

Support You 

 多摩BSC  
ビジネスサポートセンター

事業の**将来**をともに考え、地域を活性化  
そしてたくさんの元気と笑顔を！

事業承継

販路開拓

創業支援

## 多摩BSC経営サポート 小規模事業者支援事例集

多摩ビジネスサポートセンター  
TAMA Business Support Center  
運営：町田商工会議所



## はじめに

多摩ビジネスサポートセンターは、多摩地域の事業承継や事業継続などの課題を抱える小規模事業者を対象に、専門家派遣などの経営支援を継続的に実施し、事業の円滑な承継や持続的な発展をサポートしています。

この度、当センターが実施している専門家派遣事業を活用し、経営課題の解決に向け取り組まれた事業者を紹介する支援事例集を発行することとなりました。

本支援事例集が多摩地域の小規模事業者の皆様が抱えている経営課題の解決の一助となること、また、事業承継に向けたきっかけや気づきに繋がれば幸いです。

最後に、本支援事例集の発行にあたり、大変お忙しい中、取材にご協力いただきました事業者の皆様をはじめ関係者の皆様方に心から感謝申し上げます。

令和3年12月

町田商工会議所

多摩ビジネスサポートセンター



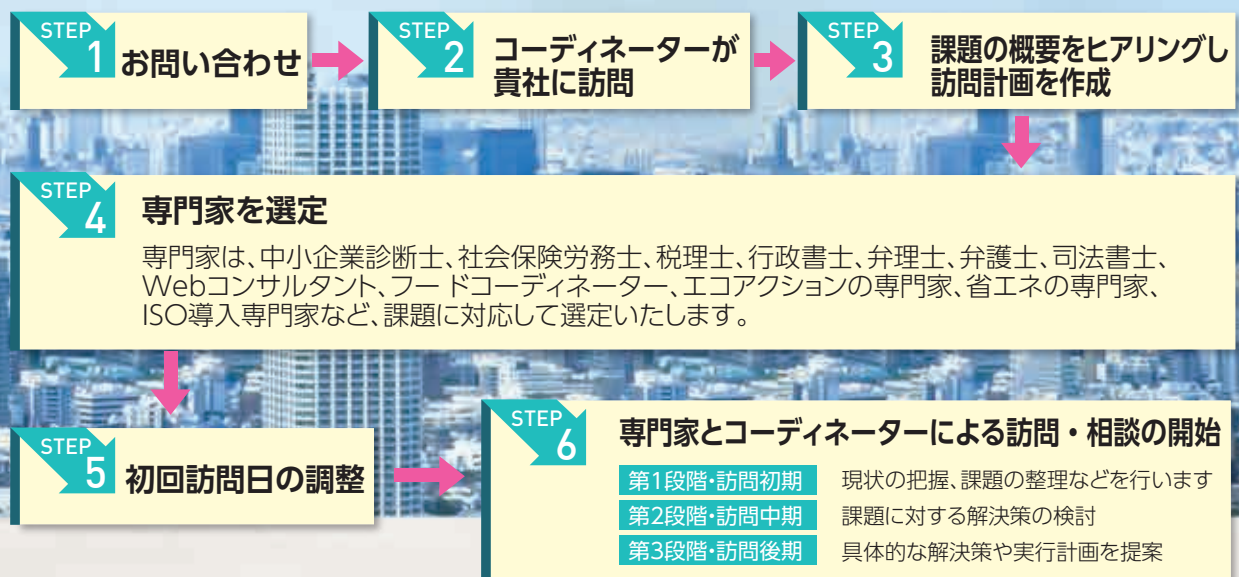
# 経営の悩み解決の ヒントがココに…

事業の将来をともに考え、地域を活性化!そしてたくさんの元気と笑顔を!

## 多摩 BSC の経営支援



## 専門家派遣によるサポートの流れ



**多摩ビジネスサポートセンター**は、

東京都の補助により町田商工会議所が運営しております。

お気軽にお近くの「商工会議所・商工会等の支援機関」窓口にご相談ください。



# CONTENTS

## 事業承継支援

Case

01

4-5  
Page



### 平本商事 株式会社

小売業（不動産他）

世代を超えて受け継ぐ「地域密着」のDNA

代表取締役社長 平本 秀範 氏

Case

02

6-7  
Page



### 町田ペイント 株式会社

建設業（塗装業）

一番大切なのは、承継者の強い意志

代表取締役 川畠 國雄 氏

Case

03

8-9  
Page



### 株式会社 恒栄電設

建設業（電気工事）

「誠実」「謙虚」を旨に、小さな会社ならではの電気工事を

代表取締役 長谷川 勝 氏

Case

04

10-11  
Page



### 日農化学工業 株式会社

製造業（工業用特殊塗装）

新たな強みを獲得し、次世代に承継

代表取締役社長 田中 壽昭 氏

Case

05

12-13  
Page



### 有限会社 茶房 武蔵野文庫

飲食業（飲食・喫茶）

時代に寄り添った昔ながらの喫茶店

代表取締役 日下 茂 氏

Case

06

14-15  
Page



### 京企画 株式会社

卸売業

築きあげた信頼も引き継いでくれる会社に譲りたい

代表取締役社長 村松 二郎 氏



## 販路開拓



### タック指圧マッサージ サービス業（マッサージ）

安心・安全・丁寧な駅近のマッサージ店

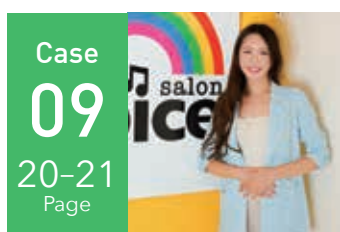
代表 星 壮 氏



### Firenze BAR ADOMANI 飲食業（イタリアンバー）

イタリアの日常を彩る立ち飲み感覚カフェ「バル」を八王子で

代表 瀬間 麻美 氏



### 株式会社フォーボイス サービス業（音楽スクール）

アットホームな音楽教室が描くコロナ後の成長ストーリー

代表取締役 大日方 亜利沙（水谷 亜利沙）氏



### 株式会社やましたグリーン 建設業（造園業）

SNS 活用と SDGs 宣言で広がった世界

代表取締役 山下 力人 氏

## 創業支援



### 手づくり惣菜たまくら 小売業（惣菜店）

からだにも心にも優しいおかずを地域の方々に

代表 平山 大輔 氏



### アルヴォリーニ 飲食業（ポルトガル料理店）

口コミとリピートを呼ぶポルトガルの素朴な味わい

代表 林 竜太 氏



### ココロコ株式会社 ドライフルーツ製造・販売

やりたいことを「我慢する」から「楽しく働く」へ

代表取締役 西脇 智子 氏



世代を超えて受け継ぐ「地域密着」のDNA



平本治子さん（左）、会長 平本修三さん（中央）、代表取締役社長 平本秀範さん

**Data** 代表者：平本秀範  
電話：042-722-4590  
所在地：東京都町田市金森 2-12-13  
業種：小売業（燃料小売業他）  
URL：<http://hiramotoshoji.com>



事業承継には、入念な課題整理と着地点の設定が不可欠です。「落ち着いたらやろう」と思っている、おそらく着手できません。客観的な専門家の意見・支援をフル活用し、時間をかけて具体的に検討を進めていただきたいと思います。(平本 秀範氏)

地域と共生をモットーにお客様の信頼を礎として半世紀を経て、経営権承継に係る諸課題の整理に取り組んでいる。3代目への承継を見据えて、事業再構築に及び広範囲な専門家サポートになった。地域に根ざした事業者としての未来を期待する。(中井 義博氏)

## ベッドタウン町田とともに発展

1956年創業の平本商事は、当時ベッドタウンだった町田の発展と歩調を合わせるように事業を拡大してきました。キーワードは「地域密着」と「デリバリー」。現代表の平本秀範さんの父 修三さんが燃料販売、母治子さんが食品・生活雑貨販売を担当する形でスタートしました。町田に次々と団地が造成されていった時代、同社はLPガス（液化石油ガス）の普及に努めました。1970年代のオイルショックの際には灯油不足

## 試行錯誤と勉強で地域ニーズに応える

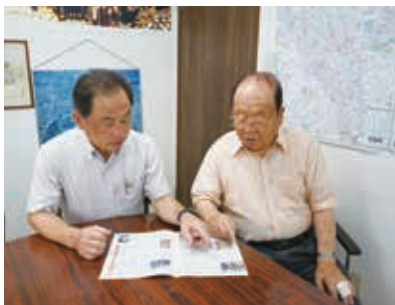
平本さんは30代後半まで、コンピューターエンジニアとして大手企業に勤務していました。平本商事の事業が多角化して父の修三さんだけでは目が行き届かなくなったことや、高度成長の終焉とともに企業や地域の成長の形が変わり、「経営戦略」が求められるようになったことをきっかけに会社を手伝うことを決めたそうです。当初は社内に中小企業向けのコンピューターコンサルティング部門を作ろうと考えていましたが、会社の事情により急遽コンビニ経営を任されることに。近隣の菓子問屋、酒問屋、パン屋など約30社の協力を仰ぎながら品揃え、棚陳列といった運営のイロハを

