

あなたのビジネスを総合的にサポート

千葉市の中小企業・商店を応援します！！

支援事例集

コストゼロ。商品価格の変更だけで翌月から売上アップ	1
レゴブロックを使った社員研修で、それぞれの思いを「見える化」	2
魅力的な店舗作りにより、売上増加、従業員の意識改革を実現	3
スクール事業から、小売事業へ、さらなる飛躍への挑戦	4
売上拡大に向けての商談会への出展	5
ショッピングセンターのインバウンド対応強化	6
創業企業のインキュベーション施設からの飛躍へ	7
創業塾から融資も営業許可も助言を受けて準備万端。待望の中古車自動販売業をスタートアップ！	8
自家製品の直接販売の営業スタイルを展開し、取引先を増やし、黒字転換	9
成り行き経営から決別し、強みを生かした経営力向上計画にチャレンジし、事業拡大を図る ...	10
千葉のインキュで孵化して、塾生一人ひとりに結果をコミットする新しい学習塾で全国に羽ばたく	11
産学連携による商品効能の明示による販促	12
オリジナルプラスチック製品の開発と販路開拓により利益率改善	13
千葉大発ベンチャーによる先端計測技術応用製品の事業化	14
大学との共同研究成果を製品作りに	15
サービスセンターを活用した社内福利厚生を提案	16
サービスを活用し、余暇の充実	17
サービスセンターを知り、社内の福利厚生が充実	18

平成30年2月

公益財団法人 千葉市産業振興財団

はじめに

公益財団法人千葉市産業振興財団は、千葉市ビジネス支援センターを運営しており、創業や経営の支援、従業員の福利厚生サービスを提供しています。

このたび、千葉市ビジネス支援センターをご利用いただきました企業などの事例を事例集としてまとめました。今後も、中小企業や創業者の皆様に寄り添いながら、伴走型での支援を展開して参りますので、千葉市ビジネス支援センターをご活用くださいますようお願い致します。

主な支援メニュー

分野	メニュー	支援の概要
経営 技術	経営・技術相談	コーディネーター等が、随時無料で相談・助言
	専門家派遣	問題解決のためのアドバイスや技術指導を行う 専門家を派遣し、謝金の一部を助成（1日2万円の1/2、最大15日）
	特許等取得	特許権・実用新案権・意匠権・商標権の国内出願手続に係る弁理士報酬等の一部を助成 （上限10.8万円・上限21.6万円）
		外国出願に係る費用の一部も助成（上限300万円）
販路 拡大	新規市場開拓	見本市や展示会等への出展料や パンフレット印刷費の一部を助成（上限20万円）
産学 連携	大学等研究費用助成	共同研究開始前のコンサルティング 費用等の一部を助成（上限60万円の1/2）
	産学共同研究促進	共同開発や実証実験等の共同 研究に係る費用の一部を助成（上限200万円）
創業	CHIBA-LABO	事業構想がアイデア段階の創業間もない方を対象にした、現役のビジネスパーソンの指導・助言が受けられる、オープンスペース型 起業家支援施設 （入会金5千円、利用月額5千円～1.4万円）
福利 厚生	慶弔給付金	祝金：5千円～3万円、弔慰金：1万円～25万円、見舞金：9千円～30万円
	助成金	人間ドック：5千円～1万円、宿泊（1泊）：会員2千円・登録家族1千円
	レジャー施設利用補助	契約施設利用券：700円分×6枚、東京ディズニーリゾート利用券：1,500円分

コストゼロ。商品価格の変更だけで翌月から売上アップ

コーディネーター等氏名：北野 孝志

企業等の概要

会社名	株式会社菓司庵いずみ野
業種	菓子製造業
資本金	3,000 千円
設立	平成 18 年（創業昭和 43 年）
事業内容	地域に根差した和菓子屋として、若葉区と四街道市で 2 店舗を運営

相談内容（支援ニーズ）

平成 18 年の法人化をきっかけに 2 代目に承継を行い、従来の和菓子に加え和洋折衷の菓子製造にも取組開始。地域顧客から支持を受けていたものの、売上は横ばいが続いていたことから、売上/収益増加に向けた総合的な支援を必要としていた。



