

# 宮城県よろず支援拠点取組事例

(平成 26, 27 年度)



# 銀行等のネットワークで 国産餡に拘ったずんだ餅を開発



## 会社概要

会社名 ◆ 株式会社 黄金食品  
 代表者名 ◆ 庄子 康弘  
 住所 ◆ 〒984-0001 宮城県仙台市若林区鶴代町3-15  
 電話番号 ◆ (022) 236-6988

昭和52年に設立され、宮城県の特産品である「ずんだ餅」を製造・販売している。現社長は2代目。「仙台名物ずんだ餅本舗」の商標を有している。



黄金食品 本社

## I 相談のきっかけ

大手菓子事業者の参入等で競争が激化したことにより、自社製品の特長をPRし、商品の差別化を図る必要があったためメインバンクである仙台銀行に相談。本行が取引先支援強化のために本支店間で行っている「本業支援検討会」に当拠点メンバーが参加した際に、本行から当拠点に支援が要請されたことで、来訪に繋がった。

## II 課題整理・分析

ずんだ餅生産者の多くは餡（あん）の原料には廉価な海外産枝豆を使用しているため、商品を差別化するためには安心・安全、高級感を与える国産の枝豆を使用した新商品の開発が重要であるが、本企業は国産枝豆を調達できる先がないことが課題であった。

## III 解決策の提案と実施

まず、本企業が餅の原料としている「ミヤコガネモチ」の栽培を委託している農家に、枝豆の栽培についても委託するため、栽培適性を確認することとした。その後、本行と協議したところ、本行取引先に宮城県の地域資源である食味に優れた枝豆「秘伝」を栽培している農業法人があることがわかったため、本法人から種の入手方法や耕作ノウハウ等の情報提供を受けることとした。また、それ以外にもずんだ餅に加工適性のある6品種の枝豆栽培を積極的に進めている農業法人に同行し、サンプルを入手した。

また、「黄金食品」の社名にちなんで、新商品には金粉や金箔のトッピングを施すことも検討し、金粉や金箔を使用する際の経済合理性や、商品化の可能性等の調査を行うため、宮城県商工会連合会の協力を得ながら、金箔で有名な金沢を擁する石川県の商工会連合会から金箔製品製造事業者6社の紹介を受けた。さらに、これらの6社について、本行の地銀ネットワークを活用し、候補となる事業者の業務内容の確認や照会を実施した。

## IV 支援の成果

本農業法人との調整により、「秘伝」及び栽培ノウハウを入手することができた。また、「秘伝」の他にずんだ餅に加工適性がある枝豆も入手できたことから、「秘伝」とその他の枝豆をブレンドして、よりずんだ餅に適した餡の開発に着手することとした。

更に、新商品に使用する金粉や金箔は、本行の地銀ネットワークによる照会を経て、石川県商工会連合会から紹介された金箔製品製造事業者の協力を得て、調達することができた。

以上により、餡の材料と金箔が調達できたため、他社と差別化した新商品の販売に向けて試作品開発を行っている。



仙台銀行  
東部工場団地支店

黄金食品、仙台銀行、  
宮城県よろず支援拠点の  
打合せ風景



### 相談者の声

以前の商談会でパイヤーから「特色のある商品を」とアドバイスを受けたが、その具体化が進まない状況だった。今般、仙台銀行に相談し、よろず支援拠点の支援を受け始めたことで「やらないで悔やむより、やったほうが良い」と意識に変化が生じた。

### 支援者の声

企業評価を財務諸表だけに頼らず、企業の持つ根幹的かつ潜在的な価値や強みを見出し、企業の成長に繋ぐことの重要性を認識するという相談者の意識改善に貢献できた。企業が持つ特性に見合った提案をしたことが、効果的な支援につながったものと考えている。

