

令和8年2月3日

小規模事業者の稼ぐ力の強化に向けた諸課題に関する検討会 資料

P3,10,11,12は非公開

小規模事業者に対する伴走支援の実態

広島県 神辺(かなべ)町商工会
経営指導員 藤本貴史

1. 支援先について

株式会社日野折箱店

①包装資材販売部門

- ➡ 福山市内の飲食店・鮮魚店・青果店
- ➡ 割箸・おしぼり・使い捨て容器・
ナイロン袋等5,000アイテムの販売

②折箱製造販売部門

- ➡ おせち料理などの木製折箱
- ➡ 弁当屋さんが使う発泡製の折箱
- ➡ 飲食店から依頼されるオリジナルの折箱



PSP折箱

2. 値上げや価格転嫁のボトルネック(障害)

【値上げの支援をすると聞く声】

- ➡ 飲食業：お客様に「あれっ！金額上がった？」って言われて値上げすると「お客の減少＝売上減少」という怖さ
- ➡ 製造業：見積もりを高くすると受注が来なくなる怖さ
- ➡ 売上の多くが一部の取引先に依存している製造業は、取引関係が無くなるかもしれないという怖さで値上げ交渉が進めれない
- ➡ 原材料・仕入れ・販管費等のコストが増加している明確な根拠が自社で把握・説明できないから、何を根拠に値上げや値上げ交渉すればよいか分からない
- ➡ 値上げのタイミング・方法・値上げ額が分からない

「折箱製造販売部門を強化して、 事業の柱をもうひとつ作りたい！！」

- ➡ 飲食店が企業向けに会議用弁当を販売している
- ➡ 移動販売車が流行っている
- ➡ テイクアウトが増加傾向
- ➡ 折箱業界は、事業承継も出来ず廃業が進んでいるので
他県と同業者から折箱製造の依頼(受注)が増加傾向

3. 折箱製造販売部門の課題について

H29年当時の課題	内 容
①集 客	「多品種小ロット生産可能」「木製折箱以外にPSP折箱も製造可能」 「 <u>即日サンプル提案</u> 」等 自社の強みや特徴を発信出来ていなかった
②受 注	問合せがFAXや電話で <u>アナログ</u> だった
③製 造	製造工程・顧客管理・製品管理等の <u>生産管理がアナログであった</u>
④出 荷	出荷する商品を手書きで <u>アナログ管理</u> 。誤送等出荷トラブル
⑤自社分析	事業承継して間もない社長は、自社分析能力（経営者リテラシー）が弱かった

4. 課題に対する支援の内容



課題①集客(販路開拓)について

- 折箱販売のECサイト制作・プレスリリース
⇒ 商圏の広い折箱部門を強化
- 競合の同業者がしていない、即日サンプル提案を行い、受注に繋げる
⇒ 強み：0ベースから折箱を作れる
- 折り箱を使ったことが無い人をターゲットにする
⇒ メリット：基準価格が無いから大幅に値切られない
- 価格交渉が合わない場合、お客さんを追わない
⇒ 無理な取引をせず、利益の確保

課題②「受注」課題③「製造」課題④「出荷」支援

解決方法は・・・アナログ→デジタル化（効率化による価格転嫁）

デジタル化	内 容	連携先・施策
②受注	受発注システム「C O - N E C T」を導入。 スマホやパソコンで簡単受注	【福山市】 課題解決補助金
③製造	ホワイトボードへの手書き管理→ Excel管理→生産管理システムの導入	【福山市】 産業支援コーディネーター 【国】 事業承継補助金
④出荷	ハンディーターミナルを活用した出荷システムの導入により <u>誤送の削減</u> と <u>在庫管理のデジタル化</u>	【国】 小規模事業者持続化補助金

(株)日野折箱店の人材採用・働き方改革 ～人材確保の取り組み～

- ➡ 売上が1.8倍。従業員数（パート数）横ばい。
設備投資やデジタル化による業務効率化
- ➡ 求人はハローワークのみ
子育て中で扶養の範囲内で働ける人
- ➡ 採用と労働のミスマッチを防ぐ方法
書類選考⇒面接⇒1日体験⇒試用期間⇒辞める人・続ける人
- ➡ 働きやすい環境づくり
子供等を理由とした休暇が取得しやすい雰囲気づくり
ホワイトボード
- ➡ 年間休日を増やす

これまでに利用した支援機関

支援機関	内容
ひろしま産業振興機構	中小企業成長プラン策定支援事業 (旧中小企業技術・経営力評価制度)
福山商工会議所	補助金・無料相談
神辺町商工会	伴走型支援
福山ビジネスサポートセンター(フクビズ)	アイディア出しの相談
INPIT(知財)	営業秘密管理 契約書作成の相談
びんごデジタルラボ	ECサイト相談
よろず支援拠点(広島・岡山)	補助金資料作成の相談
福山市産業支援コーディネーター制度	専門家派遣

※支援機関ではありませんが「帝国データバンク」や「補助金採択者一覧(採択テーマの検索で同業者の状況などチェック)」なども情報収集の為に活用しています。

4. 他の支援者に広める取り組み

- ➡ 支援した側（商工会）と支援を受けた側（株）日野折箱店）が県・市・支援団体が受講する研修にて一緒に講演
- ➡ 地元大学のMBA受講生に対しても一緒に講義し、工場受入
- ➡ DX・デジタル化を日野氏自らが講演し、後日参加者を工場受入
- ➡ 商工会青年部の製造業同士が工場見学ツアー
- ➡ 青年部の勉強会にて身近な実例や経営支援の手法を紹介・体験

5. 経営指導員の能力向上のため支援機関連携・活用

支援機関	内容
広島県経営革新課	経営革新計画
ひろしま産業振興機構	中小企業成長プラン策定支援事業 (旧中小企業技術・経営力評価制度)
福山商工会議所	無料相談 支援センター
よろず支援拠点(広島・岡山)	土業の専門家・販路開拓
福山市産業支援コーディネーター制度	専門家相談
福山ビジネスサポートセンター(フクビズ)	アイディア出しの相談・広報
INPIT(発明協会)	営業秘密管理 契約書作成の相談
びんごデジタルラボ	ECサイト相談
日本政策金融公庫	資金調達
神辺町商工会の会員事業所	土業・青年部員・その他
神辺町商工会	コーディネート・伴走支援

5. 経営指導員的能力向上のための体制整備

- 地域イベント・部会活動・共済推進も必要だが経営支援業務を重視
- 若手指導員さんには、税務・労務・金融支援から経験
- 行きます・聞きます・提案します
- 商工会職員がデジタルやAIを活用して効率的な事務作業による経営支援業務時間の確保
- 近隣で連携可能な行政・専門家を見える化して連携
- 一部の事業者だけに寄り添いすぎない（代行・下請け）伴走支援
- 日野社長は元青年部長であり、若手経営者の中心的人であり発信力もあります。部員に対して経営革新計画を作った方が良い！
- 事業者の自立・自走のための伴走支援



ご清聴ありがとうございました