

そのほか、仙台商工会議所では、このような支援をしています。

## IT導入支援

ホームページを始め、ECサイト、ブログ、SNSを活用したデジタルマーケティング・販路開拓、POSレジ導入やクラウド会計ソフト、販売管理システムなどによる売上分析、消費税軽減税率対応、キャッシュレス対応、業務効率化など、経営に欠かせないIT導入を、経営支援員がITコーディネータと共にサポートします。

## 経理(記帳)支援

### 税理士による相談窓口

帳簿の作成や税務処理、申告などについて、税理士が定期的に窓口にて相談対応を行っています。 ※要予約

### 個別無料税務相談会

2月から3月の確定申告までの複数日、無料で税理士が対応する相談会を行っています。 ※要予約

- [対象者]
- 現在、税理士等の指導を受けていない個人の小規模事業者の方
  - 当所地区内(旧仙台市内)で事業を行っている方
  - 仙台商工会議所会員の方

## ビジネス総合保険制度

事業者は事業活動を行う上で様々なリスクを抱えています。「賠償責任補償(PL・リコール・情報漏えい・施設賠償・業務遂行賠償)」「事業休業補償」「財産補償」「工事補償」等の連携する損害保険会社の各種ビジネス保険を一本化して加入ができる制度です。会議所の会員事業者であれば、直接加入するよりも全国商工会議所のスケールメリットによって最大35%割引された保険料水準で加入できます。

## 小規模企業共済制度

小規模企業共済制度とは、小規模事業所を営む経営者のための退職金制度といえるものです。個人事業主が事業を廃止した場合や会社等の役員が退任した場合など、第一線を退いたときに、それまで積み立ててこられた掛金に応じた共済金をお受け取りになれます。

- 掛金(月額1,000円~70,000円)は、全額が所得控除の対象となります
- 事業資金等の貸付制度も利用できます
- 共済金を一括で受け取る場合には退職所得控除の対象となり、掛けた年数に応じて控除額が増えます

## 労働保険事務組合

労働者を一人でも雇用する事業主の方は、必ず労働保険(労災保険および雇用保険)に加入しなければなりません。仙台商工会議所労働保険事務組合では、事業主の皆様が代わって、雇用保険の届出、保険料の申告納付等の事務をお引き受けします。

[お問合せは]

**仙台商工会議所 中小企業支援部 TEL.022-265-8127**

〒980-8414仙台市青葉区本町2-16-12(地下鉄南北線「勾当台公園駅」南4番出口前)

詳しくは、<https://www.sendaicci.or.jp/> MAIL:keiei-all@sendaicci.or.jp

お問合せ  
フォームは  
こちらから



仙台商工会議所

# 小規模事業者・中小企業支援

サポート事例集

経営のことなら  
どんなことでも  
ご相談ください



# 経営のことなら、 どのようなことでも 仙台商工会議所にご相談ください。

仙台商工会議所では、創業希望者からすでに事業を行っている経営者みなさまの日々の様々な課題、お悩みに対して、当所職員である経営支援員や連携する各分野の幅広い知識を有する専門家が、創業期から創業後の安定・成長期、世代交代期など、すべての経営ライフサイクルに応じて伴走支援をいたします。