# 精緻なイワナ販売計画で運転資金を確保し、収益を向上

経営改善

## 会社概要

会社名 ◆ 有限会社 菅原  
 代表者名 ◆ 菅原 元  
 住所 ◆ 〒981-3625 宮城県黒川郡大和町吉田字上嘉太神東10-1  
 電話番号 ◆ (022) 342-2475

昭和60年に個人で養殖業を創業し、後に法人化。宮城県水産技術総合センターと共に魚体が通常イワナの2倍近くになる「全雌三倍体イワナ」の作出技術を確認し、養殖に着手したが、震災で生簀に被害を受けた。設備を復旧し、現在本格的な市場展開に向け準備中。



養殖池

## I 相談のきっかけ

「全雌三倍体イワナ」は、成魚に成長するまでに約3年の期間を要するため、その間の餌代等にかかる先行投資に対して必要な経費が相当額に上り、運転資金の確保に苦労していた。資金繰りを改善するため、地元商工会に相談したところ、当拠点を紹介され、商工会担当者と共に来訪した。

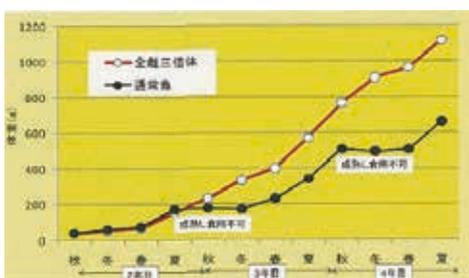
## II 課題整理・分析

「全雌三倍体イワナ」は試食会等でも好評で、市場性もあり、ブランド化も十分見込める素材であるが、現状では適齢期出荷前に運転資金の不足に陥っていたため、やむを得ず適齢期前に安く出荷している状況であったことから、運転資金の確保が課題であった。この資金不足を乗り越えれば粗利率が向上し、収益向上が可能となると見込んだ。

## III 解決策の提案と実施

資金確保については、取引銀行から既に融資を受けているため、政府系金融機関へ相談することを提案し、そのために必要な当面の資金繰り計画と需要見通しの整理を行った。

需要見通しにおいては、通常のイワナは成熟期に肉質が劣化して刺身には向かないが、成熟期がない「全雌三倍体イワナ」は周年刺身で食することができるという特長があるため、これまでも仲卸業者や高級飲食店から取引の問い合わせが多数あったことから、安定的な市場供給が可能になれば、新たな取引先の開拓は可能であると考え、これまでの問い合わせの中から確度の高い取引案件をリストアップし、当面の販売見込量を時系列



で整理した。

また、本格的な市場進出に向けて、菅原社長とともに現状の整理と将来的な課題の確認をしながら今後3年間の生産体制について具体化した事業計画を策定した。

## IV 支援の成果

事業計画策定後、政府系金融機関と交渉を重ね、当面必要となる資金の融資を受けることができた。運転資金が確保されたことで、本企業は出荷適齢期まで育てた成魚を出荷することができるようになり、粗利益率が約5%改善した。

さらに、これまで引き合いがあった顧客に対し、菅原社長が独自に試食会等を企画・実施したところ、今後の取引予定先と見込んでいた大手荷受業者や大手回転寿司チェーン店等との商談が次々に成約し、前期比で約18%以上の売上増加となる見込みである。

将来的には、全雌三倍体イワナを県産品としてブランド化することで、新たな雇用の創出も含めた「産業化」に寄与することも期待される。



三倍体イワナ

### 相談者の声

複雑な養殖過程や出荷のタイミング等を丁寧に聞き取り、その上で詳細な事業計画作成策を親身にサポートしてもらった。一人では到底作成できなかった。将来的には全雌三倍体イワナのブランド化を推進していくが、まずは、アドバイスを受けたように、安定的に生産し、確実に利益を生む基盤を作ることに取り組んでいきたい。

### 支援者の声

支援のポイントとなったのは、当面の資金需要と需要見通しを確度の高い内容で積み上げたことであった。社長の熱心な取組で、必要な情報をスムーズに整理することができ、円滑な融資の実行につながったと思う。

