

企業の皆様の様々な課題を解決します！

# 専 門 家 派 遣 事 例 集

Vol. 3

中央会・専門家派遣の支援内容と成果をご案内

石川県中小企業団体中央会



## ➤ はじめに

中小企業・小規模事業の経営環境は、物価高の継続、金利上昇、人手不足等といった課題が依然として厳しく、多くの中小企業では、価格転嫁が進まず、賃金引き上げの対応も迫られ、収益性が悪化しております。加えて、デジタル化の進展や働き方改革、事業承継、そしてトランプ関税など、様々な変化への対応が求められています。

このように環境変化が厳しく、不確実性が高まる時代においては、経営者の「経営力」を強化し、戦略的な対応をすることが不可欠ですが、人材や資金など経営資源の制約がある中で、単独で課題に対応していくことは難しい場合もあり、我々支援機関等の第三者が寄り添って支援することが重要と考えております。

中央会の専門家派遣事業では、資金繰りなどの足もと対策から、早期の業績回復、将来の成長に向けた前向きな取組へのアドバイスまで、各分野の専門家と中央会職員がともに寄り添って、個々の企業の状況に応じた適切なアドバイスを行っています。

本事例集では、県内の中小企業・小規模事業者や組合等が、各々の悩みや経営課題解決のため、専門家派遣事業を活用して取り組んだ事例を紹介しています。

可能な限り、具体的な支援内容や取組効果・成果などを記載しました。

専門家派遣事業が、皆様のこれからの課題解決等の糸口としてご活用いただき、一歩その先へ進む一助となれば幸いです。お気軽に、中央会にご相談いただき、専門家派遣事業を是非ご活用ください。

最後になりますが、本事例集作成にあたり、ご協力いただきました事業者並びに専門家の皆様に深く感謝申し上げます。

令和7年10月  
石川県中小企業団体中央会

## ➤ 目 次

### 製造業

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| 相川志保〔能美市〕【経営計画作成】           | 1 |
| 有限会社STK機械〔能美市〕【経営計画作成】      | 2 |
| 御菓子司 つば屋〔金沢市〕【マーケティング・販売促進】 | 3 |
| タケダ精機株式会社〔能美市〕【生産性向上】       | 4 |
| 株式会社灰田鉄工〔小松市〕【生産性向上】        | 5 |
| 北陸成型工業株式会社〔小松市〕【生産性向上】      | 6 |

### 卸売業・小売業

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 室野硝子株式会社〔金沢市〕【生産性向上】        | 7  |
| 株式会社サカイダフルーツ〔金沢市〕【品質管理】     | 8  |
| 株式会社フクスミ〔白山市〕【マーケティング・販売促進】 | 9  |
| 有限会社ホンボ〔小松市〕【経営計画作成】        | 10 |

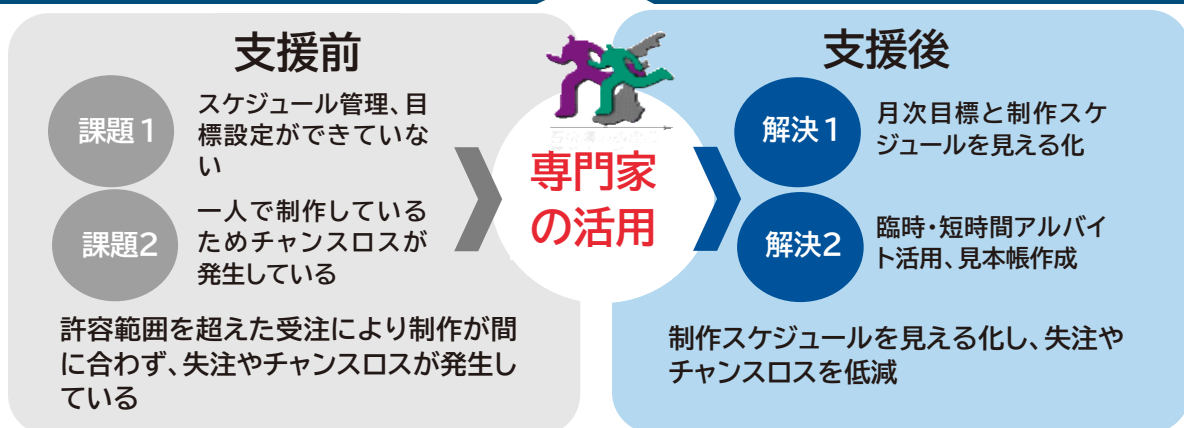
### 飲食業・サービス業

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 手打ち蕎麦 なごみ庵〔加賀市〕【経営計画作成】     | 11 |
| +treeカフェ〔能美市〕【マーケティング・販売促進】 | 12 |
| 株式会社インテラス〔加賀市〕【経営計画作成】      | 13 |
| 株式会社近代〔金沢市〕【マーケティング・販売促進】   | 14 |

### 組合・連携グループ等

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 近江町市場冷蔵庫協同組合〔金沢市〕【品質管理】            | 15 |
| 珠洲市特定地域づくり事業協同組合〔珠洲市〕【労務管理】        | 16 |
| 協同組合加賀ターミナルセンター〔加賀市〕【マーケティング・販売促進】 | 17 |
| 石川県電器商業組合〔金沢市〕【マーケティング・販売促進】       | 18 |
| おとものがしプロジェクト〔石川県域〕【連携支援】           | 19 |
| 金沢からかみ研究会〔石川県域〕【連携支援】              | 20 |

# 自己マネジメント能力を身に着け、「待ち」が出る九谷焼作家に！



## 背景・経緯

●九谷焼の伝統技法「凸盛り」は後継者が少ない。「凸盛り」は見た目の優雅さから注文も多いが、一人で制作しているため、許容範囲を超えた注文も受け、制作が間に合わず失注が発生し、信用性を失っている。

## 支援の内容・成果

### ●中長期目標ではなく、短期目標の設定

・制作スケジュールを見える化し、失注を防ぐための計画作成についてのアドバイス

- ・九谷焼の制作は、時間がかかってしまうことを伝え、それでも待つてもらえるかを確認した上で受けるかどうかを決める
- ・これまで、「デザインはお任せする」との注文があり、その場合は時間がかかってしまい、ボトルネックとなっていたため、「デザイン見本帳」を作成し、その中から選んでもらうなど、効率化を図る
- ・月産スケジュールと目標（個数、売上）を目立つ場所に掲示し、振り返りと修正を繰り返すことで、実現可能な制作数を管理する
- ・後継者育成も兼ねて技術研修所の生徒をアルバイトとして雇用するのも方法の一つ
- ・自分の許容範囲を理解し、時には、「断る」勇気も必要であり、今後、自己マネジメント能力を身に着けることにより、信頼を取り戻すことに期待



絵付作業



凸盛り作品

派遣期間・回数 2カ月・3回 <継続中>

### 事業者名

■所在地／能美市 ■従業員数／なし  
九谷焼の伝統技法「凸盛り」作家

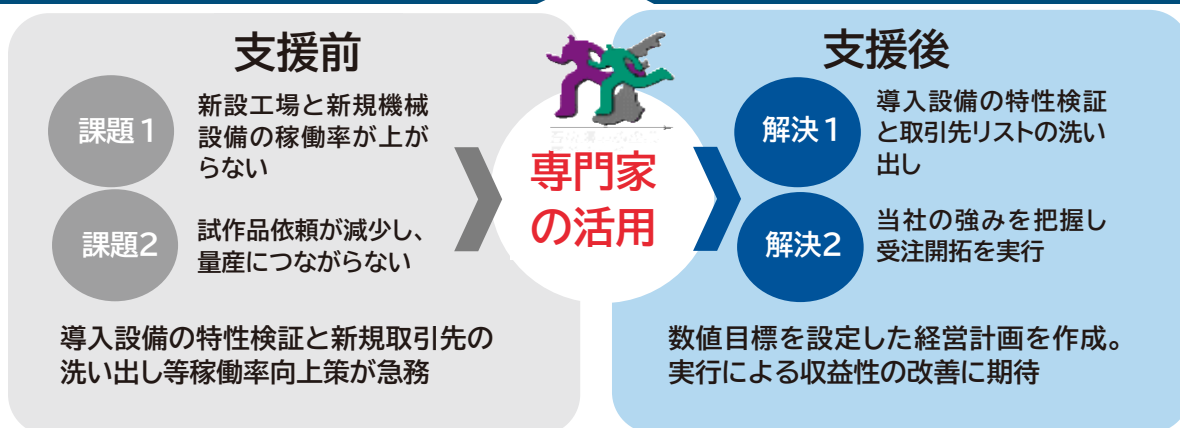
相川 志保

### 専門家名

荒木 泰之

■所属／薪水社  
■資格／中小企業診断士  
■専門分野／経営計画策定、再生支援、経営分析

# 新設工場と新規機械装置の稼働率向上のための経営計画策定



## 背景・経緯

●大手建設機械メーカーの協力会社を顧客とし、建機の板金部品加工を行っている。薄板金の切断に加え、新たに立体材料の切断・切り取り・穴あけ等高度な加工に対応するため、新工場と新規設備の導入を行ったが、思うような成果を得られていない。

