



# よろず Yorozu Support Report サポートレポート

## 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、課題解決に向けてチーム支援を行います。

[お問い合わせ] TEL.018-860-5605  
https://akita-yorozu.go.jp  
詳しくはHPよりご確認ください▶



## 課題を解決して経営改善

チーフコーディネーター 松浦 忠雄 まつうらただお

これまでの大手流通企業の勤務経験や中小企業支援機関における商業や製造業などに至る幅広い分野での支援実績を活かし、売上拡大、経営改善を目指す中小企業・小規模事業者にも満足いただける支援を行います。

## よろず支援拠点がチームでサポート

経営のあらゆる悩み、よろず支援拠点にご相談ください。

よろず支援拠点では、事業者様の抱える不安や課題解決に向け、各分野のコーディネーターが支援をしています。しかしながら、不安や課題の解決方法は必ずしも一つとは限りません。そこで、豊富な専門知識と経験を誇るコーディネーターがチームとなって伴走、支援することで、より良い解決に導く提案を行っています。



## 1 見積の見直しで、適正な評価を

能代市二ツ井の「株式会社県北パネル」では、1985年の創業以来、階段やテーブル、玄関口の造作など、建築のなかの多種多様な木材構造物を製造しており、大手企業との業務も数多く請け負ってきている。しかしながら、利益の伸び悩みを抱えているとのことで、このたび、現代表より支援要望があった。

ヒアリングを重ねるなかで挙がってきたのが、見積の曖昧さだった。創業当初からの材料費をベースにした算出方法から改定がされず、加工費の計算がされていなかったのだ。

そこで、適正な利益を重視した見積に改定するため現場を訪問。同社が担ってきた、大規模な製品から細かな部品まで、その一つ一つの工程や人員、設備などを確認しながら、原価に落とし込み、検証まで行っている最中だ。

この見直しによりコストが大きく変わる可能性もあり、これまでの顧客へ理解されるのかも大きな課題となるが、設備もしっかりしており、他社にはない独自性や加工技術をもった企業。それを守っていくためには必要な改善なのだ。これまで培った技術が、健全に利益として反映されることに期待が高まる。

### 支援のポイント

コーディネーター 佐々木 雅樹 ささきまさき

現状を把握し、検証している最中ですが、設備も技術も確かなものがある企業が適正に評価されるよう、現代に合った仕組みづくりを目指していきます。



原価、見積の見直しで、適正な仕組み作りを目指す



## 株式会社県北パネル

秋田県能代市二ツ井町麻生上ノ野9-4  
http://www.kenpoku-panel.com/

## 2 企業をつなぎ、商品開発へ



幅広いターゲットに向け、ハンバーグを試作中



### 支援のポイント

コーディネーター 横山 哉子 よこやまかなこ

競争の激しい市場。商品開発をサポートするのはもちろん、販路や広報など、他のコーディネーターとも連携をとりながら、より訴求力のある商品を作り上げていきます。



「株式会社秋田ごはん工場」では、秋田市内のデパートなどを拠点に、地元産や旬の食材を生かした惣菜、弁当などの製造販売を行っている。これまでも、さまざまなメニューを提案してきたなかで、近年目指しているのが、高齢者や、持病、アレルギーを抱える方に向けた商品だ。このたび、その商品開発にあたり、よろず支援拠点を訪れた。

ターゲット層に向け、消化吸収がよく高たんぱくな商品を目指すなか、他社より魚のすり身の提供があったことに加え、コーディネーターの横山氏が他事業で関わる「大豆クリーム」を製造する企業を紹介。これらを混ぜ合わせたハンバーグの試作が始まった。

大豆クリームとは、大豆を微粉末化したもので、クリーム状であることから加工がしやすく消化にも良いのが特徴。現在、さまざまな配合や味のバリエーションなどを試作しながら、商品化に向けて動いている最中だ。

食が多様化し、家庭外で調理された食品を購入して家庭内で食べる「中食」が注目される昨今。完成後は、店舗での販売はもちろん、宅配や学校給食などにも展開できるように、販路のサポートも行っていく予定だ。

## 株式会社秋田ごはん工場

秋田県秋田市外旭川八幡田134-5  
https://localplace.jp/t100471390/

## 3 UX改善により、ファンを獲得

秋田市にて和洋菓子店「旭南高砂堂」を営む株式会社塚本商店より、売上拡大を図るため公式LINEを始めたいとの相談を受けた。しかしながら同店では、ECサイト、SNSなどすでに充実した環境が備わっていたため、公式LINEを始めることは有効ではないと判断したうえで、UX改善およびユーザー体験全体設計の見直しこそが本来の課題と見極め、自社でも更新のしやすいページへの移行を助言した。

そんななか、人気テレビ番組にて、同店の商品「まち子姉さんのごま餅」が紹介される機会があり、店舗、ECサイトへ問合せが殺到し、一時的に受注ができない状況までになった。

これを受け、顧客視点によるUX改善\*とマーケティング視点からの助言を実施。今回のケースでは、商品を「いま欲しい」という店舗来店客ニーズと、「待ってでもほしい」というECサイトの顧客ニーズがあり、それぞれの違いを見極めたうえで生産数をコントロールし、受注を再開したことで、現在も好調な販売が継続している。

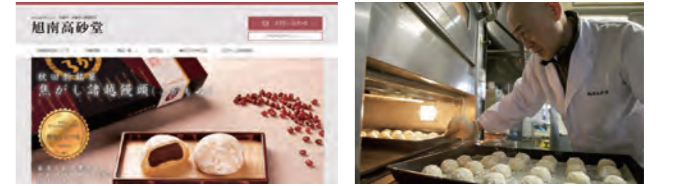
今後も引き続きウェブサイトやSNSの見直しを行っていくが、SNSからECサイトへのシームレスな流れ、店舗でのよりよい購買体験など、顧客の欲求にストレスなく応えるための支援を続けていく。

## 旭南高砂堂

秋田県秋田市旭南1丁目18-25  
https://www.okashiyasan.co.jp/

\*UX改善とはユーザーの購買前から購買後の体験すべてを含めた改善施策です。顧客にとって快適で最適な購買体験を通じてファンになってもらい、将来にわたり継続的な関係性を構築していくことが大切です。

自社管理できるHPへと移行し、顧客ニーズに合わせた商品の生産へ



### 支援のポイント

コーディネーター 杉田 和可子すぎたわかこ

SNSを運用し発信を強化することも大切ですが、必ずしもそれだけがユーザー体験の向上に繋がるわけではありません。状況をヒアリングしながら、よりよいUX全体設計とファン獲得に向けてサポートしていきます。

