令和７年度
伴走型支援事業の好事例集

R8.6全国生活衛生指導センター

事例集の無断転載は禁止です

目次

【食肉販売業】経営分析による改善提案（北海道）・・・・・・・・・・・2
【クリーニング業】最新型プレス機導入（埼玉県）・・・・・・・・・・・3
【理容業】ＭＥＯ対策強化、ＳＮＳ改善（三重県）・・・・・・・・・・4
【飲食業】地方老舗飲食店におけるインバウンド対応およびDX支援（愛媛県）・5
【旅館業】経営改善の取組（熊本県）・・・・・・・・・・・・・・・・6
【社交業】公式LINEを活用した情報発信（群馬県）・・・・・・・・・・7
【美容業】事業ドメイン再構築（福岡県）・・・・・・・・・・・・・・8
【飲食業】店舗の賑わい創出（熊本県）・・・・・・・・・・・・・・・9
【旅館業】収益力向上と事業承継を両立する宿経営支援（長野県）・・10
【飲食業】飲食店のデジタル活用による経営改善（岩手県）・・・・・11

【食肉販売業】
経営分析による改善提案

店舗概要



都道府県：北海道

店名：オオヤミート

創立：1936年

従業員数：25名

実施時期：令和7年7月～令和8年1月

専門家：中小企業診断士　羽賀　修平

お店の特徴

強みや魅力

・自社生産のブランド豚「黄金豚」
・多様かつ高品質な商品ラインナップ
・従業員の高い意欲と技術力
・贈答用、ふるさと納税、地元ホテル、地元飲食店など地域での浸透

問題点や経営課題

・業歴が永い故に旧態依然とした業務運営に陥り、近年の変化に対応しきれず収益が低迷していること

実施計画



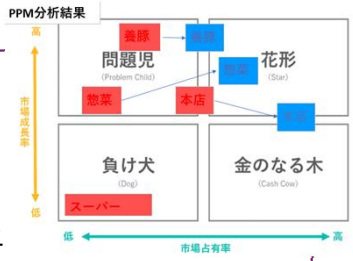
目標や実現したいこと

・地域に感謝し、地域とともに発展
・活発な従業員が働きたくなる職場
・変化に対応できる安定した収益力

解決策（専門家支援の内容）

・決算分析、PPM分析など部門別の分析と改善策の策定
・社内ミーティングによる従業員との情報共有・意見交換や会社方針の浸透

実施と成果



工夫したこと

・データに基づく正確な分析
・従業員も一緒に全社で改善意欲の醸成

成果

・課題と解決策の優先順位の明確化
・部門を横断した全社的な改善取組の促進

ひとこと（アドバイスなど）

・永い業歴と地元で愛される「黄金豚」ブラント、高い技術と意欲的な従業員という唯一無二の強みを武器にこれからも地域とともに発展されることを確信しております。

【クリーニング業】
最新型プレス機導入

店舗概要

都道府県：埼玉県

店名：クリーニングニュー反町

創立：1991年3月

従業員数：9名

実施時期：令和7年7月～11月

専門家：中小企業診断士





お店の特徴

強みや魅力

- 所沢市内に3店舗を展開する地域密着店
- ドライ・ウェット・しみ抜きから洋服のお直しまで、衣類のトータルメンテナンスを提供
- ハンガーリサイクルに取り組むなど、環境に配慮した経営を実践
- 地元住民や法人顧客から厚い信頼を得ている、安定した顧客基盤

問題点や経営課題

- 慢性的な人手不足により採用が困難で、既存スタッフの負担が非常に重くなっている
- 仕上げ工程の設備が老朽化し、生産性の低下と品質維持の両立が課題
- ズボンやスカートのプレス作業が熟練者の技術に依存しており、属人化している

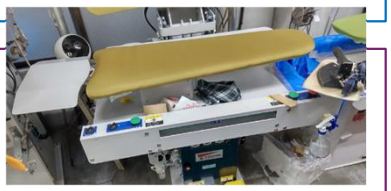
実施計画

目標や実現したいこと

- 最新型プレス機の導入による、仕上げ工程の大幅な省力化
- 作業の標準化により、熟練者以外でも高品質な仕上げを可能にする
- 削減した時間を、顧客へのきめ細かな対応や新サービスの提供に充てる

解決策（専門家支援の内容）

- 工場内の工程・人員配置を分析し、特に負荷の高い「仕上げ工程」の課題を定量化
- 省力化と品質安定を両立させる「インバーター付き最新型プレス機」への更新を提案
- 補助金（埼玉県人手不足対応支援事業）の申請から実績報告に向けた書類整備を伴走支援



