

多摩・島しょ経営支援拠点 小規模事業者支援事例

事業承継・事業継続・新分野展開・創業

次代へ踏み出す 10のストーリー

 東京都

本事業は「東京都小規模事業者経営支援事業費補助金」
を活用したものです。

 T²BASE
Tama-Tousho Business Assist & Support Experts

多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会

ビジネスの課題を解決し さらに前へすすむ。

後継者への承継には何からはじめればいいのか。

事業を発展させるためにすべきことはなにか。

多摩・島しょ経営支援拠点では事業者さまのお悩みや目標を伺い、前へすすんでいくためのサポートをしています。

私たちコーディネーターは事業所が抱える課題に合わせ、各分野に精通した専門家とともに伴走支援いたします。

多摩・島しょ経営支援拠点は、東京都の補助により東京都商工会連合会が運営しております。お気軽にお近くの『商工会・商工会議所等の支援機関』窓口やオンラインにてご相談ください。



各分野に精通した専門家を 12回無料で派遣

小規模事業者の『事業承継』『事業継続』『新分野展開』『創業』を専門家派遣によって支援いたします。経営課題に対して事業所へ訪問しながら継続的にサポートします。専門家は最大12回まで無料で派遣することが可能ですので、課題とじっくり向き合い、解決に向けて段階的に進めることができます。



専門家派遣

幅広い分野の専門家の中から課題に合った専門家を派遣します。



12回無料

支援は最大12回まで無料。課題解決に向けてじっくり取り組みます。

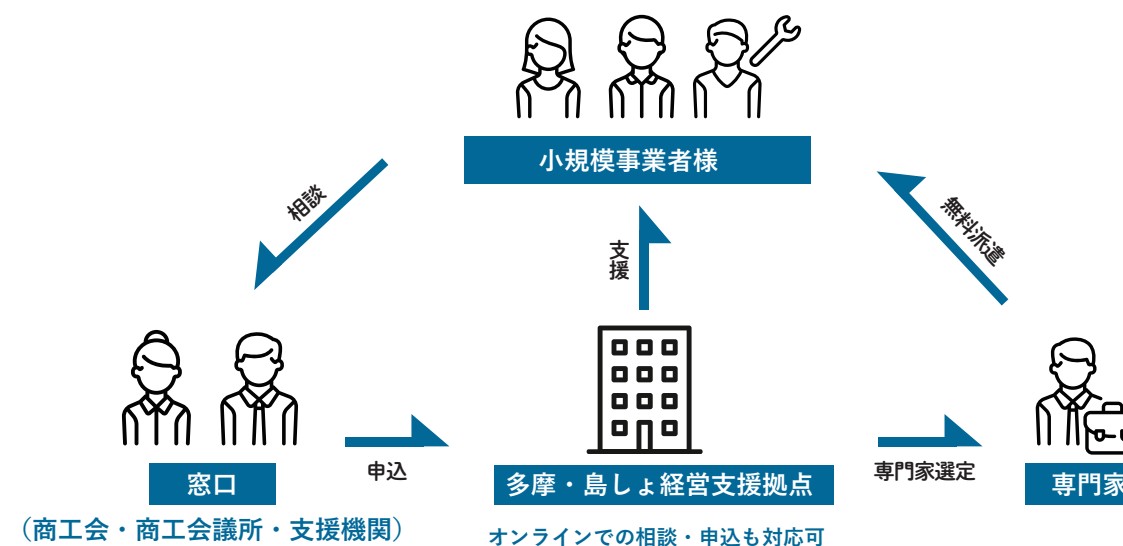


地域密着

多摩・島しょ地域の小規模事業者さまを対象にした支援です。

身近な商工会、専門家、コーディネーターが手厚くサポート

支援をご希望される場合は、窓口となる商工会・商工会議所等の支援機関にご連絡ください。多摩・島しょ経営支援拠点のコーディネーターが事業所を訪問し、お悩みを伺い課題を明確化します。経営課題に応じて適切な専門家を選定し、課題解決に向けたサポートを行います。直接オンラインで相談・申込を行う事もできます。