提案（アドバイス）

複数回の事業ヒアリングを通して、優先順位付けを実施。既存顧客に対する売上単価の向上を目先の目的に据え、約 60 種ある商品販売動向の集計・分析を実施した。分析の結果、価格設計の見直しを提案。閾値（しきい値）を意識した個別価格の設定（単品値上げ）と、セット販売によるパッケージ価格の提案を行った。また、支払い手段の多様化に対応するため、カード決済サービスの導入を提案した。



結果（支援の成果）

価格設定の変更により、販売個数の変更なく売上 5%の向上を達成。元々、原価に一定の収益率を乗じて売価を設定するコストプラス手法で価格設定を行っていたため、顧客視点に基づいた価格設計を行うことで、売上向上余地はあった。結果、コストゼロで収益の増大を図ることができた。また、カード決済サービスの導入により、「もう 1 品」の追加購入が生じる傾向が確認できており、こちらに関しても売上の増大が見込まれている。

レゴブロックを使った社員研修で、それぞれの思いを「見える化」

コーディネーター等氏名：北野 孝志

企業等の概要

会社名	東原産業株式会社
業種	金属製品製造業
資本金	30,000 千円
設立	平成 19 年
事業内容	レーザー加工・バンディング・シャーリング及び各種溶接などの板金加工

相談内容（支援ニーズ）

事業拡大にあたり、ここ数年で新卒の採用を積極的に推進しており、社内教育も実践していた。しかし、10 代からの若手社員がどれだけ会社の理念や目的を理解しているのか、また各自が仕事や自分の人生についてどう考えているのか、捉えきれていなかった。今後の従業員育成における方向性を検討する上で、若手従業員から自由に意見が出せるような研修手法がないかのアイデアについて相談を受けた。



提案（アドバイス）

課題の詳細ヒアリングを行い、目的を以下の 2 点に定めた

- ・社会人として、自身の将来の方向性を定める（またはそれを定める重要性に気づく）
- ・会社に対する貢献意欲を醸成する

次に手法として、アウトプットは、建前ではなく心に秘めた従業員の思いを顕在化していく必要性があったことから、レゴブロックを使って思いや考えを表現していく「レゴ®シリアスプレイ®」の若手研修を提案した。



結果（支援の成果）

過去 3 年度内に入社した 6 名（新卒 3 名、昨年度入社 1 名、一昨年度入社 1 名）に対して、半日間のワークショップ研修を実施した。

「人と違う自分の特徴」「他者から見た自分の姿」「自分にとって仕事とは？」「これからの自分にとって必要なこと」などを問い、レゴブロックで造形（頭ではなく先ずは手を動かす）、造形物を説明してもらおうという手法で行ったことにより、普段では顕在化しない各自の思いを共有することができた。また、できた造形物を一定期間従業員食堂に展示したことで、ベテラン従業員と新人のコミュニケーションのきっかけにもなった。

魅力的な店舗作りにより、売上増加、従業員の意識改革を実現

コーディネーター等氏名：下田 由美

企業等の概要

会社名	動物公園協力会
業種	小売業および清掃管理
資本金	17,000千円
設立	昭和60年
事業内容	千葉県動物公園内における土産物販売・飲食店の運営業務 園内の清掃管理業務

相談内容（支援ニーズ）

開園から、園内で土産物販売店を管理運営しているが、コンセプトがバラバラで、ディスプレイも従業員に任せきりでマンネリ化している。また屋外のフードコートも、同様で売場の改善やメニューの見直しが必要である。動物公園の中央に位置する土産物販売店や併設するフードコートが魅力的になれば、動物公園全体のイメージアップにも貢献する。抜本的に店舗の見直しを実施し、集客力のアップ、売上アップを目指したい。



提案（アドバイス）

一度にすべての問題を解決することは難しい為、段階を経て改善することを提案。一年目は、中央売店の改善に取り組み、①店舗のイメージアップ、②商品構成の適正化、③従業員の育成（店舗作りのスキルアップ）など、店舗作りの基本ノウハウの習得を目標とした。目標を達成するために、経験豊富な専門家を紹介し、二年目は、一年目の経過を見て、屋外のフードコートの改善に取り組むことを計画した。



