

支援者



所属・氏名 豊後大野市商工会 高屋 亮平氏

略歴 2011年 佐伯市あまべ商工会
2017年 豊後大野市商工会

日頃の業務 補助金申請支援、提案 伴走支援
金融支援、商品開発、商談支援他

企業支援の心構え 事業者様にごとの課題に寄り添った具
体的な提案を心がけている

支援先



企業名 株式会社村ネットワーク

所在地 豊後大野市大野町田中43-12

業種 木材・木製品製造業

設立年 平成17年9月

特徴商品

- ・ 自社ブランドの野菜パウダー「VEGEMARI (ベジマリ)」6種
- ・ 野菜としてそのままの栄養素を保持。少量でたくさんの栄養を摂取することが可能

支援先の課題・ニーズ

- ・ 野菜パウダーの販路開拓・拡大
- ・ 小売商品販売の拡大に向けた今後の営業展開に関する検討

本事業での取り組み内容

支援内容

- 既存商品の現状、競合優位性について分析・課題可視化
- 県外の想定販路先を洗い出し、提案を実施。他支援機関と協働で、県内の著名な和菓子屋への橋渡し
- 県内の特産品を使用した、既存類似商品と異なる、新たなコンセプト商品の企画に関する助言、開発支援の実施

本事業における学び

本事業に参加したきっかけ

- 経営指導員として約10年従事してきたが、自分自身の支援スキル向上のスピードが鈍化してきたことを痛感しており、本事業で多くのことを学び、地方の事業者様に対しての支援・助言のレベルを向上させていき、持続可能な経営・商売を続けていく一助となるため参加した。

本事業を通しての成長・変化

- **商品開発**
新商品開発アイデアを頂き、商品開発に着手した。今後は、大分県産の原料を使用したエッジの効いた商品開発に取り組む。
- **差別化戦略**
自社の加工技術を活かし、今後もエッジの効いた商品開発や受託加工に取り組むことで、小ロットという強みに「商品開発力」という付加価値を見出すことで、他社との差別化を図る
- **販路開拓**
県内の事業者とマッチング頂いたことで、支援機関の垣根を超えた商談を実現。
- **リレーション構築**
普段は事業者様に対して一人で支援することが多いが、トーマツのリレーションを活かした提案力や具体的な支援手法を学ぶことができた。次年度以降もトーマツのリレーションを活用しながら、県内の支援機関や事業者様と連携した事業展開に取り組む。

支援者



所属・氏名	株式会社ASO 仲摩 涼氏
略歴	大分県大分市出身 広告代理店、人材派遣業などを経験し、2021年8月株式会社ASOに入社
日頃の業務	シェアオフィス運営 補助金申請サポート 起業セミナー運営 留学生起業家育成サポート
企業支援の心構え	やりたいことを諦めずに続けられるように ALWAYS BE YOURSELF.

支援先



企業名	合同会社ビジョナリープロジェクト
所在地	中津市三光上深水1513-1
業種	製造業、直近は主に食品加工業
設立年	平成30年9月
特徴商品	<ul style="list-style-type: none"> 「ゴミをなくす」という企業のコンセプトの下、県産の様々な野菜といたけ出汁を組み合わせ、ピクルスの製造・販売を行う
支援先の課題・ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> 既存商品の販路開拓・拡大、ブランディング強化 規格外野菜を活用した新商品に関する企画、ビジネスモデルの検討

本事業での取り組み内容

支援内容

- 県内及び九州圏でのマルシェイベントに関するリサーチ。マルシェ等での店頭販売の機会促進を実施
- ギフト商品として、県外への販路展開にも期待ができる地域商社2社への橋渡し、取扱商品としての提案・商談を実施
- 新商品としての野菜スープに関する商品コンセプト、企画、営業戦略等に関する助言

本事業における学び

本事業に参加したきっかけ

- 転職後初めて創業支援に携わることになったため、クライアントに寄り添う伴走支援のスキルが必要であると感じていた。本事業を通して、支援に必要な・知識・スキル・マインドセットを身に付けたいと思い参加した。

本事業を通しての成長・変化

● 商品開発について

プロダクトアウトの発想で商品を開発するのではなく、STP分析を行い、市場のニーズを調査したうえで商品を開発する手法（マーケットイン）を学んだ。今後は、ユーザーに選ばれる商品の開発を目指す。