事業承継支援

次代の飛躍につなぐ円滑な承継

資産と経営の承継など事業承継前後の経営基盤の確立に向けて支援を行います。

1 国分寺

アダチ電機

事例動画あります

P5-6



事業承継で父から子へバトンタッチ
人とのつながりを大切に
町の家電屋さん

家電製品小売業

代表者 安達 宏一

2 八王子

有限会社 佐藤ニット

事例動画あります

P7-8



「自分達で作り、自分達で売る」
事業承継で新しい
ビジネスモデルを提案する

製造業

代表取締役 佐藤 敦彦

3 八王子

グリッターテクノ株式会社

事例動画あります

P9-10



承継で日本のものづくりを守る
クラウド導入で
IT化推進

製造業

代表取締役 山下 悟郎

4 式根島

ABC 美容室

P11-12



祖母からの事業承継
式根島にとって
身近な存在の美容室に

美容室

代表者 糸賀 文音

事業継続支援

さらなる成長に向けた ビジネス価値向上

経営の安定化など持続的な事業の
発展に向けて支援を行います。

6 東大和

ジュエリー工房 MERUMO

P15-16



デジタルの土台を構築
コロナ禍で半減した
売上をV字回復へ

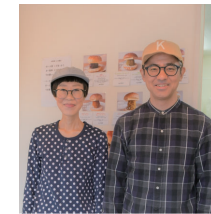
小売業

代表者 鈴木 敦

5 小金井

アカシアベーグル

P13-14



「ベーグルに楽しさを！
人生にワクワクを！」
ミッション策定で土台を構築

食品製造小売業

代表者 深田 博司

7 小平

株式会社 京や

P17-18



経営改善に必要な要素とは何か
売上高を把握して
会社の強みを引き出す

小売業

代表取締役 猪上 勝也

新分野展開支援

新たなステージへの挑戦と展開

新事業への転換や新たな分野へのチャレンジに向けて支援を行います。

8 日の出

AKIGAWA BASE

P19-20



事業転換の逆境を乗り越え
AKIGAWA BASEを
「憩いの場」に

飲食業

代表者 高橋 光平

9 武蔵村山

あびす山水研究所

P21-22



事業展開に向けて設備を充実
会社の将来を見据える
事業計画の見直し

造園業

代表者 森谷 和彦

創業支援

スタートアップに盤石な基盤

創業に必要な知識や経営の安定化に
向けて支援を行います。

10 東大和

OTONA COFFEE LOUNGE WING

P23-24



癒しの空間をつくってみたい
脱サラからの
カフェ経営をサポート

飲食業

代表者 小林 暁規

もっと詳しく

事例動画あります

こちらのアイコンがついた事業所は、各事例を動画でもみることもできます。

～事業承継で未来をつなぐ～



アダチ電機



有限会社 佐藤ニット



グリッターテクノ株式会社

T2BASE 事例動画

検索

QRコードからアクセスもできます ▶



事業承継で父から子へバトンタッチ

人とのつながりを大切にした

町の家電屋さん



安達 美愛 氏

代表者 安達 宏一 氏

前代表 安達 英雄 氏



創業時からお客様の「生活の質の向上」をサポートし続けている



店舗改装に合わせて新たに設置した相談スペース

事例動画あります



専門家：弁護士・公認会計士 中谷 健二

担当コーディネーター：井之上 正司

代表者：安達 宏一

業種：家電製品小売業

所在地：東京都国分寺市高木町1-21-27

電話：042-572-7872

事業者DATA

家電小売業として、1973年の創業から地域密着を目指し、お客さまの困りごとの解消にあたってきました。パナソニックとタイアップしたストアブランド店でもあり、近隣商業圏内への訪問販売やアフターサービスを強みとしています。

BEFORE 相談内容

- 高齢となった代表から事業承継を受ける
- 事業承継の手続き等の知識がまったくなかった

アダチ電機では、創業以来、地元のお客さまや自治会のみなさまに「覚えてもらう」、そして「なんでも対応する」ということを第一に、地域密着型で一人ひとりのニーズに適応した商品販売から家電修理・設置、アフターサービスまでを心掛けてきました。今回の支援では、アダチ電機の代表であった父から息子である私への事業承継のサポートを依頼しました。父が高齢となっていたこともあり、支援前から妻と二人で店を

継ぐという想いはありました。しかし、事業承継に必要な手続き等の知識がまったくなく、具体的に何から取り掛かればいいのかもわからない状況でした。また、以前から経営や経理に関しては父に一任していたため、承継後のお金の管理も不安でした。そこで事業承継をスムーズに進めるため、専門家から事業承継計画書の作成や、経営や経理の知識に関するアドバイスを求め、支援を申しました。

SUPPORT 支援内容

- 事業承継計画に関する専門家の手厚いサポート
- 多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用した店舗改装

支援当初、事業承継計画書の作成や事業資産の契約手続きなど、専門家から手厚いサポートを受けました。店舗の在庫や工具、社用車などを贈与するため、父が廃業届を提出し、私へ事業承継を行う。当然の流れかもしれませんが、その一つひとつの工程を親身になって教えてもらったのはとても心強かったです。承継後の経営については、経営と実務は代表である私が、経理は妻へ分業することで、業務負担の分散を図りました。そのため、まずは父に任せきりであった経営に関して、

業務内容や知識の習得に専念しました。また、経理面では、妻が簿記等の勉強に励み、確定申告に向けて頑張ってくれています。父は承継後も一緒に働き続けており、今でも私を支えています。支援の後半では、多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用した店舗整備も実施しました。店舗改装や相談スペースの設置など、新規のお客さまでも入店しやすい環境を作り上げることで、承継後の新たなスタートを切ることができました。

AFTER 将来展望

- すべてを一括で請け負う「コンシェルジュ・サービス」の提供
- “生活の質の向上”を全力でサポート

支援のおかげで無事に事業承継を完了することができました。今後は整備した店舗を活用して、相談から施工・設置、アフターサービスまでのすべてを一括で請け負う「コンシェルジュ・サービス」に尽力したいです。このサービスでは、アダチ電機の強みである、長年培ってきた営業活動や商品知識、販売ノウハウを最大限に活かすことができます。これはネット販売や量販店にはない強みです。私たちは地元のお客さまに

対して、インターネットでは手の届かない仕事を、自分たちの足で迅速に対応していきたいと考えています。顧客は限られてくるかもしれませんが、小さいお店だからこそ、手厚くやっていくことは大切です。人と人との関係を大切に、みなさまの“生活の質の向上”を全力でサポートする。私たちは、アダチ電機ならではの強みを活かし、地元のお客さまをフォローできる電気店であり続けたいと思います。

事業承継支援をお考えの方へ

支援を検討する方も、まずは相談してみたいかがでしょうか。事業承継等の書類手続きは難しく、不安を感じることも多々あると思いますが、その不安は専門家による心強いサポートで払拭することができるはずです。また助成金の情報など、経営面でもサポートをしてくれます。(安達宏一氏)

担当者の声

いつも明るく笑顔が絶えない温かみ溢れるお店で、地域の方から愛されていることがうかがえます。親子間での会話も自然で心地よく日頃から良好な関係を築いてきたことが円滑な事業承継に繋がったと思います。今後も経営と経理の両面から、家族一丸で取り組む当店のサポートをしていきます。(国分寺市商工会 吉田直哉経営指導員)

「自分達で作り、自分達で売る」

事業承継で新しいビジネスモデルを

提案する



前代表 佐藤 祐幸氏

代表取締役 佐藤 敦彦氏



新たに最新の編み機2台とCADも導入



取締役 佐藤理恵氏(左)は残糸利用商品を「つかいきる課」として製造・販売

事例動画あります



有限会社佐藤ニット

専門家：中小企業診断士・税理士 落合 和雄 担当コーディネーター：會田 幸司

代表者：代表取締役 佐藤 敦彦
業 種：製造業(繊維製品)
所在地：東京都八王子市大横町2-18
電 話：042-622-4798
U R L：https://satoknit.com/

事業者DATA

無縫製ニット(縫い目のないニット)商品の製造を手掛けています。自社ECサイトでは、セーターの製造時に発生する残糸を利用した靴下や帽子などを「つかいきる課」ブランドとして販売しています。

BEFORE 相談内容

「コロナ禍で売上激減、事業承継計画の再策定へ」
「事業の立て直しや新規事業の検討の必要性を認識」

佐藤ニットは、「織物の街 八王子」で手動式編み機によるセーター生地の製造から始まり、現在は縫い目のない無縫製ニット(ホールガーメント[®])のセーターを中心に、帽子やアームウォーマーなどの小物類を製造しています。支援前、機械購入費の借入金を3年計画で返済したのちに、長男への事業承継を考えていましたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で売上が激減。追加の借入金を含めて3年以内

の返済が厳しくなり、また私も高齢であったため、先行して事業承継に取り掛かることに決めました。そこでまずは商工会議所へ相談することから始めました。専門家との相談を重ねるうちに、事業承継の具体的な方法だけではなく、その後の事業の立て直しや新規事業の検討等の必要性も認識し、「事業承継」と「事業継続」の両面での支援を依頼することになりました。