が起きましたが、生活協同組合と連携して配送に奔走し、地域ニーズに応えました。その後、住宅設備工事、食品小売・宅配サービス、飲料水の販売、高齢者向けの買い物代行・出張販売など、拡大した事業分野は、いずれも地域密着型のビジネスです。特に高齢者向けのお弁当宅配は、見守りを兼ねたサービスとして多くのお客様に喜ばれています。

学んでいきました。そのコンビニで扱った商品の一つが「手づくり弁当」。近隣の協力者に作ってもらうだけでは十分な品揃えができないことが分かったと、弁当チェーンに加盟して勉強しました。そのノウハウは現在、高齢者向け弁当に生かされています。また、スタッフ教育の手法を学ぶため、大手コンビニチェーンにも加盟しました。旺盛なチャレンジ精神と学ぶ姿勢が、平本商事の地域密着ビジネスを支えています。



地域の人々へ「宅配弁当サービス」



過去のパンフレットを見て語り合う秀範社長と修三会長



リフレッシュ工事でお困りごとを解決



地域密着を続ける平本商事株式会社

## 親族内承継と相続はセット

父 修三さんからの事業承継を考え始めたのは、中小企業診断士の知人から事業承継を専門に扱う税理士の講演会に誘われ、話を聞いたのがきっかけでした。2019年頃から多摩BSCの支援制度を活用し、専門家を招いて月に1回程度の打ち合わせを重ねましたが、親戚が持つ株式の整理、父が順次取得した土地、借地と家賃の発生状況、関連会社の清算など、調査・対応すべき事柄が膨大であることに驚いたそうです。

また、親から子への承継の場合、「会社の承継」と「個人の相続」が密接に関連しているため、同時に考えていく必要があります。今回支援を受けた専門家が、承継だけでなく相続にも詳しい方だったことで、曖昧な事項もどちらも整理でき、大変役立ったそうです。家族で遺言書の内容について話し合う機会も持つことができました。「日々の業務の片手間にできる作業ではなかった」と平本さんは振り返ります。

## 地域密着のDNAを次世代へ

自身の承継の経験を通じて平本さんは、「経営を長いスパンで考え、次世代への承継を意識しなければならない」と考えるようになりました。引き継ぎたいのは、平本商事が培ってきた「地域密着のDNA」です。2011年の東日本大震災発生後、通信の途絶で平本さんとの連絡がつかない中でも、スタッフは水・弁

当・灯油などの生活必需品を地域住民に自主的に配達し続けたそうです。非常時にも「地域の皆さまのお役に立つ」というモットーを忘れずに行動する。そんなDNAがスタッフにも深く浸透した平本商事が、変わらず地域ニーズに応え続ける未来を、平本さんは思い描いています。



一番大切なのは、承継者の強い意志



**Data** 代表者：川島國雄  
電話：042-792-8266  
所在地：東京都町田市小山田桜台 2-2-6-202  
業種：建設業（塗装業）

代表取締役 川島國雄さん

事業承継に限らず多摩 BSC の様々な支援を活用してほしいと思います。セミナーのような短期支援と1年かかるような長期支援がありますが、じっくり知識を学び、課題を深掘しなければならない事業承継には、長期の支援が合っていると感じました。(川島國雄氏)

何事にも真剣に取り組む社長の性格が、創業以来、当社に安定した実績をもたらしてきたのではないかと思います。事業承継の期日がまだ決まっておらず、概要説明的なサポートとなりましたが、様々な説明に頼っていた社長の姿が思い起こされます。(堀 浩司氏)

## 経営方針は「丁寧な仕事をする事」

2011年に創業した町田ペイントは、ビルや事業所、マンションなどの外装工事の受注活動、工事管理を手がけています。受注活動とは、得意先から案件情報を頂いた後の現地調査、設計図面からコスト算出に必要な情報を集める「数量拾い」、数量に基づく積算と見積書・仕様書の作成、契約書作成、完成後の代金請求・集金までの業務。工事管理は、施工計画の作成、現場

での工程・品質・安全などの管理、完成書類の作成などの一連の業務で、代表の川島國雄さんは40年近い豊富な経験を持っています。現場の実作業はすべて協力会社への外注。受注と管理という「工事の要」を担う町田ペイントの丁寧な仕事は、得意先や協力会社の厚い信頼を得ています。

## 自分が元気うちに将来への道筋を

川島さんは、長年勤めていた会社の自主廃業を受けて2011年に起業。その時の年齢は62歳だったそうです。1人で持ち上げた事業は順調に推移し、2015年に次男の将之さんが入社して2人体制となります。70歳を迎えた2018年に町田商工会議所で受けた講習で多摩 BSC の存在を知り、「次男が希望するのなら

事業を承継したい」と専門家による継続支援を受け始めました。川島さんはその頃の気持ちを「男性の健康寿命(日常生活に制限がない期間の平均)は大体72歳。現役のうちに将来への道筋をつけておこうと思った」と振り返ります。



迅速で丁寧な作業



顧客からの信頼により営業力を獲得



## 経営承継円滑化法に基づく優遇税制の活用を目指して

専門家のサポートを受け、事業承継税制の活用を検討し始めた川島さんですが、初めは「計画を作らないといけないことも知らなかった」といいます。中小企業の事業承継を円滑化するための法律「経営承継円滑化法」に基づく支援制度では、都道府県から「特例承継計画」の確認を受け、一定の要件を満たした会社の後継者への株式の贈与・相続について、贈与税・相続税の納税が猶予され、さらにその後先代経営者が死亡した場合などには、猶予されていた税額が免除されます。これが事業承継税制(特例措置)です。この優遇税制を活用するために作らなければならない特例承継計画には、後継者名、5年間の経営計画、認定経営革新等支援機関(商工会議所な

ど)の助言内容などを盛り込む必要があります。こうした計画を自分だけで作成しようとするとは大抵は難しく挫折してしまうものですが、多摩 BSC の専門家から1年かけて支援を受けた川島さんは、将来の制度活用に向けて自信を持つことができたそうです。「毎回懇切丁寧な資料を持って来てくれ、専門用語もわかりやすく解説してくれた。会社の状況に応じたアドバイスもくれた」と専門家に信頼を寄せる川島さん。計画以外にも、自社株の概算評価、相続税の基礎控除額の計算、遺留分(相続人に最低限保証されている遺産の取り分)に関する特例など、事業承継に関する多くの知識を獲得することができました。

## 承継者本人の才覚と努力に期待

2019年11月に継続支援が一段落した後、町田ペイントはコロナ禍の影響が直撃します。複数の大手企業の工事計画が中止・延期されたことにより、会社の売上・利益は打撃を受けました。2021年6月以降は大規模工事が入るようになり、今期の見通しは改善しているそうですが、川島さんは「手をこまねいているとすぐ赤字に転

落する」と気を引き締めます。次代を託す承継者にも「承継したからといって順調にいくとは限らない」と経営の難しさを率直に語ってくれました。「承継者には、事業主としての強い意志が最も重要。あとは自分の才覚と努力で道を切り開いてほしい」という川島さんのメッセージには、経験に裏付けられた重みがありました。





「誠実」「謙虚」を旨に、小さな会社ならではの電気工事を

**Data** 代表者：長谷川 勝  
 電話：03-3480-2455  
 所在地：東京都狛江市猪方 2-19-19  
 業種：建設業（電気工事）

事務 小林恵さん（左）、代表取締役 長谷川勝さん（中央）、専務 吉川康二さん（右）



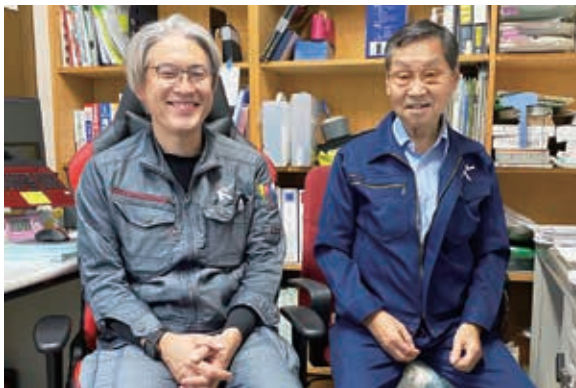
事業承継支援を受ける過程で、専門家に「こんな事も知らないの？」と上から目線で言われたことは一度もありませんでした。逆に下からヨイショされることもなく、同じ目線で悩みに付き合ってくれる関係性が心地良かったです。現場作業で忙しい方も、「わざわざ時間を作って受ける価値のある」支援だと思います。(長谷川 勝氏)

## 60年、電気工事一筋に

新築住宅の電気設備やテナントの屋内配線、高圧受電設備などの一般電気工事を設計から施工まで手掛ける恒栄電設。一般的に危険視されがちな電気を長谷川社長は「かわいい」とおっしゃっていた事に全てが現れている。仕事の早さと確かな技術だけでなく、官公庁に提出しなければならない様々な申請書類の作成サポートなど、きめ細かなサービスもお客様に喜ばれています。60年以上電気工事一本で仕事をしてきたという代表の長谷川勝さんは、1996年に個人創業した

