



企業とともに成長を目指す 福商の「伴走型支援」

福岡商工会議所は「相談窓口」と「巡回活動」を通じて中小企業・小規模事業者の皆様の経営改善を支援しています。ヒアリングを通じて個々の課題を把握し、適切な解決策を多方面から検討しご提案させていただきます。

今回は伴走型支援を担当する経営指導員の声とともに3社の事例をご紹介します。

経営にお困りの方、支援が必要な方はぜひ、当所までお問い合わせください。

● 伴走型支援とは

販路拡大や事業承継など小規模事業者が直面する経営課題に対し、事業計画の策定や資金調達などを事業者に寄り添って支援する体制のことです。

“伴走型”というのは、まさにマラソンなどでランナーのそばについて走る伴走者のように、「支援者である商工会議所が継続的に事業者の課題解決のための支援を行うから」です。



伴走型支援の主な活動

経営状況分析

経営資源や財務内容、商圏環境などを分析することで事業者の経営状態を客観的に示し、現状の問題点を明らかにします。

事業計画策定支援

経営状況の分析結果を踏まえた経営改善提案を行い、売上増加や収益拡大につなげるための事業計画策定を支援します。

資金調達支援

事業拡大や設備導入、資金繰りなど、事業を営むうえで必要となる資金の調達を国・県・市の公的融資制度や各種補助金を活用して支援します。

販路拡大支援

各種商談会・展示会等への出展や事業者同士のビジネスマッチング、さらにはSEO・MEQ対策を通じた集客促進などを支援します。

生産性向上支援

「クラウド会計」や「レジアプリ」など様々なITツールの導入を提案し、業務効率化と生産性向上を支援します。

事業承継支援

技術やノウハウを受け継ぐ後継者の育成や親族外承継、M&Aなどに悩みを持つ事業者に対して、円滑な事業承継の実現を支援します。

■ 経営相談に関する Q & A

Q1

相談するには
どうすればいいの？

A

事業所の所在地別に担当がいますので、まずは下記の担当部署までお問い合わせください。

Q2

どんな人が相談に
乗ってくれるの？

A

各地区を担当する当所の経営指導員が対応いたします。必要に応じて、各分野の専門家（税理士・弁護士・中小企業診断士等）や金融機関、その他支援機関等とも連携し、総合的な課題解決に取り組みます。

Q3

相談費用は
どれくらいかかるの？

A

相談は原則無料です。
お気軽にご相談ください。

本記事全般に関するお問い合わせ／福岡商工会議所 相談受付時間：平日9～17時

地域支援第一グループ（東・博多・南区担当）TEL：092-441-2161

地域支援第二グループ（中央・城南・早良・西区担当）TEL：092-441-2162

（市外の方はお気軽に最寄りの商工会議所又は、商工会にお問い合わせください。）

■ 支援事例 【創業支援】

「話す」コトを重ねて、やりたいこととやるべきことを取捨選択！



▶ BEERSONIC

福岡市中央区高砂にある4坪のクラフトビール専門の酒販店です。

常時、海外・国内から厳選した約50種のクラフトビールを揃えています。店内には角打ちスペースも併設し、ビールだけでなく様々なカルチャーについてお客さん同士が語り合う自由でクリエイティブな風景が広がっています。

業種：小売業（クラフトビール販売・角打ち）
代表者：深堀 成吾
所在地：福岡市中央区高砂 1-18-2 高砂小路 103
TEL：092-707-3921
URL：<https://www.beersonic.com/>
創業：2017年4月13日



支援概要

相談の経緯

深堀さんはやりたいことが見つかったため、勤めていた職場を退職し、当所の起業塾を受講されました。その後、開業までの具体的な進め方を検討していた時に、同じ塾生であった方から勧められ商工会議所に相談されました。

支援の内容

初回相談から店舗開店までの1年4カ月は月に1回程度、開店後は3カ月に1回程度、深堀さんご自身がマイルストーンとして当所への相談日を設定されるなど、主体的な方であったため、ご自身で答えを見つけていただくことに重きを置いた支援でした。

店舗は通りに面していない新築物件で、商品はニッチで原価率の高いクラフトビール。開店後すぐに軌道に乗せるには、実現性が高い計画立案が命題でした。開店まで時間があったため、マーケティング活動のPDCAサイクルの積み重ねを共有し、専門家の力を借りながらビジネスモデルの検証も行いました。よって、計画書作成や開業資金の融資手続きもスムーズに完了しました。

支援の成果

店舗開店前には、自宅を拠点にビールを手売りしつつ、既存概念を破る業種とのコラボイベント開催など、慎重ながらも挑戦的な活動を重ねられていました。結果、開店直後から大盛況な福岡初のクラフトビール専門店をオープンすることができました。



事業者の声

起業を志した当初から「しつこい」くらいに相談に乗っていただいています。

そのおかげで誰もが起業時に抱える不安も解消していただき、前向きに現在の経営、そして今後の計画に向き合うことができています。



代表 深堀 成吾氏

担当者の声

「酒場」ではなく「ビール文化発信の場」という確固たる事業コンセプトと堅実な考え方をもち、深堀さんご自身の理想を磨き上げられての創業でした。

「常に動き続けて考えて」の繰り返しは今でも続けておられ、様々な人を味方につけるのは、そのような姿が共感を呼ぶからだと思います。

「深堀セレクト」のビールは、毎回発見があり、とても楽しみです。

担当指導員 三戸 尚美

支援事例 【販売促進】

無料デザインツールを活用した「メニュー表改善」で売上が1.5倍に！



▶洋食酒場 Toast

早良区西新エリアにある洋食アラカルトとお酒の組み合わせが楽しめる店です。バーよりも気軽に利用でき、居酒屋よりも落ち着いて飲める「酒場」を目指しています。洋食屋ならではの煮込みハンバーグが人気メニューです。自宅でも職場でもない皆様のお気に入りの場所になることを目指しています。