SUPPORT 支援内容

「着実に実現できる事業承継計画書の策定」
「後継者時代における新たなビジネスモデルの検討」

事業承継計画書の作成にあたり、一番の承継課題であった借入金完済に向けて、年間予算や売上目標等を設定し、承継後の返済計画を立てました。あわせて将来的な相続に関わる事業資産や出資金譲渡の検討と承継後の社内体制についても、専門家の指導と助言をもとに進めていきました。そして2023年1月、計画通りに事業承継を完了することができました。後継者時代の新たなビジネスモデルについては、

介護・医療向けの高機能商品の開発など異分野との共同開発や若手デザイナー登用によるEC販売の拡大を検討し、事業計画書の策定を行いました。これらの事業に必要な最新の編み機(2台)やCADは事業再構築補助金を、ECサイトで商品を魅力的にみせるプロモーションに必要なカメラなどの撮影機材は多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用しました。

AFTER 将来展望

「若手デザイナーにビジネスチャンス」
「「織物の街 八王子」を活気づける活動を」

今後は、異分野開発の受託やオリジナル商品の充実を図っていきます。オリジナル商品においては、特に若手デザイナーの登用を積極的に行いたいと思います。多くの若手デザイナーは、量産が難しい環境にあり、生産枚数によっては業者から断られる場合も少なくありません。しかし、それでは新しいデザイナーは育たず、業界も衰退してしまいます。佐藤ニットの強みは、無縫製であれば1着から製作が可能な点にあります。小ロットでも、できる限り彼らをビジネスの

現場に立たせ、そのアイデアを捨てることなく、しっかりと形にしていく。作るだけで終わらず、自社のECサイトを通じて、それらの商品をお客さまのもとへ届ける。また現在、八王子では織物関係の事業者は非常に少なくなっています。例えば、地域の染物店が染めるオーガニックコットンのセーターを佐藤ニットが製造するなど、地域の事業者とのコラボレーションを進めることで八王子の織物業界を活気づける活動をしていきたいと考えています。

事業承継支援をお考えの方へ

今回の支援では、専門家にサポートしてもらいながら、年間予算や売上目標等を設定しました。また経営に対する意識を変えるきっかけにもなったと思います。最初は腰が重いかもしれませんが、一度相談してみてもいいのではないでしょうか。会社を一步步前進させる手助けになるはずです。(佐藤敦彦氏)

担当者の声

承継と新事業に向けた課題が明確化され、事業承継計画作成や新設備導入をスムーズに進めることができました。専門家の協力があったからこそ「承継」と「継続」両面の課題解決ができたと思います。今後も佐藤ニットさまと八王子の織物業界を活気づけられるように支援したいと思っています。(八王子商工会議所 眞田和哉経営指導員)

*ホールガーメントおよびWHOLEGARMENTは株式会社島精機製作所の登録商標です。

承継で日本のものづくりを守る

クラウド導入で

IT化推進



代表取締役 山下 悟郎 氏



業務・製造管理は全てクラウド上で整理



前代表 小林 秀樹氏 相談役 小林 吉郎氏 現代表 山下 悟郎氏

グリッターテクノ株式会社

専門家：中小企業診断士 中畑 慎博 担当コーディネーター：長谷川 綱雄

代表者：代表取締役 山下 悟郎
業 種：製造業（精密金属加工）
所在地：東京都八王子市川町174-3
電 話：042-651-7339
URL：http://www1.odn.ne.jp/kinzoku-kakou/

事業者DATA

これまでに培ってきたものづくりのノウハウを生かし、超精密機械部品の製造等を行っています。品質を第一にお客さまに信頼いただけるよう良質な製品を提供しています。

事例動画あります



BEFORE 相談内容

個人M&Aにて50年以上の歴史ある会社を第三者承継
営業体制の確立のためのクラウド導入へ

グリッターテクノは創業50年以上にわたり、精密機械部品加工や治工具製作等を行ってきました。メッキから焼入れまでの二次加工全般をワンストップで行い、細かい部品一品からの試作対応も可能です。これまで前会長（現相談役）は多摩地域の協力会社と共に、大手企業との関係を築いてきました。しかし高齢になられたこともあり、事業譲渡を検討されていました。私は元々産業機械を製造販売する企業で技術営業を行っていましたが、20年以上前からものづくり企業への想いがあり、M&Aプラットフォーム

を通じて当社と出会い、事業を第三者承継するに至りました。事業承継をした当時、営業担当の退職もあり経営状況は厳しいものでした。営業を行うにも体制が整っておらず、外出する時間をつくれませんでした。そこで、紙からクラウド中心の管理を進めることで営業時間を確保できると考え、クラウド導入に必要な機器購入に助成金を活用できないか商工会議所に相談しました。クラウド導入に合わせて業務管理や製造管理を見える化し、そのデータからコスト削減や業務効率化に向けたアドバイスもお願いしました。

SUPPORT 支援内容

業務・製造管理をクラウド上で一括整理
デジタル化によるコスト構造の見える化と品質管理の強化

まずは業務・製造管理をクラウド上で整理することから始めました。主に、生産スケジュール、取引先リスト、見積もり受注リストなどの構築です。クラウドの導入後は、必要な情報がひもづいたデータベースをもとに、お客さまからの問い合わせにもすぐに対応できるようになりました。すべての情報を紙で管理していたときのことを考えると、大きな改善です。それから多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して、社内で情報共有しやすくする大型

ディスプレイや、外出先からでもアクセスできるようにPC・タブレット・Notion（クラウドアプリ）等も導入し、「営業へ行ける環境」を構築しました。現在では、社員一人ひとりが適切なコスト管理を意識し、お客さまにはより精度の高いサービスを提供することができるようになりました。こうしたデジタル化によって、コスト構造の把握と品質管理の強化が行われ、無駄な工程やコストも見えてきました。専門家からの助言もあり、安心して日々改善を進めています。

AFTER 将来展望

デジタル化の推進による営業活動の活発化
売上を伸ばすために稼働率を上げる

デジタル化の推進によって、社員も納得して作業ができるようになったと感じています。今後は、営業活動を活発化していき、新規取引先への見積書の提出やWebマーケティングの活用、既存取引先との関係構築を積極的に行いたい。あとは経営者として、会社を成長させることです。会社の売上を伸ばすためには稼働率を上げていく必要がありますが、現状では技術者が足りておらず、使われずにいる機械を多く所有しています。

それらを使いこなす人材を増やすことができれば、会社にも活気が出てくるかと思います。また更なるM&Aを行い事業拡大していくことも一つの手段かもしれません。いずれにせよ、日本のものづくりを守り、社会に貢献していきたいという想いに変わりはありません。近年、ものづくりにも自動化の波は来ています。町工場は自動化を上回る技術が求められるはず。私達も自動化に負けない技術をもって、お客さまへ必ず貢献いたします。

