

よろずサポートレポート

YOROZU
Support Report

秋田県よろず支援拠点

幅広い経営知識と高い専門性を有する多数のコーディネーターが、相談者の課題を抽出把握して、課題解決を目指した提案に基づきチーム支援します。

【お問い合わせ】 TEL.018-860-5605

0円
相談



事業への「不安」を取り除く

チーフコーディネーター
加藤 剛 かとう たけし

大手小売業において店長、商品部長、プロジェクト室長などの経営幹部を経験し、独立後は海外展開支援コンサルタントとして日本の食や伝統産業の海外展開をサポート。

よろず支援拠点では、事業者様の課題解決に向け、コーディネーターがチームとなって支援をします。事業者様の中には、ご自身の事業に対して不安を抱えている方が多くいらっしゃいます。事業者様の抱える不安に寄り添い、それを解消し、売り上げにつなげる。これが、私たちよろず支援拠点の支援です。今回は、スタートアップの事業者様の支援実績から、事業者様の「不安」が「やる気」へと変わった事例をご紹介します。

よろず支援拠点がチームでサポート

事業にはご自身で気づかない強みがあります。一緒に考えましょう。



1. ドリームレインボー

秋田県横手市十字町梨木羽場下63-1

Instagram ドリームレインボー @dreamrainbow_0616

2. Kitchenてん

秋田県秋田市山王2丁目7-1 ドミ山王102 TEL:018-827-6260

Instagram kitchenてん @kitchen.ten0820

3. グラデーション秋田泉北店

秋田県秋田市泉北3丁目9-7 TEL:080-9011-7233

Instagram 秋田県秋田市 グラデーション秋田泉北店 @gradation.izumikita

1. 事業者との信頼関係を築く

昨年7月、キッチンカー「ドリームレインボー」を開業した美吉達也さんと会沢祐美子さん。親族からの提案で事業を始めることを決めた2人は、経営のみならず調理や移動販売等全てが未経験であることから、よろず支援拠点のサポートを受けた。コーディネーターは、事業への懸念事項をヒアリングし、資金計画策定や営業に必要な手続きなどについて支援。また、専門家から車両の取扱いや商品販売のサポートを一定期間受けられるように、キッチンカーの販売業者と覚書を締結することを提案した。キッチンカーの契約の場合は、提案者である親族など関係者一同が集まって事業に対する意見が交わされ、コーディネーターもオブザーバーとして立ち会った。開業後は、日々の原価計算や売上数値目標の設定などを共に実践し、自立のための伴走支援を継続的に行った。当初は手探り状態だった2人も、売り上げが伸びることで徐々に手応えを感じ、モチベーションに変化も生じた。現在は、新メニュー開発やキッチンカーの装飾、SNSでの情報発信など、次のステップに向けて意欲的な取り組みを続けている。

こまめな面談が信頼につながり、事業者の意欲的な姿勢を引き出した。



季節に合わせたメニューで売り上げがアップ。現在新商品のタコスを試作中。



支援のポイント

コーディネーター
寺田 匡宏 たらだ まさひろ

事業者様がモチベーションを維持できることが重要です。コミュニケーションをよく取り、不安をひとつひとつ解消できるようサポートします。



2. 事業者の自信を引き出す

昨年12月、秋田市山王にオープンしたKitchenてん。首都圏の本格西欧料理店でシェフを務めていた佐藤貴志さんが「地元秋田で美味しくリーズナブルな西欧料理を提供したい」と、三ツ倉美咲さんと共に開業した。当初2人は経営について全くの未経験。コロナ禍での出店に対する不安もあり、よろず支援拠点がサポートに入った。経営者となる三ツ倉さんには、創業計画の作成後、より事業への意欲が高まることを狙い商工会議所の起業塾への参加を提案。その後、県の起業支援事業費補助金エントリーを支援し採択へとつながった。経営への理解を深め、自身の事業を外へ発信するという段階的な支援を受けるにつれ、三ツ倉さんのモチベーションも上がり、経営者としての自覚が芽生えた。さらにコーディネーターは、コロナ禍での出店について、ランチやテイクアウトのみの提供となる可能性を指摘。売り上げ設定を当初の計画より低く抑えるよう助言し、設備投資額を1割削ることによって無理のない経営をスタートさせた。開業から2か月、当初のランチ売り上げ目標を110%という高い水準で達成している。

コロナ禍でも事業者が自信を持って経営できる環境に。



支援のポイント

コーディネーター
鎌田 晶子 かまだ あきこ

事業者様にとってプラスになることは何かを第一に考え、状況を分析し、最適解へ導けるよう支援します。



3. 事業者が目指すゴールを設定する

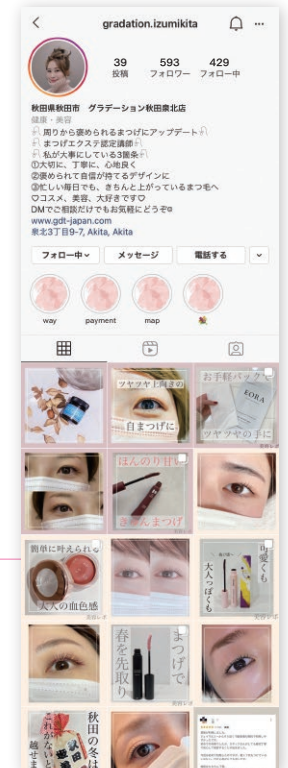
佐藤佑さんは、昨年11月にまつ毛エクステ・パーマのフランチャイズ店としてグラデーション秋田泉北店を開業。自身でサロン予約サイトへの掲載やInstagramの開設をするも、リピーターやフォロワーの獲得に苦戦。売り上げを伸ばしたい気持ちはあるものの方法が分からず、自身の向かう先が分からないまま、よろず支援拠点を訪れた。コーディネーターは、佐藤さんの経歴や情報収集力の高さからInstagramの活用でファンを獲得できると判断。自身の事業の収支を把握しておらず、事業のゴールが見えていないことが漠然とした不安につながっていると考え、初めに事業全体にかかる費用の洗い出しと売り上げ目標を設定した上で集客支援を行った。Instagramでは、投稿における有効な手法を紹介する他、佐藤さんの情報収集力を活かし、気に入った投稿方法を自身のアカウントにトレースするようアドバイス。施策を打ったところ、たった1週間でフォロワーが130人増加。予約が3倍、売り上げが2.5倍に伸びた。自身の事業を明確化しゴールを見据えた先にあった大きな変化に、佐藤さんの意欲も増々高まっている。

着実にフォロワーを獲得し売り上げがアップ。事業者に前向きな変化をもたらした。

Before



After



支援のポイント

コーディネーター
會田 真也 あいた しんや

自身の事業のゴールと、それに対して進む方法を明確にすることが、漠然とした不安を解消することにつながります。