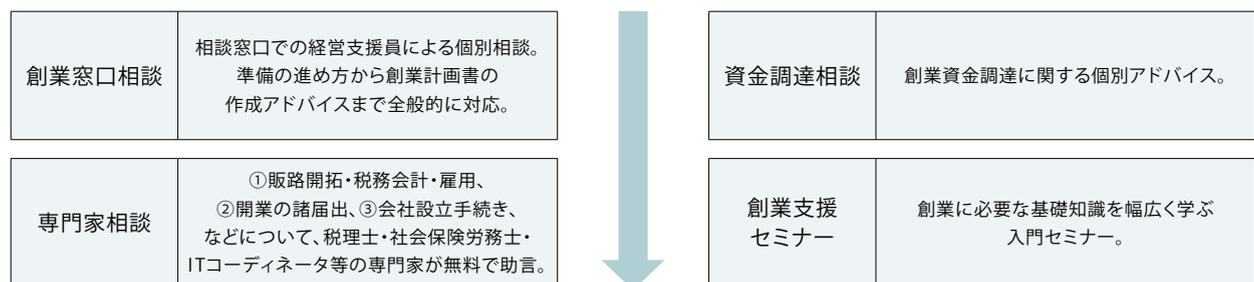
今回、5事業者のサポート事例をまとめました。

ご参考になる支援メニュー、サポートがありましたらぜひご利用ください。

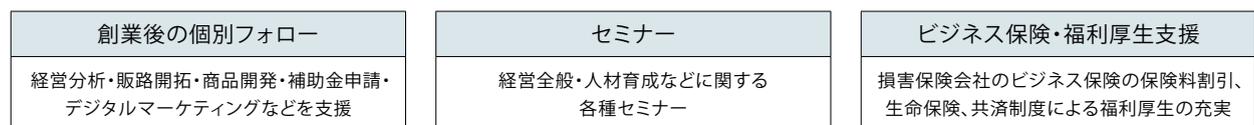
## A 創業支援

活用事例  
P7

当所では、起業・創業を志す方を力強くサポートしています。「起業・創業するための手続きが分からない」「創業時に使える公的融資制度を知りたい」「創業計画書策定の支援を受けたい」など、さまざまな創業・起業時のご相談に対応します。そのほか、「創業支援セミナー」や、日本政策金融公庫と連携した事業展開、会社設立時の登録免許税の減免措置など、充実した体制で、みなさまの創業を支援します。



### 創業



#### 仙台商工会議所「創業応援助成金」

日本政策金融公庫から新規創業融資を受けたのち、仙台商工会議所にご入会いただいた方に対して、最大50,000円の助成を実施。

#### 特定創業支援事業による支援

法人設立時の登録免許税の軽減措置(軽減率1/2)など

健康な身体を保つためには、定期的な健康診断は欠かせません。事業も身体と同じように、定期的に経営の状態に問題や改善すべき点がないかどうかチェックすることが必要です。定期的な経営分析を行えば、健康診断で見つかった異常をもとに病気を早期治療できるように、経営の危機を事前に知ることができ危険を回避することに繋がります。

当所では、決算申告書の財務諸表の数字と、自社の強みやノウハウ、これまでの事業取組などの非財務的な側面の分析を通じて、会社の現状を正しく把握し、その後の事業計画に基づいた資金調達や経営課題への対処により事業の持続、発展に向けたサポートをします。

## 資金調達支援：マル経融資（小規模事業者経営改善資金融資制度）

当所の推薦により日本政策金融公庫から無担保・保証人不要・低金利で融資を受ける公的制度。

3大メリット	無担保	保証人不要	低金利
ご利用対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>●個人事業主または法人で常時使用する従業員が下記の事業者 小売業・サービス業などで5人以下、製造業・建設業で20人以下（パート・アルバイトは含みません）</li> <li>●当所支援対象地域（旧仙台市内）で1年以上事業を行っている方</li> </ul>		
融資限度額	[一般枠] <b>2,000万円</b>		※一般枠のほかに激甚災害で被災された方や、感染症対応など別枠での融資が可能な場合もあります。

- 利率：運転資金／1.22% 設備資金／0.72%（令和4年3月31日現在）
- ※設備資金については、別途要件を満たす場合、貸付後2年間に上記金利となります。
- 返済期間：運転資金 7年以内 設備資金 10年以内

## 経営課題解決支援：各種専門家による相談対応

経営分析によって顕在化した経営・税務・法律・労務・販路拡大・IT活用などの様々な経営課題の解決を、当所と連携する各分野の専門家とともに無料でサポートします。

### <主な課題支援>

経営分析に基づく事業計画の策定	デジタルマーケティング等の販路開拓	店舗レイアウト
税務や経理面の把握	人事労務・就業規則の整備	生産管理
資金繰り	取引先とのトラブル	商標登録、知的財産の保護等



健康な身体を保つためには、定期的な健康診断は欠かせませんが、その後将来的に健康な身体を保つためには、診断結果にもとづいて、体調を維持するのか、あるいはより健康的な身体を作るのか目標を定めて生活することが必要です。

事業も同様に経営分析の実施により、会社の状況を正しく把握し、経営課題を明らかにした後、その状況を維持あるいは改善、成長するためには目標を定める必要があります。その目標を明確にしたものが事業計画です。

また、事業計画を持たずに経営を行うことは、地図を持たずに旅をすることと似ています。地図があれば、見知らぬ土地でも迷わず目的地に到着することができるように、計画があれば、目標に向かって一步一步近づいていくことができます。