実施と成果

工夫したこと

- プレス前の「仕分け作業」を見直し、スチーム強度や難易度別にあらかじめ分類する運用へ変更
- 難易度の高い品物をベテランが新型機で効率的に処理できるよう、人員配置を最適化
- 繁忙期でも点検が滞らないよう、メンテナンス手順を簡略化・標準化

成果

- 補助金の活用により、設備導入費用の1/2の助成を受け、資金負担を抑えた投資を実現
- 仕分作業・プレス作業・メンテナンス時間を短縮化し、月間合計で約59時間の労働時間を削減し、人手不足の緩和と生産性向上を達成

ひとこと（アドバイスなど）

設備導入による省力化は、本来の強みを磨くための手段です。生まれた時間的・資金的な余裕を、お客様への付加価値向上に充てることで、より強固な経営基盤が築けます。

【理容業】
ＭＥＯ対策強化、ＳＮＳ改善

店舗概要

都道府県：三重県

店名：ヘアースタジオ・スエザキ

創立：１９４５年

従業員数： 2名

実施時期：R7年5月～9月

支援回数：4回

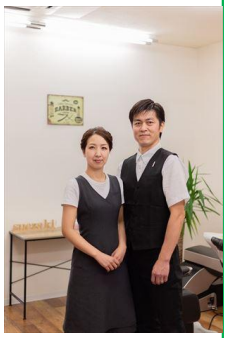
専門家：中小企業診断士



お店の特徴

強みや魅力

- オーナーが3代目で、比較的若い
- ITは不得意だが新しい取り組みに前向き
- 事業者の配偶者がSNSを活用できる



問題点や経営課題

- 常連客はいるが、近隣住民の高齢化で来店客数の減少が予測される
- 脱毛器を導入したが、稼働率が低い
- 施術時間を売る商売であるため、むやみに集客しても売上アップにつながりにくい

実施計画

目標や実現したいこと

- 販促施策を内製化する
- 持続可能な集客スキルを身につけてもらう

解決策（専門家支援の内容）

- チラシ制作の内製化
- MEO対策の強化（店舗の特徴や魅力の言語化）
- SNS運用の改善（ショート動画活用）





実施と成果

工夫したこと

- 事業者が無理なく実践できる現実的な助言と指導を行った
- 事業者自身が考え、改善に取り組めるよう、動機づけとフォローアップを行った
- チラシ制作だけにとどまらず、集客導線全体の改善を支援した

成果

- 事業者自身でチラシを制作できるようになった（内製化）
- 自作したチラシをきっかけに、脱毛の新規客の獲得につながった
- 「自分たちが頑張れば新規客を集客できる」という成功体験を実感していただいた

ひとこと（アドバイスなど）

小規模事業者は販促費の捻出が厳しい。上辺だけの助言や作業を代行するのではなく、集客に対する考え方や販促に必要なスキルを身につけてもらい、支援終了後も事業者自身で継続的に取り組める状態を目指して支援しています。

【飲食業(焼き鳥店)】地方老舗飲食店における インバウンド対応およびDX支援

店舗概要





都道府県：愛媛県

店名：焼き鳥の店 世渡

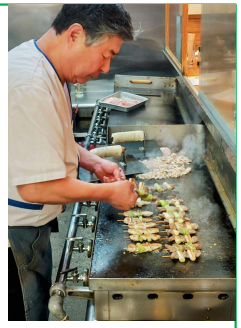
創立：1976年3月10日

従業員数：6名（パート含む）

実施時期：2025年1月～

専門家：WEB＆DXTデザイナー

お店の特徴



強みや魅力

・創業約50年を迎える老舗焼き鳥店
・県外客や著名人の来店も多い
　全国的知名度を持つ店舗
・しまなみ海道観光圏に位置し、
　外国人観光客の来店も増加
・観光客と地元客が共存する地域の人気店

問題点や経営課題

・英語対応が難しく、外国人観光客へのメニュー説明に時間がかかり、店舗側の接客時の心理的負担が大きかった
・現金決済中心であり、手持ち現金不足による機会損失や、会計時の負担が発生していた
・店舗の魅力やこだわりが、WEB上で十分に伝わっていなかった

