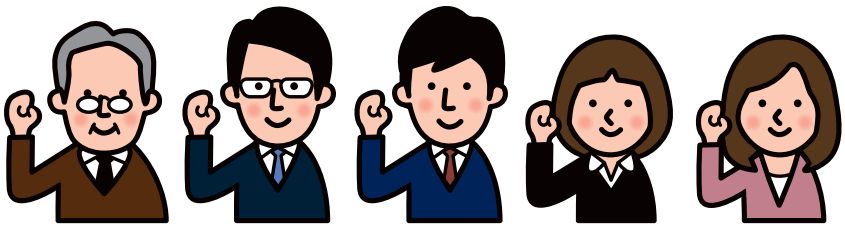
中小企業庁認定の経営相談窓口

事例

- ■ ITを活用してロット生産を受注生産にシフト、労働生産性が約2倍に
- ■ 収益構造の見える化や大手メーカーとの成約により、安定した経営体制を構築
- ■ 「国境の島」ならではの韓国人従業員を活用した人手不足・インバウンド戦略
- ■ コロナ禍をテコにダンボールパーテーションで市場開拓
- ■ 広告費ゼロ　マスコミの力を借りた広報戦略で認知度&売上UP

長崎県よろず支援拠点は、中小企業庁認定の経営相談窓口です。

各種専門家が売上拡大、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。



相談企業数
3,000 社

対応実績
20,000 件

ご利用者様
満足度調査
全国第 4 位

よろず支援拠点とは？

国が設置した、無料の経営相談所です。

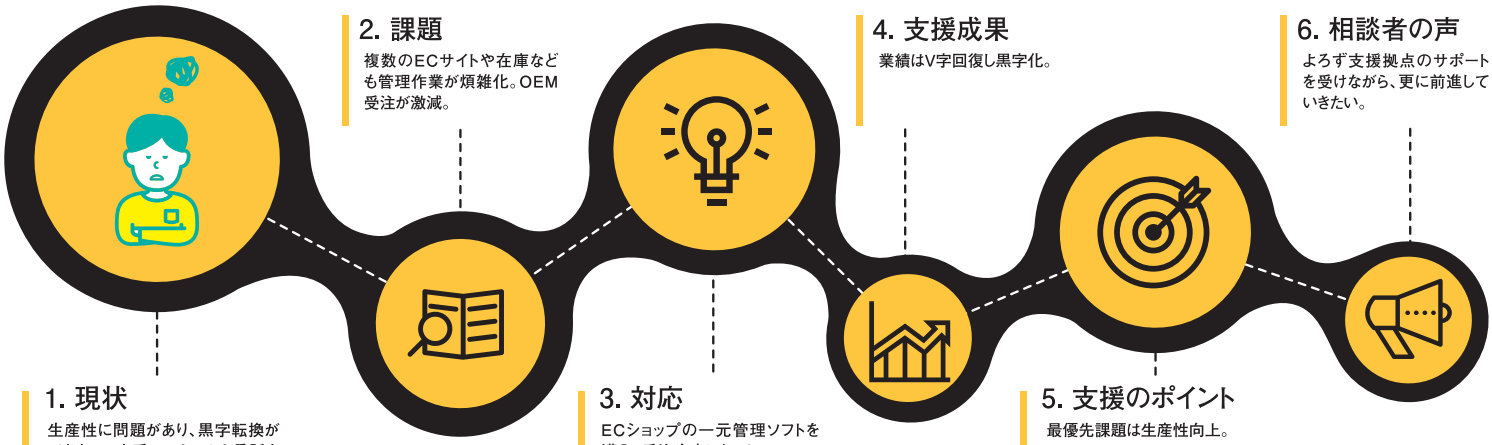
日本の会社の99%はいわゆる中小･零細企業です。その経営にはそれぞれに課題があり、経営者のみなさんは悩みを抱えておられます。”よろず支援拠点”は、そうした中小企業や小規模事業者の方々から寄せられる経営上のあらゆるご相談にお応えするために、国が全国に設置した無料の経営相談所です。

長崎県よろず支援拠点 活用事例集

作成日　令和3年

IT活用による生産性向上

ITを活用してロット生産を受注生産にシフト、労働生産性が約2倍に



1. 現状
生産性に問題があり、黒字転換ができない。大手メーカーから委託を受けていたノベルティー商品等の受注が大きく減少。業況も悪化。

2. 課題
複数のECサイトや在庫なども管理作業が煩雑化。OEM受注が激減。

3. 対応
ECショップの一元管理ソフトを導入、受注生産にシフト。

4. 支援成果
業績はV字回復し黒字化。

5. 支援のポイント
最優先課題は生産性向上。

6. 相談者の声
よろず支援拠点のサポートを受けながら、更に前進していきたい。

◆事業概要

島原のかばん・袋物類メーカー

平成9年7月、長崎県島原市で創業。当初は大手化粧品メーカー等のノベルティー商品を中国の委託工場で生産、輸入し納入する事業を展開していたが平成25年、自社生産にシフト。現在はネットによる個人向け販売が売上の大半を占める。主力商品は母子手帳ケース。楽天市場のジャンル別売上で何度も1位に輝くなど次々とヒット商品を生み出している。

相談者概要

株式会社 クリエイト

代 表 者：伊藤 賢二
住　　所：〒855-0823　長崎県島原市湊町1-5
電話番号：(0957)64-7973
https://www.ekiten.jp/shop_3944754/

現 状

メインバンクや信用保証協会からの薦めがあり来訪

お客様の満足を追求した商品を提供したいとの思いから、委託製造から自社製造に事業を切り替えていく決断をした。だが生産性に問題があり、黒字転換ができない状況が続いていた。そうした中、大手メーカーから委託を受けていたノベルティー商品等の受注が大きく減少。業況も悪化して資金繰りも窮屈な状況に。金融機関の薦めもありよろずへ来所。