業 種：飲食業
代表者：吉川 淳一
所在地：福岡市早良区祖原13-1
T E L：092-831-8899
U R L：https://bartoast.business.site
創 業：2016年8月1日



支援概要

相談の経緯

吉川さんは、創業2年目で新たにランチ営業をスタートしようと検討されていました。主な目的は、ランチ営業による売上の確保と顧客の開拓、ディナー営業への送客です。その実現のための方策についてアドバイスが欲しいと商工会議所に相談されました。

支援の内容

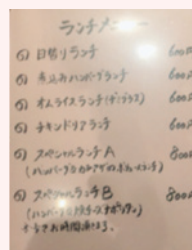
まずは、吉川さんと担当経営指導員とで、ランチ営業の問題点を整理するところからはじめました。そして、「売り」のメニューが分からず来店動機に乏しいことが課題であることを共有しました。

そこで、まず“売り”となるランチメニューの選定に取り組みました。提供スピード、利益率、満足度、競合等の観点から「煮込みハンバーグ」に決定。

次に、メニュー表改善を行いました。その際、指導員から誰でも簡単に使える無料のデザインツールCanvaの活用を提案。コンセプトやこだわりの訴求、売りのメニューをお客様にPRできるようなレイアウト改善に取り組みました。

支援の成果

狙い通りにハンバーグを目的とした新規来店が増えました。更に、ディナー営業のコンセプトやディナーコースをランチメニュー表に掲載したことで、昼から夜への送客にも成功し、翌月より売上が前年比1.5倍となりました。



（左）改善前のメニュー表（右）改善後のメニュー表

※画像は撮影当時のものです。

事業者の声

創業当時から何かあれば、まず会議所の方に相談するようにしています。今回の「無料デザインツールを活用したメニュー表づくり」は目から鱗で、知恵を絞ればお金をかけなくても成果を上げられることを実感しました。



店長 吉川 淳一氏

担当者の声

問題点についての整理を行った後の新しいメニュー表づくりについては、デザインの心得がないため悩みましたが、無料ツールと販促ノウハウをうまく組み合わせることで訴求力のあるメニューができたと思います。

担当指導員 上野 浩作（中小企業診断士）

支援事例 【資金調達】

マル経資金の活用で新店舗オープンを実現！



▶ よつばドーナツ

地下鉄別府駅から徒歩1分。「お客さまのココロとカラダをしあわせに…」をモットーに、油を使わず一つ一つ丁寧に焼きあげたてんさい糖のドーナツを販売しています。

九州産の素材にこだわった無添加でヘルシーな焼きドーナツは、お子様からお年寄りまで幅広い年齢層のお客様に人気の商品です。

業 種：小売業（焼きドーナツ専門店）

代表者：三好 一誠

所在地：福岡市城南区別府2-9-24

T E L：092-822-8567

U R L：https://www.facebook.com/yotsubadonuts/

創 業：2012年6月1日



支援概要

相談の経緯

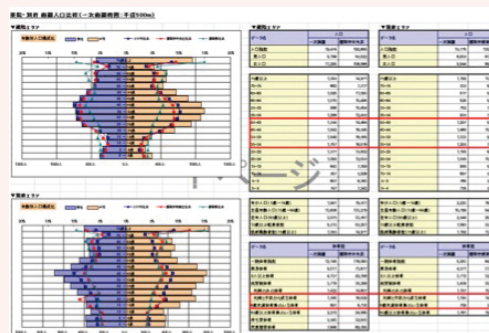
三好さんは、開業から6年が経過した頃、来店客とスタッフが増えたことで店内が手狭になってきたため店舗の拡張移転を検討していました。店舗の移転に役立つ資金調達手段として、商工会議所の融資制度があることを知り相談をされました。

支援の内容

三好さんの相談内容にあてはまる融資制度として「マル経資金」の活用を提案しました。融資審査で求められる店舗移転計画を三好さんとともに策定。具体的には、移転に伴うイニシャルコストの妥当性を財務状況から判断したり、移転先の商圈分析から導き出したターゲット顧客の集客予想やライバル店との比較などを計画書にとりまとめました。

支援の成果

希望額の融資が通り、店舗移転を実現しました。マル経資金を活用したことで、日本政策金融公庫の一般融資と比べ好条件（無担保・無保証・低金利）での資金調達が達成でき、新店舗をオープンして、従業員の動線の確保と、売場面積を拡大しました。



商圈分析を行った結果の一部（年齢別人口構成等）

事業者の声

会議所さんにご支援いただき、無事に新店舗をオープンさせることができました。

店内も広くなり、働くスタッフ達も満足しています。

今後も会議所さんには経営の相談に乗っていただきたいと思います。



代表 三好 一誠氏

担当者の声

資金調達支援を通じて新店舗のオープンに貢献できたことを嬉しく思います。

引き続き、移転後の事業進捗をモニタリングし、経営が軌道に乗るまでしっかりフォローアップしていきたいと思っています。

担当指導員 永延 丈晴