## 支援の内容・成果

### ●現状分析と需要開拓のための経営計画作成

- ・稼働率を向上する策として導入機械ごとの特性を再検証
- ・新規導入設備は、県内で導入している工場はまだ少なく、また、自社内で量産化が難しかった複雑形状も加工が可能のため、主に自動車・航空関係・産業機械関係に需要を見出す
- ・機械の特性を最大限生かした加工物とそれを必要としている新規取引先について検討

- ・近隣の対象先をリストアップし、稼働率向上のための取組と数値目標を設定した経営計画を作成
- ・対象先への営業により、新規の受注依頼の試作開発を行うことが決定。量産化までつながれば、当社の収益性は改善し、資金繰り的にも余裕が出てくることが期待できる



本社外観



新規導入の設備

派遣期間・回数 1カ月・3回 <完了>

### 事業者名

有限会社STK機械

- 代表者／加美 貴祥
  - 所在地／能美市
  - 従業員数／10名
- 建設機械部品の製造業

### 専門家名

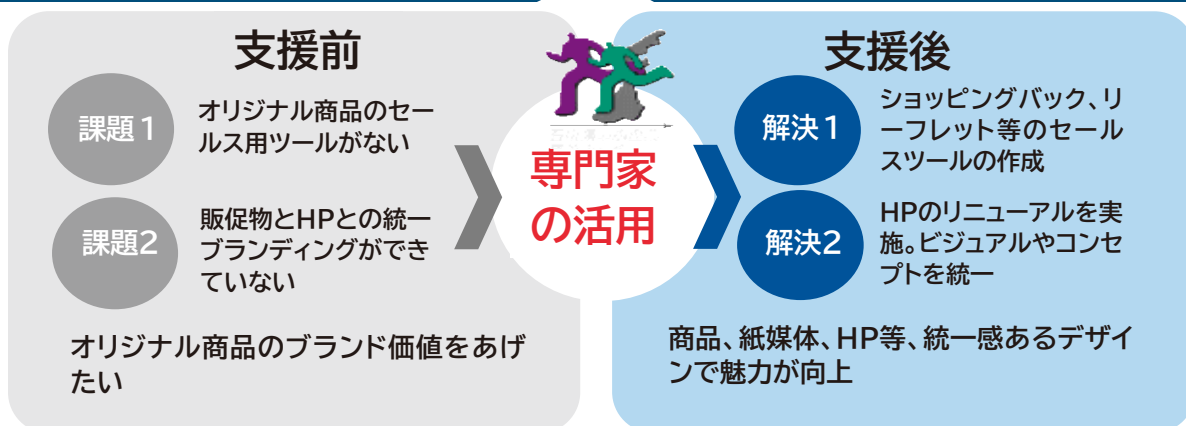
荒木 泰之

- 所属／薪水社
- 資格／中小企業診断士
- 専門分野／経営計画策定、再生支援、経営分析

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# オリジナル商品「和リトッツォ」の商品ブランド力向上！客数、売上UP！



## 背景・経緯

●同社は金沢市内で和菓子の製造販売を行っております。店のオリジナル商品「和リトッツォ」の卸販売やイベントへの出店が軌道に乗り始めていた中で、より商品価値を高めるためにセールス用ツールの作成や、店全体のビジュアル・コンセプトの統一が必要と考えていた。

## 支援の内容・成果

### ●オリジナル商品「和リトッツォ」のパッケージデザインや販促物による付加価値付けと商品ブランディング

- ・オリジナル商品の付加価値を高め、効果的な商品ブランディングを図るために、ショッピングバッグや商品リーフレット、公式ホームページのリニューアル、さらに店舗全体を紹介するショップ総合リーフレットの制作などを支援
- ・これらのツールにおいてビジュアルやコンセプトの統一を図るため、デザイン面や運用管理に関する具体的なアドバイス。
- ・店舗としての「売り」が明確になり、顧客にとっても商品の魅力が伝わりやすくなり、客層の若返りも達成、口コミによる集客効果も見られ、来店客数や売上の向上につながっている。



オリジナル商品「和リトッツォ」



支援した紙袋デザイン

派遣期間・回数 3カ月・3回 <完了>

### 事業者名

御菓子司 つば屋

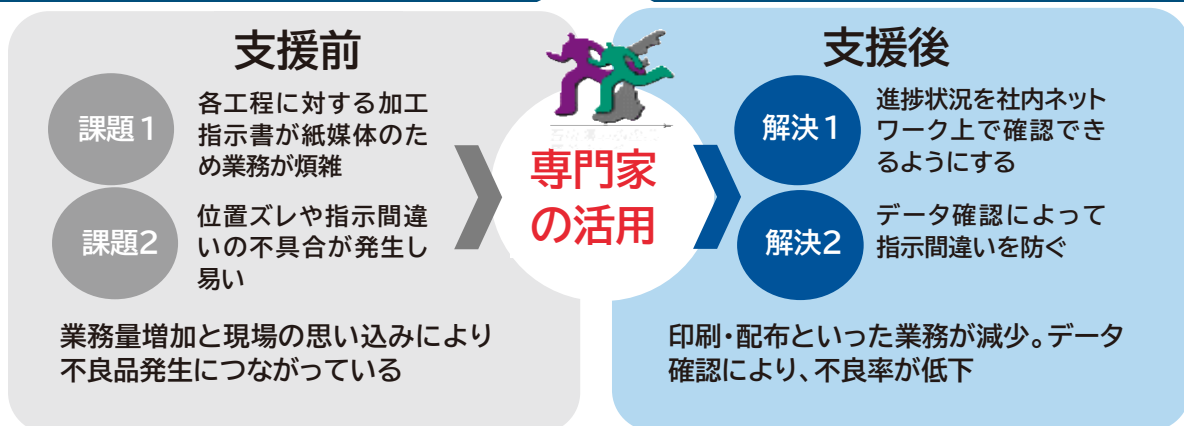
- 代表者／中田 敬祐
- 所在地／金沢市 ■従業員数／2名
- 「懐かしい味」を守りながら、常に新しいお菓子を創作
- 所属組合等／石川県菓子工業組合

### 専門家名

濱田 麻綾

- 所属／RIO Communications
- 専門分野／企画、コミュニケーションデザイン

# 工場内をネットワーク化することでムダを省き生産性を向上



## 背景・経緯

●同社は、精密機械パーツの工程設計から板金・溶接、機械加工、組立まで、ワンストップで対応している。工場は4つの部門で構成され、各工程間の指示は紙で行われているため、作業員の解釈違い等による不良品の発生や事務作業の煩雑化、紙の使用料増加が課題となっている。

## 支援の内容・成果

### ●現状の業務内容の確認

ボトルネックとなる工程の確認を実施

- ・受注から生産指示するまでの事務作業において、製図データや指示書などの印刷量が多い
- ・板金・溶接部門の工程において、指示書の勘違いや位置ズレによる不良品の発生率が高くなっている

### ●改善提案

- ・指示書等については、発注元からの指定もあり、100%ではないが、社内独自のフォーマットを作成
- ・データ化することによってペーパーレス化を推進
- ・製図データについて、工場内PCやタブレットで確認することで、現場にて細かい指示内容を確認でき、不良品の発生率の低下が期待できる



本社外観



工場内でのヒアリング風景

派遣期間・回数 2カ月・10回 <継続中>

### 事業者名

タケダ精機株式会社

- 代表者／竹田 雄一
- 所在地／能美市 ■従業員数／40名
- 所属組合等／能美機器協同組合

### 専門家名

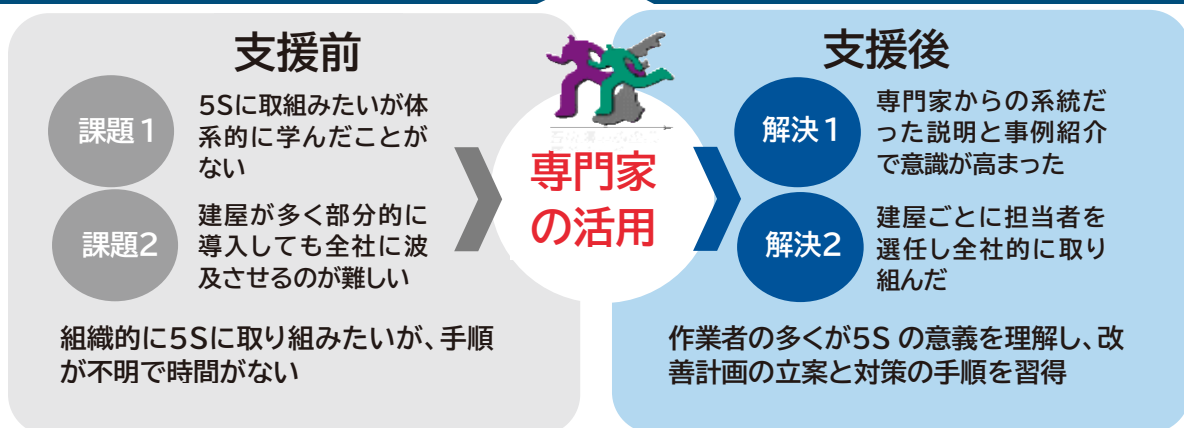
村上 淳

- 所属／村上ものづくりコンサルティング
- 専門分野／生産性向上、従業員の意識改革、その他(デジタル化導入支援)