課 題

自社工場の課題が次々と明らかに、生産性向上の鍵は受注生産

当初は資金繰りの安定化が優先されたため、金融機関及び信用保証協会と連携し、よろず主導で経営改善計画の策定を優先的にサポート。追加融資を受けることで資金繰りが安定した。ただし計画通り黒字に転換しないと、資金繰りが逼迫することは目に見えていた。そこで経営改善計画の中で最重要課題だった自社工場の生産性向上について、抜本的な改善を行うため、受注・在庫管理や生産スケジュール策定など踏み込んだ調査を行い、相談者と具体策を検討。その中で、当社は自社サイトに加え、楽天ショップなど複数のECサイトや在庫なども管理作業が煩雑化しており、生産スケジュールの見直しや追加発注も頻繁に発生していることが判った。加えてOEM受注が激減し、ネットからの個人注文が主流になる中、更なる小ロット化を進めても大きな改善効果は期待できないことも確認できた。

対 応

ECショップの一元管理ソフトを導入、受注生産にシフト

よろずでは、複数のECショップを一元管理できる業務ソフトを導入し、受注や在庫、商品登録など煩雑で負荷の大きい業務を効率化することを提案。相談者は提案に応じ、一元管理ソフト、工程ごとの照合を可能とするバーコードシステムを導入し業務効率化を図った。また相談者は同システムを活用して、各ショップの注文状況に応じて縫製業務を担当するスタッフに3日後までの生産スケジュールが配布される仕組みを確立させた。
さらに、突発的な注文が多いノベルティー等のOEM受注に関し、利幅は小さくても海外の委託工場など自社以外で生産する事を提案。相談者は自社工場を個人向けネット事業に特化させる生産戦略を決断し、スリムでバラツキの少ない受注生産体制の構築を図った。

支援成果

労働生産性が前年比で約2倍の192%を達成

ECショップの一元管理ソフトやバーコードシステムの導入により、煩雑化していたバックヤード業務が大幅に改善、自社工場を完全な受注生産にシフトさせることに成功した。これにより一時は3名の女性スタッフが相次いで退職したが、追加補充なしで前年比約7%の増産にも問題なく対応。従業員1人当たりの付加価値額は前年比192%を達成する見通しとなった。業績はV字回復し黒字化を果たした。

支援のポイント

最優先課題を生産性の向上に設定

主力商品の母子手帳ケースは、市場がニッチなため拡販が困難で、さらに主要ターゲットが若い女性なので高付加価値販売の推進には限界がある。最優先課題は生産性向上であることを繰り返し説明、認識を共有化した。また生産性向上の達成度合いに応じ増加する利益やキャッシュフローの期待値も数字で示し、相談者のモチベーションが維持されるよう工夫した。

担当コーディネーター

園野 龍一

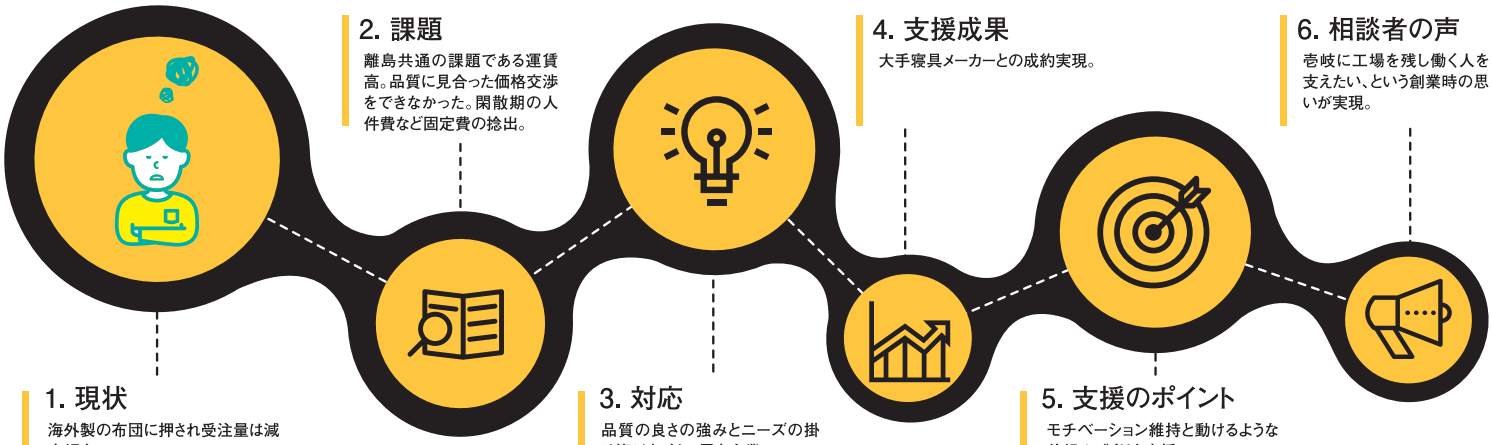
◆相談者の声

存続すら危ぶまれた事業が黒字に転換

よろず支援拠点に相談するまでは、事業の存続すら不安を感じる状況にありました。しかしながら皆様からさまざまなアイデアを頂くことで、自社工場の生産性が飛躍的に向上し、事業を黒字転換することができました。今後もよろず支援拠点のサポートを受けながら、更に前進していきたいと思います。

経営改善

収益構造の見える化や大手メーカーとの成約により、安定した経営体制を構築



1. 現状
海外製の布団に押され受注量は減少傾向。
「国内産寝具の再起を図り、雇用を守りたい」と意欲。

2. 課題
離島共通の課題である運賃高。品質に見合った価格交渉をできなかった。閑散期の人件費など固定費の捻出。

3. 対応
品質の良さの強みとニーズの掛け算が奏功し、優良企業へ。

4. 支援成果
大手寝具メーカーとの成約実現。

5. 支援のポイント
モチベーション維持と動けるような仕組みづくりを支援。

6. 相談者の声
壱岐に工場を残し働く人を支えたい、という創業時の思いが実現。

◆事業概要

長崎県の離島・壱岐島の寝具メーカー

長崎県・壱岐島（壱岐市）の寝具メーカー。強みは一貫した生産、品質の高さ、納期の厳守。販売先は、問屋向けが大半を占める。倒産した地場の寝具メーカーの工場長だった相談者が、雇用を守りたい一心で事業を引き継ぎ会社を起業し、経営再建に乗り出した。社長一人が製造から販売までを全般的に管理し、妻が事務面をサポートしている。

