

NICOpress

公益財団法人にいがた産業創造機構 vol.201

2025

8・9

中小企業

中小企業活性化協議会

よろず支援拠点



三カタ!

事業承継・引継ぎ
支援センター



あなたの一步を後押し
身近で頼れる相談先

巻頭インタビュー

新潟県よろず支援拠点 チーフコーディネーター

新潟県中小企業活性化協議会 統括責任者

新潟県事業承継・引継ぎ支援センター 統括責任者

笹川 一郎 氏

栗山 充 氏

山本 剛 氏

事例企業

株式会社バイオテックジャパン

有限会社宮川産業

株式会社柏崎ドライ

連載

「NICO支援メニュー活用企業」

株式会社ナカヤ

「アイデアのタネ」

株式会社諏訪田製作所「SUWADA Ice Cream Spoon」

中小企業の 三カタ!

**地域密着の支援機関がサポート。
何とかしなきゃ...と思ったら
まずは相談へ!**

▼よろず支援拠点 ▼ 中小企業活性化協議会 ▼ 事業承継・引継ぎ支援センター

近年の原材料費高騰、競争力を確保するための資金調達、人材不足など企業経営のさまざまな場面で直面する課題。中小企業の場合、その解決方法に苦慮することも多いはず。そんな時、頼りにしたいのがNICOにある3つの相談窓口である。時には互いに連携を取りながら、相談企業の課題解決をサポートする「中小企業の味方」の3機関をぜひ知っておいてほしい。

経営者のお悩みに寄り添う支援チームがあります

企業経営にとって最も重要な事業存続や雇用維持のため、中小企業者・小規模事業者を対象に相談・アドバイスを行う公的機関がある。ビジネスに関する困り事についてジャンルを問わず相談できる「よろず支援拠点」、財務上の課題についての支援を行う「中小企業活性化協議会」、中小企業の事業承継に関する相談に対応する「事業承継・引継ぎ支援センター」だ。

いずれも国が設置している機関であり、中立の立場で、秘密を守りながら、無料で相談にのってくれる。

必要な場合はそれぞれの組織が連携して対応。例えば、よろず支援拠点に後継ぎの悩みで相談に来た場合、事業承継・引継ぎ支援センターにつなぐ、収益力が課題で中小企業活性化協議会に相談にきた企業へ、プロモーション力向上のためのアドバイスをよろず支援拠点のコーディネーターが担当する、といった具合だ。

「新潟県の場合、3機関ともNICO内にあるため連携がとりやすく、さらにNICOの支援メニューも合わせて方策を立てられることが大きなメリットです」と中小企業活性化協議会・栗山氏は話す。さらに、金融機関や商工会・商工会議所、士業団体などとも連携

し、そこからの紹介で訪れる利用者も多い。

相談を重ねるうちに、悩みが整理されて根本の課題が見えてくる効果もある、と話するのは、よろず支援拠点の笹川氏。「一人で悩んでいると視野が狭くなりがちです。第三者からの俯瞰的な視点でのアドバイスで、新しい気づきも生まれると思います」。

今年5月からは、この3機関と信用保証協会、商工会議所・商工会が連携し、中小企業者・小規模事業者を対象にした「5機関連携による定例相談会」も始まり、県内14カ所で毎月行われている。事業承継・引継ぎ支援センターの山本氏も「経営のあらゆる課題について、ワンストップで対応するものです。病院に行ったらあらゆる分野の専門医がいるイメージです。一度の相談だけでなく、継続した支援を受けられます」と話す。

各機関の支援によって、課題を解決できた事例も多数ある。事業者にとっては、身近で心強い味方である3つの機関。課題に直面し、何かしなければならぬが、どこから手を付けたいのか悩んでいる、誰かに話を聞いてほしいという方も多いはず。まずは気軽に相談してみよう。



⇒ 支援情報について詳しくは
P10「NICO支援NEWS」へ

ビジネスに関するあらゆる課題に対応します。 「改善したい」と思い立った日を相談日に

よろず支援拠点とは国が設置する経営相談所で、創業からWeb・SNS活用、売上・販路拡大、商品開発、経営改善、労務・税務相談など、ビジネスに関わるあらゆる悩み事を何回でも相談できます。多彩なジャンルの専門家であるコーディネーターが28名おり、相談内容に適した担当者が対応します。近年は課題が複合化しているため、課題や企業のフェーズが変わっていく中で担当者が交代し、専門チームを作って支援することもあります。昨年度は対応件数が9,000件で、対面のほか、オンライン・メール・電話での相談も可能です。

課題が明確になっているケースだけでなく、まだ漠然としていて「何から手をつけたいのか分からない」という相談でも結構ですし、お話をお聞きする中で根本にある課題を見つけ、その解決に向かって伴走支援していくことも、よろず支援拠点の役割です。

税務・労務・法務に関する困り事については、月1回の個別相談会も設けています（事前予約制・1社1枠）。特に、新潟県は製造業が多く、価格見直しや生産性向上・効率化の相談も多いため、その分野に強いコーディネーターが揃っています。まずは気軽に、「改善したいと思った日を相談日にする」気持ちで、利用いただければと思います。



新潟県よろず支援拠点

チーフコーディネーター

笹川 一郎 氏

支援分野／

売上拡大支援、販路開拓

<https://www.niigata-yoro-zu.go.jp/>



新潟県中小企業 活性化協議会

統括責任者

栗山 充 氏

中小企業診断士

<https://www.nico.or.jp/saisei/>



借入金返済など少しでも不安があるなら 早めの相談で経営改善を図ることが大切です。

当協議会は、収益力の改善や事業再生など、中小企業における幅広い経営課題についての相談に対応し、課題改善等への支援を行っていく機関です。相談内容で多いのは、やはり資金繰りです。特にコロナ禍のゼロゼロ融資等による借り入れの返済が始まるタイミングに伴って相談件数は増えています。

支援内容としては、先んじて収益力の改善を図りたい企業に向けた計画策定の支援、経営状況が深刻化している企業には、金融支援を得るための事業再生支援、さらにその先の事業譲渡や債務整理、廃業、再チャレンジの支援などを行っています。

対応するサブマネージャーは金融機関出身者や公認会計士・中小企業診断士などの資格を持った専門家です。収益力改善計画の策定では、よろず支援拠点の販促強化の専門家と連携し、その提案をプランに盛り込む場合もあります。計画策定後はフォローアップも行い、計画終了後の方針についても相談を受けています。また、国が認定する専門家の支援で経営改善計画を策定する場合は、専門家に支払う費用の3分の2を補助する事業も行っています。

相談に来ていただければ、その時点での最善の方法での支援ができると思います。相談のタイミングは事業者本人の判断や金融機関等関係機関の後押しが重要であり、厳しい状況になる前に、少しでも早く相談にきていただきたいと思います。