当所では、経営分析で把握した経営状況をもとに、今後の目標に向けた事業計画の策定やその計画実行に向けて必要な資金、設備投資に関わる補助金申請をサポートします。

## 補助金申請支援

小規模事業者の持続・発展や中小企業・小規模事業者の生産性向上に向けた取組を支援するため、国では各種補助事業を展開しています。

<b>小規模事業者持続化補助金</b>	商工会議所の助言を受けて作成した経営計画に基づき、販路開拓などに取り組む費用を補助する制度。 補助率3分の2以内／補助上限額50万円
<b>ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金</b>	生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資等を補助する制度。 補助率3分の2以内／補助上限額1,000万円等
<b>事業再構築補助金</b>	ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための企業の思い切った再構築を支援するため、設備投資等を補助する制度。 補助率2/3以内、補助上限額4,000万円等

※補助金申請については、国の予算に応じて実施されるため、有無、内容、公募時期などは年度によって異なります。

## 認定計画申請支援

補助金とともに、国では事業計画と併せて設備投資や新たな事業展開に関わる計画を策定する小規模事業者・中小事業者に対して、税制優遇措置や補助金申請時の採択優遇措置を展開しています。

制度の名称	内容	受けられるメリット
<b>先端設備導入計画認定制度</b>	一定期間内に労働生産性を向上させるため、先端設備を導入する計画を策定し市区町村の認定を受ける制度。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・固定資産税の軽減措置</li> <li>・補助金審査時の加点</li> <li>・資金調達の際の債務保証支援</li> </ul>
<b>経営革新計画認定制度</b>	新商品の開発や新たなサービス展開などの中期的なビジネスプランを策定し、県の認定を受ける制度。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・政府系金融機関の低利融資</li> <li>・信用保証の特例</li> <li>・課税の特例</li> </ul>
<b>経営力向上計画認定制度</b>	経営力向上のための人材育成や財務管理、設備投資などの計画を策定し、認定を受ける制度。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・固定資産税の減免措置</li> <li>・取得設備の即時償却又は10%税額控除</li> <li>・政府系金融機関の低利融資</li> </ul>

事業計画で目標とした売上・利益を達成するためには、既存の顧客に加えて新たな顧客獲得が必要です。当所では商談会の開催やメディアへの周知広報支援や新商品の開発支援などで売上・販路拡大をサポートします。

## 新商品開発による新たな顧客、取引先獲得支援

新規顧客や取引先を獲得するための商品・サービス開発には、徹底した消費者視点の考え方や、顧客像の分析を始めとした様々な知識が必要となってきます。当所では商品開発の考え方・知識を学ぶセミナーの開催や、商品開発での課題解決のための専門家による個別相談対応でサポートします。

## 「新商品・新サービス合同プレス発表会」開催によるメディアを通じた周知広報支援

新商品、新サービスを開発した事業者向けに、メディアを集めたプレス発表会を開催します。複数のメディアの前で直接商品やサービスをプレゼンする事ができ、宣伝・広告費をかけない周知広報ができます。その前段となるプレスリリースの書き方やプレゼンについてもサポートします。

## 「伊達な商談会」開催による販路開拓支援

当所が主催するバイヤー企業とサプライヤー企業が1対1で行う商談会。商談バイヤーをスーパーや百貨店、商社などから招聘し開催いたします。事前にバイヤー・サプライヤー双方の希望を考慮した上で商談するため、高い成約率が特徴です。当所職員とともにバイヤーとして長年経験を積んだ専属コーディネーターが、成立に向けたサポートや商談会後の商品ブラッシュアップなどのフォローをします。

## その他の支援内容

IT活用や販促ツール・  
店舗レイアウト改善支援

展示会・商談会の出展料補助  
最大10万円(小規模事業者のみ)

「ザ・ビジネスモール」による  
他地域事業者とのマッチング支援

店舗での顧客ニーズ調査・  
調査分析支援

交流会開催による  
連携先、取引先獲得支援

仙台商工会議所青年部活動を通じた  
事業連携先、取引先獲得支援

## BCP・事業継続力強化計画策定支援

BCP(事業継続計画)および事業継続力強化計画とは、企業が自然災害や感染症の拡大などの緊急事態において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、被災後の事業継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における対応を事前に取り決めた計画のことです。事前に対策をしておくことで、様々なリスクの軽減・回避につなげることができます。

