

令和5年度 守山市

# デジタル化推進・ 外部人材活用事例集



Z  
D  
E

## デジタル化導入 | 《事例 1》

## English Adventure Academy

業務負担をオンラインシステムの導入で軽減。  
顧客サポートの充実とさらなるデジタル化促進を図る。

01

デジタル化導入  
事例 1

## デジタル化導入 | 《事例 2》

## 株式会社 清原

「和装業界」からの販路改革。ネット販売を活性化させ、  
新たなジャンルでの売り上げアップを目指す。

02

デジタル化導入  
事例 2

## デジタル化導入 | 《事例 3》

## 守山タクシー 株式会社

属人化の改善に向けてのシステム導入。  
未来の課題を見据え、経営管理改革を図る。

03

デジタル化導入  
事例 3

## デジタル化導入 | 《事例 4》

## 株式会社 比叡ゆば本舗ゆば八

紙媒体での管理から電子媒体での保存方法を導入。  
利便性のアップと経営管理改革を図る。

04

デジタル化導入  
事例 4

## 外部人材活用 | 《事例 1》

## 大崎設備工業 株式会社

時代に即した業務効率化を目指すため、  
外部人材講師を登用。昇進者及び上長の視座向上を図る。

05

外部人材活用  
事例 1

## 外部人材活用 | 《事例 2》

## クニエダ 株式会社

バラの販売促進向上のために、多様な外部人材を登用。  
販路の開拓や業務負担の軽減を図る。

06

外部人材活用  
事例 2

## 外部人材活用 | 《事例 3》

## 伸和 株式会社

外部人材の新しい発想で新商品・新用途の開発を実施。  
今までにないアイデアの創出を期待。

07

外部人材活用  
事例 3

## 外部人材活用 | 《事例 4》

## 花の森

中小企業診断士との伴走で、対象顧客の選定や  
プロモーションの構築を期待。

08

外部人材活用  
事例 4

# English Adventure Academy



業務負担をオンラインシステムの導入で軽減。  
顧客サポートの充実とさらなるデジタル化促進を図る。

## 会社概要

代表者名	大西由紀子	設立年	2011年
業務内容	英会話スクール	所在地	守山市吉身3丁目1-44
事業規模	人数：12人	企業HP	<a href="https://eaa-english.com/">https://eaa-english.com/</a>

## 活用背景

### きっかけ 経営管理の変容に対応した取り組みが必須

- 既存顧客、新規顧客等に対する案内が増加する中、同様の対応を行うことを手間に感じていた。
- サイトフォームからの対応と電話対応の統一化が進んでおらず、ヒューマンエラーが起こりうる可能性があった。
- 顧客増加に伴って、代表として行う業務に割ける時間が限られてきたため、可能な限りのデジタル化が必須だった。

### プロセス 顧客との信頼性にも繋がると判断した

- 令和4年度、守山市中小企業等デジタル化促進補助金を利用しつつ、段階的にデジタル化を進めた。商工会議所からの案内で補助金の存在を知り、市内のITコンサルタントに相談。
- 正確性に欠ける対応の自動化、新規入会やワークショップ等の申し込みに関する煩雑化した業務のシステム化を図る。

## 導入したシステムの具体的な内容

### ① 月謝等通知システムを構築・導入

令和4年度は、守山市のITコンサルタントと都度ミーティングを行い、月謝等通知システムを構築・導入。英会話レッスンを受講する生徒の月謝引き落としをデジタル化し、保護者に向けた専用ページの構築、明細の提示や月間のタイムスケジュールなどの見える化を実施した。特に、月謝を自動引き落としにすることで、集計した金額データの視認性が増し、ヒューマンエラーが緩和。

### ② 煩雑化した業務のシステム化

令和5年度は、問い合わせの増加による人手不足を解消するために、サイトフォームからの対応と電話対応のツール統一化を図る。LINEを活用し連絡を取っていた生徒や保護者とのやり取りを配信システム化。新規入会やワークショップ等の申し込みに関する煩雑化した業務のシステム化を図る。