# 老舗菓子店のブランド化で 今後の他者との競争に対応

その他

## 会社概要

会社名 ◆ 木村屋菓子店  
 代表者名 ◆ 木村 正隆  
 住所 ◆ 〒989-1305 宮城県柴田郡村田町大字村田字150  
 電話番号 ◆ (0224) 83-2416

創業100年を超える家族経営の老舗菓子店である。本菓子店の普段使い、贈答使いのお菓子は、90歳を超えてなお元氣な看板おばあちゃんと共に地域で親しまれている。



店の外観

## I 相談のきっかけ

これまで、いくつもの看板商品を持ちながら、商標登録をしたことはなかったが、近年、地域外の事業者の進出に備えて商標登録をする必要性を感じ、地元の村田町商工会に相談したところ、商標の活用戦略に詳しい当拠点を紹介され、相談するため来訪した。

## II 課題整理・分析

幾つもの看板商品を持ち、100年を超える社歴があって地域内の知名度・信頼度は高いものの、今後、地域外業者の進出による競争激化が予想されるのであれば、今のうちに店舗・商品についてブランド化することが必要だと分析した。その上で、本商工会、宮城県発明協会と連携して支援を実施することとした。

## III 解決策の提案と実施

まず、木村社長、本商工会、当拠点の3者で協議し、本商工会は商標登録申請に不慣れな事業者の申請実務支援、申請後の通知書類等の手続きに関する書類管理のフォローアップ支援をおこなった。



看板商品群 (和菓子)

一方、当拠点では、商標の活用戦略を担当し、本菓子店社長の意向が自社商品の権利化、ブランド化であることを踏まえつつも、全ての商品を商標登録申請するのではなく、費用対効果や権利化の可能性、本店舗の将来的な展開に役立つブランド化の可能性



看板商品群 (洋菓子)

を模索しながら、看板商品の中から本店舗から希望もあった「けやきサブレ」、「いちょうの舞」の2商品について商標登録を行う方向で対応することとした。

これを受けて、本発明協会に2商品の商標登録の可能性調査を依頼すると同時に、商標登録の効果について検討した。その結果、食品が含まれる特許の類似基準「分類30」において2商品とも商標登録の可能性があるが「けやきサブレ」は、一般的な名称である「けやき」と「サブレ」を組み合わせただけの商標のため、一般文字での申請は難しく、櫛のデザインとロゴを含めた図形で商標申請すべきこと、「いちょうの舞」は、一般文字商標で申請すべきとの助言を得た。

## IV 支援の成果

上記の支援を受けて、「けやきサブレ」と「いちょうの舞」の2商品の「商登録願」が完成した。今後、本菓子店で申請時期を含めて最終検討する。

また、本商工会では、商標登録後に競争激化が予想される「道の駅」の他、地域への販売戦略についての支援を予定している。



息子夫婦



おかみさん

### 相談者の声

弊社は、代々の店主が開発してきた看板商品が幾つもあります。しかしこれまで商標について考えたことはありませんでした。今回、商標に関する支援をいただいたことで、家族が会社の方向性を話し合う機会となり、また経営を見つめる良い機会となりました。

### 支援者の声

商標を含め、知財については闇雲に権利化を図るのではなく、費用対効果、事業拡大への貢献性を検討して対応することがポイントである。今回の支援は、商標登録の過程で自らの経営を見つめ直す良い機会となったと思う。



# Web強化を皮切りに、ネットとリアル営業の融合で売上増加



宮城県よろず支援拠点

昭和36年に先代経営者がボルト等の卸売業として創業。日本一の在庫品種、情報発信を目指して卸・小売りを展開している。受発注やweb等のIT化にも古くから取り組み、平成25年には経産省の「中小企業IT経営力大賞」を受賞している。