## 月一回のペースで課題を整理

承継者である吉川さんは、「電気工事は分かるが、承継については、何をしなければいけないのか全く知らなかった」という状態から、少しずつ理解を深めていきました。会社を引き継ぐために必要な取締役経験年数や、株式の取得の進め方、法務局への各種届出など、月一回のペースで行われる専門家支援で聞いた内容、受けたアドバイスを議事録にまとめ、自分の知識にしていきます。翌月のミーティングに向けて出される「宿題」にも真摯に取り組みました。頼れるサポーターは事務員の小林さん。支援日程の調整や議事録の作成、



次期社長である専務 吉川さんに期待を寄せる現社長 長谷川さん

支援当初、後継者候補は2名（実子と娘婿）いましたが、確定はしていませんでした。吉川さんが当社で働くようになってから本格的な承継の準備を始め、事務の小林さんを交えて問題点や課題の解決策について、真剣な話し合いの場を設けられたと思います。(堀 浩司氏)

当初から、狛江市商工会の経理指導や経営相談を活用してきました。多摩BSCの事業承継支援については、商工会の指導員から紹介されたとのこと。最初はあまり興味がありませんでしたが、右腕として信頼を寄せていた社員の死をきっかけに承継を真剣に考え始めました。同じく電気工事業に従事していた娘婿の吉川さんが2019年に会社に招かれ、2020年5月に専務取締役役に就任。事業承継に向けた具体的な検討が始まりました。

当日の司会進行まで務めてくれたそうです。小林さんは専門家支援について、「難しい言葉も、例えを出しながらわかりやすく教えていただき、こちらも恥ずかしがらずに何でも聞くことができました」と振り返ります。また、公認会計士、税理士、司法書士など多様な専門家の支援を受ける事業承継では、「どの専門家に聞いたらいいの？」と迷うことも多いそうですが、そんな時はその場にいる支援員が、適切な専門家に話を繋いでくれました。同じような規模の会社の承継事例を聞いたのも良い勉強になったそうです。



仕事の速さと確かな技術

## 他社との信頼関係が生きたコロナ禍

「いつ承継するか」を決め、そこから逆算して「今何をしておくべきなのか」を行動に移す事業承継。長谷川さんと吉川さんは、今やるべき事から準備を進めています。そんな二人には仕事に対して共通する思いがあります。それは、信頼関係を築くことの大切さ。吉川さんが入社してすぐに訪れたコロナ禍では、中小の同業者は皆「仕事に飢えていた」そうです。困った時

に仕事を回し合える他社とのギブ&テイクの関係と、もらった仕事に懸命に取り組む姿勢で、2020年5月～7月の「本当に仕事がなかった」という時期を乗り越え、受注は徐々に回復しました。「コロナ禍で従業員と仕事をし続けられているのは奇跡」と語る吉川さん。その奇跡を生んだのは、信頼を何よりも大切にす

## 足元の仕事大切にしながら少しずつ会社を大きくしたい

これまで「誠実」と「謙虚」をモットーに他社、地域との信頼関係を築き、共存共栄してきた恒栄電設の今後について吉川さんは、「2～3か月先の仕事に目処をつけながらも、少しずつ会社を大きくしていきたい」といいます。足元の仕事に全力で取り組んだコロナ禍

の経験を経て、2～3年後を見据えた新たな取組の必要性を感じたのだそうです。「来年には社員を1人増やし、取引先や協力会社の拡大に向けた活動を充実させたい」と抱負を語る次期社長に、現社長の長谷川さんは大きな期待を寄せています。

### 新たな強みを獲得し、次世代に承継



**Data** 代表者：田中壽昭  
電話：042-598-0450  
所在地：東京都檜原村神戸 3339  
業種：製造業（工業用特殊塗装）  
URL：<https://www.nissin-tnk.jp>

代表取締役 田中壽昭さん（左）、工場長 田中英紀さん（右）



事業承継には不安を持っていましたが、専門家から「みんな同じだよ」と聞き、ぐっと背中を押された気がしました。他業種も含め多くのケースを扱っている専門家の助言は経営判断の大きな助けになります。(田中 壽昭氏)

工業塗装の困りごととは日農化学さんに相談したら解決策が得られる、との大手企業の絶大な信用が最大の経営資産である。事業承継するにあたり環境変化に技術開発で応じ、事業承継計画表と特例承継計画を活用し3代目へ着実に引継いでいる。(中井 義博氏)

## 長年培った技術力を次世代へ

1964年に創業した日農化学工業は、50年以上にわたり、工業用特殊塗装の高い技術、品質、納期対応力で時代のニーズに応じてきました。創業当時、同社が拠点を置く檜原村は主力産業の林業が徐々に縮小し、雇用の場が減っていました。現代表 田中壽昭さんの父がそんな地域の状況を打開するため、同社を起業したそうです。その後、家電向け、アミューズメント向けなど、時代の変遷とともに大口取引先は変わりました。

## 承継後を見据え、新分野に大きく舵を切る

承継支援の初期は、様々な分野の専門家を招き、経営上の課題、現在の強み・弱みなどを総合的に整理してもらったそうです。アドバイスを受ける過程で田中さんは、「自信を持って次世代に引き継ぐために、今会社をどうしなければならないのか」を真剣に考え始めました。特に気になっていたのは、主力であるプラスチック塗装の市場縮小予測です。数年前から「プラスチックは環境に悪い」という風潮が世間に広まり、将来プラスチック製品の生産が大幅に減少するかもしれないという不安が業界を取り巻いていました。同社の高い塗装技術を、プラスチック以外のどのような分野で生かすべきか。思い悩んでいた頃、(独)東京都立産業技術研究センター(都産技研)からバイオマスプラスチックの話聞く機会を得ました。バイオマスプラスチックは捨てた後自然に戻る「生

分解性」で、プラスチック代替素材として高い注目を集めていました。リスクを取って新分野に進出するべきか？専門家の助言にも背中を押され、田中さんは大きな決断をし、バイオマス分野へのチャレンジを開始しました。こうして始まった同社と都産技研、他企業の3者によるバイオマス食器共同開発は、様々な試行錯誤を経て結実し、2021年10月から販売開始しました。既に大手小売店が取扱を決め、海外展開も目指すバイオマス食器は、日農化学工業の未来を拓く新たな主力製品として期待されています。



都産技研と他企業、同社の3社で共同開発したバイオマス食器

分解性」で、プラスチック代替素材として高い注目を集めていました。リスクを取って新分野に進出するべきか？専門家の助言にも背中を押され、田中さんは大きな決断をし、バイオマス分野へのチャレンジを開始しました。こうして始まった同社と都産技研、他企業の3者によるバイオマス食器共同開発は、様々な試行錯誤を経て結実し、2021年10月から販売開始しました。既に大手小売店が取扱を決め、海外展開も目指すバイオマス食器は、日農化学工業の未来を拓く新たな主力製品として期待されています。



自社のみでできる技術で製造



迅速丁寧な作業を社員一丸となって取り組む

## 新設部門は次代の担い手が担当

承継に向けたもう一つの経営課題は、「拠点が檜原村の本社のみであること」でした。取引先から遠く、人手の確保も難しくつつある檜原村の工場のみでは未来を見据えた成長戦略を描くことが難しいため、都心部に近い場所への第二工場建設の構想が浮上しました。新工場では、特殊組立作業を主力とする予定です。

## 人とのつながりを大切に

事業承継には「人脈の承継」も重要。田中さんは、取引先との連絡を英紀さんに任せるとしています。今では英紀さん宛ての電話の方が多いのだから。「取引も、新製品開発も、事業承継支援も、すべては人の縁から始まった。」と田中さんは言います。日農化学

作業内容も取引先も塗装分野とは全く異なる新分野への挑戦。承継者である英紀さんの人脈を活かし、専門家の助言も得ながら進められるこのプロジェクトは、英紀さんが担当しています。「頑張っって軌道に乗せてもらいたい」。田中さんは熱い期待を寄せます。

工業は、取引先、仲間、知人、専門家との信頼関係をベースに発展を遂げてきました。現在進めている変革が実を結び、英紀さんが事業を継ぐ頃、3代にわたって受け継がれた信頼の絆は、さらに強固なものになっていることでしょう。



# 有限会社 茶房 武蔵野文庫

担当専門家：松尾 正二郎

コーディネーター：木村 健一郎

## 事業承継支援

時代に寄り添った昔ながらの喫茶店



店長 日下茂さん

**Data** 代表者：日下 茂  
電話：0422-22-9107  
所在地：東京都武蔵野市吉祥寺本町 2-13-4  
業種：飲食業（飲食・喫茶）  
URL：<https://sabo-musashinobunko.jimdofree.com>



公的な支援機関は敷居が高いと感じている人が多いかも知れませんが、全然そんなことはありません。お金もかからず、親身に相談に乗ってもらえます。自分の相談だけでなく、プラスアルファのアイデアや知識も得られました。経営や事業を一步進めるために、気軽に話を聞いてみるのところから始めるとよいと思います。(日下 茂氏)