## 導入後

### 成果

- ▶ 代表として専念すべき業務への効率化が実現。在籍講師のティーチングオリティやレッスンの質の向上に繋がった。運営側のヒューマンエラーも緩和したことで、顧客サポートが充実。必要な人に必要な情報を届けられるシステムの導入が実現した。
- ▶ 今後はLINEの活用をどこまで配信システムに移行すべきかが課題として挙げられる。デジタル化を行ったことで、ログイン率や学習システム利用率のアップに繋がるメリットは大きいものだったが、プライベートレッスンを望むような顧客に対してはアナログな対応も必要だと考える。

### 市の補助金活用で感じたこと

#### 専門家に頼らずとも手続きスムーズに

- ☑ 大西氏自らが進んで書類作成や準備を行い、スムーズに進められた。
- ☑ 市の担当者に質問をするとスピーディーに対応してもらえた。
- ☑ 市の補助金申請に特段ハードルは感じなかった。

### 補助金活用時のアドバイス

#### 人と繋がることで紹介してもらいやすくなる

商工会議所や市役所に問い合わせをするとよい。担当者や行政の人との繋がりを築くことで、補助金を紹介してもらえるケースが増える。

## 導入担当者の声



引き続き顧客満足度を上げられるように、オンラインシステムの拡張を図りたい。個人で行っていた時は50~60名規模の生徒で限界だったが、各媒体のデジタル化によって150人近い人数の獲得が実現している。規模は増えるが、今後も1人ひとりの生徒や保護者に向けた細やかな配慮を忘れずに取り組みたい。

## 株式会社 清原

「和装業界」からの販路改革。  
ネット販売を活性化させ、  
新たなジャンルでの  
売り上げアップを目指す。

## 会社概要

代表者名	清原大晶	設立年	1978年
業務内容	ふくさ等の繊維和雑貨の 製造・企画・販売	所在地	守山市古高町 477-15
事業規模	人数：19人 / 資本金：1,250万円	企業HP	<a href="http://kiyohara-net.co.jp/">http://kiyohara-net.co.jp/</a>



## 活用背景

## きっかけ BtoC も対象に含めた販路改革が必須だった

- 百貨店離れや生活様式の変化に伴う市場規模の縮小、及びコロナ禍で顧客の価値観の変化が見られたため、ネット販売への注力が必要であると考えた。
- ECサイトの再構築などを行うも、社内で行き届くには限界があると感じていた。
- インターネット上の専門的な対策が必要だった。

## プロセス 前年から構築してきたネット販売への注力

- 商工会議所の補助金説明会で情報を得た。自社の事業計画に則り、令和4年度より開始された守山市中小企業等デジタル化促進補助金を活用しながら、段階的にデジタル化を進めた。
- Amazonサイトへの「出店」から専用の「Amazonストアページ」を設けることで、ネット販売拡大を図った。
- ECサイトのデザインや管理画面等の設定を専門業者に委託。

## 導入したシステムの具体的な内容

## ① 商品イメージの定着とカスタマイズ可能なサイトのページ構築を図る

Amazonサイト上で「出品」をしていた状態から、トップ画像を挿入できたり、こだわりポイントを記載できたりする「Amazonストアページ」を導入・展開。自社ブランド「和奏（わかな）」を活かして、商品イメージの定着とカスタマイズ可能なサイトのページ構築を図る。

目に留まりやすく、かつブランドイメージを大切にしたいページ作成を行うためにも、専門的な知識を持つ守山市内の事業者に依頼。SEO対策やセキュリティ対策も行った。社内ではPCを1台購入し、インターネット関係の業務専用で使えるようにした。

## 導入後

## 成果

▶ ブランドサイトのデザイン性がアップし、視認性も向上。BtoB、BtoCを含め顧客からの定期的な問い合わせが増加した。卒業シーズンには学生への贈り物としてふくさが選ばれることもあり、大口注文にも繋がっている。Amazonストアページに切り替えたことで、注文データの分析や外部広告の遷移先としてURLを利用することが可能になった。

商品カタログを作成した際に、他者からの相乗りを防げるように編集権限のロックをかけられる仕様変更も実施できた。デジタル化において危惧すべき不正アクセスを予防する、専用の侵害通報ツールの活用も導入の際のメリットとして挙げられる。

▶ 一方で、会社の規模的に全てをデジタル化できないため、どこまで変容させるかが課題として挙げられた。職人が手掛けたアナログ要素のある商品とのバランスを上手く整理しなければならない。今後も精査しながらデジタル化を進める必要がある。