相談者概要

株式会社 壱岐工芸

代 表 者：長峰 寛治
住　　所：〒811-5117　長崎県壱岐市郷ノ浦町田中触1211-4
電話番号：(0920) 47-6857
https://www.ikikougei.jp/

現状

倒産企業を買い取り再建図るも、赤字体質から脱却できず

平成26年、壱岐市での相談会に初来訪。倒産した会社を、工場長だった相談者が事業を引き継ぎ再建に乗り出したが開業後、一度も黒字になったことがなく自己資金を投入し何とか事業を継続していた。海外製の布団に押され受注量は減少傾向だったが、回復傾向にあった景気などを追い風に「国内産寝具の再起を図り、雇用を守りたい」と意欲を示していた。

課題

価格設定、キャッシュフロー、閑散期対策などが課題

まず現状分析から開始。新たな外部資金の調達が厳しく、このままでは経営継続が困難になることが判明した。一方で高い技術力があり、価格が高くても品質が良い商品を求める顧客が増えていることを背景に、事業を再建できる可能性は高いと判断した。
不採算の主な要因としては、離島共通の課題である運賃高のほか、品質に見合った価格交渉をできなかったことが判明。加えて毎年、長い閑散期があり、その間の人件費など固定費の捻出に苦労していた。難局を乗り越えるため、逼迫した資金繰りを役員借入金で補う経営が常態化しており、計画的な従業員の採用と雇用管理ができない、大口顧客からニーズがあっても仕事を引き受けられない――などの悪循環に陥っていた。

対応

強みとニーズの掛け算が奏功し、優良企業へと成長

まず資金繰りを把握し、次に製品や物件別での予算実績採算管理作業を進めた。製品管理では不採算となっている受注の洗い出しや、長期の資金繰り表をベースとして目標単価の設定と採算性を検討し、注力するべき商品の絞り込みを図った。また、実績のデータベース化により可能となる迅速な見積り提案や、受注残・生産能力の把握と外注先の確保に努めるよう求めた。
経営計画は、目標利益管理で実施。例えば費用に関しては「受注時に発生するもの」「受注しなくても発生するもの」と分類・管理。さらに確定物件、見込物件それぞれの利益見通しや、必要な新規物件の管理に努めた。一方で、販路開拓を図るため、大手寝具メーカーとの信頼が高い営業マンを積極活用し、新規顧客の掘り起こしを図った。

支援のポイント

重ねた話し合いが行動、成果につながる

相談者の理念が明確なことから思いは必ず実現すると確信し、モチベーション維持と動けるような仕組みづくりを支援のポイントとした。改善に向けた方策とその背景、当社のあるべき姿について相談者と何度も繰り返し話し合い、取り組み内容が明確となったことが行動につながり、成果へつながった。

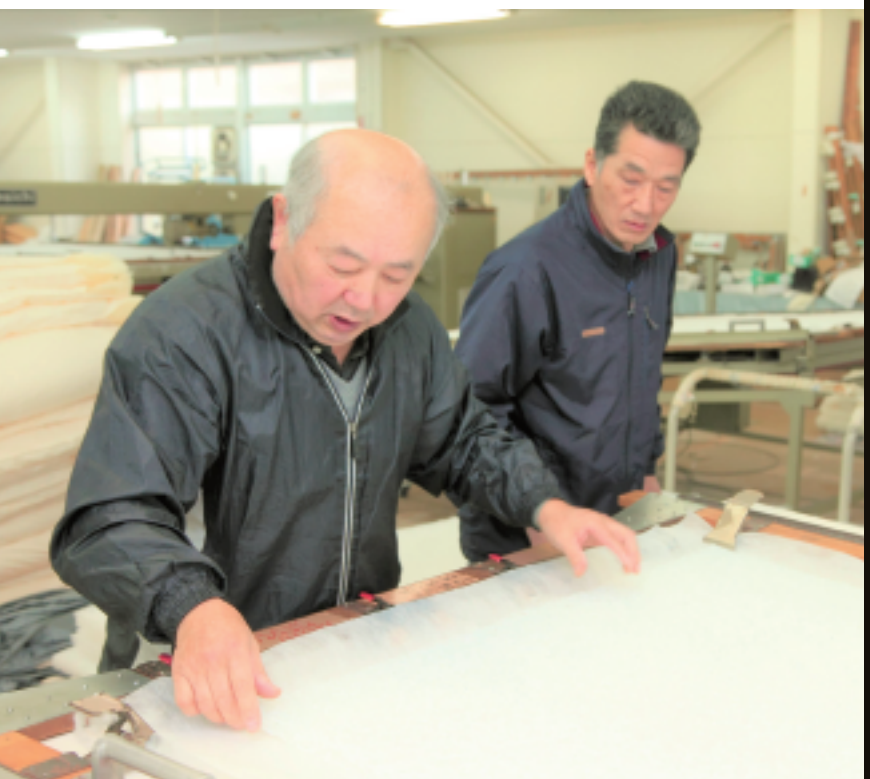
支援成果

大手寝具メーカーとの成約実現などにより経営が安定

強みである品質の良さをアピールし、条件が良い大手寝具メーカーとの取引が成立。他の寝具メーカーからの引き合いも増え、閑散期に必要な受注量を確保できるようになった。
また、従来の取引先とも取引条件の交渉ができるようになり収益も改善。黒字転換に成功した。これにより資金繰りが安定し、人員体制も整備。経営に注力できる体制が整った。