●会社名 株式会社 十一屋ボルト  
●代表者名 佐藤 兼紹 (さとう かねつぐ)  
●住所 宮城県仙台市宮城野区扇町7-1-17  
●電話番号 (022) 258-6851

## 1. 相談のきっかけ

売上減少、営業赤字に陥り、改善策の実行に迫られた

売上が平成23年度をピークに減少を続けており、平成25年度の収支は、東日本大震災で被災した石巻営業所を閉鎖したこともあり営業利益が赤字となった。今後の事業戦略を再構築するなかで、IT化の支援を受けていた(公財)みやぎ産業振興機構から当拠点を紹介され、相談に訪れた。

## 2. 課題整理・分析

強みである営業力をさらに磨くために、Webとの連携が必須と見出された

経営方針は明確になっているものの、経営環境の変化もあり、営業戦略の見直しが必要であった。また、各業務の連携が取れておらず、生産性が低いことが課題であった。生産性の低さの原因の例として、受発注業務のIT化が部分的に行われていることやWebサイトの顧客照会やFAQが未整備などが挙げられ、既存の営業活動に生かされていない。そこで、事業者の強みである営業力とWebの連携を強化することが事業展開上有効と判断した。

## 3. 解決策の提案と実施

事業者の課題と強みを明確化し、事業者の役割を再定義

まずは、営業戦略の再構築を検討し、事業者の強みである「営業力」と「Web」を生かすため、事業者の役割を「単なる部品の提供者」から「顧客が事業でネジを使う際の一括した相談相手、即ち、顧客のネジ締結機能の保守管理への関与(締結サービス)」へシフトすることを提案した。

Webを「ボルト・ネジに関する総合情報サイト」とし、顧客のサイト訪問回数を増やす

短期には「Web強化によるリアル営業への誘導」、中期では「締結サービス実施のための体制づくり(部分最適を全体最適に)」を進め県内シェア1%を5年後に2%まで向上させるよう提案した。Web強化についてはサイト訪問者の足取りを分析し、閲覧の多いページには詳細な説明を作りこむと同時に、ボルト・ネジの技術データ、現場向けノウハウ等も掲載し、問い合わせ件数の増加を狙った。



Webサイトトップページ

顧客にwebを「ネジの総合情報サイト」として活用してもらうため、ボルト・ネジの技術データや現場向けノウハウ等も発信する。



技術情報ページ

## 4. 支援の成果

Webアクセス数が月600件から8000件超に増加  
機敏な営業対応との連携で、売上高も増加に転じた

自社の役割を明確にしたうえでWebサイトを改良したことにより、月600件程度であったアクセス数が、現在は月8,000件にまで増加。問い合わせ件数も増え、それを営業担当が機敏に対応している。毎月の対前年同月売上高も平均105%と増加に転じた。また、メーカーも、サイトアクセス数に着目しており、サイトでの新製品紹介の依頼が増えるとともに、メーカーの打診を受け、WebサイトをECサイトに発展させる可能性も見えている。



佐藤社長



事業所風景

### 相談者の声

BtoBの取引であるので顧客のニーズを把握する難しさもあったが、Webの改良を通じてニーズの見え方ができ、リアル営業との連携の可能性が見えた。当社の取組にメーカーも注目しており、今後の新たな事業連携も楽しみである。

### 支援のポイント

顧客から長期的取引を得るために、顧客ニーズに合った新たな付加価値を提供することが課題だった。そのため、事業者の持ち味である営業力をより引き出すようなWeb強化を行うことを意識して支援を行った。ビジョン形成から事業目標の設定、個別機能検討、具体的アクションまでを実施した。

# 収支管理の徹底で 創業後の経営危機を回避

平成26年6月、理学療法士2名で創業。「日常動作リハビリ特化型デイサービス」を提供している。介助が必要とする方やその家族が『旅行』を通じて、日々の生活に喜びや自信、意欲を取り戻すことができるオリジナルプログラムを開発している。