## 市の補助金活用で感じたこと

## 抵抗少なくスムーズに活用できる

- ☑ 補助金申請にあたってのハードルは低い。
- ☑ 準備に手間取ることなく、スムーズに活用できた。
- ☑ 申請書類の作成も清原氏自らが行った。

## 補助金活用時のアドバイス

## 費用対効果を確認しながら行政への相談を行う

1つ補助金の申請を行えば、さまざまな行政機関から情報が入ってくるようになる。丁寧に指導してもらえるため、まずは商工会議所に相談するとよい。

また、守山市中小企業等デジタル化促進補助金の導入前と後で費用対効果がどのように変化するかも見極める必要がある。場合によっては補助金を使わないほうが、低コストでデジタル化を図れることもあるため、事前確認を推奨する。

## 導入担当者の声



サイト構築を担う人材への委託費用に関しては、同じ守山市の「外部人材活用促進補助金」を活用するかも検討した。しかし、未知な部分が多かったため、今回は実績を上げる意味でもデジタル化に関する補助金のみを活用した。興味はあるので、今後あれば前向きに検討したい。



## 守山タクシー 株式会社



属人化の改善に向けてのシステム導入。  
未来の課題を見据え、  
経営管理改革を図る。

## 会社概要

代表者名	三品勝裕	設立年	1951年
業務内容	タクシー事業	所在地	守山市守山3丁目3-44
事業規模	人数：42人／資本金：1,000万円	企業HP	<a href="https://www.moriyataxi.co.jp/">https://www.moriyataxi.co.jp/</a>

## 活用背景

## きっかけ インボイス制度に合わせた経営管理改革

- インボイス制度に伴う適格請求書の発行業務負担が大きかった。
- 福祉タクシーのキャッシュレス化に対応する必要があると感じていた。
- 新硬貨の流通に伴う集計システムの導入が必要だった。

## プロセス 令和4年度に引き続きデジタル化を図る

- 守山市のホームページを毎週確認してデジタル化の補助金を発見した。
- 令和4年度はシステム導入の可否を市内の社労士に相談。
- 令和5年度は市内のITコンサルタントに相談し、インボイス制度や新紙幣に対応しているシステムの導入を図った。

## 導入したシステムの具体的な内容

## ① インボイス制度に対応した適格請求発行システム及び、簡易適格請求書発行システムを導入

業務の属人化を改善すべく、インボイス制度に対応した適格請求発行システム及び簡易適格請求書発行システムを導入。適格請求書発行システムは事業所内のコンピューターにインストールし、簡易適格請求書発行システムはタクシー専内の領収印字プリンターにインストールを実施した。

また、事業所内に設置している入金機には新紙幣に対応した集計システムのインストールを行う。福祉タクシーに関してはキャッシュレス決済システムを導入。対象の2車に搭載するカードリーダーとタブレットを購入し、対応ソフト（無料）のインストールを実施した。

## 導入後

## 成果

- ▶ 請求書や領収書の発行、売上現金集計業務の時間が短縮。当該業務にあたるパート社員が年収の壁を超えることなく業務完遂が可能となり、新たな人材確保の必要性がなくなるとともに、顧客対応への時間確保が望める。月間約20時間の削減が可能となった。
- ▶ 乗務員についても同様に、円滑なオペレーションを行うことで業務全体の効率化とサービスレベルの向上を図ることができる。また、福祉タクシーの利用者において増加するキャッシュレス決済への対応が実現した。

## 市などの補助金活用で感じたこと

## レスポンスが速いのはありがたい

- ☑ コロナ禍になってから国や市など10本以上の補助金申請をしてきたこともあり、市の補助金に対してのハードルは無し。
- ☑ 守山市中小企業等デジタル化促進補助金についても、市側のレスポンスが早く、着手しやすかった。

## 補助金活用時のアドバイス

## 補助金が作用するものを常にチェックする

普段から買いたいものや導入したいものに対して、補助金がどのように作用するのかを確認するとよい。申請に関する書類準備や作成は、商工会議所や地域の中小企業診断士に面談を依頼すると親身に対応してもらいやすい。月の初めに県や市のサイトを確認し、新しい補助金が出ているかを見るのも推奨。