当所ではBCP計画の策定、およびBCP計画より取組みやすく様々な国の支援策が受けられる「事業継続力強化計画」の策定をサポートします。

### BCP及び事業継続力強化計画策定支援

どのような緊急事態やリスクに対応するのかヒアリングを行い、御社の状況に合った計画の策定を支援します。

### 事業継続力強化計画 認定企業への国の支援策

- ・日本政策金融公庫による低利融資(設備投資資金)
- ・防災・減災設備への税制優遇
- ・補助金審査時の加点
- ・損害保険会社の保険料についての割引の検討 等

## 事業承継支援事業

事業を長年継続していくと、代表者も年を重ね、いずれ次の世代へとバトンタッチをする時が来ます。これまで培ってきた技術やノウハウ、従業員の雇用や取引先との関係など、これまでの事業を継続することで未来へとつなげることが可能となり、あるいは次の世代がこれまでの事業をもとにさらに飛躍していくこともできます。

当所では、経営支援員と承継支援の経験豊富な税理士などからなるコーディネーターが伴走支援をして親族・従業員への円滑な承継支援をサポートします。

### 承継に向けた経営分析・ 事業承継計画策定支援 (事業承継診断)

経営に関するヒアリングや企業・事業分析を行い、事業継続・承継に向けた経営強化をサポートします。また後継者がいる場合は、関係者の理解や後継者教育、事業用資金や株式の整理など承継するまでに一定の期間と資金調達計画などの行動が必要となるため、中期的な経営方針や目標を設定し、明文化するための計画策定をサポートします。

### 段階別に学べる 事業承継セミナーの開催

事業を引き継ぎ、更なる成長や発展を遂げるためには、事業承継への理解を深め、自社が何をすべきか明確にすることが必要です。事業承継とは何か、実行するうえでの課題と対策は何なのか、段階別に学べるセミナーを実施します。

### 事業承継補助金 申請支援

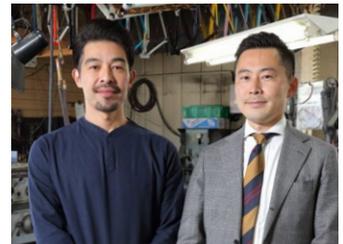
事業承継補助金とは、地域経済に貢献する小規模事業者や中小企業者による事業承継をきっかけとした経営革新や事業転換などの新しい取り組みを、補助率3分の2以内、補助上限額500万円で補助する制度で、申請書作成から提出までサポートします。



## 支援を受けることで、苦手分野に挑戦する意味を知りました。

山本製作所

代表 山本 弦太 さん (左)  
 仙台商工会議所 神田経営支援員 (右)



### 足りない部分を 手厚くフォロー

競輪選手や自転車愛好家を対象に、オーダーメイドで自転車のフレームを製造しています。特にプロ用の自転車へのオーダーは高い精度が求められ、0.5ミリ単位で一人ひとりの身体や感覚にフィットするフレームを作っています。また、その技術を生かし、身体に障がいをもつお子さんの自転車「オーダーメイドハンディキャップバイク」を製作するようになりました。もちろん、地域の皆さんに気軽に立ち寄ってもらえるようにと、タイヤのパンク修理も引き受けています。

プロ仕様の自転車から、いわゆるママチャリまで、幅広く手がける弊社の強みは、それぞれの要望を形にするために、丁寧にご要望を



ヒアリングすること。そして、完成した後もしっかりケアを続ける点にあると自負しています。また、競輪用自転車をつくるために必要となるNJS(日本自転車振興会)の認定を受けているのが、東北・北海道地域において私一人であるというのも特徴かもしれません。

一方で、職人として技術の向上を目指す気持ちや、経営者の意識を上回ってしまうこともしばしば。商売っ気がないといいますが、自社PRなどが苦手で、父の跡を引き継いだ当初は、何をすれば良いのか分からない状態でした。そんな時、さまざまな提案してくれたのが経営支援員の神田さんです。最初は運転資金として、低金利の「マル経融資」を活用しました。それを皮切りに、WEBでのマーケティングに力を入れようと、ITの「専門家派遣」を利用して、不足しているコンテンツなどを提案してもらい、それらを参考に、ホームページをリニューアルすることができました。

### 情報発信の大切さを実感

中でも、仙台商工会議所さんが主催する「新商品・新サービス合同プレス発表会」への参加は、良い経験になりました。新商品としてアピールしたのは「オーダーメイドハンディ

キャップバイク」です。これは、とある幼稚園の先生から「先天的に手足が短い園児が乗ることのできる自転車をつくってほしい」と頼まれたことがきっかけで開発したもので、障がいがあっても自転車に乗る楽しさを味わってほしい一心でつくりました。