●会社名 株式会社 福祉旅行社  
●代表者名 大友 伸太郎 (おおとも しんたろう)  
●住所 宮城県仙台市宮城野区新田 1-20-3  
●電話番号 (022) 794 - 8294

## 1. 相談のきっかけ

**顧客が集まらず、売上が低迷  
資金繰りへの漠然とした不安から助けを求めた**

福祉旅行に対する熱い思いを胸に理学療法士2名で創業したが、創業計画の通りに顧客が集まらず、売上が低迷。共同創業者のひとりが、チラシで当拠点を知り、「このままでは会社が立ちいかなくなる」不安から、相談に訪れた。

## 2. 課題整理・分析

**サービス力や技術力の向上に注力するあまり、  
会社の収支管理が二の次となっていた**

収支計画を見たところ、売上予測が楽観的であった。その上、資金繰り表が作成されておらず、収支計画や経費節減策が、その場しのぎとなっていた。その背景には、完全個別メニューでのリハビリ指導など、サービスや技術力に自信があり、それを磨くことに注力していることが一因と考察。実際、それらのレベルは高いと思われるため、本質的な課題は「集客力強化」以上に、「収支管理の徹底による、資金不足回避策の立案と実行」であると考えた。

## 3. 解決策の提案と実施

**正確な「資金繰り表」と、  
実行可能な「収支改善計画」の作成を提案**

まずは、入出金予定を洗い出して資金繰り表を作り、その上で現実的な売上目標、サービス利用者を増やす販促計画、支出計画を立てた。それにより、「絵に描いた餅」でなく「具体的なアクションプラン」として実行可能な収支改善計画を作成することを提案した。

また、作成した資金繰り表を元に、「借入金の条件変更やテナント賃料の見直し」の交渉を行うなど、具体的な対策を提案した。あわせて、メンバーの役割分担も、得意分



事業者スタッフと顧客



支援にあたった田中宏司 Co

野や特性によって柔軟に変えていくことも重要と、事業者と議論した。

## 収支改善計画を作成し、実行

資金繰り表と収支改善計画を用いて、金融機関への借入れ条件変更や、テナント賃料の見直しの交渉をした。また、資金不足の時期を把握し、適切な回避策を個別具体的に検討した。同時に、抜本的な経営改善を実行するため、創業メンバーの中でも経営管理に向いている者に代表を交代した。

## 4. 支援の成果

**借入条件や賃料の見直しを実現し、  
資金ショートを回避**

作成した資金繰り表や収支改善計画を用いて交渉をしたことで、借入れ条件の変更や、賃料の見直しも受け入れてもらうことができ、当面の資金ショートが回避された。その後、自律的改善に向けて前進している。



リハビリコース

屋外の段差や不整地を再現したリハビリコース等を用意している。リハビリプログラムは、理学療法士が利用者に応じて個別に作成。



事業所室内

### 相談者の声

資金繰り表の作成を支援してもらえたことで、どのような対策を、どれだけ打てば良いのか、やるべきことが明確になり、それまでの漠然とした不安がなくなった。まだまだ状況は厳しく、大変ではあるものの、支援をいただいて気持ちが前向きになった。

### 支援のポイント

正確な資金繰り表の作成を支援し、現状では何時、幾ら資金が不足するのか、相談者に近未来の姿を定量的に把握してもらうようにした。このことで「どのような対策をどれだけ打てば資金不足を回避出来るか」の検討が可能となった。また、状況が正確に見通せないことによる、相談者の「漠然とした不安」がなくなった。

# Webでの情報発信を強化し、 ネット予約の宿泊客数アップ

売上  
拡大

宮城県よろず支援拠点

湯治宿として創業40年となり、現在の代表者は2代目が務める。全客室9部屋の、家庭的なおもてなしの小さな宿。地下450mから汲み上げている湯は、当地区には珍しい純重曹泉で美人・美肌の湯と言われるくらい有名な泉質。