## 導入担当者の声



前年に引き続き、守山市中小企業等デジタル化促進補助金を活用したことで、業務遂行に関する負担が大幅に軽減。市側のレスポンスも早いため、事業計画を立てやすい点が魅力だと感じた。今後も出てくるであろうデジタル化の課題解決に向けて、真摯に取り組んでいきたい。

## 株式会社 比叡ゆば本舗ゆば八



紙媒体での管理から  
電子媒体での保存方法を導入。  
利便性のアップと  
経営管理改革を図る。

## 会社概要

代表者名	八木裕	設立年	1969年
業務内容	ゆばの製造・販売	所在地	守山市今市町299
事業規模	人数：98人／資本金：2,500万円	企業HP	<a href="https://hieiyuba.co.jp/">https://hieiyuba.co.jp/</a>

## 活用背景

## きっかけ アナログゆばの煩雑さを解消するための経営管理改革

- 営業・総務部門のみがPCを使用する状態で、製造部門に関してはデータを紙媒体で保管。利便性の低さが課題としてあった。
- 年に1度の認証監査の際に資料を出す必要があるものの、紙媒体のため時間を要した。
- 令和6年1月より施行される電子帳簿保存法に対応する必要があった。

## プロセス 令和4年度に引き続きデジタル化の促進を図る

- 商工会議所の公式LINEよりメッセージが送られてきたことで、補助金の存在を認知。
- 令和4年度のHACCP（ハサップ）導入時の補助金活用に引き続き、デジタル化が必要な業務項目を洗い出した。
- リサーチし、事業内容に沿っていると判断したソフトウェアを導入。ITベンダーを通して取り入れた。

## 導入したシステムの具体的な内容

## ① 品質や生産管理のデジタル化を実施

令和4年度は、HACCPの導入・運用が義務化されたことによる品質や生産管理のデジタル化を実施。事業内容に沿っているHACCPのソフトウェアを見つけるため、ITベンダーを通して情報収集を行った。現段階では「HACCP クリエータ」を使用。専用のノートPCも購入し、担当責任者が資料をまとめられるように指導を行なった。

## ② 業務効率化を図るソフトウェアの導入

令和5年度は電子帳簿保存法に則るため、キャノン製のスキャナと連動するグループウェア「NI Collabo 360」の電子法ストレージを導入。業務効率化を図るソフトウェアとして、請求書や納品書の保管に努める。

## 導入後

## 成果

▶ 「HACCP クリエータ」の導入で、データ管理の一元化が可能に。シンプルな仕組みで簡単に扱えるため、知識の差に関係なく使用可能である。紙書類を探す時間が無くなり当初の半分以下の時間で認証監査対応ができるようになった。

▶ ソフトウェア「NI Collabo 360」には、スキャンをした画像の文字起こしができるOCR機能やAIによる文字認識の学習機能、タイムスタンプ等の機能が搭載されているため、書類の保管に必要な工程を大幅に削減できた。初期のみデータ登録に時間を要するものの、その後の管理の負担を考えれば費用対効果は大きい。デジタル化を促進させたことで、紙を保存していた部分が空くため、事務所のスペース確保にも繋がる。クラウド保存ができることで、BCP対策も有効となった。

## 市の補助金活用で感じたこと

## さまざまな面で使いやすと感じた

- ☑ 程よい金額の補助金だと実感。
- ☑ 申請時のハードルは感じず。
- ☑ スピーディーな対応に加え、資料のわかりやすさ、簡潔性の高さが魅力的だった。

## 補助金活用時のアドバイス

## 手軽に補助金の情報を入手できる公式LINEを活用

商工会議所の公式LINEに登録しておけば、補助金に関する最新の情報がいつでも確認できる。守山市のホームページを見るのもよいが、確認漏れを防ぐためにもLINEの登録を推奨する。書類準備や作成に関しては市役所やITベンダーに聞くとうい。

## 導入担当者の声



デジタル化を行うにあたって、IT企業での勤務経験がある代表の理解は明るい。加えて、社内ではまず責任者と課題の共有を行ったため、敬遠されるケースも低かった。今後は社員の業務である日報のデジタル化や、商品製造工程マニュアルのデジタル化を実現させたい。