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# 自主的な現場改善(5S)で生産性向上とモチベーションUPを実現！



## 背景・経緯

●事業、組織拡大とともに工場・倉庫を増築したため、建屋が11か所に分かれている。5Sを全ての建屋で進めていきたいが、特定の従業員だけに教育しても全社に行き届かないため、建屋毎に担当者を決めて一定の人数に教育するとともに、モデル職場の作成、自主的に改善に取り組める組織体制にしたい。

## 支援の内容・成果

### ●5S活動の目的と意識の醸成づくり

- ・5Sの定義とメリット、役割分担等準備事項の説明
- ・赤札作戦等 整理の進め方と注意点の説明

### ●現場視察による現状把握

- ・小物製品の保管識別、不要物や死蔵品の存在、機械周りの清掃状態、工具類や清掃用具の保管状況、エア配管のメンテナンスなど問題把握

### ●5Sの意義を理解し、改善計画の立案と対策の手順を習得

- ・現場視察を踏まえ整理・整頓・清掃について指導
- ・看板作戦と目で見える管理及び模範事例を説明
- ・工具類の整頓は、オープン式の移動台車や形跡管理、立て掛けボードなど、現場にあわせて展開
- ・消耗品の補充、掃除用具の整頓、測定器の整頓と識別管理、端材の識別管理、メーター表示の見える化
- ・清掃用具の整頓はオープン式を適用して自社で工夫。日常清掃の手順化に加えて設備点検や予防清掃も追加
- ・課題はガントチャートでスケジュール表を作成して計画と進捗を管理



鋼板・製品をお客様毎に仕分けする作業



切断後の材料残をクレーンで降ろす作業

派遣期間・回数 3カ月・5回 <完了>

## 事業者名

株式会社灰田鉄工

- 代表者／灰田 英樹
- 所在地／小松市 ■従業員数／136名
- 建設機械・産業機械等の金属部品加工
- 所属組合等／小松鉄工機器協同組合

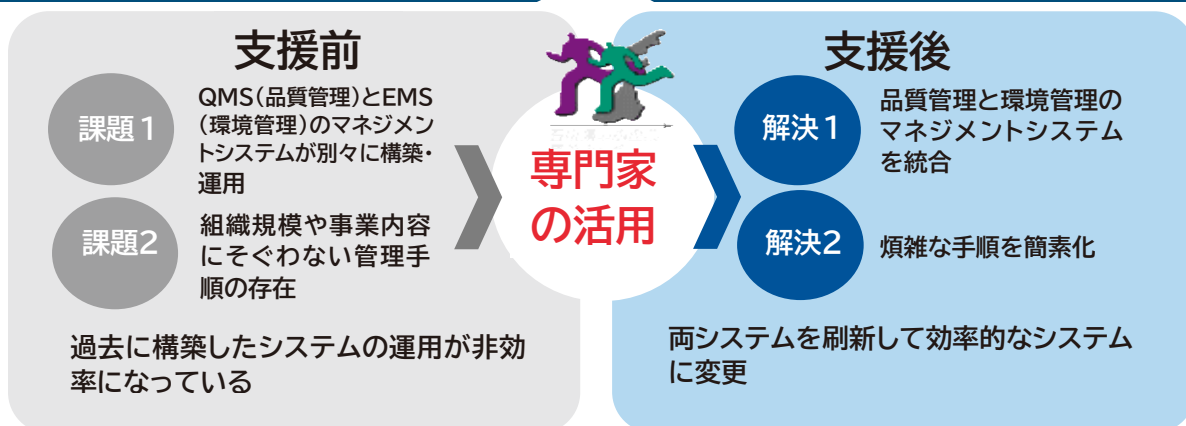
## 専門家名

板賀 伸行

- 所属／アイエル経営診断事務所
- 資格／中小企業診断士
- 専門分野／生産改善・品質管理・ISO 認証審査

専門家派遣事例  
石川県中小企業団体中央会

# IMS(統合マネジメントシステム)を構築し、 効率的かつ効果的な運用体制を確立する！



## 背景・経緯

●1971年の創業(1992年法人成)以来、セラミックスを主材料とする各種生産機械の消耗部品の製造を主力事業としてきた。品質管理と環境管理のシステムが、過去の異なる時点において、個別に構築されたため、運用面が非効率になっている。

## 支援の内容・成果

### ●現状把握による課題抽出・整理

- ・品質管理及び環境管理システムの現況把握
- ・統合マネジメントシステムへの移行に必要な、管理手順・記録類の改定や統一化、及び最新の国際規格要求事項の要点等の説明
- ・最新のISO国際規格に準じた統合マニュアルの目次構成とマネジメントシステムの図示化
- ・経営方針、組織体系と権限・責任に関する関連文書の統合化、管理手順と関連文書の統合化
- ・品質管理と環境管理のマネジメントシステムを統合

### ●統合したマネジメントシステムの運用により、業務効率が向上

- ・目標設定と達成評価、及び内部監査やマネジメントレビューなどの活動を同期して一元化
- ・文書体系の統合化・簡素化によって、確実な運用体制、及び社員への教育と理解のしやすさがメリット



社屋外観



工場内様子

派遣期間・回数 3カ月・3回 <継続中>

### 事業者名

北陸成型工業株式会社

- 代表者／鈴木 智久
- 所在地／小松市 ■従業員数／19名
- ファインセラミックスのパーツ製造
- 所属組合等／－

### 専門家名

板賀 伸行

- 所属／アイエル経営診断事務所
- 資格／中小企業診断士
- 専門分野／生産改善・品質管理・ISO認証審査

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# 生産性向上のための業務DX化の取組 —あるべき姿の追求—

## 支援前

### 課題1

勤怠・給与・会計システムが独立しておりデータの打ち直しが煩雑

### 課題2

注文材料の入出荷情報が不明

### 課題3

工事現場管理がシステム化されていない

各業務プロセスのデジタル化は出来ているが、システム間連携が不足



専門家の活用

## 支援後

### 解決1

各システム間でデータ連携できるか調査

### 解決2

材料注文から入荷、保管場所の見える化を実施

### 解決3

システム導入に向けた検討を開始

発注入荷管理と工事現場管理の見える化により生産性向上

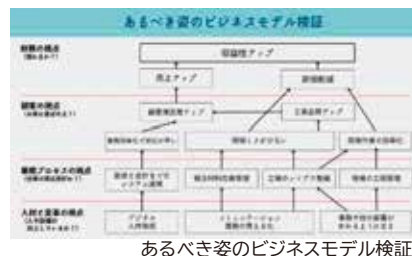
## 背景・経緯

●同社は、板硝子の製造、卸、施工を行っている。現在、社内において、雇用の安定・定着を目的とした働き方改革を行っており、その中で人事考課制度や福利厚生の見直しを行っている。しかし、働き方改革を推進するためには、生産性を向上させることが重要であり、業務のDX化推進が課題となっている。

## 支援の内容・成果

### ●現状の業務プロセスの見える化アクションプランの作成

- ・DX推進するにあたり手順(ステップ)について支援
- ・5年後のビジョンを描く(トップの想い)
- ・現状の業務プロセスを見える化(会計・勤怠管理・コミュニケーションツール、発注入荷管理、現場管理などの連動性の現況把握)
- ・現在の業務プロセスでの課題を明確化して優先順位付けを実施
- ・課題に対する対策案と新しい業務プロセスを描き、あるべき姿を追求すべくアクションプラン作成について支援



あるべき姿のビジネスモデル検証

### ●あるべき姿に向けた取組への助言

- ・生産性向上のために、発注入荷管理と工事現場管理を見える化
- ・システム化が進むことにより、現場のミスが減り、また、倉庫の材料置き場所管理と発注入荷管理も連動すれば、全社的に生産性は向上
- ・事務作業、営業作業、現場作業を効率よく連動させるためのDX戦略書の作成支援。詳細なアクションについては、随時実行するように助言