担当コーディネーター

松村 秀史



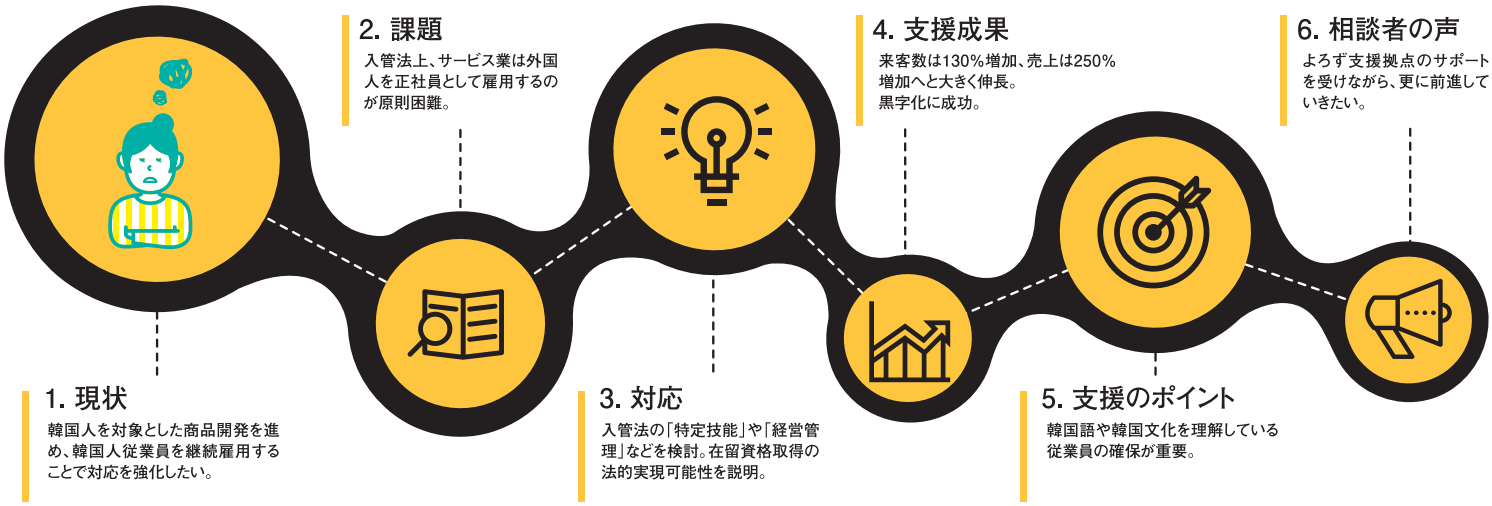
◆相談者の声

雇用面での不安を払拭し、創業時の想い結実

壱岐に工場を残し働く人を支えたい、という創業時の思いが実現できました。現場経験は豊富だったものの経営は未経験で、改善するきっかけを掴めないでいましたが、よろずと商工会との連携支援により経営管理面も丁寧なご指導を頂き、将来にも希望が持てる事業に生まれ変わってきたことを実感しています。

人出不足・インバウンド

「国境の島」ならではの韓国人従業員を活用した人手不足・インバウンド戦略



◆事業概要

韓国人をターゲットに着物レンタル、飲食事業を展開

韓国との国境に面している長崎県の離島・対馬市で、韓国人観光客を主なターゲットとした着物レンタル事業と、飲食店を経営。創業は平成29年。近年は対馬を訪れる韓国人を中心に話題を集めており、韓国のテレビ番組や韓国人のインスタグラムに取り上げられるなど、韓国で知名度を高めている。事業拡大に向け、現在より広い場所への移転も計画。

相談者概要

MADO

代 表 者：宮城 佳奈
住　　所：〒817-1701長崎県対馬市上対馬町比田勝956-4
電話番号：(0920) 86-4669

現 状

増加する一方だった韓国人観光客への対応を強化したい

対馬市は近年、韓国人観光客が急増。相談者は、韓国人の数を維持するためには「対馬らしい商品、サービスの提供」が必要だと考えた、韓国人を対象とした商品開発を進め対馬を訪れる「理由」を提供してきたが、韓国人従業員を継続雇用することで対応を強化したいと考えていた。商工会から紹介され、よろず支援拠点に来訪。

課 題

韓国人従業員の確保と、韓国人観光客向け広報戦略

相談者は以前、ワーキングホリデーを利用し来日していた韓国人を雇用していたが、在留期間満了のため帰国を余儀なくされていた。幸いこの従業員は「対馬で仕事を続けたい」という気持ちが強かったので、法制度を検討しながら継続雇用策を模索した。
新規雇用の課題としては①入管法上、サービス業は外国人を正社員として雇用するのが原則困難②飲食店では、外国人留学生をアルバイトとして雇うこともあるが、対馬には大学等がないため留学生を雇用できない――などが浮上。そこで、相談者の意向である日本語学校設立の可能性に関しても検討を進めることとした。
また、せっかく韓国人従業員を雇用するのであれば、その強みを生かし韓国人観光客向けの広報宣伝ができないかと思い、情報発信とリピート客を作る方法についても検討した。

対 応

活用できそうな在留資格を詳しく調査し提案

相談者は、当時雇用していた韓国人従業員と信頼関係が構築されていたこともあり、在留期間満了で韓国に帰ってしまうのは非常にもったいないと考えていた。そこでよろずでは、入管法の「特定技能」や「経営管理」などを検討。在留資格取得の法的実現可能性を説明した。
また、リピート客の増加と新規顧客獲得のため、「韓国語でのSNS発信」「来店客との会話」を積極的に行うことを提案した。日本語学校の設立に向けては、個性のあるカリキュラムなど、まずはコンセプト作りから始めるよう提案した。
これを受け、相談者は事業計画を策定し、両者にとって最も実現可能性の高い在留資格の取得を検討、支援者を集うなど環境づくりに努めたほか、自社の居酒屋部門を切り離して韓国人従業員に経営を任せられる体制も整備した。