## 大崎設備工業株式会社



時代に即した業務効率化を目指すため、外部人材講師を登用。昇進者及び上長の視座向上を図る。

## 会社概要

代表者名	大崎裕士	設立年	1969年
業務内容	滋賀県全域における管工事・機械器具設置工事に係る施工管理	所在地	滋賀県守山市下之郷2丁目5-8
事業規模	人数：41人 / 資本金：1億円	企業HP	http://oskc.co.jp

## 活用背景

## きっかけ 不確実な時代でも活躍できる意識変容が必須だった

- 創業55周年を迎えた今、更なる成長のためにも人的資本経営の舵取りが必要不可欠であると考えた。
- 旧来のトップダウン型に見られる抽象的なティーチングが課題としてあり、コーチング講師の登用を検討していた。
- 守山市に外部人材に関する補助金があると（株）みらいもりやま21から紹介してもらった。

## プロセス 1年かけて、セミナー受講やヒアリングを実施

- 1年かけて、60以上のセミナー受講や大企業・中小企業へのヒアリング等を行い、外部人材登用に関する情報を精査。
- 昇進者のマネジメント力向上及び、気づきをベースとした行動変容を起こすためのコーチング能力の習得を図るために、複数人の外部講師を選定。

## 依頼内容や取組内容について

## ① 外部人材を登用し、同業他社とは別の視点からコーチングを行ってもらおう

広告代理店や総合商社などで活躍している外部人材を登用。同業他社とは別の視点からコーチングを行ってもらうためにも、幅広いジャンルに携わってきた講師4名を選定した。昇進者に対して特別な教育等を行わず、役職に適した目標設定が曖昧だったため、内省を最重要課題に設定し、対象者は講師と週1回60分のオンラインミーティングを1on1で実施。原則として、上司の望む期待像を外部人材講師に共有し、仕事に対するポジティブスコアの調査も兼ねて、対象者への目標及び課題解決を促すために伴走を行ってもらった。また、定期的の上長フィードバック会を開き、共有内容の相違が生じていないかの確認を行った。

注意点として、社員全員に対して同タイミングでコーチングを行うと満足に力が及ばない可能性があったため、まずは昇進者や上長のみを対象にした。今後、さらなる効果が確立した際は、他の社員に対してもコーチングを行うよう検討中である。

## 導入後

## 成果

各対象者の視座が向上。ノー残業DAYの設定や経験が浅い社員に向けてのToDoリスト作成、社内教育体制の新構築案などの経営参画に積極的になった。改善提案やチャレンジ回数も目に見えて増えていると実感している。「前任者から引き継いだため」といった、当たり前と感じていた部分の洗い出しにも繋がった。また、昇進者や上長以外の社員からも外部人材講師のコーチングを希望する声が挙がり、さらなる昇進や成功体験構築などの資質向上に向けた学習意欲のアップも実感している。

一方で、コーチングに関する施策は継続した取り組みを行うことによって中長期的に作用すると考えている。人的資本投資のため具体的な結果に対する数値化が難しく、情勢や外部人材登用時に必要な代表や幹部の体力勝負は否めない。長い目で取り組む必要がある点は、今後の課題と言える。

## 市の補助金活用で感じたこと

## 距離感が近くスピーディーだった

- 補助金申請にあたってのハードルは無し。
- 市側は寄り添うような距離感があり、スピーディーに対応してもらえた。

## 補助金活用時のアドバイス

## この時代だからこそ人と人との繋がりが大切

直接守山市の商工観光課に行き、相談するのがベスト。積極的に行政のサイトを見たり、企業の集まりなどに参加したりしながら、企業がやりたいと考えている施策に伴走してくれるような補助金に注目するとよい。

## 導入担当者の声



企業としてだけでなく、より地域還元できる理想的な企業へ成長するためにも、引き続きコーチングを行っていきたい。新しい施策は受け入れてもらうのに時間を要する。しっかりと根拠を設け、失敗しないことが認めってもらうための近道である。守山市をはじめ、行政のバックアップを受けながら、従業員1人ひとりが仕事の魅力を語れるような企業を目指したい。



## クニエダ 株式会社



バラの販売促進向上のために、  
多様な外部人材を登用。  
販路の開拓や業務負担の軽減を図る。

## 会社概要

代表者名	國枝政嗣	設立年	2015年
業務内容	バラの生産・販売	所在地	守山市欲賀町1315
事業規模	人数：48人／資本金：1,000万円	企業HP	<a href="https://kunieda-rose.shop/">https://kunieda-rose.shop/</a>