事業を誰に、どのように引き継ぐか。 先送りにせず、早い段階から考えていきましょう

当センターでは中小企業・小規模事業者の事業承継に関する相談を受けています。昨年度は相談件数444件のうち、事業譲渡希望が45%、譲受希望が30%、親族内承継相談が24%でした。後継者が親族や従業員に決まっている場合は、どのような手続きから始めればいいのか、従業員承継の場合は自社株式移転のための資金調達はどうするかといった課題が出てきます。そうした際の具体的な手順や、後継者育成のアドバイス、専門家と連携しての事業承継計画策定の支援などを行っています。

後継者がおらず、第三者への承継を考える場合は、相談から譲受企業の選定・マッチング、成約までをサポートします。当センターに来ている譲受希望者のほか、全国の支援センターとの情報共有による県外とのマッチングも可能です。さらに、当センターに登録された民間M&A支援会社の紹介もできるほか、創業希望者を後継者とする「後継者人材バンク」も活用できます。事業価値を高める「磨き上げ」によって、より良い条件で相手先を見つけるため、よろず支援拠点への紹介・連携も行っています。

引継ぎ先を探す場合は、1～2年という長い時間が必要で、後継者の育成にはさらに5～10年かかるといわれています。事業承継は、経営者が自ら行動を起こさなければ解決しない課題です。まずは第一歩を踏み出すことが良い将来へとつながると思います。



新潟県事業承継・ 引継ぎ支援センター

統括責任者

山本 剛 氏

中小企業診断士

<https://www.nico.or.jp/hikitsugi/>



生産管理の役割を再認識。 利益を生む管理体制へ変化するために 製造部と営業部が連携し体制を強化

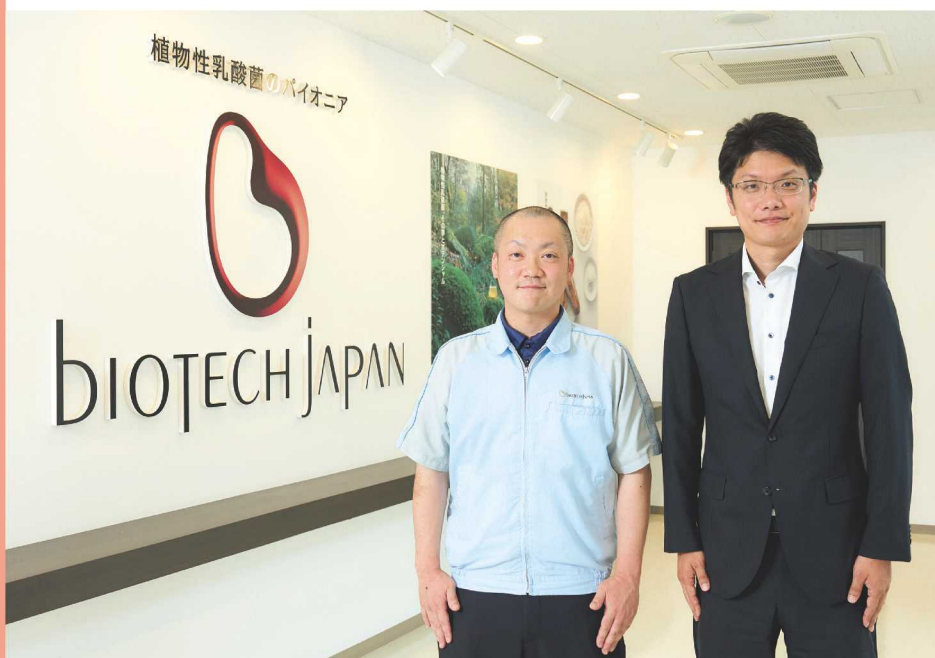
植物性乳酸菌の専門メーカーであるバイオテックジャパンは、新潟県よろず支援拠点を活用し、生産管理体制を抜本的に強化・改善するため、製造の各工程で検証を重ねながら、見直しを進めてきた。“生産管理が利益を生む”体制づくりを目指し、現在も支援を継続しながら現場改善に向き合っている。

生産管理が利益を作ると聞き 製造部も問題を認識

バイオテックジャパンは約3,000種類もの優良菌株を保有する植物性乳酸菌の専門メーカー。乳酸菌を活用した発酵技術はさまざまな商品開発に応用されており、中でも米のたんぱく質を低減させた「低たんぱく食品」は業界トップシェアを誇っている。

研究開発型の企業として歩んできた同社は、生産管理の現場における課

題を改善するため、よろず支援拠点に相談。2024年7月から1カ月に1回のペースで、製造業の現場改善や生産性向上等の経験が豊富なコーディネーターである鈴木裕之氏と面談を重ねながら支援を受けている。「実は昨年6月頃に製造現場でいくつかのトラブルが起き、食品メーカーとして製造部が効率的に正しく運営できているのか疑問に思ったのです。そこで別の支援でお世話になったINPIT^(※)に相談したところ、よろず支援拠点を紹介していただきました」と江川社長は話す。



「生産管理という仕事の定義、具体的に何をすればいいのかわかったことが、よろず支援拠点に相談して良かったことの1つです。また、鈴木さんという第三者が話すからこそ、社員たちも素直に聞いてくれる部分もあると思います」（江川社長・写真右）。「鈴木さんには根気強く見守っていただいています。来ていただく度に成果報告をするのですが、回を重ねるごとに力を付けさせてもらっている実感があり、本当に感謝しています」（榎課長・写真左）。



バックごはんの工場として日本で初めて同社は食品安全マネジメントシステム「FSSC22000」の認証を取得している。

「バイオテックジャパンさんからの相談を受け、初めてお話をうかがったところ、生産管理を強化したい、生産管理の知識を得たいという目的がはっきりしていました。そこで私が最初にお伝えしたのが、“生産管理が製造業の利益を作る”ということ。生産管理とはそうした目的を持った仕事であると理解しましょうということでした」と鈴木氏。その言葉を聞き、「それまでの製造部は、受注が来たから作るという受身型で、稼働率を上げるという意識があまりありませんでした。鈴木さんから生産管理により効率を高めることで利益を作ると聞き、製造部もその重要性を改めて認識し始めたと思います」と江川社長。榎課長も「3～4年前に工場長から引き継ぐ形で生産計画を作成していたのですが、生産管理とは何なのか自分でもよく分からず、モヤモヤしていたところ、支援を通して理解を深めていきました」と話す。