支援成果

韓国人従業員の継続的な確保に成功、売り上げもアップ

自社の居酒屋部門を切り離し、同部門を担当していた韓国人従業員の確保に成功。人員不足を回避し、売り上げを落とすことがなかった。
また、韓国人従業員確保に伴い、インバウンド客に対する商品・サービスの提供が一層強化され、来客数は130%増加、売上は250%増加へと大きく伸長。粗利段階での黒字化に成功した。対馬の成功事例として他事業所からも相談を受ける。

支援のポイント

対馬における人手不足対策のモデルケースにも

相談対応時、対馬は韓国人観光客に経済面で大きく依存していた。一方、言語の壁や考え方の違いなどにより機会ロスが生じており、韓国語や韓国文化を理解している従業員の確保は重要な課題だった。離島である対馬市では、特に若い世代の従業員確保が困難。今回の支援が、対馬市における人手不足対応策のモデルケースになりうるとも考える。

担当コーディネーター

李 泳勲

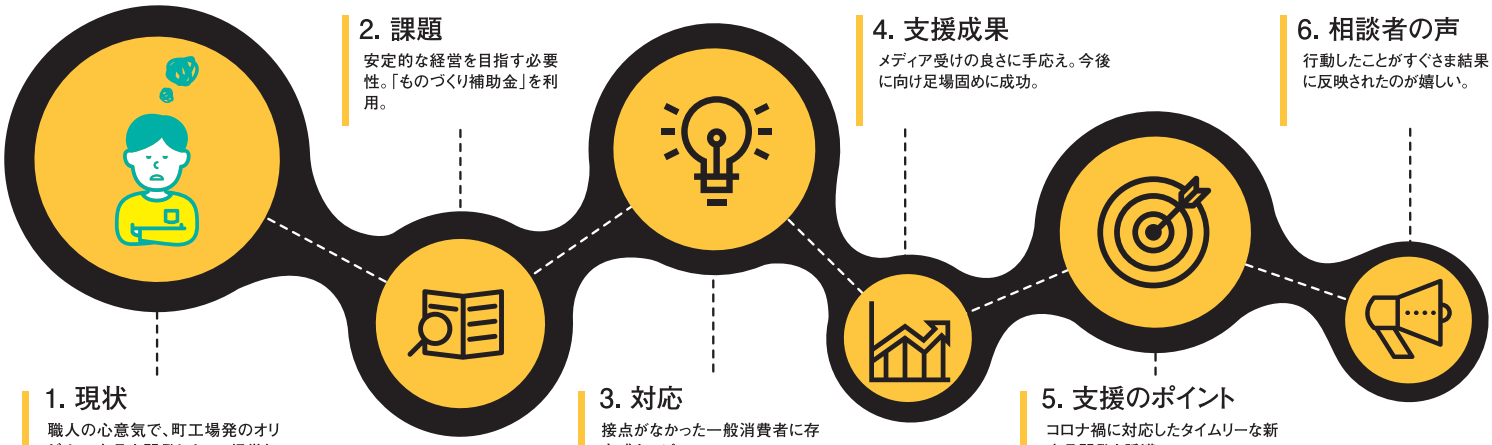
◆相談者の声

韓国人従業員は大きな戦力

韓国人の情緒が理解できる従業員を継続して確保できたのは、大きな戦力であり、非常に安心しました。長崎県よろず支援拠点に相談できて、リアルなアドバイスがもらえ、本当に心強かったです。これからも、よろず支援拠点への相談を継続し、事業をもっと拡大してきたいと考えています。

コロナ対応

コロナ禍をテコに ダンボールパーテーションで市場開拓



1. 現状
職人の心意気で、町工場発のオリジナル商品を開発したい。経営知識を全般的に身に付けておきたい。

2. 課題
安定的な経営を目指す必要性。「ものづくり補助金」を利用。

3. 対応
接点がなかった一般消費者に存在感をアピール。

4. 支援成果
メディア受けの良さに手応え。今後に向け足場固めに成功。

5. 支援のポイント
コロナ禍に対応したタイムリーな新商品開発を誘導。

6. 相談者の声
行動したことがすぐさま結果に反映されたのが嬉しい。

◆事業概要

幅広い分野に関わるダンボール商品を製造

昭和37年創業、昭和42年に法人化。取扱商品はダンボール製のケースや什器、シールラベル、プラスチックダンボール、クリアケース、その他包装資材全般。生産農家向けに野菜用梱包箱等の製造を主に手掛ける。近年、ダンボールのメリットである軽量・安全・廃棄処分が容易という点に着目し什器、幼児遊具や介護用品、防災アイテムの製造販売に着手。

有限会社平尾ダンボール

相談者概要

代 表 者：平尾 武次
住　　所：〒851-0133 長崎県長崎市矢上町52-3
電話番号：(095)838-2063
https://hirao-db.wixsite.com/mysite

現状

職人の心意気で、町工場発のオリジナル商品を開発したい

主要顧客は生産農家だが、よろず来所のきっかけは一般消費者向けの自社オリジナル商品(什器・子供向け遊具等)を開発し、販売したいとの考えがあった。
また、次期代表就任を控えていることもあり、経営知識を全般的に身に付けておきたいという意向もあった。

課題

安定経営を目指し「足元」を見つめ直すことからスタート

まず「経営革新計画」の内容を確認しながら、「運転資金とは何か」「原価率が低減する考え方」「設備導入時期の考え方」「導入した設備はフル稼働を目標とすること」など、安定的な経営を目指す必要性について考えを共有した。
併せて「経営力向上計画」の承認のもと、「ものづくり補助金」を利用することによる設備充実と、それによる競争力強化を目指した(加点と固定資産税減税を考慮し、先端設備等技術導入計画も盛り込む)。