消費税増税、軽減税率に対応したレジの検討から支援がスタートしましたが、日下代表がモバイルレジの導入、キャッシュレスへの対応まで決断され、それから専門家との熱い二人三脚がスタートしました。その結果、具体的な機種やソフトの選定のみならず、アルバイトを含めた事前トレーニングまで支援し、時代の流れを取り込んだ新たな店舗オペレーションを実現しました。(木村 健一郎氏)

## 受け継いだ名物喫茶店の雰囲気と味

吉祥寺の商店街を抜けた先に店を構える「茶房 武蔵野文庫」は、昭和レトロな看板、外観、内装に包まれた、懐かしい雰囲気を感じさせる喫茶店です。マスターの日下茂さんは、かつて早稲田大学の正門近くで学生や作家、芸術家に人気を博していた喫茶店「早稲田文庫」で働き、同店が惜しまれながら閉店した1984年の翌年に、その雰囲気、味、看板を受け継ぐ店を吉祥寺にオープンしました。人気の特製カレーライス、焼きり

## 変えないこと、変えるべきこと

武蔵野文庫のケーキはすべて手づくり。カレーモルーから手づくりしています。あえて効率化せず、手間をかけたメニューの数々。日下さんは、「ちゃんとしたものをちゃんと作ることが難しい時代だが、自分なりに妥協せずやってきた」と語ります。そんなブレないこだわりが、お客様の信頼を得てきました。しかし、時代の流れやお客様のライフスタイルに合わせた変化が必要なこともあります。専門家のアドバイスを受けながらまず着手したのは、レジアプリの導入でした。リクルート社のレジアプリ「Air レジ」を導入したことで、売上データの管理が容易になっただけでなく、当たり

ンゴ、おからケーキなどのメニューを、美しい文様と温かみのある風合いを持つ小石原焼(福岡の伝統工芸)の食器で提供し続けています。数年前に知人の紹介で中小企業診断士の新人研修を受け入れたことをきっかけに多摩ビジネスサポートセンター(BSC)の支援の存在を知り、事業承継に関する助言や経営サポートを活用するようになりました。

前になってきたキャッシュレス決済にも対応できるようになりました。また、インスタ映えを求めるお客様のニーズに応える写真付きメニュー表の制作、インターネット上での口コミ、拡散を狙ったWEBマーケティングにも専門家と二人三脚で取り組みました。支援を受け始めたのは消費税率が10%に引き上げられた2019年秋頃でしたが、増税の影響を受けることなく、売上は大きくアップしたそうです。



小石原焼(福岡の伝統工芸)の食器



レトロな店内



写真を取り入れて新しくなったメニュー

## ともに高めあうパートナー

専門家の支援を受けながら、日下さんは「より良い店にするため、一緒に汗をかいてくれている」と感じていたそうです。Air レジのマニュアルを見たり、写真の撮り方を学んだり、自身も勉強しながら助言してくれる専門家に、日下さんは大きな信頼を寄せています。公的な支援施策の活用についても、多くの具体的なサポートを

受けました。売上を伸ばしていた2020年春にコロナ禍に見舞われ、1か月半店の閉店を余儀なくされた時は、いち早く持続化給付金の申請に関する丁寧な指導を受けました。また、小規模事業者持続化補助金の活用サポートを受けたことで、店内のトイレを改装でき、お客様の利便性を向上させることができました。

## 承継であっても、自分のやりたいように

店長の日下さんは現在72歳。事業承継に向けては、専門家からM&Aなどの様々な手法を学び、検討を続けていますが、まだ結論は出ていません。適当な時期にM&Aにより譲渡し、体が動く限り続けていこうと考えています。日下さんは、早稲田文庫時代の雰囲気を大切に、店のイメージやメニューを作り、移行行く時代に寄り添いながら、自分なりの喫茶店像を築

いてきました。承継に当たっては、「継いでくれる人がいるなら、その方のやりたいようにしてほしい」そうです。「喫茶店なんて、大きく儲かるものではない。好きでなければできない仕事」と語る日下さんの笑顔に、ご自身ものれんを受け継ぎ、長年ファンの信頼に応えながら自分らしく武蔵野文庫を続けてきた充実感が垣間見えました。

築きあげた信頼も引き継いでくれる会社に譲りたい



**Data** 代表者：村松二郎  
電話：0422-22-8550  
所在地：東京都武蔵野市吉祥寺南 2-8-4  
業種：卸売業

代表取締役 村松二郎さん（左）、前村朋子さん（右）  
日本聴導犬協会の候補犬たけるくん



適切な専門家に正しくアドバイスしてもらうことが解決のスピードを速めます。大事なことは「内情をさらけ出すのは恥ずかしい」と思わないこと。無理に事前に整理する必要はありません。会話を始めて、「自分はこう思っていたが、他の人から見るとこうだった」という気付きが得られます。課題を先送りせず、困ったら迷わず支援機関を頼ってください。(村松二郎氏)

多摩 BSC 主催のセミナー参加直後に申し込まれ、専門家の助言を一つひとつ丁寧に確認しながら進めたことが大きな成功要因だと考えます。加えて、事業譲渡後のビジネスを想定して建屋の改築や IT システムの見直しにも着手し、計 3 人の専門家の支援を受けることで「多彩な専門家」という多摩 BSC の特徴を十分に活用できました。(木村 健一郎氏)

## 事業の一部を承継する「事業譲渡」

1990 年に創業した京企画は、企業・学校向けのユニフォームの卸売事業と、イベントコスチュームのレンタル事業を手掛けてきました。イベントコスチュームのレンタルは「予算がなく買取りができない。レンタルにできないか？」とお客様に頼まれて始めたそうで、業界の一翼を担ってきました。代表の村松二郎さんは、70 歳になるまでに会社の縮小や事業承継を検討しよ

## 専門家の助言を受けながら交渉

レンタル事業には長年利用してくれた固定客がいたため、譲渡後もしっかりと事業を継続してくれる先を探しました。M&A のマッチングサイトに登録し、必要な説明情報を準備していきましたが、小規模企業の事業譲渡ならではの戸惑いもありました。事業譲渡では、会社全体の決算書だけでなく、事業部門別の損益計算が必要になります。同社では部門別損益を作っていなかったため、初めて自社でやってみようとしたものの、正しくできたかどうか自信がありませんでした。そんな時、専門家の目でしっかり確認してもらえたことが大変心強かったそうです。その後、サイトを閲覧して興味を持った継承希望会社からの様々な質問に対する回答を準備する際にも「質問の意図は何か」「相手に理解してもらうにはどのような資料を出すべきか」など専門家と細かく確認し、助言を受けながら着実に交



一着ずつ丁寧に扱っていたユニフォーム

うと考えていましたが、「手を打たないままずるずる来てしまった」といいます。多摩 BSC の事業承継セミナーへの参加をきっかけに多摩 BSC の支援制度を知り、2020 年 4 月から継続支援を受け始めました。同社の事業承継は、会社全体の売却でも親族に事業を引き継ぐ「親族内承継」でもなく、レンタル事業のみを別会社に売却する「事業譲渡」でした。

渉を進めていきました。売却価格面では金策に窮しての身売りと受取られたのが露骨に低い金額提示を受けたこともあったそうです。そんな時も含め交渉全体を通して、専門性のある第三者に代理人となってもらうことで、客観的な情報を示すことができているという安心感があったそうです。



種類豊富な衣装

## 志ある企業に事業の未来を託す

譲渡先選定の決め手は、売却後もコスチューム新調などの投資を継続し、お客様の期待に応えてくれそうな誠実な相手だったことです。衣装のクリーニングや配達を円滑に行える体制が既にあったこと、緊急事態宣言下でも大阪から同社を訪問し現場を確認する姿勢も早い判断の決め手となりました。レンタル事業で使っていた H P もそのまま譲渡し、お客様には「運営主体

は変わりますが、当面はフォローしますのでご安心を」と連絡。現在も運営ノウハウを移転しながら伴走を続けています。譲渡契約書の作成は専門家に体裁を教えてもらいながら進めました。譲渡先を決めてからは不思議なくらい円滑に物事が進んだそうです。お互いの志の一致と、間でサポートしてくれる専門家の存在があって、事業譲渡は無事に完了しました。

## 支え合う心を大切に

来年 75 歳となる村松さんは近年、補助犬の育成ボランティアをしています。障がいのあるユーザーの方をサポートする役目の犬にとっては会社で過ごすのも社会化の一環だそうですが、仕事でも犬たちとの触合いに癒されているようで、「補助犬の育成ボランティアが他の企業にも広まってくれれば」と語ります。ビジ

ネスでは長年お客様の要望に寄り添い、事業承継では多摩 BSC の心強い伴走支援に助けられ、聴導犬育成では間接的に障がい者をサポートする。誰かを支えたり、支えられたり。そんな村松さんの生き方に、温かな共感を覚えました。

# タック指圧マッサージ

担当専門家：東 隆志      コーディネーター：堀 浩司

安心・安全・丁寧な駅近のマッサージ店



代表 星 壮さん

**Data** 代表者：星 壮  
電 話：042-813-6653  
所在地：東京都町田市能ヶ谷 1-4-10  
ティーフラッグ 602  
業 種：サービス業（マッサージ）  
U R L：<https://www.takku-shiatu.com>