「生産量は最大に。生産 リードタイムは最少に」が使命

生産管理面の課題解決に向けて最初に鈴木氏がアドバイスしたのは、生産管理と営業部門の協働体制を作ることだった。「生産管理の使命は、生産量を最大化すること。同時に在庫をなるべく減らし、生産リードタイムを短くすることです。そして最大生産量の情報を営業と共有し、営業は売り切るための戦略を立てる。そのための会議をしてほしいとお話ししました」。それまでも営業も参加する生産会議は行われていたが、製造部からの報告がメイン

株式会社バイオテックジャパン

代表取締役社長 江川 穰 氏 製造部 生産管理課 課長 榎 孝聡 氏

阿賀野市勝屋字横道下918-112 TEL.0250-63-1555
URL <https://www.biotechjapan.co.jp/>



ホームページ



支援開始当初は、コーディネーターの鈴木氏のアドバイスで、生産管理の定義を明確にするためのタートル図(製品受注から生産指示までの生産計画プロセスを整理するための図解)を作成。生産管理の役割等を図に落とし込む作業を通して、生産管理と工場の役割が明確になり、課題が整理されていった。



「捧課長もがんばっていて、相談のラリーも続くようになってきました。この一年で成長してきていると感じます」と語る江川社長。



バイオテックジャパンさんは、私が出した宿題やアドバイスをすぐに実行してくれて、スピード感があります。捧さんが自ら課題を設定し、具体的な相談が出てくるようになったのも大きな変化です。(新潟県よろず支援拠点／コーディネーター 鈴木氏)



リードタイムを短縮したことで発酵タンクの回転率がアップし、最小限の設備投資で生産量を増やすことに成功した。



生産計画の作成に携わる捧課長は、そのコミュニケーション能力を評価され、製造部の職員を巻きこみながら現場改善を進める役割を担っている。指導を受けた内容を工場長に共有し、現場の改善が進められている。



植物性乳酸菌の技術を活かした、たんばく質調整ごはんをはじめとする同社の「低たんばく食品」は、安全・安心だけでなく美味しさでも高い評価を得ている。

だったことから新たに「製造販売会議」を開始。半年・一年先までの販売戦略について製造部と情報共有し、それをもとに生産計画を立案することで、作りすぎや欠品の防止につながり、最低限の在庫を持つように変化した。

また、製造工程の能力やリードタイムなどを落とし込んだ「生産モデル図」を作成。「受注を増やす計画があり、当初は生産量を上げるために発酵タンクを20本増やす予定でした。しかし工程間の待機日数を改めて確認したところ、思ったより長いことがわかり、ここを削ってリードタイムを短縮しました。そうするとタンクの回転率が上がり、8本増やすだけで済みました。余計な費用をかけずに生産量を増やせたのも、今回の指導があったからです」と江川社長は話す。

自分たちが利益を生んでいると実感できる生産管理へ

「今後は誰もが生産計画を作成できるように、生産管理の標準化をしてい

くことが必要ですが、かなり近いところまでできています。また、生産管理は計画と統制の2本柱で、計画を守らせる統制は人と人とのコミュニケーションが重要になります。今後は捧さんと同じように統制ができる人材の育成が必要だと思います」と鈴木氏。江川社長と捧課長もこの1年を振り返り、「自分たちが行ってきたことがベストではなく、改善の余地があったはずなのに、現場の創意工夫が少なかったということを痛感しました。鈴木さんの指導を受けて、“もっといいやり方があるはず。それを探そう”という空気が社内に生まれてきたのが、すごく大きな成果です。そして私が目指すゴールは、自分たちが利益を生んでいると実感できる生産管理をしていくこと。今はそのための理論づけをしっかりと行っていきたくですし、現場一人ひとりの創意工夫が会社としての成果につながっていると感じられるような仕組みづくりを進めていきたいです」。「社長とは何年も前から現場の改善について話していたと思うのですが、私たちだけでは深掘りすることがなかなかで

きませんでした。今回、理想とする製造体制を実現するために鈴木さんにサポートいただき、育ててもらったと思っています」と話す。

今後は“お米から健康を”をテーマにした、高付加価値な製品の開発・製造をはじめ、ゴミ問題などの解決に向けたプラスチック分解技術、低たんばく米を使った酒造りなど、発酵技術の可能性をさらに広げていくバイオテックジャパン。これからも検証と改善を進めながら、更なる技術活用ステージへと踏み出していく。

POINT

- ◆生産管理と営業部門の協働体制を強化し、販売戦略に基づいた生産計画を立てる。
- ◆在庫削減と生産リードタイムを短縮を実行。効率的な生産体制を築くことで最低限の設備投資で生産量を増加。
- ◆生産管理プロセスを標準化し、統制を担う人材を育成。

商工会、金融機関もバックアップ。 地域の通学に欠かせない 二輪車修理・販売店事業を未来へ承継

自動車整備の機器や工具販売・修理を主力とする宮川産業は、二輪車修理・販売店であるモーターサイクルフタワの事業を2024年10月に承継。地元の商工会と金融機関を通じて新潟県事業承継・引継ぎ支援センターにつながり、早期の第三者への事業承継が実現した。

店舗存続のため第三者承継。 支援機関が手続きをサポート

モーターサイクルフタワは、新潟市の岩室地域で唯一の二輪車修理・販売店として地元で長年親しまれてきたが、2024年7月に前事業主が逝去。妻の本多氏は廃業も考えていたが、当地区の中学生の大半が自転車通学をしていることもあり、店の存続を要望する声が上がっていた。「お客様から自転車の修理を他に頼めるところがない

と聞き、巻信用組合の斎藤さんにご相談したところ、事業承継・引継ぎ支援センターという機関があるので相談してみませんか、というお話がありました。その矢先に、宮川産業の山崎さんが主人の焼香に来てくださったのです」と本多氏。自動車整備機器の販売・修理を手掛ける宮川産業の山崎代表は、「フタワさんはおじさんの代から知っていて、亡くなったご主人とも趣味のバイクを通じて長い付き合いがありました。地域の人に必要とされているお店をなくしてはならないという使命



「事業を承継する不安よりも、自転車の修理で困っている地域の人たちを早く何とかしたいという気持ちが優先していました」(山崎代表・写真左)。「何から始めていいのかわからず、一人で途方に迷っていたので、支援機関の皆さんの存在が本当に頼りになりました。山崎さんが引き継いでくれて地域の人たちも喜んでます」(本多氏・写真右)。

