

支援事例 07 販路開拓・人材育成支援

みらさぽ整骨院
https://www.mirasapo.biz/



整骨・鍼灸院

当整骨院は、根本治療をテーマに、症状の出ているところだけでなく、根本原因にフォーカスし、患者に寄り添った治療を行う整骨院です。美容鍼などの鍼灸治療も行っています。今回の支援プロジェクトは、開業間もない中、集客に苦戦していたところ、このプロジェクトを提案されたことをきっかけに始まりました。プロジェクトでは、インターネットでの情報発信の強化を中心に、様々な視点から具体的な施策を話し合い、実行に移していきましました。売上も順調に伸びていく中、スタッフ採用に伴い、今後の事業成長に向けて人材育成のためのマニュアル作成も行いました。開業3年経って、今年は法人化をし、新たに訪問診療もスタートさせる予定です。開業間もないころから様々なことを相談できたことは、非常に良かったと感じています。



- マーケティングを強化して販路開拓を行いたい。
- 人材育成のための仕組みを整えたい。

支援事例 08 創業期支援

Ka pilina kichijoji(カピリナ吉祥寺)
https://www.instagram.com/kapilina.kichijoji/



女性専門リラクゼーションサロン

吉祥寺中道通でリラクゼーションサロンを運営しています。開業から1年、新規客は増える一方で客単価の低さに悩んでおり、思い切って会議所の経営支援を受けることにしました。支援で口コミを丁寧に分析してもらい、自店の本当の強みが「技術の質」と「個別対応力」だと客観的に気づかされました。これにより理想のお客様像が明確になり、不安だった値上げやお試しコースの廃止にも自信を持って踏み切れました。結果として一部の客層は入れ替わりましたが、客単価は上がり、売上を維持できました。私の疲労も改善され、以前にも増してお客様とじっくり向き合えるようになりました。お客様の満足度が上がり、利用時間が延びるなど反応も上々です。一人での経営は視野が狭くなりがちですが、自店の強みや方向性を整理してくれる専門家の支援は心強い味方になります。ぜひ支援を活用してみてください。



- 新規開業店舗の認知度を高め、新規顧客を獲得したい。
- 客単価の低さを改善して、収益を向上させたい。

中小企業活力向上プロジェクト【伴走型経営支援】

～令和6年度支援利用者満足度 99%、売上向上実績 70%以上を達成！～

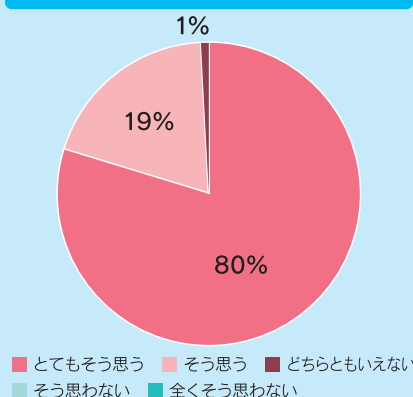
当会議所では、令和6年度に約90社が「活力向上プロジェクト」を活用し、経営支援を受けました。支援を受けた事業者の70%以上が売上向上を実感し、満足度99%と非常に高い結果となっています。売上が数百万円から数億円規模の事業者まで、幅広くご利用いただいております。経営支援にご関心のある方は、お気軽に会議所職員までご相談ください。費用は全て無料です。

お客様の声

事業への取り組み方を客観的に見ることができた。具体的な施策の提案、アドバイスを頂けた。

定期的に自社の経営を見直すことができるので、次のステップが明確になった。

支援全体を通して総合的に満足した



武蔵野市の小規模事業者のみなさまへ

武蔵野商工会議所の 経営支援相談

詳しくは
中面をご覧ください

武蔵野商工会議所・企業支援部では、経営課題や悩みに応じて、具体的かつ実践的な支援と一緒に考え、解決を目指します！それが私たちの役目です。



お問い合わせ

武蔵野商工会議所 企業支援部

TEL 0422-22-3631 FAX 0422-22-3632

e-mail soudan@musashino-cci.or.jp

業務時間 9:00～17:15 (土・日・祝日除く)

所在地 東京都武蔵野市吉祥寺本町 1-10-7

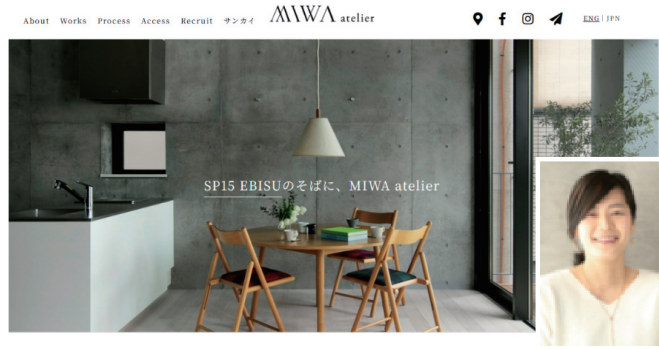
相談
お申込フォーム



支援事例 01

販路開拓支援

- 新規顧客を開拓したい。
- 地域での認知度を向上させたい。



三輪アトリエ一級建築士事務所
https://www.miwaatelier.com/



一級建築士設計事務所

創業18年、吉祥寺で13年ほど建築設計事務所を運営しています。住宅、店舗オフィス、公共施設などの建築設計を主として活動しています。商工会議所には以前から融資や補助金の相談をしていました。現在お客様は全国各地にいらっしゃいますが、改めて地域で新規顧客を開拓したいと思い、経営支援を利用するに至りました。会議の過程では、「自社の強みや差別化要因の明確化」や「お客様目線に立つこと」の重要性について、自分にとってはあたり前のことを指摘いただき、新たな気づきもありました。HP改修や事務所3階にあるスペースの有効活用についても有益なアドバイスを頂くことができました。また展示会出展も勤めて頂き、新規の商談につながっています。一人で悩んでいるとなかなか前に進むことができませんが、専門家の先生や会議所スタッフとのチームで現状のやり方を尊重しながら支援をして頂いたこともありがたかったです。