プレス発表会に向けて、神田さんと専門家の指導の下、初めてプレスリリースを作成。当日は多くの報道各社に集まっていただき、商品をプレゼンテーションしました。大変緊張しましたが、新聞やニュース番組でも取り上げられ、自分が思う以上に興味をもたれていることも知りました。この経験を通して、今後も自分が苦手な分野にこそ、果敢に挑戦しようと思うようになりました。例えば、「小規模事業者持続化補助金」を申請したり、競輪選手であり、フレームビルダーでもあった父から受け継いだ弊社独自の歴史や、日々磨きをかけている技術などもホームページで紹介し、内容を充実させていくつもりです。

### ■会社概要

創業：昭和60年4月  
 事業内容：競輪用自転車フレーム製作、プロスポーツ自転車フレームメーカー yamamoto  
 住所：宮城県仙台市太白区袋原 3-8-16



## 相談するたびに、 夢がカタチになっていきました。

KEIS (ケイス)

藤井 尚子 さん(右) 元木 麗 さん(左)  
仙台商工会議所 大久経営支援員 (中)



### 推敲を重ねた「創業計画書」

同じ美容室に勤務していた同僚と、お客さまの魅力を引き出すことはもちろん、「時」と「場合」に合ったスタイリングやヘアケアのご提案ができる美容室を持ちたいと意気投合し、「KEIS」を創業しました。コロナ禍での決心ではありましたが、同じ夢に向かって描いた計画の実現と地域活性化の一助に寄与したいとの思いがあり、創業を志しました。

美容師としてのキャリアは10年を経過していましたので、その経験から自分たちのやりたいことは明確だったのですが、いざ創業するととなると、何から始めれば良いのか皆目見当がつかません。そこで、飲食店を経営している知人に聞くと、仙台商工会議所に相談することを勧められました。これが、会議所さんと

のお付き合いの始まりです。

まず、サポートを受けたのは開業までの手順。大変分かりやすく教えていただくことができましたので、会議所さんに相談して良かったと思いましたが、もしもこのアドバイスがなければ、今頃はどうなっていたのだろうとさえ思います。

苦労した点と言えば、日本政策金融公庫からの融資を受けるために必要な「創業計画書」をまとめる作業。もちろん、初めてのことから、経営支援員の大久さんに何度も添削していただき、一つひとつ、自分たちの考えや思いが伝わるように書き直しました。このほかにも「窓口専門家相談」も活用させていただき、中小企業診断士や社会保険労務士の先生にも、無料でいろいろなことを教えていただくことができました。

### 困りごとの相談相手として

コロナの影響を少なからず受けたものの、消毒や換気を徹底していることを周知する工夫を行うことで、安心・安全な店舗であることを認識していただいたと思っています。外出自粛生活の中で、ご自身のリラックスやケアに目を向けられる機会が増え、ご来店いただけ

る頻度が高くなったようにも感じます。また、会議所さんから情報を提供していただきながら、事業を継続するための公的補助金制度を利用することもできました。

オープンして間もないですが、以前からお付き合いいただいているお客さまを含め、「髪と頭皮に優しい」をコンセプトにした技術や、入手困難なオーガニックの商材を使用している点、心と体も整える「頭皮の整体」にも人気が集まり、現在、幅広い世代の方々にご来店いただいています。これからは、美容室という枠に留まらず、例えば、この空間をレンタルスペースとしてほかの業種の方々や個人の方にも使っていただき、出会い、交流、新たなビジネスチャンスが生まれる場所としても生かしていきたいと思っています。そのためにも、困りごとが生じそうな時、新しいことにチャレンジしたい時には、会議所さんに相談しようと決めていきます。次は、確定申告について指導を受けるつもりです。

#### ■会社概要

創業：令和3年2月  
事業内容：オーガニック製品を使い、心と体も整えるヘッドスパ等も提供する美容院  
住所：宮城県仙台市青葉区二日町 7-6  
第5ダイキンビル 1F





## 現状を知り、目標を定めたからこそ、 新事業に着手することができました。

有限会社 クリーブランド

山口 琢也 さん(右)  
仙台商工会議所 佐藤経営支援員(左)