## 活用背景

## きっかけ 販売促進のために2年前から計画

- コロナ禍でバラ生産の市場流通が打撃を受けたため、販売経路の再捻出が必要だと考えた。
- 社内で売り方を考案したり、サイト構築を行ったりするには限界があると感じていた。

## プロセス 外部人材を登用し、販路の開拓を実施

- 金融機関から外部人材を登用できる「JOINS」を紹介してもらった。
- バラをECサイトで販売しようと検討。外部人材を登用し、生産している花を全国にある外部のECサイトで取り扱ってもらうための営業を開始。
- JOINS に関しては3名を候補として挙げたのち、面談を行った。東京在住の者を1名登用。

## 依頼内容や取組内容について

## ① 地方営業、ECサイトの構築、事務作業等の細かな業務を委託できる外部人材を登用

地方営業に特化した外部人材、ECサイトの構築に特化した外部人材、事務作業等の細かな業務を委託できる外部人材を登用。すでに生花を取り扱っている外部のECサイトに、弊社専用の産地直送ページを設けてもらうために働きかけている。営業担当者とは、提案や報告のために週1回のオンラインミーティングを実施。ChatWorkでは随時連絡を取れるようにし、密なコミュニケーションを行う。

ECサイトの構築担当者には、BtoCで販売できるように視認性のアップや運用に関する仕組み作りを依頼。また、事務作業等の細かな業務委託に関しては、オンラインアシスタントサービス「ふじ子さん」を活用し、事務業務からサイトの修正などを任せている。コストパフォーマンスが高いため、気軽に依頼できる点が魅力として挙げられる。

## 導入後

## 成果

▶ JOINSで登用した外部人材に営業を行ってもらったことで、新規取引先が月20件ペースで増加（約8か月間）。その他、別の外部人材を活かして写真撮影を行ったり専門性の高いECサイトを作成したりしたことで視認性が上がり、自社が提供している産地直送の花を取り扱ってくれる取引先が増えたと実感している。オンラインアシスタントサービス「ふじ子さん」では、事務業務からサイトの修正などを依頼したことで、國枝氏の負担が減少。他の業務にかけられる時間が設けられた。

▶ 今後は、外部人材と伴走しながら、新規取引先獲得を推進する。ECサイトの構築や、サイト写真撮影、販売促進以外の業務など、進めていきたいことが多岐に渡るため、今の外部人材を中心になるべく少数精鋭で業務を推進していく体制を整えていきたい。

## 国や県の補助金活用で感じたこと

## 抵抗なく前向きに活用できる

- ☑ 補助金そのものに抵抗はなく、申請時も自身で書類を作成。
- ☑ 国や県の補助金も積極的に活用しているので、ハードルは無し。
- ☑ 過去には中小企業診断士にアドバイスをもらうこともあった。

## 補助金活用時のアドバイス

## 職種に合わせて相談先を変える

補助金そのものの存在を知るためには、農業関係の場合だとJAや県の農政課に電話をしたり直接足を運んだりするとよい。補助金の使い道やアドバイスに関しては、商工会議所や中小企業診断士に相談するのも方法の1つである。

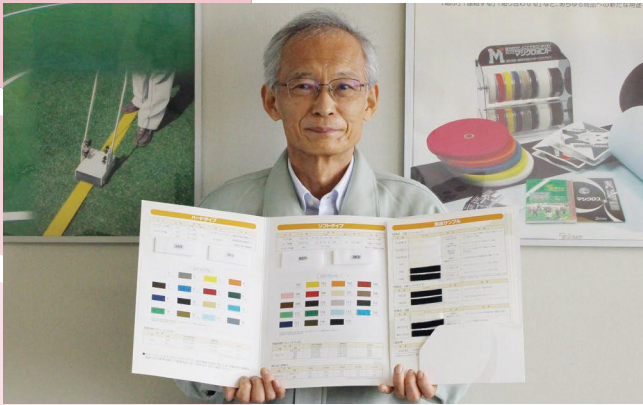
## 導入担当者の声



補助金の申請や書類準備は手間だと感じることも多いが、圧倒的に負担が減るので積極的に取り入れていくことが大切である。現状に満足せず、さらなる販売促進に努めたい。また、補助金全体に言えることだが、上手く活用するためには、申請受付期間や対象期間を確認する必要がある。ベストなタイミングで使うためにも、常に詳細は把握しておくことが重要であると考えた。次年度も外部人材活用促進補助金があれば、活かしたい。