結果（支援の成果）

一年目の支援の結果、店舗管理の基礎が固まり、顧客視点の店舗作り（商品陳列・レイアウト・POP）に着手することが出来、見やすく・選びやすく・買いやすい店舗にイメージがアップした。支援の最大の効果は、店舗従業員の意識変革であり、仕事に対するモチベーションアップにつながった。各自が自主的に店舗の改善に関わるようになった。一年目の変化を実感し、二年目は、屋外フードコートの課題、顧客に魅力が伝わるビジュアル（料理の写真、メニューボード等）や顧客ニーズにあうメニュー作りの支援を実施し、改善後1か月で売上が前年対比10%強増加した。現在はプロのカメラマンを派遣し、従業員への写真撮影技術の指導を行っている。課題を解決するプロセスに従業員が積極的に参加するという好循環が出来上がり、売上向上だけでなく、同社の組織力の強化につながった。

スクール事業から、小売事業へ、さらなる飛躍への挑戦

コーディネーター等氏名：下田 由美

企業等の概要

会社名	CANDY GARDEN（個人事業主）
業種	ビーズフラワースクール教室運営・小売
資本金	100万円
設立	平成22年
事業内容	ビーズフラワーのスクール運営、ビーズフラワーの製作・販売 ビーズフラワーアーティスト活動

相談内容（支援ニーズ）

ビーズフラワーの第一人者として、スクール事業（全国11箇所）を実施し、ビーズフラワー講師を育成しているが、事業をさらに拡大するために、本格的な小売を考えている。その際のマーケティング戦略の策定やブランディングなどの課題がある。



提案（アドバイス）

まず現状分析を行い、課題を抽出し、小売事業に参入する準備に入ることを提案。その結果、以下の課題があることがわかった。

- ①経営者が事務処理に時間を取られ、やるべき仕事に着手出来ていないこと
- ②売上原価（労務費・材料費）管理が不十分であり、価格が設定できないこと
- ③様々なイベントを実施しているが、目的が明確ではなく、効果が測定できないこと

この課題に対し①経営者の仕事内容を重要度・時間に分け、派遣社員を活用することにより、経営に集中できる環境作りを提案、②製造工程を分解し、工程別に労務費を設定し、自動的に価格設定ができる仕組みを構築、③年間のPR活動の計画（時期・目的・効果）作りを支援。海外での展示会（2016年ドバイ）の出展に対しては財団の補助金の活用を提案。また、ブランディングのためのHPの見直し、カタログ等の販促物作成に関しては、小規模事業者持続化補助金をご案内し、費用の軽減を図ることを提案した。



結果（支援の成果）

現状分析により、経営者は、事業別の売上・収益性を把握し、注力すべき事業について認識することができ、経営の可視化が図れた。それにより、売上が前年対比30%増加し、翌年は収益率が向上した。一方、小売事業に関しては、懸案であった価格設定のルール作りが出来、また小売事業を意識したPRイベントの参加により、国内外のバイヤー、ウェディング関係者等のコネクションを構築することが出来た。準備期間を経て、今後は、本格的な営業開拓に着手する予定であり、引き続き支援を継続する。

売上拡大に向けての商談会への出展

コーディネーター等氏名：脇山 修一

企業等の概要

会社名	株式会社シェフミートチグサ
業種	食肉の加工及び販売業
資本金	3,900 万円
設立	1964 年、2003 年株式会社シェフミートチグサに改組
事業内容	食肉加工品（ハム、ソーセージ等）の製造及び販売

相談内容（支援ニーズ）

現在の取引状況は、業務用（ホテル、レストラン等）が 8 割、小売業向けが 1 割、直販が 1 割の状況です。今後の目標としては安定的な取引である業務用の拡大を目指したい。平成 28 年現在売上高は 91,682 万円。①目標売上は 10 億円をめざし新規販路拡大を図りたい。②息子への事業承継を進めたい。



提案（アドバイス）

- 当事業団の新規市場開拓支援事業を活用して地方創生『食の魅力』発見商談会に出展を提案。
- 商談会の前に商談会への準備・活用についてのアドバイスを行う。
- 事業承継に向けて事業承継計画を策定することを提案（専門家派遣）。



結果（支援の成果）

- 商談会出展後、問合せ 25 件、契約 1 件（レストランチェーンへ 10 品目開発、1,200 万円/月売上確定—今月より）その他交渉中 1 件
- 平成 28 年の商談中の名刺交換数:約 139 枚、大手食品バイヤーとの名刺交換数 10 枚、展示会後商談につながった企業が 5 社、1 社は実際に取引開始。（今後この企業との取引で全国展開が期待できます）。
なお、平成 29 年度 9 月期の売上高は 10 億 4 千万円でした。
- 事業承継支援においては 5 年間での代表者を交代する事業承継計画を策定。