対応

接点がなかった一般消費者に存在感をアピール

「経営革新計画」をもとに、年間計画を作成し、教育スケジュールを実施。一般消費者向けのダンボール商品の営業展開に向け、よろず開催のセミナーに参加しつつ、ホームページを自力で作成した。
また、イベントに出展し、ダンボールクラフトを題材に簡易遊園地的な催しで親子連れを集客するなどして、それまでに接点がなかった一般消費者に対し、存在感をアピールすることに努め一定の成果を得た。

支援成果

メディア受けの良さに手応え 今後に向け足場固めに成功

コロナ禍を背景に開発した飛沫防止パーテーションに関しプレスリリースの作成を支援。新聞社2社、テレビ局3局から取材依頼があり、それらに取り上げられた後、数十個単位でのオーダーが舞い込むなど、予想以上の反響を得ることに成功。売上としては7桁に満たないところにとどまってはいるが、時流に乗った商品開発で会社の存在を広く世に知らしめることができた。

支援のポイント

コロナ禍に対応したタイムリーな新商品開発を誘導

2020年に入ってのコロナ禍の急速な広がりに、「ダンボールならスピーディーに形に出来るものがあるはず」と事業者とよろず支援拠点とで協議のうえ、仕切り用のアクリル板をダンボールに置き換えたパーテーションの商品化で意見が一致。据置用だけでなく可搬用のものまで、短期間で仕上げるに至った。

担当コーディネーター

小山 貴之

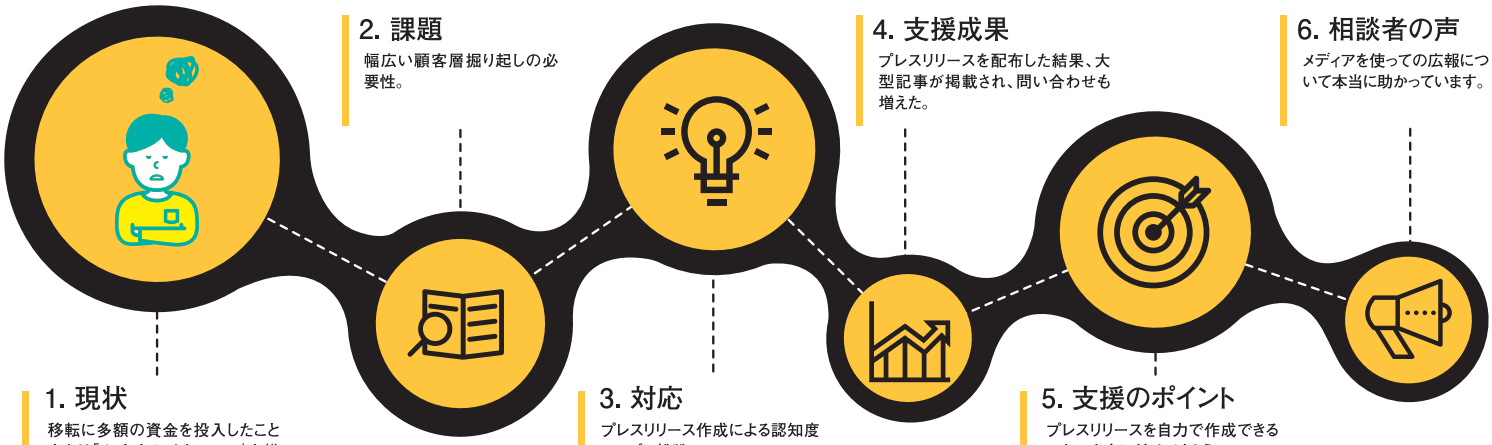
◆相談者の声

喜んでいただいている実感がある

自分が作ったモノに対して100%喜んでいただいている感触があります。パーテーションの利益は当時、約3カ月で60～80万円程度に上りました。見切り発車的な取り組みだったため、今回は社内で孤軍奮闘となりましたが、行動したことがすぐさま結果に反映されたのが嬉しいです。

売上拡大

広告費ゼロ
マスコミの力を借りた広報戦略で認知度&売上UP



1. 現状
移転に多額の資金を投入したこともあり「お金をかけないPR」を模索。

2. 課題
幅広い顧客層掘り起しの必要性。

3. 対応
プレスリリース作成による認知度アップに挑戦。

4. 支援成果
プレスリリースを配布した結果、大型記事が掲載され、問い合わせも増えた。

5. 支援のポイント
プレスリリースを自力で作成できるスキルを身に付けてもらう。

6. 相談者の声
メディアを使っての広報について本当に助かっています。

◆事業概要

福江島の「オタク」向け飲食店

長崎県・福江島（五島市）にある、いわゆる「オタク」向け飲食店。ゲームやアニメなどの愛好者を主要ターゲットに設定している点で、商圏が限られる離島という特殊環境でオンリーワン的な立ち位置を占める。一方、一般客や観光客など、新たな顧客層掘り起しに向け、店舗移転や商品メニューの見直しを進めるなど意欲的な事業展開を図っている。

相談者概要

カフェ&バー 好き間

代 表 者：野原 拓馬
住　　所：〒853-0017 長崎県五島市武家屋敷3丁目1-3
電話番号：(050)5876-5798
https://www.goto-sukima.net/page/about/

現 状

店舗移転を機に認知度アップを図りたい

相談者は平成29年、福江島で「オタク系」飲食店を開業。店舗が手狭になってきたことから令和2年、島内の目抜き通り沿いにある現店舗に移転した。移転に際し新規顧客掘り起しの一環としてPR活動を強化したいと考えていたが、移転に多額の資金を投入したこともあり「お金をかけないPR」を模索。補助金などの面で相談していたよろずに助言を求めた。