譲受企業 NICOクラブ会員

有限会社宮川産業

代表取締役 山崎 寛氏

譲渡企業

モーターサイクルフタワ/ふたわ美容室

本多 和美氏

〔宮川産業〕 三条市上須頃大屋敷2430-2 TEL.0256-34-5105

URL <https://www.miyakawa-sangyou.com/>



Instagram



宮川産業は承継後、中学校入学者に向けて、通学用自転車の展示販売会を開催。今後も店舗を利用したイベントを計画 중이다。

感から、何かお手伝いできませんかという話をさせていただきました」と語る。

本多氏は巻信用組合の斎藤氏を介して、事業承継・引継ぎ支援センターにつながり、サブマネージャーの齋藤氏が担当に。一方、同時期に山崎代表から事業承継の相談を受けた岩室商工会(現・新潟にしかん商工会)経営支援室長の圓山氏も、同センターのエリアコーディネーターである関根氏に話をしていた。そこで昨年8月、齋藤氏と関根氏、圓山氏、齋藤氏の4名でフタワを訪問し、本多氏と面談した。「その後、山崎代表とも面談し、事業承継・引継ぎ支援センターを通じた専門家への相談であれば5回まで無料で利用できるとのお話をしました」と同センターの齋藤氏が話すように、9月には「専門家派遣制度」を活用し、1回目は本事業の注意事項を税理士に確認。2回目は売買契約書の内容について法的な問題がないかを司法書士に相談した。「結果として山崎代表が作成した契約書にほぼ問題はありませんでした。が、個人事業主の場合、税務上の問題が出てくることが多いので専門家のサポートを通したほうが安心です」。

地域へのPRで修理依頼が増加。 無店舗型の出張修理をスタート

こうして昨年10月、モーターサイクルフタワの事業を宮川産業が承継。仲介業者を挟むことなく、3ヵ月という短期間で事業承継に成功した。承継後は店舗にチラシを貼り、地域の回覧板や小中学校に案内を出すなど、事業サービスを承継したことを地域にもア



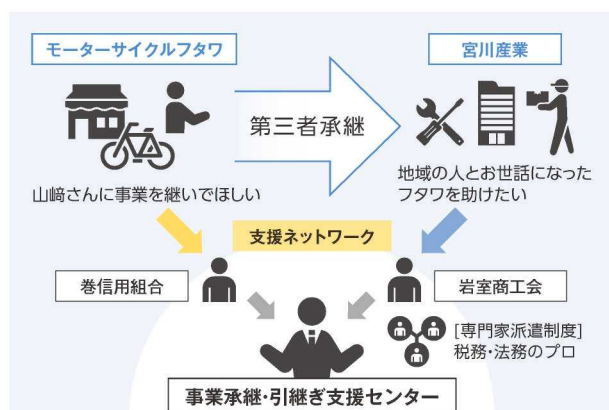
本多氏、山崎代表の思いを受け、商工会、信用組合、新潟県事業承継・引継ぎ支援センターの担当者が連携して支援。事業承継後もさまざまな相談に応じている。



お客様から依頼があれば、移動修理用の車で現地に駆けつけ、その場で修理。特殊な事例の場合は自転車を持ち帰り、自社や協力店で修理を行うサービスを展開中。



圓山氏をはじめ、関係者でアイデアを出し合ったという案内チラシ。公式LINE、Instagramからも依頼を受け付けている。



3ヵ月という期間で事業承継ができる例は、ほぼありません。商工会、信用組合との連携がしっかり取れていたため、承継の手続きは本当にスムーズに進みました。(新潟県事業承継・引継ぎ支援センター／サブマネージャー 齋藤氏)



商工会はNICOをはじめ、専門家などのネットワークがあるので、会員の相談に対していろいろな方の方とつながりながら一緒に考えていくようにしています。(新潟にしかん商工会 経営支援室／室長 圓山氏)



当組合では事業承継・引継ぎ支援センターと合同の勉強会も開催しています。地域密着ならではの取組も行っているため、ぜひ相談してほしいと思います。(巻信用組合 岩室支店／代理 斎藤氏)

ピール。商工会の「産業まつり」への出展や、通学自転車の展示販売会を開催したことも功を奏し、修理依頼や自転車の注文が増加した。

現在、岩室・和納地区からの依頼であれば、移動修理用のワゴン車で修理に出向いている。「もともと私は出張修理型の商売をしていて、バイクも自転車の修理もできたので、まずは無店舗型の出張修理という形態でスタートしました」と山崎代表。「最近では宮川産業の山崎さんがどういう人柄なのか、お客様に伝わってきて、今はもう安心してお任せしています。皆さんが喜んでいる声が私の所にも届くので、主人も喜んでいてと思います」と本多氏は話す。

早期の相談が解決の近道。 事業承継後のフォローも力に

今回、事業承継・引継ぎ支援センターを利用した実感として山崎代表は

「会社によって課題はそれぞれですが、事業承継について何か不安要素を抱えていたり、迷っていることがあるなら、NICOをはじめいろいろな支援窓口へ素直に聞いてみたほうが良いと思います。相談するのが解決のための一番の近道です」と話す。本多氏も「実は当初、主人を亡くし気落ちしていたことから私の美容室の廃業も考えました。その時センターの齋藤さんから『ゆっくり考えたほうが良い。子どもさんが後を継ぐことを考えているかもしれませんが、』と言われ、思い切って美容師をしている娘の夫に相談したところ『力になりたい』と言ってくれたので、こちらの引き継ぎについても相談しています。事業承継をしたら終わりではなく、センターの齋藤さんも関根さんも、ずっと気にかけてくれるのが嬉しいですね」と続ける。

将来的には出張修理だけでなく、実店舗の再開も視野に入れているという山崎代表。「店舗でないといけないサービスもありますし、実店舗があるから来るというお客様や、顔が分からない人

に修理の電話をするのが不安という方もいると思います。地域の困った人を助けたいという想いがあるので、ゆくゆくは実店舗も考えていきたいです」。

地元の商工会や金融機関、事業承継・引継ぎ支援センターが連携して動いたことで、円滑な事業承継に成功した宮川産業とモーターサイクルフタワ。今後も地域になくはない存在として、多くの人に愛されていくに違いない。

POINT

- ◆金融機関と地元商工会を通じて、事業承継・引継ぎ支援センターに相談。支援機関が連携したサポートでスムーズに第三者承継が実現。
- ◆税務上の手続きや法律面で不備が起きないように、事業承継・引継ぎ支援センターの専門家派遣制度を活用。

目の前の利益改善と、 長期の将来ビジョンという両輪で ポジティブに理想とする経営へ

1970年に村上市で創業した柏崎ドライ。地域密着のいわゆる「町のクリーニング屋さん」だったが、従来のような仕事の減少を見越して、染み抜きと復元加工（染みや変色を元の状態に近づけて修復する加工）の技術を習得。2年前から新潟県よろず支援拠点もサポートし、新規客を増やしながら理想に向けて走り出している。

高度な技術を身につけ 全国で約100人の修復師に

柏崎ドライは年間3,000点の染み抜き実績があり、他店では落とせなかった衣類の染みや、バッグ・靴などのレザークリーニングにも対応。同業者から品物が持ち込まれることもあるという、技術力は折り紙付きの店舗だ。丁寧な対応も支持され、リピーターを含め県内外からさまざまな依頼が寄せられている。「ファストファッションの流行などで従来のクリーニングの需要が