事業承継支援をお考えの方へ

製造に関する知識が乏しい自分でもなんとかなる。それほど丁寧な支援をしていただきました。同時に公的なサポートの安心感もありました。支援を検討している方がいれば、利用しない手はないと思います。ぜひ、チャレンジしてみたいかがでしょうか。（山下悟郎氏）

担当者の声

高齢化で事業継続をあきらめるものづくり製造業を、デジタル化と若い柔軟な考えで立て直したいという山下代表の思いが繋がり、M&Aにて第三者承継されました。現代表は工場を持つ夢を叶え、前代表も工場長として現場を支えており、今後の更なる成長を楽しみにしております。（長谷川コーディネーター）

祖母からの事業承継

式根島にとって

身近な存在の美容室に



前代表 糸賀 千枝子 氏

代表者 糸賀 文音 氏



リニューアルした内装



助成金を活用して棚やシャンプー台周りも新調

ABC美容室

専門家：中小企業診断士 松 美奈子 担当コーディネーター：久保 雄太

代表者：糸賀 文音

業種：美容室

所在地：東京都新島村式根島309-2

電話：04992-7-0219

事業者DATA

式根島で50年以上にわたり、お客さまとの関係を築いてきました。都区内の美容室で培った技術やノウハウを活かし、島民一人ひとりにあつたヘアスタイルを提案します。

BEFORE 相談内容

- 美容師としての技術を式根島の島民にも提供したい
- 事業承継で気づく、設備の老朽化や備品の不足

創業以来50年にわたり、ABC美容室ではアットホームな店づくりを大切にしています。式根島の島民と家族のような関わりを持ち、美容に関する悩みに直接アプローチすることを心がけており、カットやカラーなどの通常メニューはもちろんのこと、袴の着付けなども行っています。前代表の祖母が高齢で店舗経営が難しい状況にあったため、孫である私がABC美容室を引き継ぎました。幼少期から美容師である祖母や母の姿を見てきたこともあり、自分も美容師

として都区内で経験を積んできました。年数が経過するにつれ、「美容師としての技術を式根島の方々にも提供したい」という想いが強くなり、式根島に戻ることを決意しました。しかし、事業承継を進めるにあたり、店舗や設備の老朽化、必要な備品が不足していることに気づきました。この状況ではお客さまに満足いくサービスを提供することができないと感じ、祖母の代からお世話になっていた商工会へ相談することにしました。

SUPPORT 支援内容

- 多摩・島しょ地域資源承継支援助成金による施術環境の改善
- 経営の「見える化」をIT化で実現

専門家の指導のもと、事業承継計画書の作成から取りかかりました。事業承継を進める上で必要な工程が洗い出され、計画として落とし込むことができました。併せて、事業計画や資金繰り計画の作成にも取り組みました。メニューの見直しやリニューアル後の来客数を考えて、計画に落とし込み、売上目標を設定しました。また、これに基づき施術に必要なカラーリング剤などの経費計算にも取り組みました。数字を把握することで、承継後の経営をイメージすることができ、自信につながりました。そし

て、並行して設備投資のための多摩・島しょ地域資源承継支援助成金の申請も行いました。助成金は、シャンプー台の工事や壁紙の張り替え、玄関の手すりの設置など、お客さまが快適に施術を受けられる環境を整えるために活用しました。キャッシュレス決済やAirレジも導入し、顧客名簿の管理をIT化することで、店舗経営の「見える化」を図ることができました。専門家と協力して引き継ぐための環境をひとつひとつ整えていったことで、スムーズに事業承継を進めることができたと感じています。

AFTER 将来展望

- 予約制の導入やメニュー拡充による売上アップ
- 式根島の活性化にもつながる取り組みに挑戦

事業承継後、ありがたいことに順調に売上を伸ばしています。計画書の作成に加え、新たなカラーリング剤の導入やメニューの見直し・拡充を行ったことなどが売上向上につながっていると分析しています。式根島の島民の方の中には美容室に行かずにセルフカットを行う方や本土の美容室へ一日かけて通う方もいらっしゃいます。そうした方に対して、ABC美容室が式根島で施術を受けるきっかけを与えること

ができれば良いと思います。そのためにも、今後はどんどん性能が向上していく新しいカラーリング剤を取り入れるための勉強を欠かさず、お客さまにより良いサービスを提供できるようにしていきたいです。また、式根島の地で撮るプライベートフォトの為のヘアメイクにも挑戦したいと思っています。まだ事業承継してから日も浅いですが、これからも式根島にとって、ABC美容室は身近な存在でいたいです。

事業承継支援をお考えの方へ

自分だけで考えると、悩みは絶えません。私自身、式根島に戻るまでの1年間は不安ばかりでした。その不安は支援を受け、課題が明確になることで払拭されました。一人で悩まずに、一度支援を検討してみたいかがでしょうか。(糸賀文音氏)

担当者の声

地域になくはない美容室の事業承継に携わりました。支援当初から、文音様の式根島への想いを聞いていましたが、その想いが着実に形になっていることを実感しました。承継計画を立案した事で、事業承継に向けた行動プランを明確化できたことも成功要因の一つだと思います。(新島村商工会 下井勝博経営指導員)

「ベーグルに楽しさを!人生にワクワクを!」

ミッション策定で

土台を構築



深田 絹子氏 代表者 深田 博司氏



毎月新商品を開発 パンプキン大福

レパートリー豊かな人気メニューがずらりと並ぶ店内

アカシアベーグル

専門家：中小企業診断士 小峯 孝実 担当コーディネーター：會田 幸司

代表者：深田 博司
業 種：食品製造小売業
所在地：東京都小金井市貫井北町1-7-22
電 話：042-316-6888
URL：https://acaciabagel.com/

事業者DATA

「ベーグル食べ歩き」から始まったアカシアベーグル。これまでにない「もちり」とした食感のベーグルは原材料にもこだわり、今では連日行列ができるほどの人気店となっています。

BEFORE 相談内容

アカシアベーグルの今後の展開はどうすべきか
従業員雇用や店舗移転、ネット通販拡大の検討

「ベーグルに楽しさを!人生にワクワクを!」、「ベーグルを通じてみなさまの人生をワクワクさせたい。」というミッションを掲げるアカシアベーグルでは、付属のソースを自分でかける「かけベーグル」をはじめ、アイデア豊富なベーグルを販売しています。2018年の開業当初は、地元のお客さまを中心とした日曜日のみの営業でしたが、今では遠方からのお客さまも増加傾向にあり、ネット販売にも取り組み、日本各地へ

美味しいベーグルを提供しています。しかし今は順調といえども、経営の知識は全くなく、きちんとした店の方向性も決まっていない。さらに将来の体力低下を考えたとき、今後どのように店を展開していくべきなのか。そうした不安が募っていたため、まずは商工会へ相談することから始めました。そこでは主にミッションの策定や従業員の雇用、それに伴う店舗移転、ネット通販の拡大等の必要性について専門家へ相談しました。