課 題

幅広い顧客層掘り起しの必要性が課題

よろずでは、まず同店の現状分析から着手。「オタク系」というコンセプトに関しては、島内に同業者がおらず、新規参入の動きもなかった。またゲームやアニメの愛好者は、島内でほかに集える場所がないこともあり常連が多く、リピート率が7割近いことが判明した。
一方、売上増を図るため、移転を機にオタクではない一般客や観光客など、幅広い客層取り込みを図るべく店舗づくりを行ったことを確認した。
認知度アップには様々な方法があるが、相談者が望む「幅広い顧客層取り込みを図りたい」「お金をかけずに効果的なPR」を実現するには、新聞やTV局などのメディアに取り上げられることが最も有効であると判断。報道機関向け取材依頼文「プレスリリース」作成に着手することで一致した。

対 応

プレスリリース作成による認知度アップに挑戦

よろずでは、相談者の店舗や取り組みについて、マスコミの気を引く要素が豊富にあることを説明したうえで、プレスリリース作成に取り掛かるよう提案した。
留意点として、まず「マスコミが好んで取り上げたくなる切り口」について説明。一般例として「タイムリーな内容」「オンリーワン」「社会性」などを挙げた。相談者の店舗に関しては、島唯一のオタク系店舗という希少性などが該当することを強調した。
また、プレスリリース作成時の注意点として、一番目に付くタイトルにキーワードを盛り込むことや明確な根拠を示すこと、デザインに凝っても意味がないこと、などをアドバイス。相談者が書いた原案をベースに、一緒に推敲する形でプレスリリースを完成させ報道機関に配布した。

支援成果

地元新聞に記事掲載
認知度UP&
月間売上げ2倍超

2020年12月にプレスリリースを配布した結果、長崎県の地元紙で購読率が高い長崎新聞から取材を受け、2021年1月に「『オタク』集う憩いの場　カフェ&バー好き間　五島のサブカル拠点に」との見出しで大型記事が掲載され、問い合わせも増えた。
相談者のSNS等を活用した広報活動も後押しし、移転後の来店者数は、移転前の想定に比べ月ベースで100人以上多く、売上も前年同月比2倍超を達成することができた。

支援のポイント

今後は独力で
プレスリリースを
作成できるように

よろずの狙いの一つが「プレスリリースを自力で作成できるスキルを身に付けてもらう」こと。全面的にプレスリリース作成を代行すれば早いのかもしれないが、長期的な視点に立った場合、それでは相談者のためにならないと判断。自社の強み・特徴を再確認してもらいつつ、汗をかきながらプレスリリースを作り上げてもらうことを重視した。

担当コーディネーター

竹内 章

◆相談者の声

そもそもプレスリリースの存在を知らなかった

プレスリリースというものを、そもそも知らなかったので、教えて頂けただけでもかなり助かりました。メディアを使っての広報について、最初はプレスリリースという形でしたが、その後も色々とご助言頂けていて本当に助かっています。いつもありがとうございます。

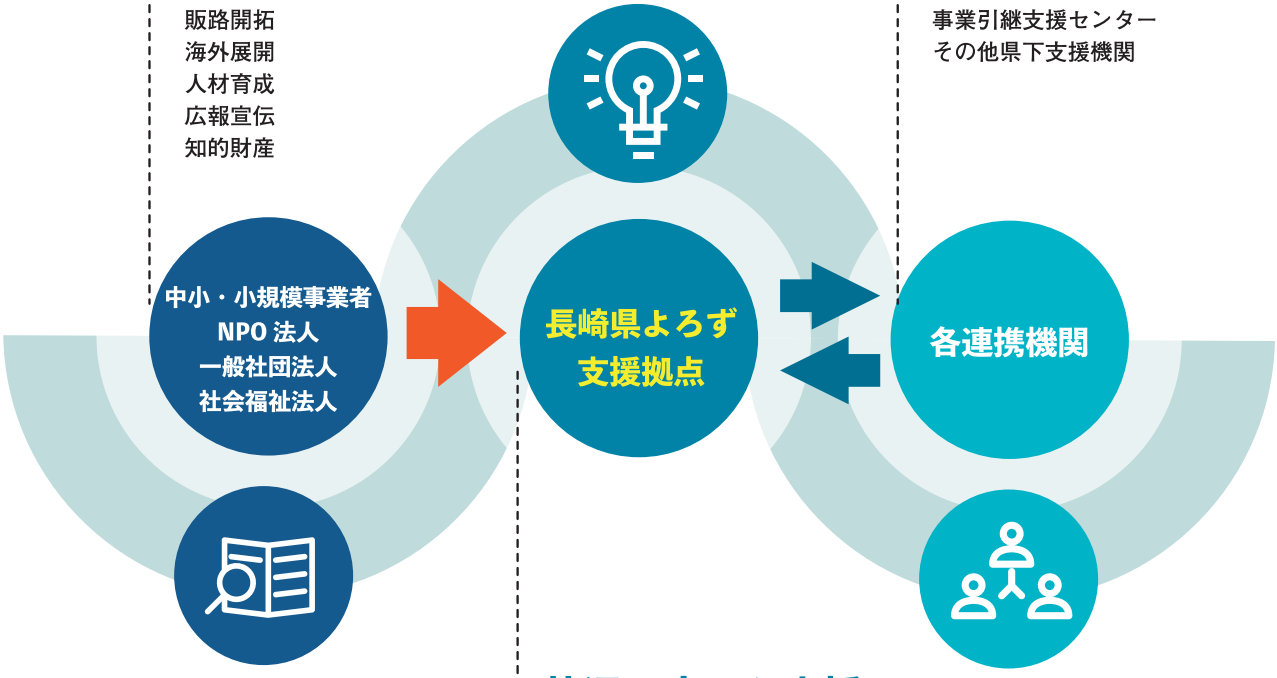
支援体制の枠組み

課題やお悩み

業績低迷
商品開発
情報発信
財務／法務
資金繰り
新規創業
施策活用
事業承継
人手不足
販路開拓
海外展開
人材育成
広報宣伝
知的財産

協調関係のもと各種対応

九州経済産業局
長崎県
長崎県内各自治体
中小企業基盤整備機構
長崎県内各商工会
長崎県内各商工会議所
金融機関
長崎県中小企業団体中央会
中小企業再生支援協議会
事業引継支援センター
その他県下支援機関