激減しているのを肌で感じ、他店には無い技術を身につけようと、2013年頃から東京と長野で染み抜きや復元加工を学び始めました。学科と実技の試験を受け、全国でも100人ほどしかない京技術修染会認定の修復師の資格を取得しています。実技試験は人間国宝の方が審査し、3度目の正直で合格しました」と澤田代表は話す。

強みとなる技術を身につけたものの、その方向性が合っているのか迷いもあったという。同じ頃、銀行からの融資がスムーズに進まなくなり、担当者の紹介で新潟県よろず支援拠点の



「柏崎ドライ」は先代の出身地が柏崎であることが店名の由来。集配を希望する昔からの常連客の自宅には、今でも週1回訪問する。

鈴木俊雄サブチーフコーディネーターから収益計画や利益改善のアドバイスを受けることになった。まずはNICOの「専門家派遣事業」により経営改善計画を策定。その後、具体的に計画を行動に移すため、鈴木氏が継続してサポートした。「鈴木さんには経営のお金の流れや原価の把握など基本的なところからご指導いただきました」と澤田代表。鈴木氏はこう振り返る。「まずは計画達成に向けて現状の予実分析を行いました。それまでは売り上げと経費を年間でざっくり見ていたそうですが、月次で損益を見てもらうようにしたのです。経費削減に関しても、何でもかんでも減らすのではなく、経費の種類を明確化し、どの部分なら減らしやすいか、減らしても本当に問題ないか考えるようアドバイスしました」。

更新頻度を意識した SNS効果で新規客を獲得

数字面の経営改善と並行して「5年後、10年後に事業がどうなっていたか」「どんな客層を増やしていきたいか」といった長い目で見た会社の将来像についても、澤田代表と鈴木氏で対話を重ねた。

目標達成のためにも染み抜きの依頼案件を増やすべく、情報発信、広報も強化することに。元々あったWebサイトに加えてInstagramやFacebook、LINE公式アカウントを開設。地元密着のポータルサイト「まいぶれ村上」のサイトにも情報を掲載している。SNSに関しては、情報発信を専門とするよろず支援拠点の本間氏から助言を受



よろず支援拠点の支援について最初のイメージでは『経営はこうあるべき』という型にはめられるのかなと思っていました。でも自分の目指す方向を確実に聞いてくれて、それを生かすにはここを見なければいけない、という視点でアドバイスをしてくれたのが非常に良かった。思っていたよりハードルは全然高くなかったです。（澤田代表）

株式会社柏崎ドライ

代表取締役 澤田 篤 氏

村上市瀬波中町2-1 TEL.0254-52-5578
URL <https://murakami-cleaning.com/>



Instagram



2023年2月に鈴木氏(写真右)による支援がスタート。月1回の対面による面談に加え、メールやオンライン相談も随時活用。店頭ではPOSレジの有効な使い方もアドバイス。売上の項目を詳しく分析し経営改善に役立てている。2人は率直に意見交換しており、距離の近さが伺える。



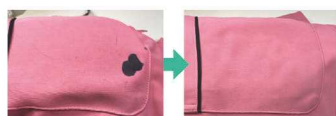
来店客には必ず「お客様カルテ」を記入してもらい、LINE友だち登録を促している。仕上りの連絡をLINEで行うことで業務の効率化と負担軽減にもつなげている。



生地に合うクリーニングはもちろん、洋服の用途を考えながら一つひとつ手作業で対応している。



一般のクリーニング店にはない設備、汚れに合わせて使い分ける数十種類もの溶剤、そして高い技術で染み抜きと復元加工を行う。習得した技術を生かしたサービスは高い収益が見込めるため、今後も顧客を増やしていきたい分野だ。



ペン先からのインクがべっとり滲んだポケットもすっきり綺麗に



レザーブーツに血液のシミ。難易度の高い革製品のしみ抜きも可能



本間氏の支援を受けSNSの情報発信にも注力。特にInstagramは反響が大きく、ダウンジャケットの襟についたファンデーションの汚れを落とすリール動画は、再生回数を大きく伸ばした。

けた。「更新頻度を上げるようアドバイスをもらい、大変でしたが意識して更新を続けてきました。最初は反応が薄かったのですが、1年ぐらいうると問い合わせが増え、今年の春は毎週のように新規のお客様から依頼を頂くようになりました」と澤田代表。SNSは、意外にも地元の若いお客様からも反応があり、ビンテージもののTシャツを持ってきた地元の高校生もいたという。LINEは、遠方のお客様には見積もりや画像による染み抜きの確認、近隣のお客様には仕上りの連絡など、顧客との連絡ツールに有効活用している。

やりたい経営に対する客観的なアドバイスが気づきに

支援を通じて鈴木氏が特に印象に残っていることは、経費に対する澤田代表の意識の変化だという。店全体のコストではなく、例えばワイシャツ一枚のクリーニングにいくらかかるかを実際の材料費や仕上げにかかる経費

などから算出し、価格改定の参考にすることができた。また、ある時従業員が1週間ほど休んだ際に、澤田代表が代わりにクリーニング業務を担当したことがあり、経費削減になればと試しに1つ工程を減らしてみたところ、従来とほぼ同じ品質に仕上げることができたという。「日頃から経費を意識していたからこそ、時間と経費を節約するオペレーションに気付けたのだと思います」と鈴木氏。今ではそのやり方が店の標準になっているという。

新潟県よろず支援拠点について澤田代表は「こうした支援や指導を受けると勘違いしやすいですが、あくまで実行するのは自分。鈴木さんのお店じゃないですもんね」と話す。一方で、「企業の先頭に立っていると、社内で何もかも相談することは正直難しい。かといって一人で考えていると視野が狭くなり迷子になってしまう。鈴木さんとお話して、染み抜きやレザークリーニングの技術が当たり前ではなく、会社の強みであることを改めて教えていただいたのも大きかったです。また、自分がやりたい経

営をやればいいという簡単な話ではなく、世間的に見るとこうした方がいいという客観的な視点でアドバイスをいただけたのも非常に助かりました」。

今後はより「攻めの経営」にシフトしたいという。「今考えているのはイベント。染み抜きの実演を地元の方々に見ていただきたいです。新しい服をどんどん買って消費するファッションではなく、必要だから買い、長く大切に着たいという方のお手伝いをしていきたいですね」。

POINT

- ◆ 事業経費を細かく分析し、カットしても問題のない経費を見極める。
- ◆ 数字面と並行して自社の強みを活かした将来の事業展開についての理想を持つ。
- ◆ 専門家の支援を受けながらも経営者が自主性を持って取り組むことが重要。