SUPPORT 支援内容

ミッションを土台に売上目標や経営計画の作成
適正な商品単価とブランディングによる付加価値

最初の取り組みとして、アカシアベーグルのミッション策定から取り掛かりました。ミッションを経営の土台にすることで、店の方向性を認識することができ、売上目標の設定や経営計画の作成もスムーズに進めることができました。売上目標の設定では、商品単価も見直しました。安価に提供するという考え方だけでなく、商品に付加価値を与え、自信を持って単価を上げる。経営者にとって難しい判断ですが、店のブランディング

や今後の経営を考慮したとき、必要な要素だと考えました。また、ネット通販専用日を設けることで、自分たちの負担を軽減し、より多くのお客さまへのベーグルの提供が可能となりました。その他にも、毎月の新商品として「スペシャルベーグル」も始めました。ミッションに掲げる「わくわく」を感じてもらうためには、お客さまが驚くようなベーグルが不可欠です。商品開発は大変ですが、今では店の人気企画です。

AFTER 将来展望

常に向上することの大切さを認識
売上拡大に向けた新しい挑戦

現在、私たち以外にも従業員を雇用し、製造数の増加やネット通販に力を入れています。開業当初は経営に対する不安もあり、売上拡大を優先目標とはせず「自分たちの時間を持ちたい」「今の店舗ですっとやっていきたい」という気持ちでした。しかし、専門家への相談を重ねていくうちに、現状維持ではなく、常に向上することの大切さを認識しました。新しいことに挑戦し、壁にぶつかったとしても、ミッションに

立ち返ればいい。そうすれば店の方向性はぶれません。また、心の中でずっと抱えていた「そのうち、かけベーグルはあきらめられるのではないか」という不安に対しても、専門家から「他にないアカシアベーグルの名物だから、続けたほうがいいよ」と言ってもらえ、本当に励みになりました。今後は、多店舗化や飲食店の併設、工場設置による卸事業など、売上の拡大に向けて、さまざまなことに挑戦していきたいです。

事業継続支援をお考えの方へ

経営に関することから小さな悩みまで、専門家から理論的な意見をいただきました。やはり、当事者だけの課題解決には限界があると思います。もし経営に不安を抱いているようでしたら、まずは相談から始めてみてはいかがでしょうか。(深田博司氏)

担当者の声

以前からイベント出店等で商工会を利用していたアカシアベーグルさまは、今回事業計画を策定していく中で、順調に売上を伸ばすことができました。今後も店舗販売やネット販売だけでなく、多店舗展開など積極的な経営を継続していただければと思います。(小金井市商工会 山本聖一郎経営指導員)

デジタルの土台を構築

コロナ禍で半減した

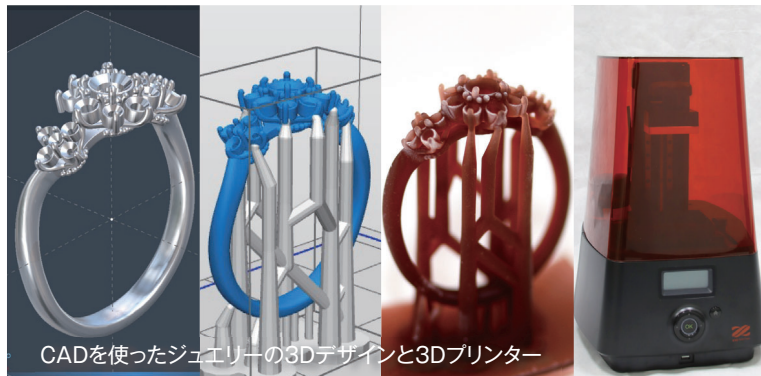
売上をV字回復へ



代表者 鈴木 敦氏



ジュエリー工房MERUMOで手がけたデザイン



CADを使ったジュエリーの3Dデザインと3Dプリンター

ジュエリー工房 MERUMO

専門家：中小企業診断士 安藤 昌明 担当コーディネーター：井之上 正司

代表者：鈴木 敦
業種：小売業
所在地：東京都東大和市桜が丘2-137-5
中小企業大学校東京校BusiNest Office A421
電話：042-566-6313
URL：<https://jewelry-merumo.com>

事業者DATA

高品質ジュエリーの販売やオーダー、リメイク等を手掛けるジュエリー専門店です。豊富な経験と確かなノウハウをもって、お客様の気持ちに寄り添った提案をいたします。

BEFORE 相談内容

「コロナ禍以降の新しいビジネスモデルの模索」
「デジタル関連の知識を身につけたい」

ジュエリー工房 MERUMOでは、ジュエリーの販売からオーダー、リメイク、アフターフォローまで、お客様の要望に沿ったサービスを提供しています。また、ジュエリーの買取依頼でも、お客様の大切なジュエリーを思い出の継承として考え、すぐに査定を行うのではなく、リメイクで新しい形に生まれ変わらせるなど、買取以外の可能性を考慮しながら最善の提案を心掛けています。創業以来、お客様に寄り

添った対面での接客を行ってきました。ところが、新型コロナウイルスの感染拡大に伴いお客様との接触が制限され、思うような接客ができなくなってしまいました。そこでオンライン商談や電子商取引、ホームページの活用など、非対面型ビジネスの導入を検討しました。しかし、当時デジタル関連の知識がほとんどなかったため、その運用や管理についての知識を身につけたく、商工会に相談しました。

SUPPORT 支援内容

「遠隔操作ビジネスと電子商取引の導入で新しいビジネスモデルを」
「支援によって、コロナ禍で半減した売上がV字回復」

支援では、主にデジタルの運用や非接触型ビジネスの経営、SNSによる情報発信などをサポートしてもらいました。専門家によるデジタルの知識や運用に関する指導のもと、非接触型ビジネスを取り入れるために、Zoomを活用した遠隔操作ビジネスやホームページを活用した電子商取引を導入しました。情報発信に関しては、InstagramやLINEの公式アカウントなどを活用して、少しでも多くの方に情報が届くような土

台作りにも励みました。こうした取り組みにより、今では新規顧客も増加しており、コロナ禍で半減した売上もV字回復しました。また、並行して作成していた事業計画書をもとに持続化補助金を申請。念願だったジュエリーCADと3Dプリンターを導入することもできました。3D(立体)のデジタルデザイン画の作成とサンプル制作の内製化が可能となり、オンライン商談の受注増加に繋がっていきます。