ショッピングセンターのインバウンド対応強化

コーディネーター等氏名：脇山 修一

企業等の概要

会社名	株式会社 千葉ショッピングセンター
業種	テナント管理会社
資本金	50,000千円
設立	昭和 36年
事業内容	千葉ショッピングセンター（C・one）の店舗、事務所の管理及び運営

相談内容（支援ニーズ）

ショッピングセンター（商店街）に外国人観光客を呼び込みたい。



提案（アドバイス）

- 経済産業省の平成27年度 商店街インバウンド促進支援事業への応募申請を提案、
 - ①商店街ホームページの多言語版(3ヶ国語)の作成、
 - ②商店街周辺の観光スポット及び病院・避難場所等の安心安全スポットの多言語版ガイドマップの作成、
 - ③多言語版指さし対話シート作成
 - ④会話勉強会の開催当企業及びテナント構成商店街組合との協議に参加して事業内容のアドバイスにより補助金申請。
- テナントの研修の実施。



結果（支援の成果）

- インバウンド補助金 7,329,700 円（2/3）を獲得。
補助事業推進後のショッピングセンター内全店舗の売上高は事業前比で 102.68%、事業後における外国人売上高が全店平均 7.5%から 9.9%と推移(日本人客の通行量も増加)。
また、商店街組合との共同でクレマー対策等の研修会支援（商業アドバイザー派遣事業）では、店舗スタッフの積極性が高まりショッピングセンター運営の更なる強化をしたいとの感想をいただいています。テナントの商店街は「がんばる商店街 30選」に推薦されています。

創業企業のインキュベーション施設からの飛躍へ

コーディネーター等氏名：脇山 修一

企業等の概要

会社名	株式会社 池田構造設計
業種	サービス業
資本金	3,000 千円
設立	H25 年 7 月 1 日
事業内容	建築の構造設計（耐震診断を含む）、工事監理及びコンサルタント事業

相談内容（支援ニーズ）

- 経営基盤を早期に確立したい。
- 今後の事業展開の基本となる将来ビジョンを策定したい。



提案（アドバイス）

- 月 1 度以上の定期的ミーティングを実施（補助金申請支援、資金繰り表の作成、財務管理、資金調達(借入)、経営ビジョンの策定、人脈づくりなどのアドバイス）。
- 中小企業等経営強化法による経営力向上計画に係る認定を受けることを提案。



結果（支援の成果）

- 社員の増加による事業拡大。
- 売上高の順調な伸び（平成 26 年度 1,900 万円、27 年度 2,200 万円、28 年度 2,500 万円）。
- 今後の事業において、将来ビジョンが策定により事業差別化による事業展開。
- 経営力向上計画の認定予定。
- 年次事業計画（行動計画）策定。

**創業塾から融資も営業許可も助言を受けて準備万端。待望の中古車自動販売業
をスタートアップ！**

コーディネーター等氏名：神田 邦夫

企業等の概要

会社名	安東喜治
業種	中古自動車販売業
資本金	—（個人事業）
設立	平成30年3月（予定）
事業内容	中古自動車、雑貨の輸出

相談内容（支援ニーズ）

以前より起業したいと思っていて、30年以上国際物流に携わってきた経験を活かせる開業を想定していた。

そこに平成29年の今年になってオーストラリアの友人から現地で日本の中古車を販売したいので調達をと打診されたのをきっかけに起業を考えることにした。

しかしどうしたらよいのかさっぱりわからなかったため、支援をして欲しいと思い、千葉市役所に出向いたところ、そこで貴財団を紹介されて、8月8日に窓口相談に出向き、創業支援を依頼した。



提案（アドバイス）

まったく事業経験がなかったので、まず当財団主催の創業塾の受講を勧めた。

次に資金面についてヒアリングした結果、自己資金が厳しい状況にあることが分かった。いくつかの創業者向け融資の中から融資限度額が事業資金の必要総額の9割でかつ無担保、無保証人である日本政策金融公庫国民生活事業の「新創業融資制度」を紹介した。そして審査が通るまでハンズオンをすることにした。

また中古車販売業を営むには、古物商の営業許可を得ることが必要なのでその申請手続きについても助言を行った。



結果（支援の成果）

12月27日に500万円の融資額が決まったことと警察から古物商の免許を頂いた。開業の順が整ったので、本番に向かってまい進することができた。今後の支援も依頼していく予定である。