中小企業・小規模事業者の身近な相談先として 支援機関を上手に活用しよう

新潟県よろず支援拠点

「ビジネスの課題解決、おまかせください」

28名のコーディネーターがビジネスのあらゆるお悩みの相談に何度でも無料に対応します。お気軽にお問い合わせください。年間相談対応件数は9,000件以上！

支援内容

- 経営改善支援
- 売上拡大
- 創業支援
- IT活用
- 法令支援
- 事業承継・廃業 ほか

相談内容に合った様々な専門分野のコーディネーターが、課題解決に向けたアドバイスをを行います。

相談申込方法(要事前予約)

- ▶ 申込フォーム
<https://www.niigata-yorozu.go.jp/contact03/>
- ▶ FAX.025-246-0033
- ▶ メール:info@niigata-yorozu.go.jp

※FAX、メールからお申し込みの場合は、
申込書をホームページからダウンロードのうえ
送付してください。



相談までの流れ

- ①お申し込み・お問い合わせ
- ②事務局から連絡 メール、電話で折り返しご連絡します。2～3営業日かかる場合があります。相談内容についての確認およびご相談時の留意事項を送付します。
- ③面談の日時と場所の調整 事務局とコーディネーターで調整後、相談者様へお知らせします。
- ④ご相談 来訪、オンライン、訪問、電話、メールなど様々な方法でご相談できます。



問合せ先

新潟県よろず支援拠点

〒950-0078 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10F
ホームページ <https://www.niigata-yorozu.go.jp/>
TEL.025-246-0058(代表)

セミナー開催、
テーマ別相談会、
ビジネスコラムなど
情報はこちら ▶



Facebook



Instagram



新潟県中小企業活性化協議会

「中小企業の駆け込み寺として経営課題の解決をサポートします」

経営改善・再生支援の専門家が、中小企業経営者からのご相談を無料でお受けします。
中小企業の財務的安定のため、収益力改善や事業再生へ向けた取組を支援します。



支援内容

まずは窓口相談で経営上の課題を整理し4つの支援事業を中心にサポートします。

- 収益力改善支援
- 事業再生支援
- 再チャレンジ支援・保証債務整理への支援
- 経営改善計画策定支援

相談申込方法(要事前予約)

- ▶ 専用お問い合わせフォーム
<https://www.nico.or.jp/saisei/form/>

- ▶ TEL.
経営改善・資金繰り窓口 TEL.025-246-0096
経営改善計画策定支援 TEL.025-246-0093



新潟県事業承継・引継ぎ支援センター

「大切なあなたの事業の引継ぎを応援します」

事業承継を専門とする相談員が、中小企業の実業承継に関する様々な相談に無料で対応します。親族内承継、従業員等承継、第三者承継(M&A)の区別なく一貫して事業承継を支援します。後継ぎに関する困りごとを何でもご相談ください!



支援内容

- 事業承継に関する専門家派遣
- 事業承継計画の策定支援
- 譲受企業または譲渡企業とのマッチング支援
- 後継者向け講座の開催
- 民間M&A事業者等の登録機関によるサポート(有料)
- その他事業承継全般に係る助言

相談申込方法(要事前予約)

- ▶ 申込フォーム
<https://www.nico.or.jp/hikitsugi/contact/>
 - ▶ TEL.025-246-0080
 - ▶ FAX.025-246-0094
- ※FAXからお申し込みの場合は、
申込書をホームページからダウンロードのうえ送付してください。



→動画で学ぶ事業承継

<https://www.nico.or.jp/hikitsugi/support/movie/>

事業承継についてダイジェストでわかる動画集です! ぜひご覧ください ▶



→新潟県後継者バンク <https://www.nico.or.jp/hikitsugi/bank/>

創業を目指す起業家と後継者を探す事業者をつなぎます。
※登録前に事業承継・引継ぎ支援センターによる面談あり。



→オープンネーム事業承継マッチング事業 ローカル承継マップ新潟

<https://relay.town/local-succession-map/niigata>

事業承継プラットフォーム「relay」と連携して地域の特色ある事業者を
全国に発信。幅広く後継者を募集します。



問合せ先

新潟県事業承継・引継ぎ支援センター

〒950-0078 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル19F
ホームページ <https://www.nico.or.jp/hikitsugi/> TEL.025-246-0080(代表)



相 談 事 例

事業承継・引継ぎ支援センターと連携した事業再生事例

金融機関からの紹介で窓口相談に来所されたA社様(建設業)。当協議会の担当者に加え、引継ぎ支援センターの担当者、非常勤の公認会計士ならびに弁護士とともに話を伺ったところ、主力受注先を確保しているものの、原材料高等に対する価格転嫁ができず、収益確保が困難な状況であった。当協議会から、客観的に分析したA社様の現状をお伝えし、今後の対応について話し合った結果、A社様において自主再建は困難と判断し、外部事業者からの支援をあおぐスポンサー探索を決定された。

資金繰りが半年でショートする可能性もあったことから、即座に

外部専門家による事業及び財務調査を実施し、引継ぎ支援センター等を通じスポンサー探索を開始。4か月後には金融機関ネットワークから有力候補先が挙がってきた。関係金融機関との調整を重ね、スポンサーが設立した第二会社への事業譲渡が実現、**事業の存続と雇用の維持を果たすことができた。**

スポンサー探索と同時に、事業譲渡後の保証債務整理について当協議会においてA社様経営者へのサポートを行い、経営者保証ガイドラインの活用による整理が見込まれている。

問合せ先

新潟県中小企業活性化協議会

〒950-0078 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10F
ホームページ <https://www.nico.or.jp/saisei/>
TEL.025-246-0096(代表)



気軽に
相談ください!





IDS準大賞

ヤオコス

YAOCOS(NK-4000YC)



画期的なブラッシュアップに成功

ユーザーの声に応える形で

「屋起こし」作業用の工具。

木造建築に不可欠な、



株式会社ナカヤ

【建築用製品メーカー】

●三条市柳沢1313-92 ●TEL.0256-38-4747

●<https://nakaya-tools.com/>

1986(昭和61)年設立。建築工具などの金物卸業で創業。創業初期から自社ブランド製品を手掛け、グラインダ用集塵カバーは海外での販路を広げている。



ロングセラー商品のリブランディングでIDS準大賞を受賞

三条市にあるナカヤは、グラインダに装着する集塵カバーをはじめ、「環境・健康・安全」をテーマに据えたオリジナル性の高い建築用製品を市場に送り出してきた。同社が掲げるのは「ニッチトップ戦略」。開発の難易度やコスト面から他社が参入しづらい、しかし絶対に必要とされるアイテムに狙いを定め、ナカヤにしかできない性能・機能を持つ製品開発に力を入れている。ニイガタIDSデザインコンペティション2025でIDS準大賞を受賞したYAOCOSも、まさにそうした基礎技術の組み合わせで実現させた商品だ。