AFTER 将来展望

「デジタル化の活用で新規顧客の獲得」
「ジュエリーCADと3Dプリンターの導入で受注率の増加を目指す」

デジタル化やジュエリーCAD・3Dプリンターの導入によって、顧客へのアプローチや仕事の幅が広がったと感じています。以前はジュエリーデザインが手描きで、ニュアンスが伝わりづらく修正も大変でした。それが3Dのデジタルデザインに変わり、細部までイメージしてもらえます。あわせて、デザイン画の蓄積と管理ができるようになり、新規顧客に対してもMERUMO独自のデジタル画見本帳をみせることで、顧客ニーズを的確に把握できる場面が増えました。またサンプル

制作の内製化により、生産性は向上し、制作時間が2週間から3時間へ大幅に短縮できるようになりました。今後は催事やイベントにも3Dプリンターを持っていき、サンプル制作を上演することで購買意欲をあげ、新たな営業につなげていく予定です。将来的には全国展開も視野に入れ、特に低価格帯オリジナルジュエリーを充実させて、若い世代を中心とした新規顧客の獲得を目指していきます。地域密着営業とオンライン商談による全国販売の2本柱を構築していこうと思います。

事業継続支援をお考えの方へ

コロナ禍に入り、従来のビジネスモデルが通じないと感じている経営者の方は、ぜひ支援を受けてみてはいかがでしょうか。専門家による的確なアドバイスや現状に対する対策など、新しい会社の方向性を発見する手助けとなるはずです。(鈴木敦氏)

担当者の声

経営環境が常に化する状況下、代表は何を優先すべきか判断に迷っていました。支援を通じて現状と課題の認識をした上で、効果的なSNS活用、HP運用、設備導入を行うことができました。代表も自身のITスキル向上を実感されていました。今後もさらなる発展を期待しています。(東大和市商工会 古川貴章経営指導員)

経営改善に必要な要素とは何か

部門別の売上高を把握して

会社の強みを引き出す



代表取締役 猪上 勝也 氏



小平の悉皆・呉服専門店として50年以上続いている



話術に長けている猪上氏の小話を楽しみにする顧客も多い

株式会社 京や

専門家：中小企業診断士 武政 勉 担当コーディネーター：河崎 展生

代表者：猪上 勝也

業種：小売業(呉服販売業)

所在地：東京都小平市小川西町5-37-1

電話：042-341-2152

URL：https://kimono-kyouya.com/

事業者DATA

小平にて三代続く、悉皆(しっかい)・呉服専門店です。「着物の素晴らしさを軽やかに楽しんで頂く」ことを基本理念とし、安心して楽しむことのできる着物を提供しています。

BEFORE 相談内容

- 消費者の呉服離れとコロナ禍の影響
- 経営改善のために必要なことはなにか

50年以上の歴史をもつ京やでは、着物販売だけでなく、白生地からの色・柄・刺繍の加工や染め直し、仕立て直しなど、着物のすべてを引き受ける「悉皆(しっかい)」を強みとしています。生地にもこだわりを持ち、絹は国産のものを使用しており、実際に袖を通したときのお客さまの感覚を大切に、一人ひとりが心地よいと感じる着物を提供しています。京やでは、お客さまとの信頼関係を築くことで今まで呉服店を

営むことができました。しかし、消費者の呉服離れは切実な問題であり、さらに新型コロナウイルス感染拡大の影響により、販売活動である「展示会販売」「イベント開催」も中止。売上も大きく落ち込んでしまいました。私自身、呉服業界とのつながりもなく、得られる情報も限られていたため、なにを改善すべきか悩んでいました。そこで商工会の紹介もあり、経営改善を図るための支援を申しました。

SUPPORT 支援内容

- 販売分析と財務分析による各部門の売上高の把握
- 在庫回転率を高めて営業利益を黒字転換

京やでは、「販売部門」と「悉皆部門」を軸に経営を行っていますが、これまで昔ながらの販売管理を行っていたため、各部門の売上は感覚でしか把握できていませんでした。そこで専門家の指導のもと、まずは販売分析や財務分析を行いました。すると、予想以上に悉皆部門の売上が高いことが判明し、悉皆が京やの強みだと再認識することができました。これを機に悉皆業務にも積極的になり、また悉皆に満足した

お客さまが次に新しい呉服を購入するという流れもつくることができました。販売においては、在庫の多さを指摘されたため、仕入を抑えて在庫回転率を高めることを徹底しました。現在では、月別の販売額を把握した上で、月ごとの売上目標額を設定した販売促進スケジュールをもとに、経営を行っています。こうした経営改善により、売上高、利益率ともに高まり、営業利益を黒字転換することができました。

AFTER 将来展望

- 需要をなくさないためにも着物の楽しさを伝える
- 着物を着用する機会を増やす

先を見据えたとき、呉服業界がいつまでも残るとは限りません。いくら着物が日本文化だと言っても、流行り廃りはあり、需要がなくなる可能性も考えられます。それに加えて、職人の数も減少していき、日本国内で着物を製造することのできない時代が訪れるかもしれません。そうならないためにも、呉服業界や京やにおいて何より大事なことは、需要をなくさないために「着物の楽しさ」を伝えるということです。そのために

は、支援で培った路線をしっかりと伸ばしながら、着物を着用する機会を増やしていくことが必要だと思っています。今後はコロナ前のように京やで相撲観戦や芸術鑑賞などの催し物を再開しようと考えています。そこで着物仲間と一緒に過ごす時間の楽しさを思い出してもらいたいです。「着物の楽しさ」を伝え続けられれば、呉服業界の形態が変わったとしても、着物の需要はなくならないと信じています。

事業継続支援をお考えの方へ

支援を通して、あらためて会社の強みを認識することができました。第三者の視点を入れることで、気づきは必ずあるはずです。今は軌道に乗っている経営者の方も、一度、会社を見つめ直すチャンスだと捉え、支援を受けてみてはいかがでしょうか。(猪上勝也氏)

担当者の声

部門・月別の販売状況を数字で示したことにより、「悉皆部門」が強みであることを把握した状態で、経営改善を進めることができました。現在では、ホームページから悉皆に関する問い合わせが増えており、その売上は増加傾向にあります。(河崎コーディネーター)

事業転換の逆境を乗り越え

AKIGAWA BASEを

「憩いの場」に



代表者 高橋 光平氏

高橋ゆりこ氏



ハンバーガーやスムージー、ソフトクリームなど人気メニューがずらり



色々と工夫が凝らされているキッチンカー

AKIGAWA BASE

専門家：中小企業診断士 松原 知範 担当コーディネーター：小谷田 学

代表者：高橋 光平

業種：飲食業

所在地：東京都あきる野市五日市戸倉1402

電話：070-4376-1723

URL：https://akigawabase.com/

事業者DATA

キッチンカーによる飲食販売や音楽祭などのイベントの企画・運営を行っています。秋川渓谷の美しい自然を眺望しながら、ハンバーガーやソフトクリーム、スムージーなどを味わうことができます。