支援事例 02

事業承継後支援

- 組織づくりや経営の悩みを専門家と一緒に解決していきたい。
- 集客力を高め、事業の黒字化を実現したい。



FUNX4株式会社
https://prana-garden.com/



パーソナルスタジオ「プラナガーデン吉祥寺・二子玉川」
当社は吉祥寺と二子玉川で女性専用のパーソナルフィットネスを運営しています。事業承継直後の赤字や組織づくりの課題に直面し、商工会議所に相談しました。支援を活用して特に良かったのは、一人で抱え込まずに専門家に相談し、頭の中の悩みを整理できた点です。人事制度の見直しなどを進める中で壁にぶつかった際も、専門家に話を聞いてもらうことで「今やるべきこと」を明確化してもらえました。共に喜び親身に奔走してくれる存在は大きな励みとなり、毎回支援の時間を楽しみにするほどでした。また、「現場に出るだけでなく、経営者としてスタッフと関わる頻度を増やすべき」との助言により、会社全体が以前よりもまとまってきました。さらに集客強化と経費の見直しで黒字化を達成しました。また二子玉川店の突然の店舗移転という事態においても、的確な助言により新店舗移転を早期に実現することができました。

支援事例 03

マーケティング支援

- マーケティングを強化して販路開拓を行いたい。
- 専門家から客観的な視点でのアドバイスをもらいたい。



株式会社G.O.A.T
https://kids-awesome.com/



子ども運動教室

三鷹駅近くで子ども運動教室「Awesome(オーサム)！キッズ体操教室」の運営をしています。4～12歳までの特に運動の苦手な子どもたちを対象とし、「コーディネーション運動×非認知能力」をコンセプトに、独自の運動プログラムを通じて、子どもたちの運動能力を総合的に伸ばす運動教室です。今回の支援プロジェクトは、商工会議所に持続化補助金やマル経融資の相談をする中で、今後の販路開拓への悩みを打ち明けたところ、このプロジェクトを提案されてスタートしました。会議では、教室閉鎖による生徒の減少など、様々な経営困難が起こる中、店舗戦略の見直しやチラシの活用などを皆で話し合ってきました。そのかいあって生徒数も無事に回復してきています。親身になって相談に乗っていただき、大変感謝しています。

支援事例 04

事業計画作成支援

- 展示会出展をきっかけに事業計画を作成したい。
- 経営課題を構造化し見える化したい。



株式会社83Design
https://83design.jp/



プロダクトデザイン

当社は「モノづくりを“楽しませる”」を企業理念に掲げ、プロダクトデザインを核とした多角的な事業を展開しています。プロダクトデザインの他に自社開発の「雑貨事業」、タスク管理アプリを中心とした「ソフトウェア開発事業」を行っています。今回、展示会助成金の申請をきっかけに商工会議所へ初めて相談することになりました。当初は申請の条件を満たすのが目的でしたが、会議では経営全般にわたる将来像や現在の経営課題についての深堀りを行い、「説得力のある事業計画書の作成」と、それを通じた「経営課題の構造化と見える化」を行うことができました。事業計画書の作成を通じて、今まで自分の頭の中にあったアイデアが明確になり、「会社を作る」という視点を持つことができました。完成した計画書は単なる書類に留めず、社内でも活用することでスタッフの意識も変わりました。一人で悩まず相談できることは経営上の安心につながっています。

支援事例 05

販路開拓支援

- マーケティングを強化して販路開拓を行いたい。
- 専門家から客観的な視点でのアドバイスをもらいたい。



マイスタージャパン株式会社
https://strick.jp/



スポーツなわとび製造販売

「シュトリック」というオリジナルのなわとびを、主に小学校の教材として、専門の代理店や販売業者に向けて販売しています。スポーツなわとびの先駆けとして1981年に販売を開始し、多くの子供たちに愛用されてきました。順調な販売を続けてきましたが、近年は、少子化や大手競合品の普及などで、徐々に販売数が低迷する中、今後の販路開拓への悩みを打ち明けたところ、このプロジェクトを提案されてスタートしました。会議の中では、新たな代理店の開拓、営業活動の見直しなど具体的なアドバイスをいただき、少しずつですが売上回復の兆しが見えて来ています。定期的に客観的な視点でアドバイスを受けたことは、事業の見直しをするきっかけとなりました。今後も継続して支援を受けたいと思っています。

支援事例 06

新規事業開発支援

- 新サービスの価値を顧客へ伝える手法を確立したい。
- 単発の相談ではなく継続的に事業を見てほしい。



AIパートナーズ株式会社
https://logicalaischool.com/



子供向けAI教室「ロジスク」

当社は法人向けAI研修と子ども向けAI教室「ロジスク」を運営する設立2年目の企業です。子ども向けAI教室の立ち上げにあたり商工会議所に相談し、専門家による継続的な経営支援を受けました。支援を活用して特によかったのは、第三者の客観的な視点を得られたことです。創業期はどうしても視野が狭くなりがちですが、利害関係のない専門家から助言をいただき、自分では整理しきれていなかった課題や優先順位が明確になりました。具体的には、新しい教育サービスであるAI教室の価値を保護者へどう伝えるか悩んでいましたが、HPの体験申込みにつながる導線整理や、アクセス分析による離脱箇所の特定など、具体的な改善と一緒に進めることができました。孤独を感じやすい一経営者にとって、自社の実情に合った助言をいただきながら事業の土台づくりに伴走していただけたことは、非常に心強い支えとなりました。