YAOCOSは木造建築現場で使われる鉛直度矯正器。組み上げた柱や梁の傾きを垂直に矯正する「屋起こし」という作業に用いられる。同社がシェア3割を誇ってきた「屋起こしナンバーワン 極」の後継機種である。2024年10月に発売すると、全国から注文が殺到。ネットの商品レビューも満点が並ぶなど、市場からの評価も上々だ。

NICOの「イノベーション推進事業」を活用し、ユーザーからの長年の要望であった「小型化」に着手

YAOCOSの最大の改良点は、収納時の長さを従来の半分近い1.65mにしたこと。高強度アルミフレームを使用し、伸長方式を従来の2段階から3段階に変更。これにより、軽ワゴン車への積載が可能になり、現場での取り回しも容易になった。小型化はユーザーから熱望されていたが、数百キロの荷重に耐える強度や安全性が必要であり、開発難易度が高いことは明白。様々なトラブルを想定すると、十分な備えや支援がなければ踏み出すことが難しいプロジェクトだったため、NICOの製品開発の補助金で



YAOCOSの耐荷重は400kgf、最大長は4m。一人でも扱いやすい構造で、屋起こし作業のほか、リフォーム現場での鴨居上げなどにも活用できる。



右が従来品(屋起こしナンバーワン極・約3m)、左がYAOCOS(三段式構造で収納時1.65mに小型化)。一般宅配便での通信販売も可能に。輸送時のコストとCO₂の削減にも寄与。

あるイノベーション推進事業を活用。折しも、集塵カバーで海外売上が好調な中、国内の売上拡大にも力を入れようと考えていた時期と重なり、本格的に開発がスタートした。作業工数が短縮する高い操作性や、故障リスクを低減するエアブレイキ構造などは、営業の渡邊氏とエンジニアの石川氏が、建設現場で職人の声を聞き、テストを繰り返した努力の賜物。ユーザーの意向を実現すべく、時には大幅な方向転換を余儀なくされることもあったが「頂いた補助金による余力が心強かった」と衛藤代表は振り返る。開発開始から約2年。妥協なきYAOCOSは完成した。

予想もしていなかったIDSコンペの準大賞。 審査員の言葉から別分野への転用も視野に

部下が苦勞を重ねた商品だったからこそ、IDSコンペへの出品を決意したと衛藤代表は話す。こだわり抜いた機構の数々を、外部へどのように伝えるかについては、商品デザイン・ラボ「IDSコンペ展示方法レベルアップ相談会」を活用。従来品との大きさの比較など、伝え方を工夫した。「華やかさはない商品なので、どう評価されるかは心配でした。受賞によって、自分たちのやり方、考え方は間違っていなかったと思えたのは大きかったです」。

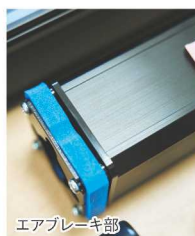
現在、YAOCOSの販売は順調だが、少子化に伴う住宅着工件数の減少など、将来性は不透明だ。それを踏まえ、日本の大手住宅メーカーが進出する北米市場の開拓に動いている。さらに、YAOCOSを防災分野に活用するプロジェクトもスタートした。きっかけの1つは、IDSコンペの審査委員の「防災にも使えるのでは」というアドバイス。「衝撃が走りました。自分たちが役に立てるのは建設業界だけではないかも、と視野が広がりました(渡邊氏)」。

「当社は設計に特に力を入れており、細部まで徹底的にこだわっています。開発は苦勞もしましたが、達成感も大きいです」と話す石川氏をはじめ、開発人材が強化されているナカヤ。部品の細部にまで魂を込めるモノづくりで、ナカヤならではの価値を届け続けていく。



YAOCOS

改良を何度も重ねて完成したパーツ。特に設計で苦勞したのが耐荷重の目標値クリアであり、県央技術支援センターで荷重をかけての圧縮試験は32回にも及んだ。



▶フレームを伸ばす際の抜け止め機構は、小さなストップピースが要となっている。調整穴の間隔やレバーステーションの構造もポイント。▶フレームを伸縮する際のケガや破損を防止するエアブレイキは、伸ばすときは軽く、戻すときには重くなる機構を実現するアイデアにたどりつくまで創意工夫を重ねた。▶確実かつスムーズに固定できるハンドルの留め具。

VOICE

利用者の声



株式会社ナカヤ
代表取締役
衛藤 直哉 氏

魂を込めて作り上げた商品を 評価してもらえたことが 何よりも嬉しかった

IDSの審査では、「見た目だけでなく、世の中に出て、売れて使われて、お客様が良い思いをするまでがデザインなのですよ」というお話を聞いて、なるほどと感じました。当社の製品は、小さな部品一つにまで執念と魂を込めています。設計など背景も含めて評価いただけたことで、次に向けても俄然やる気が出ています。



開発にとても苦勞した分、やはり準大賞受賞はともうれしかったですし、モチベーションにもつながっています。
(開発部 石川氏)



IDSでは“伝える技術”についても学びが大きかったです。今後の別分野への展開に向けて非常に勉強になりました。(営業企画部 渡邊氏)

本事例のポイント

屋起こし作業を簡易化する旧商品のリブランディングプロジェクト。 簡単には真似できない機能と意匠のブラッシュアップを両立。

- 「ニッチトップ戦略」を支える社長の手腕×営業人材による現場の調査×開発人材の設計力。
- 余力をもち、妥協なく開発した商品をリリースするため、NICOのイノベーション推進事業を活用。
- 商品デザイン・ラボの活用で、製品の魅力を外部に伝えるためのヒントを得る。
- 魂を込めた商品の背景まで評価されるIDSコンペで、開発モチベーションを継続的にアップ。

ニイガタIDSデザインコンペティション受賞商品や審査員の評価ポイントについて詳しくはこちら
<https://www.nico.or.jp/ids/>



IDSデザインコンペ
受賞商品に学ぶ

アイデアのタネ



新潟の優れたモノ・ワザ・サービスに注目！

商品やサービスに秘められたポイントヒントに注目！次なるヒットのタネをまこう

基本に忠実な企画・開発プロセスが光る

SUWADA Ice Cream Spoon



ニイガタIDSデザインコンペティション2025
IDS賞 パーソナル・バリュー賞

氷にも刺さるほどの熱伝導で
クリーミーな舌触りを実現！



▶SUWADA Ice Cream Spoon

材質／純銅

価格／オープン価格 ※本年度中の販売開始に向けて準備中

こだわりポイント

アイスクリームをよりおいしく楽しめるよう開発された銅製のスプーン。驚異的な熱伝導率の高さと、自社ブランドの爪切りを連想させる美しいフォルムがIDSデザインコンペティションで高く評価されました。