# 伸和 株式会社



外部人材の新しい発想で  
新商品・新用途の開発を実施。  
今までにないアイデアの創出を期待。

## 会社概要

代表者名	今井 貢	設立年	1963年
業務内容	合繊編物の起毛、剪毛、染色仕上加工/ 面ファスナーの製造・販売	所在地	守山市吉身5丁目1-1
事業規模	人数：60人 / 資本金：99,800千円	企業HP	<a href="http://www.napsirwa.co.jp/">http://www.napsirwa.co.jp/</a>

## 活用背景

### きっかけ 今までにない新たなアイデアの創出が必要だった

- 社内人材だけでは新商品・新用途の開発が思うように進まず、アイデア出しの部分を課題として抱えていた。
- 伸和（株）で製造する布製面ファスナー（マッシュルームタイプ）A面を活用した新たなアイデアの創出を求めている。

### プロセス 視野が広く固定概念にとらわれない人材を募集

- 滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点に相談し、外部人材登用の策を講じた。
- 守山市役所より紹介を受け、補助金の活用に至った。
- リクルートが運営する「ふるさと副業」を使い、人材を募集した。座談会を2度開催し、2名を採用。

## 依頼内容や取組内容について

### ① 兼業マッチングサイトを使って外部人材を登用し、新鮮なアイデアの創出&提案を依頼

兼業マッチングサイト「ふるさと副業」を使って2名の女性外部人材を登用。アパレル業界での生産管理を行ってきた人材と、化学会社に勤める大卒の人材を選抜し、新鮮なアイデアの創出を依頼した。兵庫県と千葉県に在住しているため、オンラインで月3回、伸和（株）に足を運んでもらう日を月1回設け、開発に携わる社員と共にミーティングを開催。

主に布製面ファスナー（マッシュルームタイプ）A面を活用したアイテムのアイデア出しを行う。加えて、ただアイデアを提案するだけでなく、実現可能なサンプルの作成・共有や理論的なデータ結果の提出も求めた。ミーティングでは発言しやすい環境作りに努め、社員も一丸となって、外部人材の発想や思考に共感できるように徹した。

## 導入後

### 成果

- ▶ 頭がやわらかく固定概念にとらわれない発想が生まれ、女性ならではのアイデア創出が社内に新しい風を吹かせた。女性社員はいるものの、開発に携わる社員は男性ばかりだったため、新鮮さを感じた。登用から約半年で、外部人材の作成したサンプルが販売に繋がられる前段階にまで発展。社員の積極性も増し、外部からの刺激を得ることで発想力豊かになりつつあると実感している。意欲維持のためにも、確実な販売に至りたい。
- ▶ 一方で、新たな販路の検討や営業をかける際のプレゼン資料の作成など、別の業務が発生する旨は視野に入れる必要がある。加えて、今までにない発想のアイテムが形になるため、インターネット販売の利用も考えなければならない。また、よいアイデアを出し続けてもらうためにも、社内で製造品の情報精査や市場価値の調査、成果に結びつけるための将来性を見定める力を継続して培う必要があると考える。

### 市などの補助金活用で感じたこと

#### どんな人でも取り組みやすい

- ☑ 守山市中小企業等外部人材活用促進補助金を令和5年度に活用したが、これまで国から市までの幅広い補助金申請を行ってきたため、ハードルは感じず。
- ☑ 今井氏自らが進んで書類作成や準備を行い、スムーズに進められた。初めての申請者でも扱いやすいよさがある。

### 補助金活用時のアドバイス

#### 真撃に対応してもらえ人を根気強く探す

市役所や商工会議所、滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点などに相談するのがよい。真撃に対応してもらえ人に補助金について聞くのがベストだと考える。何度も足を運んで直接人と話すことが大切である。可能なら、誰から真撃に対応してもらえ人を紹介してもらうとなおよい。

### 導入担当者の声



刺激ももらえる、与えられる企業であり続けることが、売上高のアップに繋がると考える。新しい取り組みは受け入れに時間を要するものもあるが、変革には必要不可欠である。引き続き外部人材の登用を行い、社内人材だけでは生まれない新商品・新用途品の開発に励みたい。次年度も活用できる補助金があれば、前向きに検討を進めたい。