BEFORE 相談内容

- 飲食業への事業転換を決意
- キッチンカーでの販売へ事業計画の練り直し

AKIGAWA BASEでは、「食」と「楽しい」を通じて人と人とのつながりを大切にする「フードと楽＝フードトラック」という信条のもと、ハンバーガーやソフトクリームなどを中心に、子どもから年配の方まで楽しめるメニューを取りそろえています。テラス席から眺める秋川渓谷の自然は、都会の方に「日常の中の非日常」を感じてもらうことができます。以前は個人向けのハウスクリーニング業を営んでいましたが、開業して10年の節目を前に長年の夢である飲食業への事業転換

を決意しました。そこで、今後の事業計画などについて商工会に相談しました。当初、居抜き物件での郷土料理の提供を軸に事業計画を進めていましたが、工事着工前で予定していた物件が借りられなくなりました。そこで新たに物件さがしを始めたところ、現在の物件に出会うことができました。しかし、この物件は市街化調整区域にあり、新たに店舗建設ができないため、以前から興味があったキッチンカーによる販売を決意し、一から事業計画を練り直すことになりました。

SUPPORT 支援内容

- 集客のカギはSNSによる情報発信
- 具体的な数字をもとにした経営分析と経営者としての視点

業務形態の変更後、ターゲット層の再設定やメニューのアイデア出しなど、専門家の助言を受けながら決めていきました。最終的に私の好物であるハンバーガーやソフトクリームなどを観光に訪れる方に提供することに決め、色々な機材の購入には補助金を活用しました。一からのやり直しは大変でしたが、丁寧な支援のおかげで無事にオープンまでこぎつけることができました。オープン当初、観光地という立地条件から、想定を

上回る集客数を達成しました。また、専門家からの提案もあり、SNSに投稿したくなるようなメニューづくりも心がけました。すると、「SNSを見て来ました」というお客様もいて、SNSの影響力の強さを実感しました。今では、積極的にSNSによる情報発信に取り組んでいます。そのほかにも、各メニューの単価や集客数など、具体的な数字をもとにした専門家の分析は、経営者としての必要な視点として、とても勉強になりました。

AFTER 将来展望

- キッチンカーの魅力は“移動”にある
- 1年目で収集したデータを2年目以降の経営に

イベント開催や撮影スポットの設置、SNS運用によって、リピーターを獲得し、今では順調に売上を伸ばしています。イベント開催においては、これまでに子どもたち向けの小規模の夏祭りや音楽イベント、ワークショップを企画してきました。今後はイベントを通して、AKIGAWA BASEを「憩いの場」にしていきたいです。また、キッチンカーの魅力は“移動”にあると思います。すでに施設などからもお声がけをいただい

ており、AKIGAWA BASEを必要としてくれる方がいれば、私たちは喜んでおもむきます。そのときは新たなメニューを考案するなど、お客さまに寄り添った商品を提供していきたいです。創業1年目はデータ収集の段階で色々なことを試していき、2年目以降の経営に活かしたいと考えています。将来的には、多くのお客さまにご満足できるように車両を増やすことも検討していきたいです。

新分野展開支援をお考えの方へ

新たなことを始めるのは勇気のいることですが、専門家のサポートにより失敗を恐れず自信をもって進めることができました。経営は「知らなかった」ではすまされない世界です。色々な点で十分なサポートをいただけますので、まずは商工会に相談してみてください。(高橋光平氏)

担当者の声

事業転換前のハウスクリーニング事業開業の頃より、ご縁をいただいている事業所です。黒字化である事業を手放し、新たな事業へチャレンジすることは勇気のいることです。真面目なご夫婦が持続可能な経営を営んでいけるよう、引き続き支援指導を行ってまいります。(日の出町商工会 松元健一経営指導員)

事業展開に向けて設備を充実

会社の将来を見据える

事業計画の見直し



代表者 森谷 和彦 氏



樹木医でもある森谷氏は樹木診断や治療も行っている



青梅の材料置き場には釜など自然の循環を意識した設備を設置

ゑびす山水研究所

専門家：中小企業診断士 山口 剛一 担当コーディネーター：原 隆道

代表者：森谷 和彦

業種：造園業

所在地：東京都武蔵村山市榎2-70-11

電話：042-516-8363

URL：<https://www.yebisusenzui.com/>

事業者DATA

庭づくりを通して、お客さまを笑顔(ゑびす顔)にするという使命のもと、庭の設計、施工、管理までを一貫して対応します。また、現場ではお客さまだけでなく、近隣の方に対しても十分に配慮し、少数精鋭で作業を行います。

BEFORE 相談内容

- 樹木診断能力の高度化と廃木材の再利用製品販売のため設備を充実
- 事業基盤を固めるための経営理念や事業計画の必要性

ゑびす山水研究所では、「自然への負荷が少なく、木々が健康な心安らく庭づくり」をコンセプトに、造園の設計から施工、管理までを一貫して手掛けています。また樹木医として街路樹等の倒木を未然に防ぐための樹木診断や保護育成も行っています。今後の事業展開について、樹木への負担を減らしながら、診断能力の向上を図るための設備導入を検討していました。また剪定枝の再利用製品販売を新分野

への挑戦として計画していました。しかし事業実現に向けての具体的な進め方がわからず、商工会に相談しました。設備拡充と新分野への展開に向けた事業計画の作成にあたり、経営理念などが定まっておらず事業基盤を固める必要性を感じました。そこで経営理念の策定から10年後までを見据えた事業計画の作成、補助金等の活用について支援をお願いしました。

SUPPORT 支援内容

- 事業展開に向けた情報や活用方法の指導
- マンダラチャートの作成で事業計画の見直し

専門家からの助言をもとに、まずは感染症対策としてお客さまとの接触を最小限にする必要があると考え、WEBカメラや顕微鏡、ドローンを導入しました。そして自然をケアしながら高度な診断を行うために、非破壊式の樹木検査機の導入を決めました。これにより外観ではわからない内部の腐朽状態や危険度を、樹木を切らず超音波や電気抵抗によって計測診断できるようになります。また新分野に向けては、防虫効果があるクスノキを材木粉碎機のチップパーを活用して細かく砕き、

自然由来の防虫剤として利用してもらおうと考えています。樹々の健康状態を守り、剪定の廃木材に対しても再資源化が実現することで、“自然の循環”としてSDGsにもつながり、お客さまからの信頼が得られると思っています。事業計画の作成については、マンダラチャートから着手しました。マス目に具体的な目標を書き込むことで、将来を見据えることができ、10年スパンのロードマップと、それをもとにした中期経営計画を策定することができました。