自家製品の直接販売の営業スタイルを展開し、取引先を増やし、黒字転換

コーディネーター等氏名：神田 邦夫

企業等の概要

会社名	株式会社一翠
業種	冷凍水産食品製造業
資本金	50,000千円
設立	平成10年
事業内容	主として水産物を冷凍調理食品として製造と販売（80%）、 千葉市地方卸売市場にて水産仲卸業として営業（20%）

相談内容（支援ニーズ）

平成19年から、低価格の海外加工品に押され赤字体質となる。平成29年に金融機関からの要請での経営改善計画を策定し、今後5年間は、この経営改善計画を実践することが第一義的な事業目標になった。

ついては、貴財団に登録の専門家（事業再生士補）に支援を依頼して、経営改善計画に従った業績の進展あるいはそれを上回る改善を確実にしたい。



提案（アドバイス）

インタビューの結果、病院、介護施設等の給食用といった業務用製品を中心として長年やってきたので、価格政策に疎さを感じられた。今後は、消費者に直接届けることを希望しているので、自家製の商品を小売りできるような業務体制に力点を置いていくことを助言した。

したがって、消費者の声を反映したオリジナルな自家商品づくりと、その強みを活かせる営業展開をするよう提案した。

また、ネット販売を一時中止しているが、近々に再開したいとのことなのだが、近年、スマホからの買い物が増加しているので、スマホから買いやすいホームページのコンテンツに見直しすることを提案した。



結果（支援の成果）

リスケ中のため新規借入れが出来ないので、月次決算の黒字化に取り組んだ。

当初、想定していなかったホテル関係へも取引が拡大し、取引先も3社増加した。

そうした努力の成果が9月頃から出始めて、12月現在まで黒字化を維持している。

消費者向けに営業を重ねた結果、消費者が求めるものが見えてきたので、それらに対応した新たな取り組みにチャレンジして、経営力向上計画の認定を目指していきたい。

成り行き経営から決別し、強みを生かした経営力向上計画にチャレンジし、事業拡大を図る

コーディネーター等氏名：神田 邦夫

企業等の概要

会社名	有限会社 小安材木店
業種	建築リフォーム工事業
資本金	5, 0 0 0 千円
設立	昭和4 9 年1 1 月
事業内容	一般住宅リフォーム工事、介護リフォーム工事、木材と新建材の販売

相談内容（支援ニーズ）

平成2 9 年1 1 月から事業を引き継ぐ。長年の成り行き経営のため経営状況が把握できない状態である。

先代の材木店の仕事は先細りで、1 割も満たない状況である。

リフォーム事業も一般住宅関係と介護関係がばらばらに行ってきたため、会社全体の収益状況が把握できない状況にある。当社の強みは何かを見つけ出して、そしてそれを活かした経営計画を立てて事業の拡大を図りたい。

提案（アドバイス）

経営の状況を把握して、そこから貴社の強みを見出してさらにそれを基にした経営計画を作成となると、それに長けた専門家の支援が欠かせない。そこでそれらを支援できる当財団の専門家派遣事業を活用することを勧めた。

登録専門家は、たくさんいるので専門家探しのポイントを助言し、適当と思われる専門家を自分で選ぶことを提案した。

それから単に経営計画を作るのではなく、第三者に評価してもらう計画づくりを勧めた。第三者が評価する計画には、経営革新計画と経営力向上計画の2 種類があるが、協議の結果、経営力向上計画の認定のアドバイスをした。

結果（支援の成果）

支援を受けるために真の経営状況を明らかにするために、新しい税理士等と帳簿をチェックした結果、経営状況の全体像を把握することができた。

売上高は、現状の数字に近かったが、利益は半分近くまで下がっていることが判明した。想定外の結果だったが、むしろ何が弱みでどこに強みがあるのかが見つけやすくなった。

今年度中に専門家の支援を受けて実現性の高い経営力向上計画を策定していく予定である。

千葉のインキュで孵化して、塾生一人ひとりに結果をコミットする新しい学習塾で全国に羽ばたく

コーディネーター等氏名：神田 邦夫

企業等の概要

会社名	株式会社 HIGH-STANDARD&CO. (教室名 HIGH-STARS 個別指導学院 / 個別予備校)
業種	学習塾
資本金	8, 0 0 0 千円
設立	平成 2 7 年 1 1 月
事業内容	個別指導と小集団授業の小中学生向けの学習塾 児童の健全な育成と基礎学力向上の学童保育 結果をコミットする新しいカタチの高校生進学サポートの大学受験予備校