赤字であっても焦らず、自分なりに調べ、未来を想像しながら経営と向き合ってください。また、同業者のアドバイスだけでは、考えが「タコツボ化」してしまいます。専門家という頼れる第三者の視点から自分の考えを評価してもらう機会はとても重要だと思います。臆することなく支援を活用してください。(星 壮氏)

## オールハンドの施術でリラックスタイムを

肩こり、腰痛、片頭痛などの身体の不調を和らげられる場所「タック指圧マッサージ」。あん摩マッサージ指圧師の国家資格を持つ店主 星壮さんは、安全・安心・丁寧をモットーに、お客様の症状を事前に問診し、機械を一切使わず一人ひとりに合ったオールハンドの施術を行います。小田急鶴川駅から徒歩2分の立ち寄りやすい店舗には、地域の方だけでなく、女性や若い方の域外からの来店も増えているようで、「テレワークの増加でパソコンに向き合う時間が長くなった影響かもしれません」と星さん。1回の来店で可能な限り不

## 曖昧だった知識が助言を経て確信へ

脱サラ後にあん摩マッサージ指圧師の訓練校に通って資格を取得した星さんは、研修やアルバイトで実務経験を積み、創業を目指しました。日本政策金融公庫への開業資金借入申請や立地場所・物件の選定など、自身で積極的に動いて店をオープンしましたが、経営はもちろん初めての経験。わからないことをクリアするため、町田商工会議所に相談して多摩BSCの支援を受けることにしました。月に1回の頻度でBSCの担当者や中小企業診断士に来てもらい、集客方法をメ

支援を開始したのは開店5ヶ月後で、当時は来店客もまばらな状態でしたが、母子力を合わせて店を盛り上げてきました。専門家の意見を素直に受け入れて頂いたことでHPの活用も順調に進みました。今後とも頑張りたいと思います。(堀 浩司氏)

調をすべて取り除いてあげたいとの思いから、次回予約を自分から案内することはありませんが、施術への満足から予約を希望するお客様や、3か月以内に再来店するお客様は多いそうです。施術でリラックスしたお客様との会話が弾み、時には思わぬ深刻な話を聞くこともあるようで、「お客様に信頼いただいている証。もちろん守秘義務は守ります」とにこやかな表情を見せてくれました。そんな星さんの開業は2018年3月。同年の10月から多摩BSCの継続支援を活用し、販路開拓などのアドバイスを受けました。

インに、税務、ホームページのカスタマイズなど、様々なアドバイスを受けたそうです。支援を受けた印象について星さんは、「毎回持って来てくれる資料が丁寧で分かりやすく、とても参考になった。自分でも調べてはいたが、曖昧だった知識が確信に変わった」といいます。



お客様がリラックスできる環境



オールハンドにこだわった施術



国家資格「あん摩マッサージ指圧師免許証」

## これでいいです。下げちゃダメです。

多摩BSCの支援を活用していた頃は、売上が思うように伸びず、悩んでいた時期でもありました。先に開業していた業界の先輩からは、「1年目は看板を出すのが仕事」と知名度獲得に時間のかかるマッサージ店の特徴を聞いてはいましたが、不安は拭えず、自信を持って決めたはずの施術料金も「高過ぎるのかな」と思い始めていたそうです。そんな悩みを専門家にぶつけてみたところ、「料金はこれでいいです。むしろ下げちゃダメです」の一言。様々な業種にかかわり、広

## 気軽に立ち寄れるマッサージ店でありたい

お客様と丁寧に向き合うため、しばらくベッド1台体制を続けるという星さん。「鶴川の皆さんに気軽に立ち寄っていただける店を目指したい」と語ります。混んでいない日は施術後もお客様との雑談で盛り上がる「地

い視野と経験を持つ専門家の言葉を得て、「よし、これでいこう」と前を向くことができました。店は徐々に軌道に乗り、2年目には黒字化に成功。その後コロナ禍で来店客が減少した際には、持続化給付金や日本政策金融公庫の「新型コロナウイルス感染症特別貸付」を活用したそうです。「2021年に入り、影響が深刻化している」と語る星さんですが、長引くコロナ禍にあっても自信を失わず、支援制度を活用しながら打開策を模索し続けます。

元のスナックのような店」が目標なのだそう。体だけでなく、心も軽くしてくれそうなタック指圧マッサージが鶴川の名物店と呼ばれる日は遠くなさそうです。



イタリアの日常を彩る立ち飲み感覚カフェ「バル」を八王子で

**Data** 代表者：瀬間 麻美  
電話：042-649-4997  
所在地：東京都八王子市明神町 4-14-2  
マキシヴ八王子 1階  
業種：飲食業（イタリアンバー）  
URL：<https://firenzebar-adomani.com>

店長 瀬間麻美さん



どれだけおいしい料理を作れても、立地が悪くて集客ができなければお客様は来ません。一人よがりにならず、専門家の意見を聞くことで、販路開拓のヒントを得られると思います。悩んでいるなら迷わず相談に行く事をお勧めします。遠慮せず多摩 BSC を利用してみてください。BSC もきっと「利用され待ち」だと思いますよ。(瀬間 麻美氏)

## フィレンツェのご当地グルメが看板メニュー

京王八王子駅から徒歩3分のビル1階に店を構える「Firenze BAR ADOMANI」(フィレンツェバル アドマーニ)は、イタリアでは一般的な立ち飲み感覚のコーヒー店「バル」という業態で営業しています。店名のアドマーニ(イタリア語で「また明日」)には、「毎日でも、一日に何度でも気分転換にふらっと立ち寄れる場所でありたい」という思いが込められています。看板メニューはランプレドット。牛のギアラ(第4胃袋)をじっくり煮込んだフィレンツェの伝統料理です。コーヒーが好きでカフェの専門学校で学んだ店主 瀬

## 飲食業を経験した専門家による継続サポート

お父さんの紹介で支援の活用を決めたという瀬間さん。開業前後の支援を担当した専門家が飲食業経験のある方で、以後ずっと同じ方にサポートしてもらっているそうです。開業資金融資を受けるための事業計画策定では、客数、客単価、売上規模などをリアリティのある数字にし、そのうえで利益も出せるバル経営のイメージをじっくり計画書に落とし込んでいき、開業を実現させたそうです。その後、もともと多店舗展開を目指していた瀬間さんは、2年目には居抜きで安価に出店できるコインランドリー併設型の物件に2号店を構えました。「最初に十分作り込んでいたため、

瀬間さんの「やりたいこと」に寄り添い、実現のために多くの具体的な提案ができたと思っています。店舗前スペースの利用提案も実を結び、通行客の目を引いています。また、コロナ発生時にはいち早く対応をし、防疫体制整備、資金繰り、売上予測、協力金申請支援をしました。その成果もあって、コロナ禍でも余裕のある営業体制構築に貢献できたと思います。(松野 泉氏)

間麻美さんがバルの看板となる料理を摸索していた頃、担当専門家に教えてもらったメニューです。その後フィレンツェでのバル巡りで本場のランプレドットの味を確かめ、上州牛(群馬のブランド牛肉)取扱店と直接交渉。自慢の味を完成させました。地元の有名パン店から仕入れたパンとコラボレーションしたランプレドット・パニーニ(サンドイッチ)を求めて遠方から訪れるお客様も多いそうです。開業は2017年8月。瀬間さんは開業前から現在まで、多摩 BSC などの支援を有効に活用しています。

その後の事業計画策定はターゲット顧客の修正、収支計画の修正など、比較的スムーズに進められた」と瀬間さん。駅周辺とは異なる立地でよりスタンダードなカフェにチャレンジした2号店は、閉店しましたが、近隣住民へのチラシによる周知、インスタグラムを用いたPRなど、専門家のサポートを受けながら貴重な経験を積むことができました。



瀬間氏お気に入りの珈琲マシン



黄色い壁が目を引く店頭



フィレンツェの伝統屋台料理ランプレドット



自慢のメニュー

## コロナ禍での売上の作り方を試行錯誤

コロナ禍が深刻化する中で活用した多摩 BSC の継続支援では、店の認知度を上げるためのチラシ作成や SNS 活用、デリバリーや店頭販売の始め方などについて助言を得ました。営業活動があまり得意ではありませんでしたが、効果的なチラシの入れ方を教えていただき、随分助かったそうです。SNS は女性のフォロワー獲得に成功し、常連客の増加に貢献しました。店

## イタリア流の「息抜き」を定着させたい

今後は店頭へのショーケース設置を計画している瀬間さん。「さっと立ち寄り、一息入れてさっと帰るというイタリア流のバルの楽しみ方をもっと多くのお客様に知っていただきたい」と語ります。最近では、昼

頭販売は何が売れるかわからなかったため試行錯誤の日々。次第に各メニューの売れ行きや客層ごとの好みが変わり、売上につながっていききました。瀬間さんは当時の経験を「店頭販売をきっかけに初めてのお客様に買っていただき、おいしいと言ってもらえたようになった」と振り返ります。