AFTER 将来展望

- 導入した設備を活かし社会にも貢献
- 事業全体を俯瞰する大切さ

支援により目指すビジョンが明確になり、補助金を活用して他社にはない十分な設備を整えることができました。今後は導入した高品質な設備をフルに活用して、受注を質・量ともに向上していく計画です。また、樹木医としての高度な樹木診断や廃木材の再利用製品販売など、単に収益事業にとどまらず、社会的な意義の高い事業も積極的に取り組んでいきます。経営面でも、専門家支援によって経営計画の策定や財務諸表の見方などの知識も身につけ、利益を

意識した経営も心掛けるようになりました。また支援を通じて、事業全体を俯瞰することの大切さも学びました。それは売上や受注件数を感覚的に把握していただけの私にとって、専門家と長期的に関わることで得た大きな成果だと感じています。今後は青梅に材料置き場となる山林を保有しているので、そこでワークショップや植栽についての説明会などを行い、森林の再生教育につながる新たな事業の展開も計画しています。

新分野展開支援をお考えの方へ

支援では、私が思い描いている事業に向けて、業界の現状や資金調達、それらを調べる方法など多岐にわたって教えていただきました。皆さんも取り組みたいことに対して障壁を感じたら、専門家に相談してみたいはいかかでしょうか。一緒に乗り越えてくれるかもしれません。
(森谷和彦氏)

担当者の声

今後の事業展開に向けた設備拡充への相談のために、商工会にお越しになったのが支援の始まりでした。専門家派遣により明確化された課題に対して、真摯に向き合い、着実に乗り越えようとする意識の高さには感銘を受けます。更なる事業発展のため引き続き支援してまいります。(武蔵村山市商工会 石崎寛之経営指導員)

癒しの空間をつかってみたい

脱サラからの

カフェ経営をサポート



代表者 小林 暁規 氏



お抹茶ワッフル(季節のワッフル)



落ち着いた雰囲気をつくる店内



OTONA COFFEE LOUNGE WING

専門家：中小企業診断士 阿部 恭子 担当コーディネーター：河崎 展生

代表者：小林 暁規^{あき}

業種：飲食業

所在地：東京都東大和市清水3-771

電話：042-843-9457

URL：https://www.instagram.com/otona_coffee_lounge_wing/

事業者DATA

厳選したコーヒー豆を使用した本格的なハンドドリップコーヒーと焼きたてのワッフルを提供しています。仕事終わりの方は「夜カフェDay」でゆったりとした時間を味わうこともできます。

BEFORE 相談内容

「おとながゆっくり過ごせる空間を
実効性の高い事業計画書を作成したい」

おとなの方に落ち着いた空間で美味しいコーヒーを飲んでほしい。「OTONA COFFEE LOUNGE WING」では、厳選した豆によるハンドドリップコーヒーや焼きたてのワッフルとともに、おとな限定の上質な空間を提供しています。カフェ経営は、会社員時代からの「自分で癒しの空間をつかってみたい」という想いから始まりました。開業前にはバリスタの修行に励み、また事業計画書の作成にも取り組み

ました。ただ、初めての経営ということもあり、この事業計画で本当にお客様は来てくれるのか、ずっと不安な気持ちでいました。そこで専門家の視点で意見をもらい、より実効性の高い事業計画書を作成したく、商工会に相談しました。実際には、事業計画書のブラッシュアップだけでなく、開業に必要な手続きや店舗内装、備品準備に加え、オープン後の経営についても支援をお願いすることになりました。

SUPPORT 支援内容

「市場調査や資金繰りの分析
メニュー開発や営業時間の延長で集客数の改善」

始めに環境分析を行うようアドバイスをもらいました。実際に店舗前の道路で一日の歩行者数等を調査して、その結果をもとに集客数の見込みを立て、開店スケジュールや損益計画等をブラッシュアップすることができました。そうした積み重ねのおかげで、開店当初は予測を上回る売上となり、創業後半は黒字経営が続きました。しかし、夏期に来客数の減少を経験しました。そこで営業時間を18時から20時まで

延長した「夜カフェDay」を始めました。営業時間の延長は、18時以降に店舗前の人通りが増加するという分析から専門家が考案してくれました。また、なかなか売れなかった販売用のコーヒー豆についても、お客様の目線に入りやすい位置にディスプレイ棚を移動したことで、少しずつ売上を伸ばしています。その他にも、季節の果物を使ったメニューの開発など、寄り添ってもらいながら、日々改善に取り組んでいます。

AFTER 将来展望

「専門家による的確なアドバイスで経営に安心感を
おとな限定のコミュニティやネットワークの構築」

事業計画書の作成から現状の売上に対するサポートまで、幅広く支援してもらいました。初めての経営で不安もありましたが、専門家による的確なアドバイス、また夫の支えもあり、今では安心して仕事ができるようになりました。もちろん、いまだにオペレーションがうまくいかないこともあります。閉店後はその日の反省点などをノートに記すことが日課です。毎日反省ですが、ドリップ用コーヒー豆の事前計量や、オーダーが重なったタイミングでのお客さまへのアナウンス、お声がけ

など、少しずつ改善していきたいと思います。また、今後はコーヒー豆のオンライン販売や新メニューの開発、コーヒーの知識を活かしたハンドドリップのワークショップも計画しています。私にはおとな限定のコミュニティやネットワークをつくるという目標もあります。カフェを通じて、東大和市の地域の方々とより深くつながり、この街をより魅力のある街にしていきたいです。その目標に向かって、一歩ずつ前に進んでいきます。

創業支援をお考えの方へ

創業したい方がいれば、ぜひ支援を受けてみてください。ポジティブな意見だけでなく、ネガティブな意見も伝えてくれる。そうした専門家からの客観的なアドバイスは、創業するにあたってとても貴重な機会だと思います。(小林暁規氏)

担当者の声

小林様は常に経営理念(創業動機)に基づいて行動されています。経営判断に迷う場面は多くありましたが、その都度経営理念を振り返り、克服してきた姿には頭が下がります。経営理念を作る、育てる支援も商工会の役割だと思います。(東大和市商工会 千木良貴臣経営指導員)

ご相談は「多摩・島しょ経営支援拠点」または、
お近くの「商工会・商工会議所」へ

エリア	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 インゲビル 3 階	042 (461) 4573
	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

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

多摩・島しょ経営支援拠点小規模事業者支援事例集 2023年3月発行
(東京都商工会連合会)

住所：〒190-0013 東京都立川市富士見町 1-18-15 アテナビル 202
電話：042-540-0130 F A X：042-525-5755
URL：https://t2base.tokyo/

本事例集については、多摩・島しょ経営支援拠点が著作権を所有しております。事前の承諾なしに利用することを禁止します。