相談内容（支援ニーズ）

平成 2 7 年に、2 人で生徒の立場に立った理想の学習塾を目指して大手学習塾を退職。起業と経営のいろはを学び、千葉市内に直営の教室をオープンさせたい。ゆくゆくは教室のフランチャイズ展開を図り、全国に展開して子供たちが将来に確信が持てる支援をしていきたい。
→千葉市ビジネス支援センターのインキュベート施設に入居。

提案（アドバイス）

経営感覚を身に付けるために社長に千葉市の特定創業支援事業に指定されているコーディネーターによる研修の受講を勧める。
この特定創業支援計画の認定を受ければ、融資面で優遇されることを伝える。
資金調達の方策として、家賃補助の「ひまわりベンチャー育成基金」や創業者向けの「ちば創業応援助成金」等の申請を勧める。
さらに信用力を増すために当財団主催のビジネスプランコンテストである「ベンチャー・カップ CHIBA」の応募をするようにアドバイスをした。
また、このビジネスプランを経営革新計画の知事承認申請と経営力向上計画の関東経済産業局長の認定申請をすることを提案した。

結果（支援の成果）

提案事項を一つずつ実行に移し、ことごとく実現化して平成 2 9 年までに直営 4 教室、FC 2 教室の合計 6 教室まで運営することができ、創業 2 期目は 1 億 2 千万弱を売上げ、黒字化を果たす。
特色を出すための個別指導学習塾と基礎学力に力点を置いた学童保育のビジネスプランは、ベンチャー・カップ CHIBA に準グランプリを受賞することができた。これがきっかけとなり、マスコミや金融機関からも注目される。それが全国に FC 展開することにつながるなど事業が大きく展開することになった。
また、塾生一人ひとりに結果をコミットする大学受験の個別予備校についてのビジネスプランを新たに策定し、ちば中小企業元気づくり助成金（ビジネスモデル）に申請し、承認を得た。また、個別予備校でもベンチャー・カップ CHIBA に応募し、準グランプリを受賞することができた。
全国展開を図るために新たに教室名を「HIGH-STARS 個別指導学院」に変え、これの商標登録と個別予備校関係独自の教材に関して特許の申請を行った。
5 年後の平成 3 4 年には、直営を 4 教室から 1 0 教室にしていく予定である。
また FC 教室の展開を株式上場も視野に入れて、3 1 年からスピードを高める見込みである

産学連携による商品効能の明示による販促

コーディネーター等氏名：吉岡 正臣

企業等の概要

会社名	アトリエPOSY
業種	サービス業
資本金	非公開
設立	2003 年
事業内容	フラスクール運営、植物の特徴と医療の中の作業療法を併せ持つ新しい療法「植物パズル療法®」を中心に事業を行っている

相談内容（支援ニーズ）

認知症における作業療法を生花とブロックによって行うが、その効能を商品宣伝に反映する方法の相談。



提案（アドバイス）

産学連携によって、作業療法の実証実験を行い、認知症への作業療法の効果を、専門的な観点から計測、評価し、その効能について、公的な機関のデータとして公表することによって、作業療法の普及を図ることをアドバイスするとともに、専門研究機関の担当者とマッチングを行い共同研究することをご提案いたしました。



結果（支援の成果）

実証実験の結果は期待通りのものが得られ、その結果、①論文投稿による宣伝（業界雑誌）また②当該製品売上（フラワーパズル関係製品）、③同療法の販売と教育事業への道筋が立ち、これから、従来販売チャネル、また最終顧客である介護施設等への活動をこれらの実証データをもとに行うよう、年度計画を起案中であります。
なお、当該技術については特許を取得しているため、他社の模倣が困難でユニークな事業展開が期待されます。

オリジナルプラスチック製品の開発と販路開拓により利益率改善

コーディネーター等氏名：紀平 祐希

企業等の概要

会社名	吉山プラスチック工業株式会社
業種	製造業
資本金	27,000 千円
設立	昭和 39 年
事業内容	熱可塑性プラスチックの二色成形、異素材及び一色射出成形加工業務、付随する印刷、塗装、組み立て金型の設計及び製作