## ●会社名 旅館 三之巫湯

●代表者名 今野 裕太郎 (こんの ゆうたろう)  
●住所 宮城県大崎市鳴子温泉星沼 77-53  
●電話番号 (0229) 87 - 2120

## 1. 相談のきっかけ

震災に伴う訪問客の減少に対し、  
宿泊客の増加が急務であった

鳴子温泉郷は、東日本大震災以降、訪問客が減少し、押しなべて旅館の売上は低迷している。さらに、震災に起因する建物・設備の修理等にも費用がかかり、宿泊客増加のための対応が急務であった。その状況の中、相談者は地元商工会及び信用組合から当拠点を紹介され、相談に訪れた。

## 2. 課題整理・分析

新たな設備投資が難しいため、  
今ある旅館の魅力を伝え、宿泊客を増やすことが必要

個人客主体の宿でもあり、2代目の現経営者は法人への営業活動経験はない。また、シルバー層をターゲットとするためのバリアフリー化には、大幅な設備改修が必要となる。現状では、さらなる設備投資は困難な状況にあり、現有設備を活用しながら、若い客層の多いネット経由の客や、リピーター客の増加策の実施が最優先課題だと判断した。

## 3. 解決策の提案と実施

旅館運営と両立できるような情報発信を提案

旅館運営は、実質的に経営者夫妻とパートを含む従業員3名で賄っており、経営者が営業活動に時間を割く余裕はない。人員体制の制約を克服しながら集客力を上げるために、HPを魅力ある内容に改訂したうえで、手軽に更新でき、若い客層にPRできるブログやSNSを組み合わせ、逐次最新情報を発信していくことを提案した。さらに、自県のみならず、他県にも渡って、専門家の選定を実施した。

専門家と連携して「小さな旅館」ならではの  
魅力を洗い出し、情報発信を実施

支援の実行には、山形県よろず支援拠点の紹介により、「Webでの旅館・ホテルの集客力アップ」に実績のある、山形県登録専門家を選定し、魅力の洗い出しや情報発信について助言を受けた。小さな宿ならではの魅力を洗い出し、「実家に帰った気分が味わえる」「女性に人気の純重曹泉の源泉掛け流し」等の情報発信に重点を移した。



旅館フロント



地下450mから汲み上げる源泉

## 4. 支援の成果

繁忙期の売上は前年同月比で10%の増加  
宿泊情報サイトの満足度評価でも高得点を獲得

繁忙期の紅葉時期は、前年同月比で10%の売上増加となり、情報発信の効果が出了。また、これまでは見られなかった、宿泊客からのブログへの書き込み等も出始めた。さらに、国内宿泊予約サイトで満足度4.5前後(満点5)の高い評価を得ている。タイムリーな情報発信を継続し、宿泊客が最も落ち込む2月～4月にかけても、多くの新規客、リピーター客を迎えられる見込みである。



旅館玄関にて  
(左:今野代表、右:専門家)



支援にあたった菅野SCO

### 相談者の声

支援を受け、先代が開業した温泉宿の原点が「湯治宿」だったことを思い出し、原点に復帰しようとの思いに至った。周辺の四季の変化や純重曹泉等、自分が気づかずにPRをしてこなかった宿の「健康的魅力」を再認識した。東北地方のみならず全国に向けて魅力ある情報を発信し、一人でも多くの宿泊客をお迎えしたい。

### 支援のポイント

民家の間にひっそりと佇む「小さな温泉旅館」が第一印象であった。娯楽施設や大浴場などを備えた賑やかな大型旅館にはない魅力と個性をいかに伝えるかに、支援の焦点を絞った。提案を納得して受け入れてくれた経営者夫妻に感謝したい。次の段階は、中期経営改善計画策定により、3代目の経営者(次男)への事業承継支援を続けていきたい。