ガラス工事現場の様子



派遣期間・回数 3カ月・3回 <完了>

## 事業者名

室野硝子株式会社

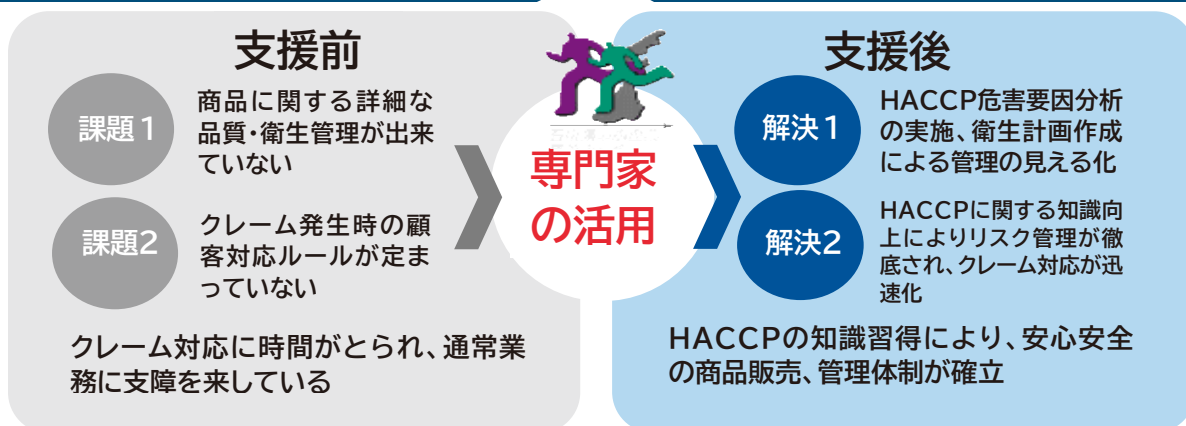
- 代表者／室野 智生
- 所在地／金沢市
- 従業員数／30名
- 硝子建材卸・施工、店舗什器の販売等
- 所属組合等／北陸板硝子卸商業組合

## 専門家名

福岡 明夫

- 所属／株式会社一期大福
- 資格／ITコーディネーター
- Web マーケティング・販売促進

# 「HACCPの考え方を取り入れた衛生管理」 により、リスクマネジメントを強化！



## 背景・経緯

●同社は、創業以来、おいしいフルーツや野菜を多くの方に届けてきた。近年、フルーツや野菜を使った二次加工品を製造・販売しているが、商品数が増えたことにより、お客様からのクレームも増えつつあることから、品質管理体制の強化が急務となっている。

## 支援の内容・成果

### ●クレーム対応＋重大事故管理手順の構築

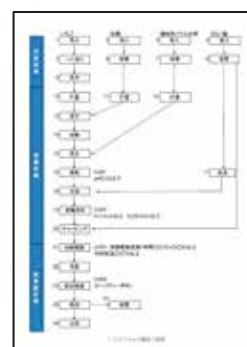
- ・事故対応マニュアル策定の必要性を認識。重大事故、商品の撤去や回収(リコール)方法を記述
- ・情報の収集、原因の究明、内部への対応、外部への対応、情報提供、行政への対応、再発防止策などの対応策が必要
- ・事故対応マニュアルに基づき、少なくとも年1回テストと有効性を検証
- ・クレームがあった際の対応(判断知識)が向上

### ●クレームを起こさないためのリスクマネジメントの確立



イチ押し商品の「能登柿之助 ～バターの乱～」

- ・HACCP手順の危害要因分析の説明
- ・衛生計画書の作成補助とHACCP手順の作成補助を支援
- ・どのような菌が原材料由来で存在しているか、どの工程で菌が混入するのか、どの工程で菌をコントロールするのか、という考えが身に付き、実際に行っていく「対策」も科学的根拠、食品衛生法に基づいた方法で行え、商品開発時の工程設計にも活用できる。また、工程の「見える化」が実施され今後は従業員の教育のツールとしても活用可能



危害要因分析事例(工程図)

派遣期間・回数 3カ月・3回 <完了>

## 事業者名

株式会社サカイダフルーツ

- 代表者／小池田 均
- 所在地／金沢市
- 従業員数／60名
- フルーツ全般の販売、二次製品の製造・加工・販売
- 所属組合等／金沢市青果食品商業協同組合

## 専門家名

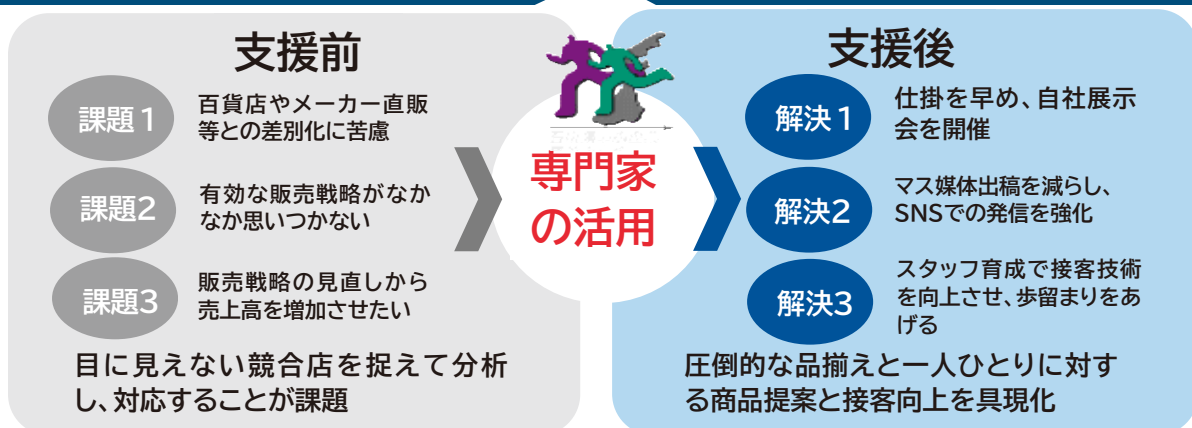
江口 直樹

- 所属／Straight Tree
- 資格／HCCPコーディネーター、JFS-A/B規格監査員・判定員修了
- 専門分野／品質管理

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# 地域密着型の専門店ならではの販売戦略 を实践。早めの仕掛けで売上UPを実現！



## 背景・経緯

●創業100年を迎え、レディスファッションや学生服、ランドセルの販売を行っている。現在主流となっているランドセルは、大型店や百貨店でも売上を伸ばしている。同社も専門店として、メーカー物からオーダーメイドまで豊富な品揃えで顧客ニーズに応えているが、最近メーカーも直販展示会を実施し、売上が伸び悩んでいる。

## 支援の内容・成果

### ●競合店の認識を明確化

- ・ランドセルメーカーの直売展示会が金沢商圏でも増加
- ・百貨店やイオンよりもメーカー直販への対策が重要
- ・仕掛を早くし、また、対象顧客への接触を早めることがカギ

### ●早めの仕掛とスタッフ育成で売上UP！

- ・商圏を見直し、金沢～野々市の幼稚園等全てにカタログを郵送
- ・発送時期も繰り上げ(3月下旬→1月下旬)
- ・自社のECサイトでの商品掲載も数か月早め、また、情報発信を複数のスタッフのアカウントで適時実施した結果、4月第一週の購入点数は昨年同時期の3倍を記録
- ・スタッフの話術(商品知識と提案力)や接客のタイミングなど、接客技術を育成強化
- ・来店客のニーズ洞察力を高めることにより、売り逃しも減少



自社ビル



在庫数北陸一のランドセル売場(2F)

派遣期間・回数 1カ月・2回 <完了>

## 事業者名

株式会社フクズミ

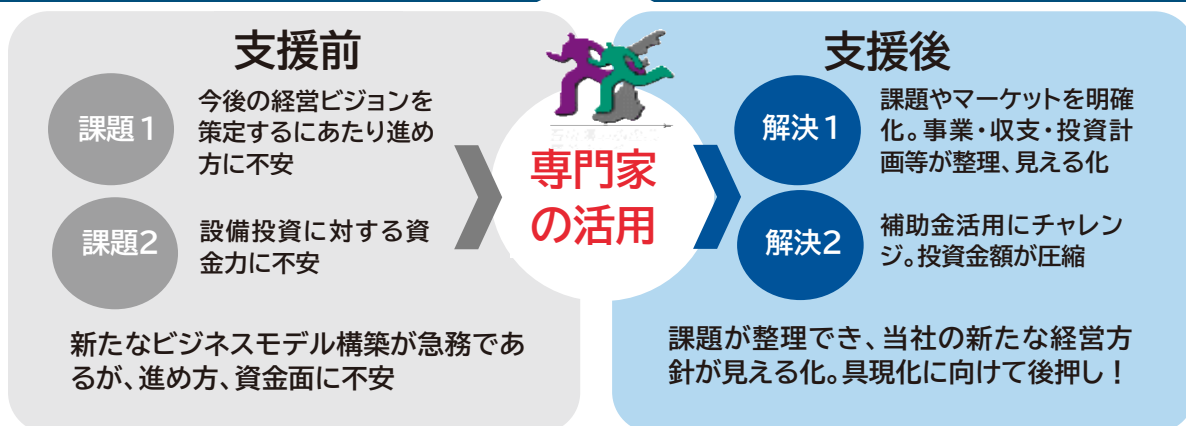
- 代表者／福住 裕
- 所在地／白山市
- 従業員数／22名
- ランドセル・学生服、レディスファッション等の販売
- 所属組合等／まっとうまちなか協同組合