相談内容（支援ニーズ）

OEM企業であったため利益率が低い事に頭を悩ませており、経営を安定させるため自社ブランド製品の開発を望んでいた。製品アイデアはあるものの、どういった開発ステップを踏めばよいか分からずまた資金についても悩んでいた。



提案（アドバイス）

まず資金について、市の制度融資を紹介。また同社の発想力と技術力を最大限に活かした新製品開発のために財団の産学共同研究促進事業を活用した共同研究を提案した。千葉工業大学とマッチングし共同研究を開始。

製品完成後、販路開拓のため同じく財団の新規市場開拓支援事業を利用し展示会への出展を提案した。



結果（支援の成果）

木材を混合した特殊樹脂でできており、自由な組み合わせが可能なガーデニング用商品「レンブロック」を完成。2010 年より販売を開始後、千葉県ものづくり認定製品に認定され、現在では累計販売数が 50 万個に到達。社全体としても利益率が向上し経営の安定に貢献した。

また展示会に定期的に出展する中で、ガーデニング用品以外にも幼児教材としての需要がある事がわかった。大手教育会社での取り扱いが始まり、幼稚園等での導入も増加している。今後も独自開拓した教材市場に対して人員採用含め積極的にアプローチしていく予定である。

千葉大発ベンチャーによる先端計測技術応用製品の事業化

コーディネーター等氏名：富岡 登

企業等の概要

会社名	スペクトラ・クエスト・ラボ 株式会社
業種	27 業務用機械器具製造業
資本金	9,000千円
設立	平成25年4月
事業内容	波長可変レーザと半導体光増幅器の製造と販売

相談内容（支援ニーズ）

平成25年に千葉大で開発した波長可変レーザの事業化を目指し大学発ベンチャーを設立すると共に千葉大亥鼻イノベーションプラザに入居した。

波長可変半導体レーザを核とする、テラヘルツ分光システム、可視分光システム、CARS バイオイメージングシステムの開発と商品化を補助金等を活用して進めたい。



提案（アドバイス）

先端計測用の波長可変半導体レーザを中心とし、その周辺で使用される測定用諸装置開発による品揃えを早急に完了し販路開拓に移行していただく。

＜研究開発：補助金の獲得支援＞

・国、県、民間等の研究開発のための助成金獲得支援を行います。また、金融機関より補助金見合いの融資受けるための支援を行います。

＜販路開拓＞

・新製品が完成すると、国内外展示会出展費用に係わる県、市の補助金申請を支援します。



結果（支援の成果）

平成27年度からものづくり補助金、地銀及び都銀財団助成金、N財団、新技術開発財団、県財団助成金といった研究開発のための補助金獲得支援を実施し採択がなされた。額の大きな補助金に関しては、金融機関より融資受けて研究開発をスムーズに進んだ。

県、市の助成を受けて、米 S.F. Photonics West(光学関連世界最大 H28.2),並びにパシフィコ横浜 OPIE・レーザ EXPO(H29.5)に出展。

千葉市 第15回ベンチャー・カップ CHIBA 準グランプリを受賞(H28.11)。

平成28年までに、大学等研究機関あるいは企業研究所を顧客とし、波長可変レーザ及び光増幅器の販売を開始することができ、3期連続での増収・増益を達成。

平成28年からは、新製品を投入することで需要が大きい企業研究所への取引が拡大。

大学との共同研究成果を製品作りに

コーディネーター等氏名：三田 康人

企業等の概要

会社名	(株)ハニック・ホワイトラボ
業種	化粧品・医薬部外品 製造業並びに製造販売業
資本金	非公表
設立	平成24年設立（昭和22年創業）
事業内容	歯のコーティング剤、歯磨き粉、ペーパー歯磨きの製造と販売

相談内容（支援ニーズ）

主力商品である歯のコーティング剤の新たな可能性を求め、様々な大学、研究機関と共同研究を行いたいと考えている。そのための資金調達、連携先等に関してアドバイスいただきたい。



提案（アドバイス）

(株)ハニック・ホワイトラボの強みを生かした商品開発に向け、継続的補助金の獲得に向けた支援をしており、最近では経産省のものづくり補助金の獲得に向けたアドバイスを行うとともに、千葉大亥鼻イノベーションプラザが立地する千葉大学医薬系学部との研究開発の橋渡しなどの支援を行った。