と夜の2回来店するお客様も少しずつ増えているという。コンビニ感覚で気軽に息抜きできる場所を目指すアドマーニから、また明日もたくさんの笑顔が生まれます。

アットホームな音楽教室が描くコロナ後の成長ストーリー



**Data** 代表者：大日方 亜利沙（水谷亜利沙）  
電 話：042-673-7230  
所在地：東京都町田市原町田 3-9-22 MR ビル 3F  
業 種：サービス業（音楽スクール）  
U R L：<https://4voice.jp>

代表取締役 大日方 亜利沙（水谷 亜利沙）さん



悩みを一人で抱える社長は多いと思います。自分も7年間そうして悩んできました。しかし、今回多摩 BSC の支援を受けたことで、考えの幅が広がり、新しい情報やアイデアにも触れることができました。これまで誰に相談してよいかわかりませんでした。悩みが劇的に改善した1年でした。「自分以外の人に頼る」最初のステップとしてお勧めします。(大日方 亜利沙 (水谷 亜利沙) 氏)

早期のオンラインレッスンの推進、顧客の維持・向上策（顧客カルテ、オンラインイベント、LINE公式アカウント、目標管理帳票など）により、コロナ禍でも影響は最小限、生徒数は前年より増加しつつあり、多店舗展開も検討されています。明るく、前向きなスタッフとともに熱い思いの実現、地域の文化にも貢献していく事業者となっていくことが期待されます。(高岸 浩文氏)

## アットホームな雰囲気は働きやすさから

生徒さん一人ひとりの声（voice）に合わせたレッスンを行う音楽教室「フォーボイス」。サロン内には、生徒さんとスタッフの明るい声と笑顔があふれています。2013年に開業し、3年前の2018年に法人化したフォーボイスは、開業当初から女性が働きやすい職場づくりを目指してきました。産休・育休などの制度面だけでなく、スタッフが連れてこられた子どもさん

を他のスタッフが見守るといった相互サポートも自然に行われています。ママ（生徒さん）がレッスンに集中できるよう、「レッスン中はお子さんを見てあげるとスタッフが声がけすることもあるそうです。スタッフの働きやすさが雰囲気をつくり、生徒さんからは「通いやすいアットホームなサロン」という好評を得ています。

## 事業拡大を目指して多摩 BSC を活用

水谷さんは、培った経験やノウハウを生かした新たな事業展開を目指し、まず小規模事業者持続化補助金を活用してHP（ホームページ）の作成に着手しました。その際に、町田商工会議所の担当者の助言を受けながら、「集客につながるHP、事業を大きくするためのHPとはどんなものか」について深く考えたそうです。また、近隣エリアの集客は概ねうまくいっているとの分析も得られたことから、活用の場を域外にも広げていこうと考え、多摩 BSC の継続支援を受けて本格的な事業拡大にチャレンジすることを決めました。2020年1～3月にかけては、事業拡大の足掛かり

としてオンラインレッスンの実施を模索していました。通常のレッスンと違い、オンラインでは「ピアノに合わせて歌う」だけでも通信の遅延によるズレが生じるため、対策を講じなければなりません。マンションで声を出せない生徒さんには別メニューの作成も必要です。そうした検討を進めていた矢先に、コロナ禍の最初の緊急事態宣言が発出されました。



4voiceの「4」には「for（～のために）」という意味



種類豊富な楽器のレッスン



## コロナ禍で生きたアドバイス

いち早くオンラインレッスンのテストを重ね、準備を整えていたフォーボイスは、緊急事態宣言に伴う外出自粛の流れの中でも退会者を増やさず、影響を最小限にとどめることができました。緊急事態宣言解消時にも、生徒さんから「オンラインレッスンを継続してほしい」という要望をいただくほど人気を集めているそうです。また、同じく進めていた発表会の動画配信・ミュージックビデオ制作サービスは、イベント開催が

制約される中、生徒さんの練習の成果を披露する新たな試みとして、今後大きな強みとなることが期待されます。経営面では、専門家のアドバイスで、HPの閲覧状況や退会率などの実績値に基づくスピーディな対応も可能になりました。コロナ禍は、フォーボイスにとって、次なる成長への分岐点になったのかもしれない。

## 好きなことを、楽しく続けていく

現在フォーボイスは、多店舗展開を見据えた人材育成の指導も受けています。水谷さんは、自分だけでなく、スタッフにも同席してもらって専門家の話を聞くようにしています。専門家は、水谷さんやスタッフ自身も気付かないような長所を引き出し、モチベーションを上げてくれるのだそうです。スタッフには、任せた

い仕事や個々に期待する事柄を伝えるようにしています。「私はやりたいことをやりたくてフォーボイスを始めた。今も楽しんでいるし、今後もそうでありたい」と語る水谷さん。同じ思いと仕事への情熱を持った心強い仲間とともに、フォーボイスが町田から大きく羽ばたく未来が期待されます。



### SNS 活用と SDGs 宣言で広がった世界



**Data** 代表者：山下 力人  
電話：042-673-7230  
所在地：東京都八王子市下恩方町 1207-9  
業種：建設業（造園業）  
URL：<https://www.yamashitagreen.com>

代表取締役 山下力人さん



多摩BSCの専門家に教えてもらうまで、自社の取組がSDGsだと全く気付いていませんでした。自分や社内だけで考えていたら、どうしても視野が狭くなってしまいます。外部の専門家に自分たちとは違った目線で自社の良さを見つけてもらったり、事業全体を俯瞰して助言をもらうことには、本当に大きな意味があると思います。(山下力人氏)

「植木の里親」で多くのメディアに取り上げられましたが、収益につながらないという課題がありました。WEBマーケティング専門家からSNS活用のヒケツを学び、SDGs活動などを発信し続けることで、法人、個人から多くの共感と信頼を得て、問い合わせが増えました。今後も、環境創造企業としてさらなる飛躍を期待しています。(下垣 豊氏)

## お客様の予想を超える満足を提供する

八王子で造園業を営むやましたグリーン。代表の山下力人さんは、日々の植栽管理や造園工事といった業務に「お客様の要望に応えるのは当たり前。予想を超える満足を提供したい」という気持ちで向き合っています。現在、力を入れている「植木の里親」事業は、引っ越しや家の売却で育てられなくなった庭の樹木を預かって新たな引取先に渡す活動です。引っ越しの際に庭の植木は伐採されるのが業界の常識でしたが、山

## SNS で新たなニーズの掘り起こし

2020年4月頃から継続支援を受け始めた山下さんは、「植木を引き取ってくれる方にもっと情報発信したい」と考えていました。植木を手放す方は、引っ越しや解体などの期限があるため積極的にインターネット検索し、やましたグリーンのHPを見つけてくれるのですが、そうして預かった植木が増え、会社に置き場が不足してきました。引取側への効果的な情報発信に向けて強化したのがSNSの運用でした。既に始めていたFacebookに加え、Instagram、LINE、YouTubeなどの運用に着手。SNSに精通した専門家に月に1回ペースでアドバイスを受け、出される宿題に取り組みながら、徐々にノウハウを身に付けていき

下さんは「お客様は植木を単なる商品とは思っていない。植木には大切な思いが詰まっている」と考え、植木の命を救うためにこの事業を始めました。事業はメディアにも取り上げられ、認知度が向上。この追い風をもっと事業に生かせないかと考えた山下さんは、八王子商工会議所の紹介で多摩BSCの継続支援を受け、SNS活用やSDGs宣言による新たな事業展開を模索し始めました。

ました。今のところLINEからの問い合わせが最も多いそうで、山下さんは「LINEは写真のやり取りが簡単できるので、情報交換に適している」といいます。コロナ禍でお客様宅に訪問できなくなった際も、LINEが役に立ちました。最近では植木の里親事業以外にも、「盆栽のあるテーブルで食事できるレストランにしたい」「幼稚園に木登りできる木を植えたい」といった様々な要望がSNSから寄せられ、受注に繋がっています。



引き取った植木はまた新たな場所で成長し続ける



お手入れて生まれ変わるお庭



## SDGs 宣言の反響は想像以上

もう一つ、支援をきっかけに道が開けたのが「SDGs宣言」です。SDGs (Sustainable Development Goals: 持続可能な開発目標) は、国連が提唱する持続可能でよりよい世界を目指す国際目標。専門家から、「植物を守り、植物と人との関わりを大事にするやましたグリーンの活動はSDGsそのもの」というコメントをもらい、早速HPにSDGs宣言を掲載しました。この宣言をきっかけに、一般のお客様だけでなく、企

業からの問い合わせやコラボレーションの提案も続々と入るようになります。銀座のセレクトショップとタグを組んだ取組は大成功。東京都中小企業振興公社からも「HPを見た」と連絡が入り、「SDGs経営ハンドブック」に事例として掲載してくれました。求人応募者も増えたのだそうです。SDGs宣言し、それを発信することで得られた効果は、山下さんの想像をはるかに超えるものでした。

## 樹木の命を繋ぐことが様々な価値を生む

子どもの頃から植木職人に憧れ、造園一筋に歩んできた山下さん。植木の里親事業とともに今後力を入れていくのが「サスティナブルガーデン」(未来の庭)事業です。家と一緒に庭を次の世代に引き継ぐ際、若い方々が「面倒だな」と感じることをしないよう、手入れ