### 「相談」は情報収集の場

当社はリサイクル品を含む業務用厨房機器の販売を中心に、自社で施工部門をもち、店舗デザインや内装工事も行っています。最近では、コロナ禍で注目を集める光触媒コーティング工事も始めました。長年のノウハウによって、お客さまに安価な価格帯での販売ができるのも、当社の強みであると自負しています。

仙台商工会議所の会員になったのは、創業の翌年。社長である父の同級生の方が会議所にいらっしゃって、声をかけてくださったのがきっかけと聞いています。そんな長いおつき合いを経て、今回ご相談したのは、「小規模事業者持続化補助金」の申請についてでした。自社のホームページやSNSをより効果的に



活用するための環境整備に活用したいと思ったからです。具体的には、既存の厨房機器の販売事業はもとより、コロナ禍の新規事業として立ち上げた、光の力とイオンの作用で細菌やウイルスの繁殖を抑制する光触媒コーティング工事を始めたことについて情報発信を行い、一人でも多くの方に当社の存在を知っていただきたい、という事業を申請し、採択を受けることができました。

会議所さんには、「小規模事業者持続化補助金」の申請に必要な書類の添削を行っていただきましたし、今回、認定を取得した「経営力向上計画」のための書類作成にも力を貸していただきました。これらの作業の過程で目標を数値化し、現在の経営状況と、これから何をなすべきかが明確になったことで、光触媒コーティングという新事業に着手する決断ができました。また、中小企業診断士の先生や、当社が利用できそうな支援制度などをご紹介いただいたことは、大変ありがたかったです。

### 意識すべきは「差別化」

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、さまざまな業種の中でも、特に飲食業界が厳しい状況となっている今、当社のような関連

取引先への給付金などの補助はほとんどなく、自社での創意工夫が求められているのが現実です。そんな時、会議所さんのように、会員であれば誰でも相談できる場所があるということは、とても心強くと感じています。

今回、「小規模事業者持続化補助金」の申請を行ったり、「経営力向上計画」の認定を受けたりする中で改めて感じたのは、「他社との差別化」の大切さです。それを常に意識するためにも、会議所さんから提供していただきさまざまな情報をキャッチし、自分たちの事業にフィットするものを選択して生かしていきたいと思っています。また、コロナ禍にあって直接店舗に足を運んでくださるお客さまが減少した分、ECサイトでの売れ行きが非常に伸びました。この点に着目して、今後は、ショッピングモールサイトだけでなく、自社サイトでの販売の比重を拡大していくつもりです。

#### ■会社概要

創業：平成 11 年 10 月

事業内容：業務用厨房機器の買収・販売から内装用光触媒コーティング工事等各種設備工事

住所：宮城県仙台市若林区六丁の目元町 8-10



## 次のステップに進むための 学びとアドバイスをいただきました。

株式会社 パリンカ

代表取締役 小関 康 さん (右)  
仙台商工会議所 三島経営支援員 (左)



### 門外漢の販路拡大に困惑

宮城自慢のおいしい食材に惚れ込み、それらを積極的に取り入れたイタリア料理のレストランを始めて25年になります。お客さまのご来店動向を追ってみると、数年前から中食利用の傾向の高まりを感じていました。時代の変化に対応するために何かしなければと思っていたところに、新型コロナウイルス感染症が拡大。これにより、ご来店を待つだけでなく、こちらからお届けできるものをつくりたいという思いが大きくなり、レトルトのパスタソース開発に着手。「みやぎパスタ紀行」の商品名で、志津川産たこのペペロンチーノ、石巻産金華さばのプッタネスカ、仙台牛のポロネーゼの3種類を完成させました。しかし、それをどうやって売り出せばよいのか。つくるの



は専門ですが、売り出すことは門外漢で知識がありません。そこで、「商工会議所さんなら何とかしてくれるのではないかと」思い立ち、相談に伺ったのです。

### 本業以外はプロに任せる

会議所さんでは、私たちの課題に熱心に耳を傾けてくださり、販路開拓のために「伊達な商談会」と「プレスリリースセミナー」への参加も勧められました。両方に参加して、ものを売るためのしぐみがわかり、やるべきことが具体的に見えてきたのです。商談会では、バイヤーさんから直接ご要望を伺うことで、マーケットのニーズを知ることもできました。現在、数件の企業と商談を継続中です。