## 専門家名

山田 元一

- 所属／ナレッジ・コンサル
- 専門分野／業種を問わず幅広い分野のコンサルティングを行う

# 北陸初の複合店舗実現へ。”お客様に笑顔と幸せを運ぶ” まちのでんきやの挑戦！



## 背景・経緯

●同社は地域に根差した“まちの電器屋さん”である。近年のIT環境の進化、感染症や物価高騰、顧客の高齢化など、経営環境変化に対応できる新たなビジネスモデル実現に向け模索しているが、どのようにビジョンを整理し、事業計画や収支・投資計画等を策定すればよいか悩んでいた。

## 支援の内容・成果

- 経営・財務状況把握のためのヒアリングを実施**
  - ・現状の物価高騰の影響、これまでの取組、SWOT分析を活用した強み弱み、経営課題等が見える化し、新しいビジネスモデル構築の必要性等を整理
- 具現化・実行するための事業計画等の立案支援**
  - ・新サービスのマーケティング4P(商品・サービス・価格販売チャネル・販売促進)、実施体制、市場動向等について整理
  - ・売上見込み、営業利益予測、必要設備、資金等経営計画作成へのアドバイス
  - ・強みである「地域に根差したきめ細かなサービス」を追求した店舗のサロン化
  - ・”IoT家電の体験型ショールーム化”に加え、“カフェ”や“セルフエステルーム”を併設し、女性顧客へのアプローチを強化するなど、業態転換による、北陸初となる複合店舗の実現。競合店との差別化を図る
  - ・投資金額を抑えるための補助金申請の提案
- 新たな顧客層に”刺さる”提案・体験型店舗の実現へ**
  - ・事業再構築補助金の採択を受け、投資金額を圧縮。事業実現化を後押し！



業態転換前の店舗(before)



業態転換後の店舗(after)

派遣期間・回数 3カ月・3回 <完了>

### 事業者名

有限会社ホンボ

- 代表者／本保 裕胤
- 所在地／小松市 ■従業員数／2名
- ”技術と信頼”お客様と生涯お付き合いできる電器店
- 所属組合／石川県電器商業組合

### 専門家名

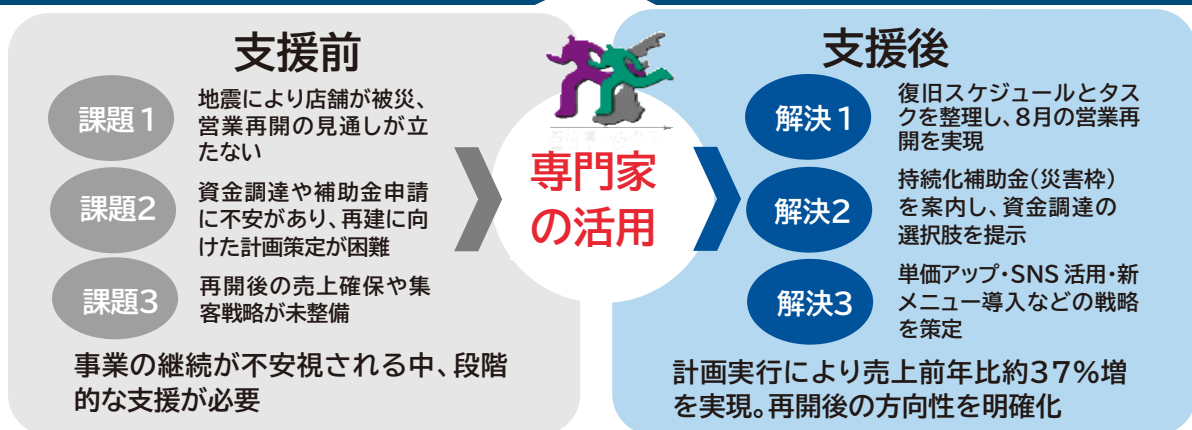
山岸 康也

- 所属／山岸中小企業診断士事務所
- 資格／中小企業診断士
- 専門分野／経営計画策定、実行支援、人材育成等

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# 「そば一杯に、再出発の想いを込めて」 —地震被災からの復活を支えた事業計画—



## 背景・経緯

●「なごみ庵」は2016年創業の手打ちそば専門店である。令和6年能登半島地震により店舗が大きな被害を受け、営業不能な状態となった。営業再開に向けて資金調達や補助金申請、事業計画策定が喫緊の課題となり、専門家による支援を求めた。

## 支援の内容・成果

### ●6回の支援を通じて、店舗再開までの道筋を明確化

- ・金融機関との調整や母名義である点を踏まえた建物賃貸借契約の整備支援
- ・再開に向けたToDoリストを共有し、再建までのスケジュール管理を可視化
- ・新メニュー提案(豚せいろ、鴨南蛮、そば焼酎そば湯割り)や単価アップを狙った構成見直し
- ・事業者持続化補助金(災害枠)の情報提供と制度説明
- ・休業中の職場体験や厨房アルバイトの案内、能登復興支援として店舗での物産販売なども提案

### ●マーケティング支援と精神的サポート、そして売上向上

- ・SNS(Instagram)の活用準備を支援。写真やハッシュタグの選定を通じて開店時の露出向上を図る
- ・不安に寄り添いながら、段階的な行動促進を行い、前向きな姿勢を醸成
- ・令和6年8～9月の売上は前年比で約37%増加を達成
- ・アクションプランに基づいた実行が、今後の安定的な運営に向けた確かな一歩となった



店舗外観



看板メニューのせいろそば

派遣期間・回数 6カ月・6回 <継続中>

### 事業者名

手打ち蕎麦 なごみ庵

■代表者／笹嶋 邦史

■所在地／加賀市

手打ち蕎麦専門店

■従業員数／1名

### 専門家名

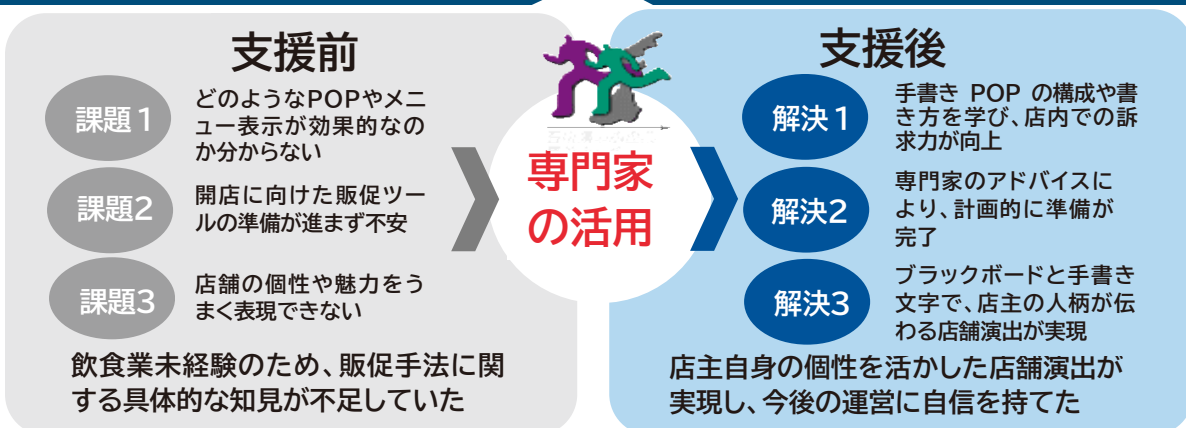
小村 一明

■所属／小村経営診断事務所

■資格／中小企業診断士

■専門分野／経営、創業・起業、人事・労務管理

# 手書きPOPとブラックボードで“会話するお店” に！お客様の目を惹く仕掛けで売上アップ！



## 背景・経緯

● +treeカフェは、令和6年5月に創業した新規開業の飲食店であり、7月のグランドオープンに向けて販促ツールの整備が急務となっていた。経営者自身が飲食業未経験であり、効果的なメニュー表示やPOP制作に課題を感じていたため、専門家の支援を求めた。

## 支援の内容・成果

### ●3回の派遣を通じて、効果的な販促手法の導入を支援

- ・初回では、注文時に商品を訴求するための価格表示やキャッチフレーズの工夫について指導。視認性と共感性を意識した訴求のポイントを伝授
- ・第2回では、「手書きPOP」の基本構成やおすすめ商品の紹介方法、ドリンクやピザのメニュー表記方法について助言。実際のPOP作成にも着手
- ・第3回では、手書き文字の温かみと、店主の個性が伝わることの効果を解説。ブラックボードへの記載例や使い方も具体的に指導

### ●支援の成果と意識変化

- ・手書きPOPの導入により、来店者の目を引きやすく、商品への関心が高まる仕掛けが完成
- ・開店準備への不安が軽減し、店舗のブランディングにも自信が生まれた
- ・「話しかけられているようなPOPで、店に温かみが出た」との実感が店主からも得られ、今後の販促活動への積極的な意識変化が見られた