また、商品販促のために、ホームページ作成情報企業のセミナーなど実施すると共に、セキュリティ強化の取り組みを推進するよう提言している。

その他、海外との取引に関しても現地事情に精通したコーディネーターを紹介するなどの支援も行っている。



結果（支援の成果）

その結果、平成26年千葉県中小企業元気づくり基金、ちば銀行・ひまわりベンチャー育成基金、経産省・補正ものづくり補助金、平成28年経産省・ものづくり補助金など多くの補助金を獲得、大学等との共同研究経費や機械設備の拡充に活用できた。そして、これまでにない画期的な口腔ケア商品を完成させることができた。

また、平成26年「Bio Japan 2014」や平成27年「産業交流展2015」に出展するなど会社PRを積極的に行ったことにより、国内外から様々な反響を得ている。

サービスセンターを活用した社内福利厚生を提案

勤労者福祉サービスセンター：森山 光春

吉村 純也

企業等の概要

会社名	千葉県美容業生活衛生同業組合 千葉支部
業種	—
資本金	—
設立	—
事業内容	美容業組合員の各種窓口

相談内容（支援ニーズ）

千葉県理容生活衛生同業組合中央支部から紹介があり、千葉県美容業生活衛生同業組合 千葉支部へ連絡。支部長から福利厚生サービスの内容について詳しく知りたいとの相談を受けた。



提案（アドバイス）

同組合の役員会での説明会を提案し、役員の方を対象にサービスセンターの福利厚生制度の説明を行った。

後日、地区長会(10地区)でのプレゼンの依頼があり、同様の説明を行った。

その後も要請のあった各地区会に出向き説明を行った。

また、個人営業の美容院が全体の70%を占め、高齢事業者も多い中、3~6人程の従業員を抱える美容院を中心にSCの福利厚生サービスを説明。

特にオーナー、従業員との人間関係の円滑化、雇用の安定等、従業員家族へのサービスについてもアドバイスを行った。



結果（支援の成果）

市内各地区の美容院20事業所が入会。

入会後も定期的な事業所訪問や電話連絡を行い、サービスの利用促進に努めている。

サービスを活用し、余暇の充実

勤労者福祉サービスセンター：森山 光春

企業等の概要

会社名	(社福) 笑顔の会 ほのぼのたんぽぽほいくえん
業種	福祉業
資本金	—
設立	平成 26 年 9 月
事業内容	保育園の経営

相談内容（支援ニーズ）

千葉市民間保育園協議会の講習会でサービスセンターの説明を聞き興味を持った。その後、再度詳しい説明を聞きたい旨の連絡があった。



提案（アドバイス）

園長・事務長・主任先生にサービスセンターの福利厚生サービスの特徴を説明。事業所単独で福利厚生を行うと事務負担がかかり提供できるサービスも限られてしまうが、サービスセンターに入会すると慶弔給付金、助成金、チケット割引あつ旋、契約施設利用券と多岐にわたったサービスを享受できると提案。併せて、会費引落に伴う口座の開設等についてのアドバイスを行った。



結果（支援の成果）

提案の結果、サービスセンターに入会し、現在、多くのサービスを活用している。広報誌の掲載内容や営業担当から随時入ってくる新情報を、職員会議で職員に対して周知を行い、各種サービスの利用促進と日帰りバスツアーを職員旅行に利用するなど職員間のコミュニケーションが広がった。安価な会費で職員及び家族の余暇の充実を担えており大変役に立っている。

サービスセンターを知り、社内の福利厚生が充実

勤労者福祉サービスセンター：森山 光春

企業等の概要

会社名	(株) トランスウェブ
業種	一般貨物自動車運送事業／自動車整備事業
資本金	2,000 万
設立	2001 年 1 月
事業内容	自動車・航空貨物・一般貨物運送／PDI 事業

相談内容（支援ニーズ）

テレビ番組内で他市サービスセンターが紹介され、中小企業向けの福利厚生制度があることを知り、問い合わせがあった。



提案（アドバイス）

取締役・総務部長にサービスセンターの福利厚生制度の内容と税制面で節税になることを説明。
また、事業所単独で福利厚生を行うには大きなコスト負担になるとのアドバイスをを行った。



結果（支援の成果）

社内会議の承諾を得て、県外の支社も含めて約 100 名の入会となった。
入会後も、サービスの利用促進のための従業員説明会を本社、及び支社で開催するなどサービスセンターの周知・利用促進に努めた。
結果、会員数も 126 名となり、現在、各種サービスを活用している。