# 花の森



中小企業診断士との伴走で、  
対象顧客の選定や  
プロモーションの構築を期待。

## 会社概要

代表者名	吉瀧杏佳	設立年	2022年
業務内容	フラワーショップ	所在地	守山市播磨田町 386-7
事業規模	人数：1人	企業HP	<a href="https://hananomori-flowershop.com/">https://hananomori-flowershop.com/</a>

## 活用背景

### きっかけ 移動花屋の顧客選定とサービス認知が必要だった

- 2022年に「flower shop 花の森」(店舗)をオープンするも、独立を志したきっかけでもある移動花屋という新規事業に挑戦したいと考えた。
- 高齢者向けの施設を対象にマーケティングを計画するも、1人では限界があると感じていた。
- クラウドファンディングの成功に伴い、事業の具体化を実現するために専門的な目線を持つ者の支援が必要だった。

### プロセス お世話になってきた中小企業診断士にコンサルティングを依頼

- 商工会議所が開催している「もりやま創業塾」の講師を勤めていた中小企業診断士に開業時から相談をしていたこともあり、補助金を使ってより本格的に登用したいと考えた。
- 以前勤めていた花屋からの独立・開業に伴い、補助金活用前から起業相談を受けてもらっていた。

## 依頼内容や取組内容について

### ① 中小企業診断士を登用し、他視点からの専門的なアシストを受ける

守山市で中小企業診断士として活動している外部人材を登用。開業時から相談に乗ってもらうことが多く、花の森の事業内容も把握していた。主に、売上高の向上や販路の拡大のアシスト。登用後はメッセージツールを利用して毎日コンサルティングを実施。補助金申請書類の確認や準備も中小企業診断士のおかげで並行して進められた。

高齢者向けの施設を対象とした新規事業を始めるにあたって、課題として販路の未確定が挙げられたため、吉瀧氏はニーズや移動販売の実現性がどの程度あるのか調査を依頼。プロモーションのかけ方についても、自身とは違った視点からアドバイスを受けた。移動販売車の費用を募るクラウドファンディングの挑戦も行えた。

## 導入後

### 成果

- ▶ 3つの高齢者向けの施設で、試験的な移動花屋の取り組みが実現。内1件は中小企業診断士の取り次ぎで、試験を行なっている。なお、店舗で活躍する看板犬と一緒に移動花屋を行うことで、アニマルセラピーとしての効果も期待できると考えている。高齢者向けの施設では、イベントのワークショップや家族が集まる日のテーブル装花などに取り組んでいる。花の森の認知に関しては、近隣の地域でピラ配りを行うことでターゲットへのアプローチを図った。完成度の高さが求められるクラウドファンディングも目標達成が実現し、移動花屋専用車の購入に至る。計画的にリターンやスケジュール調整などを実施し、1人で限界を感じることなく進められている。
- ▶ 引き続き中小企業診断士の外部人材登用を考えているが、当初は依頼料の相場が不透明でリサーチに時間を要した。社労士や税理士などの人材であれば報酬の見える化が進んでいると感じるが、コンサルタントに関しては直接対象者に問うような形以外の方法もあればなおよい。

### 市の補助金活用で感じたこと

#### 市のサイトに掲載されている詳細が見やすかった

- ☑ 開業時に小規模事業者持続化補助金を活用したことで、外部人材活用促進補助金に対するハードルは低かった。
- ☑ 準備に手間取ることもなく、理解しやすい内容だった。

### 補助金活用時のアドバイス

#### 商工会議所や市役所を上手く活用する

開業したばかりのタイミングでは金融機関との付き合いもなく、頼れるところが少ないため、商工会議所や市役所を頼るとよい。中小企業診断士も補助金の知識が豊富なので、相談先の候補として設けるのも推奨する。

### 導入担当者の声



1人では考えが至らないような事業にも挑戦できるため、外部人材の登用は非常に有意義だと考える。特にコンサルティングに関しては専門的な知識が身に付き、視野を広げるきっかけに繋がる。今後も中小企業診断士によるアドバイスを受けながら、さらなる売上高の向上や販路の拡大に努めたい。



起業家の集まるまち 守山