が簡単で雑草の生えづらい、管理が楽になるような庭を目指しています。樹木の命を守り、人から人へ空間や時間を超えて繋いでいくやましたグリーンの一貫した姿勢と活動は、今後も社会に様々な価値を生み出してくれることでしょう。

# 手づくり惣菜たまくら

担当専門家：内田 哲夫    コーディネーター：下垣 豊

からだにも心にも優しいおかずを地域の方々に

**Data** 代表者：平山 大輔  
電 話：042-709-3724  
所在地：東京都町田市玉川学園 2-8-21F  
業 種：小売業（惣菜店）  
U R L：https://souzai-tamakura.jp

代表 平山大輔さん（左） 平山 恵梨子さん（右）



創業時は、考えが独りよがりになったり、必死過ぎて周りが見えなくなったりするものです。自分だけの世界で見ていなかった事、必要な事などを、プロの目でアドバイスしてもらえる機会は間違いなくプラスになります。迷っている方は、是非 BSC を活用してください。  
(平山 大輔氏)

しっかりとコンセプトを考え、着実に創業計画を立て、コロナ禍の緊急事態宣言時に、「こんな時だからこそ」とあえて開店されました。お二人の食にける想いと専門家の丁寧な寄り添い支援が効果的にマッチしたことで、1年後には地域の和風総菜店として認知され、創業計画を上回る売上目標を達成したと思います。(下垣 豊氏)

## 食材の持つおいしさ、力強さを伝えたい

玉川学園に2020年5月にオープンした「手づくり惣菜たまくら」の店内には、栄養士の資格を持つ代表平山大輔さんと管理栄養士の妻 恵梨子さんが手づくりした、見た目にも食材へのこだわりとお客様への気配りが感じられる惣菜の数々が並びます。町田産農産物「まち☆ベジ」を取り入れ、日替わりで全てのメニューを変えているという同店。毎日、週3回など、高い頻度で利用するお客様が多いため、飽きのこない

## やりたいこと以外は何も知らなかった

創業相談会への参加をきっかけに多摩 BSC の活用を決めたという平山さん。「からだにも心にも優しいおかず」というコンセプトや、お客様に好みの惣菜を選んでもただ「選べる惣菜パック」などの構想はありましたが、立地や物件選び、店舗改装、レジの選び方など知らないことが山積みでした。2019年秋から受け始めた継続支援で、専門家の多岐にわたる助言の情報量に驚いたといいます。支援の一環として、他地域の弁当店を見学する機会ももらいました。「厨房まで見せてくれ、開業経費の規模なども経験者から細かく聞くことができるとも参考になった」と平山さん。店舗改装

メニューを心掛けています。以前夫婦で参加した援農ボランティアで野菜のおいしさ、力強さに触れ、「多くの人に知ってもらいたいと思った」という大輔さん。一方恵梨子さんは、管理栄養士として保育園に勤務していた頃、「忙しく仕事をしながら子育てをするご家族に、安心して食べられる惣菜を届けたい」と考えていたそうです。そんな平山さんご夫婦の創業ストーリーの傍らには、多摩 BSC の継続支援がありました。

資金の借入時には、町田市の創業支援借入に係る利子補助制度の申請サポートも受けました。金融機関や市に納得してもらおう事業計画を作るため、専門家の助言を受けながら、(独)中小企業基盤整備機構のビジネス支援サイト「J-Net21」にある「業種別開業ガイド」で市場動向を調べたり、鉄道の乗降客数、地域の人口などから需要を客観的に予測する「商圈分析」を実施して計画をブラッシュアップしたそうです。



お客様との会話も一つの楽しみ



入り口を開けると笑顔でお出迎え



心にも体にも優しいおかず

## 開業後は支援施策の活用サポートを受けて

2020年4月に予定していたオープンは、コロナ禍の影響による容器や包材の不足などから、1か月ほど延期を余儀なくされました。コロナ緊急事態宣言下のオープンには不安もありましたが、当初から「おいしい」と言ってくれる多くのお客様に来店してもらえたのだそうです。創業後の BSC 支援で印象に残っているのは、「小規模事業者持続化補助金」の申請サポート。初めは自身で申請書類を作成し、「コロナ特別対応型」に応募しましたが、不採択となってしまいました。後

に聞いた話では、コロナ特別対応型が新設された当時は、倍率が大変高くなっていただけだそうです。コーディネーターに相談し、申請書類を見せた際、「ほぼ手直し不要。次回公募に挑戦しましょう」とお墨付きをもらいました。背中を押してもらえたことで、折れかけていた心に自信が戻ってきました。最終公募で採択を勝ち取った補助金を活用し、お客様が入店しなくてもメニューを選べるショーケースの設置を検討します。

## 小さい店だからこそお客様の声に寄り添って

創業から1年半、着実に地域に根付いている手づくり惣菜たまくら。リピートしてくれるお客様の「おいしかったよ」の一言が一番のやりがいです。「お客様のニーズを感じ取り、日替わりのメニューやサービス

に生かす努力を続けていきたい」と恵梨子さん。大手チェーンには真似できない日々の創意工夫で、地域の食の豊かさを支えてくれることでしょう。



口コミとリピートを呼ぶポルトガルの素朴な味わい



**Data** 代表者：林 竜太  
電話：042-851-8141  
所在地：東京都町田市森野 1-22-1 都南ビル B1  
業種：飲食業（ポルトガル料理店）  
URL：<https://arvoreni.com>

妻 林聖人さん

代表 林竜太さん



様々な助言が得られますが、決めるのはあくまで自分です。「言われたことをそのまま実践するのではなく、自分なりに判断し、良いと思う所を取り入れて経営に生かす」という姿勢が大事なのではないかと思います。  
(林 竜太氏)

オープン直後にコロナ禍の影響を受け、時短営業、休業要請など満足な営業も出来ずにご苦労されました。強みでもある料理の味わい、ポルトガル文化も醸し出す雰囲気ある町田唯一のポルトガル料理店として、「次の一手」も加え、更に、リピート客も多い、評判の高いお店となっていくことが期待されます。(高岸 浩文氏)

## ワインと料理を楽しみ、おしゃべりに花を咲かせて

魚介類や米などの食材本来の旨みを生かした素朴な味付けが特徴のポルトガル料理。2020年2月20日、23区以外では珍しいポルトガル料理店「アルヴォリーニ」が町田にオープンしました。オーナーシェフの林竜太さんは、銀座のポルトガル料理店でシェフを務めながら独立の準備を進め、地元の相模原からアクセスが良くにぎわいのある町田を開業の場として選んだのだそうです。人気メニューはバカリャウグラタン（干

シグラとじゃがいものグラタン）。ランチでもディナーでも人気を博しています。落ち着いた雰囲気の店内でワインとともに楽しむポルトガルの味。ランチで来店したお客様が、後日家族連れでディナーを予約してくれることもあるそうです。林さんと奥さんの2人で切り盛りするアルヴォリーニは、料理を味わい、家族や友だちとのおしゃべりに花を咲かせながら、ゆっくりと時間を過ごせる店です。

## 支援を活用しながらサイレントオープン

もともと独立志向だった林さんは、前職のポルトガル料理店で腕を磨きながら資金を貯め、飲食店開業に関する本を買って勉強するなど、独学で開業に備えていました。ある程度準備した段階で、創業融資制度を活用するため日本政策金融公庫（国民生活事業）の窓口を訪問。そこで公庫の担当者から多摩 BSC による支援の話聞き、活用しようと思ったそうです。専門家支援の1回目はオープンの10日前。内装や主要メニューなどはほぼ決まっていたが、宣伝・集客方法、値段、メニューのバランスなどについてのアドバイスをもらいました。直前ではありましたが、「アド

バイスを受け、気持ちが楽になった。自分だけでは気付けなかったような問題点も事前に整理できた」といいます。初日は、大々的な宣伝を行わない「サイレントオープン」。背景には、いきなり大人数に対応することへの不安もありましたが、何よりご夫婦の「一組ずつ、丁寧に対応したい」という思いがありました。



ポルトガルの伝統的な絵タイル「アズレージョ」



カタブラーナ（銅鍋）で魚介料理を提供



ポルトガルのワイン



一推しの魚介のカタブラーナ

## コロナ期間中は「プレオープン」の気持ちで

アルヴォリーニは、オープン直後からコロナ禍の影響を受け、思い描いた事業計画も変更を余儀なくされました。ランチ営業は予定していませんでしたが、「やらざるを得なくなった」といいます。ランチを始める際、メニュー構成や値段などの検討に専門家の助言が役立ちました。また、小規模事業者持続化補助金を活用しながら、テイクアウトの検討も進めています。公的制度の活用について林さんは、「使える制度に関するアドバイスだけでなく、必要書類の作成、確認書の

発行などについて適切にサポートしてくれる」と多摩 BSC の支援に信頼を寄せています。時短営業、臨時休業、酒類提供停止など、満足な営業ができずにモヤモヤした気持ちでいた時は、専門家から「今は割り切ってプレオープンと考え、コロナ後に備えて様々なトライアルをしてみる時期」という助言をもらいました。「その一言ですぐ気分が楽になった」と林さんは振り返ります。新作メニューなど「次の一手」を考えながら、アルヴォリーニはコロナ後に備えています。