セミナーでは、その延長線上にある「新商品・新サービス合同プレス発表会」にも参加でき、マスコミの方々に前して、「みやぎパスタ紀行」のプレゼンテーションを行いました。商品に込めた思いを、どう伝えれば届けたい人に届くのか。セミナーの講師を務めたプロに的確な指導を受けたことで、本業以外は専門家に任せることの大切さも学びました。発表会后、新聞社やテレビ局から取材の申し込みがあり、大変驚きましたし、同時に大きな手応

えを感じました。

これらの経験を生かして、新しいパスタソースの開発にも漕ぎ着けました。第2弾も第1弾同様、「生産者さんの思い」も理解した上で、パリンカの味に仕上げました。東松島市鳴瀬産の牡蠣を使った牡蠣のペペロンチーノと、同じく鳴瀬産牡蠣のトマトソースです。

以前は、経営相談といえれば利用できる補助金や制度といった日々の営業継続のための内容でしたが、会議所さんでは、資金繰りに関してはもちろん、次のステップに進むためのアドバイスがいただけることを再認識しました。頼れる味方を得ましたので、今後もレトルトの味をレベルアップさせながら、レトルト以外の商品開発にも着手したいです。また、経営支援員の三島さんに勧めていただいたように、海外展開も念頭に置いて、レストランはもちろん、百貨店の直営店、オンラインショップからも宮城の食材を使ったお料理をお届けしていきたいです。

### ■会社概要

創業：平成8年3月  
事業内容：イタリア料理専門店の経営を基本にレトルトパスタソースの開発とECサイトでの販売を展開。  
住所：宮城県仙台市青葉区霊屋下19-8



## 経営の不安を相談したことで、 将来を考える機会を得ました。

有限会社 ダイヤモンド歯研

代表取締役 山本 力 さん(右)  
仙台商工会議所 齋藤経営支援員(左)



### 不安を解消する多彩な提案

今回、会議所さんに相談したのは、長引くコロナ禍への不安からでした。これまで、幸いにも経営が赤字になったことはありませんが、売上げが徐々に減少していました。弊社の顧問税理士さんも対策を考えてはくれるのですが、「経費のムダをできるだけ省きましょう」といったアドバイスをもらうくらいでした。そこで、融資の件で何度かお世話になっている経営支援員の齋藤さんに連絡したのです。

これまで会議所さんに相談するときには、「融資を受けるため」というように目的が明確でしたが、今回のように漠然とした不安を相談するのは初めてでした。それでも齋藤さんは、弊社の経営状況を改めて分析し、借入金の借り替えをはじめ、経費を抑える具体的



な方法まで、さまざまな提案をしてくれたのです。それらのアドバイスを伺ったことで、不安を解消する手立てがあることを知り、安堵することができました。

### 将来を見据えることの意味

さまざまな提案の中から、特に「気づき」をいただくことができたと感じたのが、事業承継に関することです。結論から申しますと、今事業承継を実際に行うわけではありません。しかし、これまで考えたことがなかったテーマを提示していただいたことで、事業を長く続けるなら、いつ頃、誰に承継するのか、持ち株をどうするのかといった、さまざまな課題があることに気づかされました。これを考えずに目の前の仕事をこなすのと、10年先を見据えながら仕事をするのでは、後者の方が何かしらの準備ができますので、やはり将来に大きな差が生まれるのではないかと思います。また、今回は中小企業診断士で税理士でもある米田正美先生からも専門的な助言をいただくことができ、多彩な分野の専門家ともつながりのある会議所さんの底力を知ることになりました。

現在、弊社は歯科技工士である娘と二人三

脚で事業を行っています。将来、事業承継をどうするのかということも頭の片隅に置きながら、お客さまからのご要望にスピード感と高いクオリティをもってお応えできるような準備を、技術・設備の両面で行っていきたくと思っています。世の中の流れであるデジタル化は歯科の分野でも進んでいます。専用のスキャナーで口腔内の状態の情報を得て、データ化して治療などに活用するシステムも徐々に使われ始めています。ですから、会議所さんで行っているセミナーなどに参加しながら、デジタル分野に関して基礎から勉強してみたいとも思っています。

経営の悩みというのは、尽きることはないというのが実感です。特に創業したばかりの方や、若い方などは相談したくても、どこに行けばよいのかわからないということもあると思います。会議所さんならどんな小さな悩みにも親身に対応してくれますので、会員になることを私はお勧めしたいです。

#### ■会社概要

創業：昭和63年8月  
事業内容：歯科技工物の製作  
住所：宮城県仙台市若林区五橋3-6-30