ガラス窓に手書きで一言



ブラックボードのメニュー表

派遣期間・回数 1カ月・3回 <完了>

### 事業者名

+treeカフェ

■代表者／井上 和士

■所在地／能美市

■従業員数／2名

国産小麦使用の生地を400度の窯で一気に焼き上げる小さなピザ店

### 専門家名

多田 宏美

■所属／S-STYLE株式会社

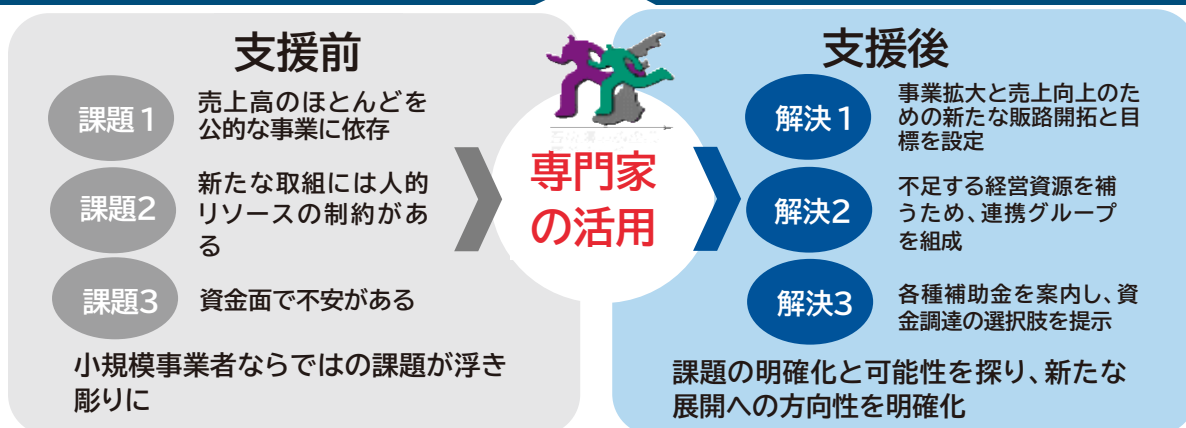
■資格／1級POPクリエイター

■専門分野／販売促進、POP作成

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# 行動計画の見える化と連携グループの 組成で新たな展開へ！



## 背景・経緯

● 同社は、プログラミング教育の支援や各種システムの開発など、地元行政からの様々な事業を受託し実績を積んできた半面、売上高の大半を公的な事業に依存しており、収益構造の改善が必要であった。また、行政の業務受託については、スタッフの時間的拘束が長く、現在の人的リソースのみでは対応が困難な状況になっている。

## 支援の内容・成果

### ●課題の見える化と収益構造改善のための行動計画作成支援

- ・現状の受託事業や収益状況を確認し、課題を抽出
- ・経営者とスタッフで現状と問題点を理解するとともに課題を共有
- ・収益構造改善のために、単なる売上目標の設定ではなく、実際に実行可能でかつ具体的な行動計画策定について支援。概ね1年以内にやることをリストアップ

### ●新規事業受託のための事業者連携を支援

- ・挑戦する新規事業の課題である人的リソースの制約を乗り越えるためには、他の小規模事業者と連携した業務体系を構築することが有効であると考え、連携先の選定や専門分野、役割など、組成に向けた課題や方向性等を整理
- ・連携グループの組成により、新たな挑戦への事業提案が可能に
- ・資金面の不安解消のため、各種補助金制度を提案  
→「持続化補助金」や地元行政の「公募型プロポーザル」に申請、採択
- ・連携グループとしての事業提案体制が構築できたことにより、今後の取組と連携体の法人化による新たな展開に期待



支援の様子

派遣期間・回数 7カ月・3回 <完了>

## 事業者名

株式会社インテトラス

- 代表者／中 裕也
  - 所在地／加賀市
  - 従業員数／1名
- IT システム、Web サービスの開発

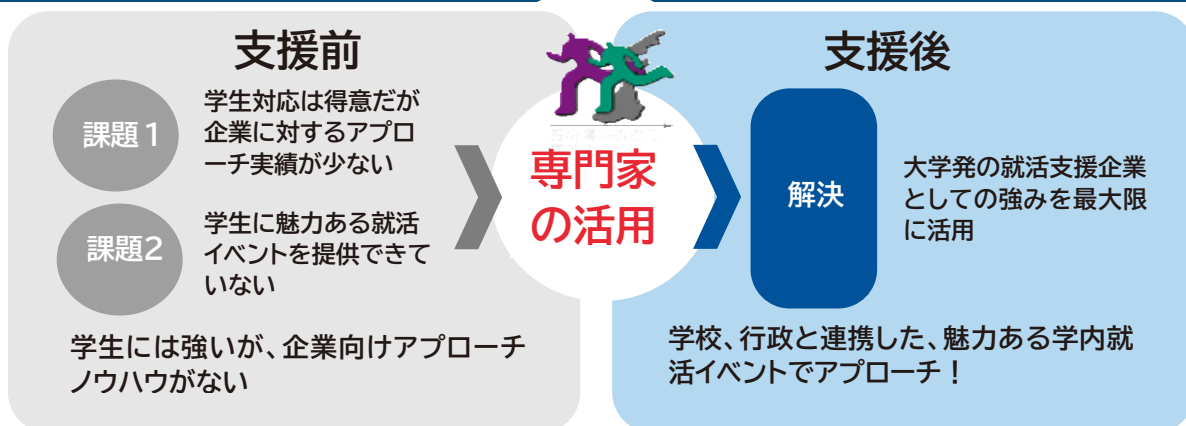
## 専門家名

平野 禎幸

- 所属／かが経営コンサルティング
- 資格／中小企業診断士
- 専門分野／経営支援全般

専門家派遣事例  
石川県中小企業団体中央会

# 大学・行政とコラボして地元企業にアピール！就活生に寄り添う就活支援を構築



## 背景・経緯

●同社は、現役の金沢大学学生が設立した学内スタートアップ企業。北陸先端科学技術大学院大学主催の産学官金連携イベント「Matching HUB Hokuriku」の“学生のビジネスアイデアコンテスト”『M-BIP』でISICO賞等を受賞する等注目されている。しかし、まだ企業に対するアプローチノウハウがなく、学生に魅力ある就活イベントを提供できていないことが課題である。

## 支援の内容・成果

### ●「大学発」のブランド力を最大限活用したアプローチ術

- ・大手の就活採用サイトのようにAIを駆使する手法ではない、当社の特性、強みを再認識し、学内企業の強みを活かすことを考える
- ・大学や学生と最も近い関係であり、SNSを活用した学生へのアプローチ、学内での就活イベントの開催などを地元企業中心にアピール
- ・地元での就職率を高めるような取り組みをし、行政を巻き込むことも重要。地域活性化にも一役買うことは信頼につながる
- ・地元企業にとっても、行政と連携したイベントには参加しやすいし、「金沢大学発」のブランド力は魅力を感じるのでWin-Winの関係が築ける などをアドバイス

・支援後に実施した就活イベントでは、地元企業にアプローチし、30社の参加を得るなど、同社のビジネスモデルが優れていることを示している



支援の様子



就活イベント様子

派遣期間・回数 1カ月・2回 <完了>

### 事業者名

株式会社近代

- 代表者／野村 隆太
- 所在地／金沢市 ■従業員数／7名
- 金沢大学発の就職支援サービス

### 専門家名

山田 元一

- 所属／ナレジ・コンサル
- 専門分野／業種業態を問わず幅広い分野でのアドバイス

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# 日々の衛生管理を見える化し、信頼される製造環境を実現！



## 背景・経緯

●同組合は、組合員の取扱う冷凍品や冷蔵品の共同保管や組合員が利用する氷の製造販売を行っている。組合として長年培ってきた衛生管理体制をさらに高め、対外的な信頼性の向上と従業員の意識向上を図るため、第三者である専門的な視点からの評価、改善が必要と考えていた。

## 支援の内容・成果

- 衛生管理(現場)状況の把握と作業工程表の作成支援
  - ・現状の体調管理、工場への入場状況、清掃手順、薬剤の使用状況、製氷工程等について確認
  - ・日々の作業を文書化するための作業手順書や確認票、チェックリスト等を整備
  - ・衛生会議の議事録や水質・温度管理の記録なども残せる体制を構築
- 危害要因分析による一般衛生管理の明確化・高度化
  - ・作業工程をもとに「危害要因分析」を実施
  - ・HACCPの考え方も参考に、一般管理衛生方法に基づいた管理手法を導入
  - ・清掃用具の区分管理や入場ルールの明確化、異物混入防止策の強化、菌に関する教育などを実施
  - ・その結果、衛生管理の取組が「見える化」され、内部の意識向上とともに、対外的にも衛生面への信頼性を示せる環境が整備。今後の継続的改善にもつながる基盤を構築