こだわりを実現させた商品開発の背景には、基本に忠実な開発プロセスがあります。

既存のスプーンの販売状況を客観的に把握する「市場調査」と、先行商品の改良ポイントを発見する「競合調査・研究」を実施。これらを元に自社の強みである「デザイン力」と「技術力」を掛け合わせることで、これまでにないスプーンが生み出されました。

想定ターゲットや販路

「おいしいけど固い！」というジャンルのアイスを、一段上のとろける美味しさで味わいたいみなさまへ。

また、燕三条のモノづくりをPRするため、自社ショップに訪れたインバウンドなど、世界への発信も進めています！



氷に“刺さる”!?
圧倒的な熱伝導！

※スタッフによる実験であり、室温等の状況により結果が変わる可能性がありますのでご了承ください。

熱伝導率の高い銅の採用に加え、「蓄熱」を可能にした「厚みのある持ち手」が溶けやすさのポイント。自社が得意とする鍛造技術を用いて、この形状を実現したものの。



SUWADA®

NICOクラブ会員

株式会社諏訪田製作所



三条市高安寺1332番地
TEL.0256-45-6111
<https://www.suwada.co.jp/>



NICOの
注目ポイント

【基本に忠実な開発姿勢】市場・競合調査をベースに「自社技術で、競争力のある商品が作れるか」という検討を丁寧に進めながら開発した商品。

【開発担当者の熱意】「自分が欲しくなるモノを作る」という、純粋なユーザー目線で研究開発。

あなたのヒトに関するお悩みを半減いたします！

こんなこと気軽に相談したいと思ったことはありませんか

求人採用(正社員・パート)

人事評価・賃金設計

就業規則・
ワークルールブック

ハラスメント・
メンタルヘルスケア対応/研修

健康経営などの認定

経営理念・経営ビジョン

給与計算

助成金・補助金



ヒトに関するお悩みのご相談は NA コンサルティンググループまで！

NA consulting group
NA コンサルティンググループ

NA&HRコンサルティング社会保険労務士法人 NA&Well-Being株式会社
NAコンサルティング合同会社 株式会社新潟県労災防止研究所

HPから取り組み事例を
ご確認いただけます



〒959-1281 新潟県燕市小関577-1

Tel : 0256-64-5288 FAX : 0256-66-2490 E-mail : cx@na-consulting.jp

HP : <https://na-consulting-group.jp/>

共育塾
10期

賃上げ・高齢化・採用難・物価高騰

外部環境の変化にまけない 強い会社にする経営術

10社限定募集
申込期限 10/10(金)

会場 新潟駅南プラザ3内 NINNO3 Eルーム

対象 経営者・後継者

参加費 お一人 55,000円(税込)(懇親会費含む)

経営者としての心構え
幹部育成・採用・賃上
～強い組織づくり～

10/22(水) 14:30～17:00
[受付14:00開始]

▶ 小川会計グループ代表 小川 健
▶ 小川会計グループ常務取締役 村山 千恵子

17:30～新潟駅周辺にて懇親会も開催します

攻めと守りの資金繰り術
金融機関との関係づくり
～自社を語れる会社になる～

11/5(水) 15:00～17:00
[受付14:30開始]

▶ 株小川会計コンサルティング取締役 橋本 隆広

利益と資金を守る！
決算書の活用術
～数字をよむメリット～

11/21(金) 15:00～17:00
[受付14:30開始]

▶ 株小川会計コンサルティング取締役 佐藤 陽亮

17:30～新潟駅周辺にて懇親会も開催します

お問い合わせ

株式会社小川会計コンサルティング 〒950-0812 新潟市東区豊2丁目6番52号
TEL.025-271-2212 担当：田中まで

お申込みはこちらから ➡



企業のホームページやインターネット公開システムは常にサイバー攻撃のリスクにさらされています！



ASMが必要な背景

昨今、クラウドサービスやホスティングサービスの普及により、サービスをインターネット上に簡単に公開することができるようになりました。一方で、各サービス事業部門や海外子会社が独自にこれらを公開してしまうことで、セキュリティチームが存在を把握できていないWebサイトやネットワーク機器などのIT資産が増加しています。セキュリティチームが存在を把握できていないIT資産は、セキュリティ対策が不十分な状態で放置されていることも多く、サイバー攻撃の入り口として狙われるリスクが高くなっています。

アタックサーフェスマネジメント(ASM)とはインターネットからアクセス可能なIT資産の情報を調査し、それらに存在する脆弱性などのリスクを継続的に検出・評価することで、サイバー攻撃リスクの低減を図る取り組みです。



弊社は企業様の個々の状況や、ご要望に合わせたサービス提供を大切にしております。情報セキュリティ対策やITコンサルティングは、下記までお気軽にご相談ください。



経済産業省「情報セキュリティサービス基準」適合企業(情報セキュリティ監査サービス、脆弱性診断サービス)

〒950-0088 新潟市中央区万代3丁目1番1号 メディアシップ13階

【お問い合わせ先】 営業部 電話/025-243-0240 メール/its-mrkt@itsquare.co.jp

グリーンライトバンド®

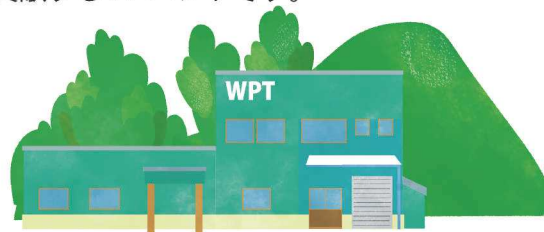
新潟県で生まれた
SDGs 時代を支える PP バンド



使用済みバンドの水平リサイクルから
生まれるグリーンライトバンド。

この新潟の地でリサイクルから再生産までを
一貫して行い製造されています。

CO₂排出量の大幅削減を実現し、環境保護に
貢献する PP バンドです。



(株)ウッドプラスチックテクノロジー

〒113-0033 東京都文京区本郷3-32-7 東京ビル6F ☎03-5844-3366

<https://www.wpt.co.jp/>

グリーンライトバンド
の詳細はこちら



NICO press 2025 8・9 vol.201 2025年7月25日発行

編集・発行



Niigata
Industrial
Creation
Organization

公益財団法人
にいがた産業創造機構

〒950-0078 新潟市中央区万代島5番1号「万代島ビル」
TEL. 025-246-0025 FAX. 025-246-0030
E-mail info@nico.or.jp URL <https://www.nico.or.jp>



本誌は印刷時に排出されるCO₂を100%カーボン・オフセットしています。
1部あたり1円が佐渡市の「トキの森」整備に提供されます。