## たまに、思い出したように食べたくなる店

以前に、林さんご夫妻を感動させた思い出があります。以前、娘さんの大学進学付き添いで鹿児島から上京し、来店したお客様が、1年後「いい店だったから、また来ました」と再び来店してくれたのだそうです。味と雰囲気を気に入っていただき、「来店頻度が高く

なくてもリピートしたくなる」。アルヴォリーニはそんな店を目指しています。「2022年春にはコロナが落ち着き、ゆっくりお酒と料理を楽しめる状況になってほしい」という林さんの願いは、同店を愛するお客様の願いでもあります。

やりたいことを「我慢する」から「楽しく働く」へ



**Data** 代表者：西脇智子  
電 話：080-4205-1865  
所在地：東京都稲城市東長沼 2108-2-102  
業 種：ドライフルーツ製造・販売  
U R L：https://cocoloco.co.jp/

代表取締役 西脇智子さん（中央）



BSC にサポートしてもらいながら自分で資料を作ったりした経験がすごく自信になりました。起業前後のお金のない時期でも無料で手厚い支援が受けられる素晴らしい制度だと思います。自信が持てずに立ち止まっている女性にこそ、使ってほしいです。  
(西脇智子氏)

子育て中の主婦も参加されたので全12回をZoomで開催しましたが、とてもリモートとは思えない熱い議論がかわされ、多摩BSCとしても先駆的な案件となりました。さらに、自ら創業の手続きや補助金申請を行った経験は、今後の女性創業コンサルタント業務にもつながり、地域活性化を目指したネットワーク作り大きく貢献するものと確信します。(木村 健一郎氏)

## お母さんたちが楽しく作るドライフルーツ

ドライフルーツ製造・販売、IT 事業、人材育成、女性の創業支援、世代間交流の場づくりなど、多様な事業を展開するココロコ株式会社。起業のきっかけとなったドライフルーツ事業は、稲城市の特産品である梨の規格外品(少しの傷などで青果として出荷できなかったもの)を活用し、子育て中のお母さんたちがそれぞれの関わり方、時間の使い方方で製造・販売に携わっています。自身も7

歳の子どものお母さんである代表の西脇智子さんは、地域で子育て中のお母さんが、「お金が稼げない」ことで自信をなくしている様子を見て、新しい働き方、社会とのつながり方を提示するために起業を決意したそうです。お母さんたちが楽しく働きながら「自分が食べておいしい」「自分が見てかわいい」と感じた製品は、催事や提携店舗で好評を博しています。

## 背中を押した専門家の一言

ドライフルーツ事業での起業を構想していた 2019 年 12 月、たまたま立ち寄った起業相談会で「西脇さんじゃないですか?」と声をかけられました。相手は多摩 BSC の登録専門家。府中市の「Code for Fuchu」という会合で西脇さんの話を聞いていたのだそうです。「Code for ○○(地域名)」は、アメリカ発祥の「テクノロジーで地域課題を解決しよう」という活動で、日本にも多くの拠点があります。もともと IT の仕事をしてきた西脇さんは「Code for INAGI」の代表を務めており、交流のある「Code for Fuchu」の会合

にも顔を出していたため、専門家の記憶に残っていたのです。西脇さんがドライフルーツ事業の話をする、「会社作っちゃえば?」の一言。「会社設立はハードルが高そう」と思っていた西脇さんの背中を押してくれる前向きな一言でした。具体的な準備を始めた 2020 年 7 月から多摩 BSC の継続支援を受け始め、8 月には会社設立手続を完了。起業後は、収益化を目指す販路開拓の取組や新規事業の立ち上げなどのアドバイスをを受け、業務拡大に活かしています。



傷など商品として適さない「梨」が稲城のお土産として人気なドライフルーツとして生まれ変わる!

## 女性のスキルアップを支援し、自信を取り戻してもらいたい

西脇さんは、学生時代から趣味で HP を作り、就職後はシステムエンジニア、総務、人事、経理など様々な分野を経験してきました。パワーポイントで資料を作ったり、新入社員の教育を担当したりといった「サラリーマン時代の経験」は、事業計画書の作成や事業プレゼン、地域のお母さんたちや高齢者、事業関係者とのコミュニケーションなど、会社の設立や運営にとっても役に立ったのだそうです。「自分の経験が、地域では実はすごく重宝されることに気付いた。お母さん

たちにも、そういう感覚を持ってもらい、自信を取り戻してほしい」と西脇さん。今後は HP の更新などの業務もお母さんたちに任せる予定です。ココロコで働き、スキルアップし、社会とのつながりを持ったお母さんたちは、自信と笑顔を取り戻していきます。「子育て中は仕事を中断」という常識を変えていこうとする西脇さんの取組は、ココロコの「女性の創業支援」という新規事業へとつながり、女性のやりたいことの実現をサポートしています。

## IT は「人間らしく生きる」ための道具

IT 企業で経験を積んだ西脇さんが大事にしている考えは、「IT は人と人をつなげるために使うべき」ということです。Facebook や Instagram に稲城の好きなところを写真で投稿してもらおう「いなぎ日和」という活動では、メンバーが 100 人増えるごとにリアルに集

う「オフ会」を開催していたそう。人と人がもっと関わり、より人間らしく生きるために、IT を使って日常を少し便利に、少し楽しくする。ココロコ(心+ローカル)という社名や、女性支援の取組にも、人を第一に考える西脇さんのブレない姿勢が表れています。

## 商工会議所一覧表

商工会議所名	郵便番号	所在地	電話番号
八王子	192-0062	八王子市大横町11-1	042 (623) 6311
武蔵野	180-0004	武蔵野市吉祥寺本町1-10-7	0422 (22) 3631
青梅	198-8585	青梅市上町373-1	0428 (23) 0111
立川	190-0012	立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階	042 (527) 2700
むさし府中	183-0006	府中市緑町3-5-2	042 (362) 6421
町田	194-0013	町田市原町田3-3-22	042 (724) 6614
多摩	206-0011	多摩市関戸1-1-5	042 (375) 1211

## 商工会一覧表

	商工会名	郵便番号	所在地	電話番号
中エリア	国分寺市	185-0011	国分寺市本多2-3-3	042 (323) 1011
	日野市	191-0062	日野市多摩平7-23-23	042 (581) 3666
	国立市	186-0003	国立市富士見台3-16-4	042 (575) 1000
	東大和市	207-0015	東大和市中央3-922-14	042 (562) 1131
	武蔵村山市	208-0004	武蔵村山市本町2-5-1	042 (560) 1327
	昭島市	196-0015	昭島市昭和町3-10-2 昭島市勤労商工市民センター内	042 (543) 8186
南エリア	三鷹市	181-0013	三鷹市下連雀3-37-15	0422 (49) 3111
	小金井市	184-0013	小金井市前原町3-33-25	042 (381) 8765
	狛江市	201-0014	狛江市東和泉1-3-18	03 (3489) 0178
	調布市	182-0026	調布市小島町2-36-21	042 (485) 2214
	稲城市	206-0802	稲城市東長沼2112-1 稲城市地域振興プラザ2階	042 (377) 1696
北エリア	清瀬市	204-0022	清瀬市松山2-6-23	042 (491) 6648
	小平市	187-0032	小平市小川町2-1268	042 (344) 2311
	西東京市	188-0012	西東京市南町5-6-18 イングビル3階	042 (461) 4573
	(保谷事務所)	202-0005	西東京市住吉町6-1-5	042 (424) 3600
	東久留米市	203-0052	東久留米市幸町3-4-12	042 (471) 7577
	東村山市	189-0014	東村山市本町2-6-5	042 (394) 0511
西エリア	福生市	197-0022	福生市本町92-5 扶桑会館	042 (551) 2927
	あきる野市	197-0804	あきる野市秋川1-8 あきる野ルピア3階	042 (559) 4511
	(五日市支所)	190-0164	あきる野市五日市411 あきる野市役所五日市出張所2階	042 (596) 2511
	羽村市	205-0002	羽村市栄町2-28-7	042 (555) 6211
	瑞穂町	190-1211	西多摩郡瑞穂町石畑1973	042 (557) 3389
	日の出町	190-0182	西多摩郡日の出町平井3231-1 ひのでグリーンプラザ	042 (597) 0270
島嶼	大島町	100-0101	大島町元町1-1-14	04992 (2) 3791
	八丈町	100-1401	八丈町大賀郷2551-2	04996 (2) 2121
	三宅村	100-1101	三宅村神着894	04994 (2) 1381
	新島村	100-0402	新島村本村5-1-15	04992 (5) 1167
	(式根島支所)	100-0511	新島村式根島255-1	04992 (7) 0312
	神津島村	100-0601	神津島村1761	04992 (8) 0232
	小笠原村	100-2101	小笠原村父島字東町	04998 (2) 2666

町田商工会議所

多摩ビジネスサポートセンター

〒194-0013 東京都町田市原町田3丁目3番22号

TEL: 042-732-3920

Mail: info@t-bsc.jp HP: http://www.t-bsc.jp