派遣期間・回数 2カ月・3回 〈完了〉

### 事業者名

近江町市場冷蔵庫協同組合

- 代表者／松本 雅之
  - 所在地／金沢市
  - 組合員数(従業員数)／13者(6名)
- 冷凍品や冷蔵品の共同保管、氷の製造販売を行う組合

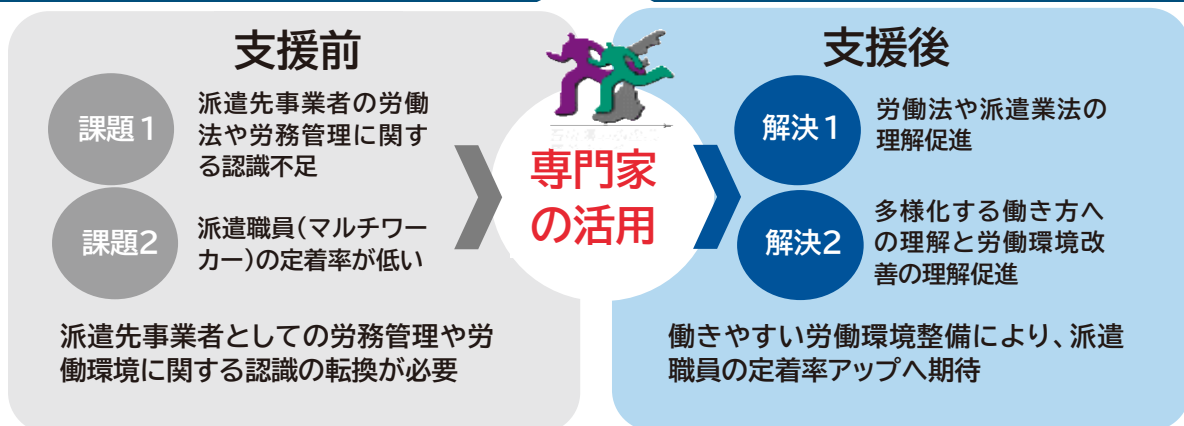
### 専門家名

江口 直樹

- 所属／Straight Tree
- 資格／HCCPコーディネーター、JFS-A/B規格監査員・判定員修了
- 専門分野／品質管理

専門家派遣事例  
石川県中小企業団体中央会

# マルチワーカーの定着率アップ！地域づくり 人材確保に向けた働きやすい職場づくり



## 背景・経緯

●特定地域づくり事業協同組合は、地域人口が急激に減少している地域において、地域の担い手を確保するために、組合で派遣職員を雇用し、マルチワーカーとして組合員に派遣している。しかし、派遣職員が働きづらさを感じ、定着しないケースが見受けられることから、労働法や派遣法等の法律の再認識と働きやすい労働環境改善が求められていた。

## 支援の内容・成果

- 派遣先事業者における労務管理の徹底
  - ・派遣先事業者が守らなければならない、法規や義務について再認識
  - ・派遣先管理台帳の記入整備や就業環境整備について、管理の徹底を促進
- 派遣職員の働きやすさ向上、定着率アップが期待
  - ・マルチワーカーを受け入れる、派遣先事業者における課題把握
  - ・現在の多様化する働き方と働き手の価値観の多様性についての理解
  - ・マニュアルやハウスルールの整備と入社オリエンテーションの重要性を認識した上で実施するようアドバイス
  - ・学びの機会提供、独自の評価制度によって、職員の働きがいや、やりがいを引き出す。その結果として組合員の収益増につながることを理解



労務管理と働きやすい職場づくりについて提言



組合員からの課題ヒアリング

派遣期間・回数 2カ月・2回 <完了>

### 事業者名

珠洲市特定地域づくり事業協同組合

- 代表者／足袋拔 豪
  - 所在地／珠洲市
  - 組合員数(従業員数)／16者(12名)
- 特定地域づくり法に基づき労働者派遣業等を行う事業協同組合。県内設立第1号

### 専門家名

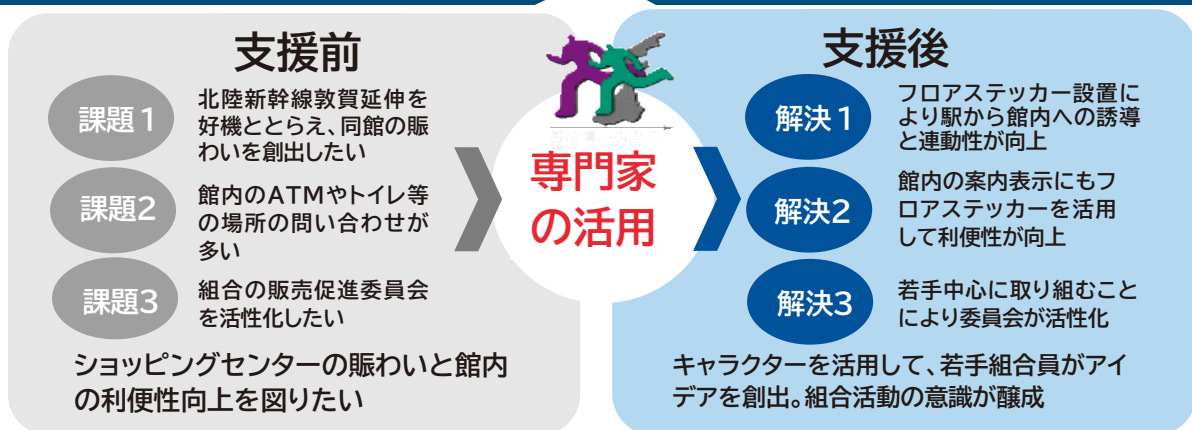
山崎 英樹

- 所属／オフィスアユート
- 専門分野／業態プロデュース、物販商品開発サポート、労務管理

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# イメージキャラクターを活用して、館内の賑わいと利便性の向上策を考える



## 背景・経緯

●同組合は、加賀温泉駅前に隣接する「アビオシティ加賀」専門店街の9店舗で構成。2024年3月の北陸新幹線敦賀延伸を好機に、駅方面入口壁面をイメージキャラクターで装飾し、駅前の賑わいと来館誘導を試みたが、館内との一体感に課題が残った。そのため、組合の販売促進委員会にて連続性を持たせる、更なる活性化策を打ち出したいと考えていた。

## 支援の内容・成果

### ●イメージキャラクターを活用！にぎわい創出と来店客の利便性を追求

- ・専門家と協議した結果、外の入口壁面と同様、同組合のイメージキャラクターである「アービーくん」を活用し、館内にも繋げる賑わい創出策を検討
- ・来店客から日頃館内のATMやトイレ等の場所を聞かれることが多いことから、案内を兼ねたアービーくんの足跡を模したフロアステッカー（フットプリント）を設置
- ・案内表示については、情報を詰め込みすぎると識別が困難となるため、向かって3方向の表示のみとし、設置場所については、組合予算を勘案し、加賀温泉駅側からの観光客の動線を優先、駅側の入口付近の2箇所を進めることとした。

### ●若手組合員を組合事業に登用。組合に対する意識が変化

- ・組合事業に関与が薄い若手組合員を中心に、組合事業と一緒に形作ることによって、組合との関わり方を経験
- ・販売促進委員会メンバーの行動力アップと組合活動に対する意識が醸成



派遣後に実際に制作、設置したフットプリント



設置イメージを確認する委員会メンバー

派遣期間・回数 6カ月・3回 <完了>

## 事業者名

協同組合加賀ターミナルセンター

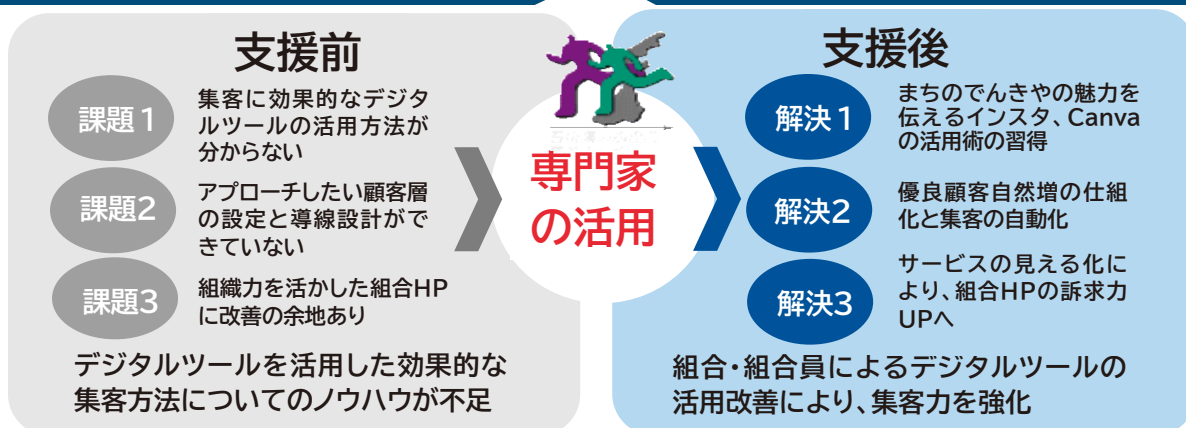
- 代表者／小嶋 宏幸
  - 所在地／加賀市
  - 組合員数(従業員数)／9者(3名)
- 共同店舗の設置、運営、管理