状況に応じた支援

中小企業診断士
行政書士
社会保険労務士
弁護士
販売士
産業カウンセラー
販促プロデューサー
IT コンサルタント
グラフィックデザイナー
Web デザイナー
コピーライター／ライター

相談員紹介

御社の課題を一緒に解決する各分野の専門家をご紹介します。

経営全般 チーフコーディネーター
團野 龍一
Ryuichi Danno

■ PB コンサルティング代表
■ 中小企業診断士

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 / 経営改善 サブチーフコーディネーター
松村 秀史
Hidefumi Matsumura

■ DSS コンサルティング代表
■ 中小企業診断士

これまで商工業の経営改善·企業支援等に携わってきました。経営者の皆様と一緒に、企業のウリである差別化のポイントを整理し、事業の改善に繋げるお手伝いをさせていただきます。事業承継のご相談もお受けしております。

デザイン戦略 / 商品企画
古澤 高志 Takashi Furusawa

■ ㈱デザイン · スーパーマーケット代表取締役
■ デザイナー ■ 6 次産業化プランナー

「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 / 販売促進
烏山 友路
Tomomichi Karasuyama

■ フラコミュニケーションズ㈱ 代表取締役
■ 広報／広告／販促プロデューサー

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をはじめ、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つなげます。また、情報発信の切り口やタイミングを活用した広報戦略のご相談にも対応しています。

広告戦略 / ブランディング
高橋 伸幸 Nobuyuki Takahashi

■ 高橋広告研究所代表
■プランナー / コピーライター

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。

IT 戦略 / 業務改善 / 国際化支援
江崎 裕昭
Hiroaki Ezaki

■ ICT コンサルタント

システム担当として長年にわたり大手メーカーおよびIT企業に勤務し、システム関連の実務経験が豊富。ICTを利用した経営·業務改善、IT化推進、販路拡大などをお手伝いします。海外経験もあり、海外展開の支援も可能です。

ホームページ運営 / 各種デザイン
小山 貴之
Takayuki Koyama

■ ティーワイケー · スタジオ代表
■ Web デザイナー

印刷物やホームページのデザイン·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、 そして目的に即した情報発信のあり方について、一緒に考えさせていただきます。またインターネット活用に関する便利な各種サービスについても、ご紹介いたします。

新規創業 / 販売 / SNS 集客
山口 由里子 Yuriko Yamaguchi

■ リバティエア代表 ■産業カウンセラー
■ 一級販売士 ■JBIA 認定シニア IM

15年間起業支援一筋。起業は働き方の一つであり、特別なことではありません。起業したいという思いを仕事として形にする。そのための知識を学び行動する。人生は選択の連続です。皆様の「明日を変える選択」を応援したいと思っています。

法務 / インバウンド対応
李 泳勲（イ・ヨンフン）
Younghun Lee

■ リーガルナビ行政書士事務所代表
■ 行政書士 ■ 宅地建物取引士

韓国ソウル出身の行政書士です。大学入学から不動産会社勤務時代を東京で過ごしたあと、長崎へ移住して来ました。またそれを機に、自身が代表を務める事務所を立ち上げました。ビジネス法務国際法務·インバウンド対応における課題解決をご支援いたします。

販売戦略 / 商品開発 / 売場改善
中野 幸浩 Yukihiro Nakano

■ 中野ゆきひろ商店代表
■ 食のプロデューサー ■調理師

「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、私のなによりの財産です。九州各地で取り組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。

法律 / 企業法務
谷 直樹
Naoki Tani

■ 長崎国際法律事務所代表
■弁護士 ■認定知的財産アナリスト（特許）

中小企業の経営に関する法律相談を重点的に取り扱う弁護士です。売掛金の回収や契約書の作成など地元企業のみなさまの「かかりつけの法律専門家」としてお気軽にご相談ください。国際取引や知財に関する相談にも対応しております。

経営全般 / 労務管理・社会保険
佐野 麻衣子
Maiko Sano

■ 中小企業診断士
■ 社会保険労務士

支援機関やコンサル会社で、 中小企業の皆様の事業計画策定や補助金活用をはじめとした経営支援に携わってきました。
経営全般、事業承継、社会保険関係の手続きなど、小さなお悩みからお気軽にご相談ください

マスコミ活用戦略 / 離島ビジネス
竹内 章
Akira Takeuchi

■ ツムギヤ代表
■ ライター

元新聞記者です。マスコミ向け広報文（=プレスリリース）の書き方など広報分野が専門で、「教科書通り」ではない実践的なご提案を心がけています。私自身、離島に事務所を構えている関係で、特有の難しさがある離島ビジネスについても対応します。

新規事業 / 新商品開発 /PR 戦略
伊東 直哉 Naoya Ito

■ ㈱ connne 代表取締役
■ クリエイティブディレクター

これまで官公庁からの委託業務をはじめ、県内事業者様の各種経営サポート業務及び地域活性化に資する活動に携わってきました。得意分野は、クラウドファンディング等ITを活用した経営戦略です。「アイデアをカタチにする」、「カタチにしたものをPRする」＝ファン経営を構築するお手伝いをさせていただきます。

職場改善 / 労務管理・社会保険
塩見 英敏 Hidetoshi Shiomi

■ 塩見社会保険労務士事務所代表
■ 社会保険労務士 ■宅地建物取引士

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、個々人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。

ー実施機関：長崎県商工会連合会ー

中小企業庁

長崎県よろず支援拠点

〒850-0031 長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階

TEL 095-828-1462　FAX 095-828-1466

受付時間：平日9:00～17:00

長崎県よろず支援拠点　SEARCH