● ネットワークについて

トーマツのような専門機関や各自治体担当者とのネットワークを構築し、アイデアや情報などを効果的に収集することの重要性を学んだ。今後は、今回のプログラムで構築したネットワークを活かして、販路開拓の支援を行う。

● マインドセット

商品をより良いものにするために常にアンテナを張り、とがったアイデアを出す必要性を学んだ。



支援者



所属・氏名 大分みらい信用金庫 魚形 春菜氏

略歴 入庫10年目

日頃の業務 本業支援、マーケティング、創業者支援等

企業支援の心構え 企業様の課題を自分事として捉え、共に悩み、考えること。また、消費者と金融機関の2つの目線をもつこと。

支援先



企業名 株式会社フック

所在地 別府市千代町11-25

業種 飲食業

設立年 平成29年

特徴商品

- APUの卒業生として、別府にてベトナムの本格フォーのレストランを創業

支援先の課題・ニーズ

- 自社商品のEC販売実現に向けた準備及び販路開拓
- 店舗の集客、認知度向上

本事業での取り組み内容

支援内容

- 冷凍フォーの許認可取得を目指し、取得に向けた専門家の橋渡し、県内の冷凍加工会社との商談等を実施
- コロナの影響により、乾麺の輸入が安定しないため、国内でフォー麺の調達を検討。米粉麺のOEMを可能な企業への橋渡しを実施
- 大分独自のフォー商品の開発・企画等について助言。その他ウェブマーケティングの活用助言

本事業における学び

本事業に参加したきっかけ

- ファイナンス面だけでなく、販路開拓や広告宣伝、製品のブランディング、マーケティング等の幅広い支援に対応できる力を身に付けるため参加した。

本事業を通しての成長・変化

● 県内支援機関様や県内外企業様とのつながり

本事業を通じて、県内支援機関様や県内外企業様とのネットワークを構築することができ、それにより事業者様の課題を解決する手段が飛躍的に増えた。今後もこのネットワークを存分に活用したいと思っている。

● 事業者の課題発見と整理

市場調査、STP分析、商流から課題を掴むなど、課題発見と整理のための様々な切り口を得ることが出来た。

● 伴走支援の本質

当然、本事業で解決まで至らない課題もあったが、伴走支援とは、ひとつの提案で終わりではなく、根気よく、事業者様と同じ目線で共に悩んで考え続けることが大切だと感じた。

● 当金庫の創業者への伴走支援のあり方

当金庫も、創業時の支援は実施しているが、創業10年後を目指した事業拡大支援がまだ不十分と感じていた。本事業を通じて得た数々の成果を最大限活用し、創業者の事業成長スピードを加速させる仕組みを構築する。

● 組織としての伴走支援

今後は、本事業にて実施した伴走支援の仕組みを、組織として取り組んでいく必要がある。私が得たノウハウやマインドを、社内で共有することで、営業担当一人ひとりが本事業のような支援を実践できる仕組みを構築していきたい。そして社内の財産として蓄積し、支援者様方と一丸になって地域の事業者様を支え、大分県の発展に貢献したい。

「進撃の巨人」の漫画デザインと日田杉を使用した木製雑貨のコラボ商品における日本全国・グローバル市場への販路開拓・拡大支援



基本情報

企業名	株式会社トライ・ウッド (第三セクター)
所在地	日田市上津江町川原2810-1
業種	林業・製造業
設立年	平成2年
資本金	4億540万円 (日田市3億8,000万円)

事業内容

- ◆ 育林事業
- ◆ 素材生産
- ◆ 機械修理
- ◆ 木材加工
- ◆ 木製雑貨製造・販売

支援商品・サービスの概要

商品名	杉ファイル、うちわ、コースター等の木製雑貨
ターゲット	20代～50代女性
競合優位性	<ul style="list-style-type: none">● 地元杉材を100%使用● 積層材加工により通常の木材よりもしなりが出ること、割れにくい製品を製造できる

課題

- これから一般消費者向けの小売事業を展開・拡大していきたい
- 進撃の巨人の知名度をうまく活用し、県外への販路開拓・拡大を行いたい
- アニメコンテンツを活かした新たな商品アイデアを検討したい
- 中長期的に、進撃の巨人のコンテンツに頼らず、別の主要事業も生み出していきたい

支援内容

- 県外販路を見据えた事業者の橋渡し・商談(Animate、メルカリ、日本出版、大分空港他)
- ウェブサイト販売における分析・広告発信等の手法助言
- 新たな商品開発に向けた検討、マーケティング視点におけるアニメデザインの助言
- 海外への販路展開に向けたコーディネータの紹介、海外インフルエンサー活用等の企画