## 専門家名

宮保 真

- 所属／合同会社ワザナカ
- 専門分野／広告の企画やコピー、デザイン

# インスタ、Canva、組合HPなど、デジタルツールの効果的活用で "まちのでんきや" の集客力UP！



## 背景・経緯

● "まちのでんきや" は、大手家電量販店やインターネット通販により顧客を奪われている。まちのでんきやの魅力発信など情報の活用の重要性は認識しているものの、人手不足や高齢化、デジタルに不慣れなことなどの理由で、デジタルツールを十分に活用できていないお店(組合員)が多い。

## 支援の内容・成果

### ●効果的な集客のためのインスタ、Canva の活用術を習得

- ・まちのでんきやは地域の高齢者サポーターであることの再認識
- ・将来顧客となる65歳以下に向けて、その存在や価値を知ってもらう組合員でできること、組合の組織力でできることのすみ分け
- ・大型店に負けない、価格や品揃えではない、"良さ"の魅力を発信
- ・お店の顔や人柄が分かるような投稿 → 投稿を見て来店につなげる

### ●優良顧客自然増の仕組みと集客の自動化

- ・投稿やプロフィールなどからターゲットをしぼり、優良顧客増を目指す
- ・SNSは、リアルなクチコミ。お店からの広告より効果が高く、お客様が発信してくれることで勝手に広報してくれている。→自動集客の仕組み

### ●組合HP「でんきのつえ」の活用改善

- ・ランディングページの活用やインスタ、チラシと連携した情報発信により、さらに訴求力をあげる
- ・組合員店舗一覧に対応可能範囲を掲載するなど、サービスの見える化をするなど改善支援



検討会の様子

派遣期間・回数 4カ月・3回 <完了>

### 事業者名

石川県電器商業組合

- 代表者／本保 裕胤
  - 所在地／金沢市
  - 組合員数(従業員数)／201者(2名)
- 家庭用電化製品の販売事業者で組織する業界組合

### 専門家名

松岡 裕子

- 所属／hamy design
- 専門分野／集客のためのWEBデザイン、SNSマーケティング

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

# いしかわ人は菓子が好き。お茶にお酒にコー ヒーに。あなたのおともに“おともがし”！



## 背景・経緯

●県内には、加賀麩や佃煮など、古くから親しまれている伝統食が多くあるが、若い世代への魅力発信に課題を持っていた事業者が、同様の危機感を持つ菓子製造事業者と連携して、これまでにない新商品を開発し、いしかわの伝統食の魅力発信と知名度向上を図るためのプロジェクトを結成。その組成と新商品開発、販路開拓に対しての支援を実施した。

## 支援の内容・成果

### ●若者をターゲットとした商品開発とブランド戦略への支援

- ・プロジェクトのコンセプト、方向性等について整理
- ・各菓子店が伝統食の素材を活用した商品を提案、試作と試食を重ねた。のどぐろ、醤油、くるみ、麩などの伝統食材と、餅、求肥、あんこ、サブレなどの菓子素材を組み合わせた多様な商品が開発
- ・新しいお菓子のブランドコンセプトやターゲット顧客層を明確化
- ・「おともがし」という名称、ロゴやパッケージ等のデザイン作成支援

### ●多角的な広報・プロモーションなど販売戦略の立案

- ・チラシやポスターの作成、SNSによる情報発信、プレスリリースなど、多角的な広報・プロモーション戦略を計画・実行
- ・金沢市内百貨店内のカフェにおいて、プレス向けのお披露目・試食会を開催支援。
- ・2025年5月には、市内百貨店にて、全社集合販売会を開催。今後は東京のアンテナショップでの販売会なども検討

各種「otomogashi」  
商品のセット



プレス向けお披露目・試食会

派遣期間・回数 7カ月・8回 <完了>

## 事業者名

## おともがしプロジェクト

- 代表者／北元 弘造(佃食品株式会社)
- 所在地／石川地域 ■構成員数／8者
- 伝統食製造、菓子製造の事業者による連携グループ

## 専門家名

## 濱田 麻綾

- 所属／RIO Communications
- 専門分野／企画、コミュニケーションデザイン

# 『金沢からかみ』で金沢の文化を発信 ～金沢の心 かみに宿る～



## 背景・経緯

●金沢には様々な伝統文化が残っているが、町屋などで使用されている襖紙の多くが京都や東京のからかみである。そこで、表具職人を中心、金沢の文化の継承と発信をするための研究会を発足。販路拡大を狙うにあたり、ターゲットやニーズの分析等のマーケティング戦略、ブランディング戦略についてどのように構築していけばよいかわからなかった。

## 支援の内容・成果

### ●建築士、壁紙業者、不動産業者との連携、受注体制の構築

・顧客との接点がある建築士、壁紙業者及び不動産事業者の意見をいただきながら、販路拡大のための戦略立案と研究会を受注窓口とした受注体制を整備

### ●製品開発とブランド力強化への支援

・金沢からかみ研究会のブランドコンセプトを整理し、ロゴの作成や販促ツール(パンフレット)の制作を支援

・職人による手作業の「金沢からかみ」に加え、デジタル印刷による「金沢からかみデジタル」を検討し、将来的には量産化も計画

・「金沢からかみ」の認知度向上とブランド確立を目指し、ウェブサイトやインスタグラムを活用した情報発信を強化

・また、作成したパンフレットや見本帳を活用し、「金沢からかみ」の魅力を伝える茶会や展示会を計画して受注拡大を目指す。



市内のゲストハウスに施工された金沢からかみ



作成したパンフレット

派遣期間・回数 6カ月・3回 <完了>

## 事業者名

金沢からかみ研究会

- 代表者／永嶋 明
- 所在地／石川地域
- 構成員数／10者
- 表具内装事業者を中心とし連携グループ
- 所属組合／石川県表具内装協同組合

## 専門家名

円山 智幸

- 所属／株式会社ドゥーイング
- 専門分野／ブランディング、グラフィックデザイン

## 専門家派遣事例

石川県中小企業団体中央会

中小企業・小規模事業者の皆様へ

令和7年度経営力強化総合支援アドバイザー派遣事業(石川県)

令和7年4月～受付開始

## 企業の皆様の様々な経営課題の解決を支援する 専門家を派遣します！

資金繰りなど足下の対策から、早期の業績回復や将来の成長に向けた前向きな取り組みへのアドバイスまで、各分野の専門家が企業の状況に応じた適切な処方箋を提供します。

### 1. 派遣対象

県内に事業所を有する中小企業等

### 2. 費用

無料

オンライン可

### 3. 派遣回数

3回まで（以下の要件に該当する企業は回数制限なし）

＜いずれかの要件を満たせば、派遣回数制限なし＞

- ・再生支援のため派遣を受ける企業
- ・事業承継のため派遣を受ける企業
- ・売上又は粗利益が減少した企業（2025年4月以降の任意の1カ月の売上又は粗利益が、2022年4月～2025年3月における同月より3%以上減少している企業）
- ・令和6年能登半島地震・奥能登豪雨により被災された事業者（被災証明書、被災届出証明書、罹災証明書などを提出が必要）

### 4. 募集期間

随時募集しております（ただし、予算に達した場合、締めきります。）

### 5. 支援例

企業の皆様の経営課題の対処ニーズに幅広く対応します。（以下一例）

- ✓ 原油・原材料価格の高騰で仕入れ値が上がっている中でも、収益を確保したい
- ✓ コロナの市場変化を踏まえ、経営計画を見直したい
- ✓ 新分野進出や、新商品開発をしたい
- ✓ ウェブの強化や、新規取引先を開拓したい
- ✓ 生産性向上による収益改善に取り組みたい

マルチタスクで複数の経営課題に取り組む場合は、  
**複数の専門家の活用可**  
（例：中小企業診断士、Webデザイナー）

※ただし、ホームページの作成などの業務代行や、社員研修の講師などには、ご利用できません。

#### ＜専門家派遣の実例＞

- ホテル業が、敷地内の自然を活かしたグランピングへの進出を決定
- エステ業が、外見変化に悩むがん患者向けに、新しい施術メニュー（ウィッグやカバーメイク等）の提供を決定
- 機械機器製造業が、生産工程や計画の見える化の指導を受け、稼働率が向上
- 食品製造業が、商品ごとの原価管理を明確化し、計画的な設備投資が可能に

### 6. お問い合わせ先

石川県中小企業団体中央会 TEL：076-267-7711

《これまで県の専門家派遣事業を利用されたことがない企業の皆様へ》

支援機関が、皆様の課題やニーズに応じて、適切な専門家の選定や最適な派遣回数の設定など、専門家派遣事業全体をコーディネートしますので、まずは、日々の事業活動の悩みをご相談ください！

# 専門家 派遣 事例集

Vol.3

石川県中小企業団体中央会

〒920-8203 金沢市鞍月2丁目20番地  
Tel : 076-267-7711 Fax : 076-267-7720  
<https://www.icnet.or.jp>