成果

- Animate、メルカリ、大分空港等での販売開始（その他も商談継続中）
- 大分県限定デザイン商品の上市開始
- ウェブサイト販売における売上増
- 消費者ニーズに沿ったデザインを重視した新たな商品の上市
- 海外アイドルグループ、インフルエンサーを活用した中国・欧米市場等での販路開拓の実現

支援先企業と参加者のコメント



コロナの影響もありBtoBからBtoCへの事業展開を考えていた所、日田地区商工会 浅野様からの紹介で本事業を開始しました。弊社の弱点である、新商品開発や販路開拓に関して大きな支援を頂き、短期間の間に成果を出す事ができました。今後の海外展開も非常に楽しみです。大分県を始め、トーマツ様、日田地区商工会様関係者の皆様に深く感謝申し上げます。



株式会社トライ・ウッド
渡邊氏、嶋津氏

(株)トライ・ウッド様の販路開拓支援を加速させる為、本事業に参加しました。トーマツ様から様々なアドバイスを頂きながら販路開拓支援を行い、短期間で成果を出す事が出来ました。本事業に参加したことで、販路開拓支援スキル向上だけでなく、大分県のご担当者様、トーマツ様、本事業に参加された支援機関の皆様との繋がりも出来ました。今後の経営支援の幅が広がりそうです。



日田地区商工会
浅野氏

トライ・ウッド様がお持ちの魅力的な商品、浅野様のフットワークの軽さにより、県外への販路開拓を見事成功させることができました。今後の海外展開も引き続きサポートさせていただきます。世界の進撃の巨人ファンに日田杉の魅力を伝えていきましょう。



有限責任監査法人
トーマツ

明治7年創業の中野酒造がつくる日本酒「智恵美人」の酒粕を活用した新たなアップサイクル商品の開発支援



📄 基本情報

企業名	有限会社中野酒造
所在地	杵築市大字南杵築2487-1
業種	酒類製造業
設立年	明治7年(法人化：昭和31年)
資本金	630万円

⚙️ 事業内容

創業明治7年(1874年)の酒造会社。
創業当時の女将の名前「智恵」(ちえ)にあやかり、「智恵美人」というブランドで140余年に亘り日本酒を製造。

📦 支援商品・サービスの概要

商品名	智恵美人純米酒 酒粕パック
ターゲット	お酒にあまり関心がない方
競合優位性	国内外における各賞受賞による高いブランド力、及び高品質の日本酒

課題

- コロナ禍で特約店、お土産品の販売額が減少したため、酒類市場だけでなく商品の販路開拓・拡大の仕組みを構築したい
- 日本酒製造の過程で発生する酒粕等を有効的に活用して新商品の開発につなげたい
- その中で開発した酒粕を活用したパックの販路開拓を行いたい
- 販売にあたり販管費をかけずに、口コミ等で商品を普及させたい

支援内容

- 酒粕を使用したパック、化粧水等の販路開拓、マーケティングに関する助言
- 酒粕活用の本来の目的を踏まえ、老若男女に受け入れられる新商品（ソフトクリーム）開発の助言
- ソフトクリーム市場のニーズ、先進事例に関する調査、コンセプト及びターゲットの検討
- ソフトクリーム製造事業者との橋渡し

成果

- 次年度の蔵開きに向けて大吟醸を使用した酒粕ソフトクリームの開発、販売（予定）
- これまで日本酒に関心がなかった層への日本酒「智恵美人」の認知・ブランド力向上
- 酒粕各種商品における県内外での更なる販路拡大への期待
- アップサイクル商品開発による認知向上、新たな他企業とのコラボ機会の増加

支援先企業と参加者のコメント



有限会社中野酒造
中野氏

今回のご支援で新たに「酒粕」を使用した「酒粕ソフトクリーム」の商品化や販売方法まで確立する事が出来、非常に満足しております。



杵築市商工会
古田氏

日頃の支援ではかかわることのないトーマツとチームを組み、伴走型支援を行うことにより、新しい発想や分析手法等を取得でき、事業者にとっても有意義な事業になったと感じています。

大分県を代表する智恵美人ブランドの酒粕ソフトクリームの完成が楽しみです。今後もソフトクリームをきっかけに日本全国でブランドの認知度が向上するよう支援を実施いたします。



有限責任監査法人
トーマツ