実施計画





目標や実現したいこと

・外国人観光客への対応強化
・注文時のコミュニケーション負担軽減
・観光客にも利用しやすい店舗環境づくり
・客単価向上
・店舗情報発信力の強化

解決策（専門家支援の内容）

・英訳メニュー制作支援
・Googleビジネスプロフィール改善支援
・キャッシュレス決済（PayCAS）導入支援
・翻訳アプリ活用指導
・SNS活用および情報発信アドバイス
・店舗ブランディングおよび導線改善提案



実施と成果

工夫したこと

・外国人にも日本人にも分かりやすい英訳メニューを制作
・翻訳アプリを活用し、接客負担を軽減
・店舗の魅力やこだわりを個性的なWEB上で整理・発信
・無理なく運用できるDX導入を重視。
・店舗の本当のボトルネックを見つけカイゼンをはかる

成果

・外国人観光客の注文がスムーズになった（外国人客の増加）
・接客時の心理的負担軽減につながった
・カード決済導入後、追加注文が増加傾向となった
・店舗情報がWEB上で伝わりやすくなった

ひとこと（アドバイスなど）

小規模飲食店において重要なのは、単なるデジタル化ではなく、店舗ごとの課題やボトルネックを見つけ、その店に合った改善を積み重ねることである。

【旅館業】経営改善の取組

店舗概要



都道府県：熊本県

店名：A旅館

創立：100年以上

従業員数：８名

実施時期：R7.5～R8.1

専門家：中小企業診断士

お店の特徴

強みや魅力

・自家源泉を活用した温泉施設
・個性的な客室による非日常の提供
・地域の食材を活用した料理
・100年を超える業歴と積極的な情報発信による認知度の高さ

問題点や経営課題

・客室の少なさによる売上の限界
・季節単位での客室稼働率の変動
・仕入原価や人件費等経費の高騰
・リニューアル後の収益基盤の安定化

実施計画

目標や実現したいこと

・安定的な売上計上による収益の確保
・リスケ中である融資の償還再開
・次の世代につなぐ将来的な事業継続

解決策（専門家支援の内容）

・経営改善計画書の作成による現状認識及び方向性の検討
・事業者の思いの具現化
・アクションプラン策定
・金融機関対応



実施と成果

工夫したこと

・資金繰りが安定するまでのリスケ継続交渉
・必要な運転資金の確保
・現状を踏まえた無理のない取組事項

成果

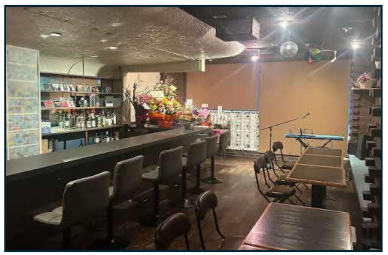
・収支計画及び返済計画の策定
・売上促進のための様々な取組

ひとこと（アドバイスなど）

客室が少ないことから、実施できる改善案は限定される。しかしながら、他に誇れる経営資源を有し、さらに雨庭などの環境保全にも積極的な取組が行なわれている。直接的に収益に帰結しなくとも、こうした企業としての姿勢は、今後の業績向上にも寄与するものと期待できる。

【社交業】公式LINEを活用した情報発信

店舗概要



都道府県：群馬県

店名：club Swinguma

創立：2018年5月

（店舗開店：2025年2月）

従業員数：3名

実施時期：2024年6月～

（2024年度・10回、2025年度・5回）

専門家：中小企業診断士

お店の特徴

強みや魅力

・プロミュージシャンとの音楽談義を楽しめる
・落ち着いた雰囲気の隠れ家的空間
・音楽と飲食を癒合した独自の店舗コンセプト
・プロミュージシャンによる定期的な演奏会の実施

問題点や経営課題

・新店舗立ち上げに伴う認知度向上
（店舗情報の発信力の強化）
・バンド派遣事業とのシナジー創出
（事業間連携による顧客基盤の拡大）
・音響や照明設備の機能強化によるライブ演出力の向上（臨場感ある音楽空間の実現）
・店舗改装や設備投資に関する資金調達

実施計画

目標や実現したいこと

・音楽ファンの交流拠点としての地位確立
・バンド派遣事業との連携による新規顧客開拓
・音響や照明設備充実による顧客満足度の向上

解決策（専門家支援の内容）

・音楽ファンとの継続的な関係構築のための公式ＬＩＮＥの導入
・バンド派遣事業とのシナジー創出
・補助金を活用した高機能な音響、照明設備の導入

実施と成果

工夫したこと

・公式LINEを活用した情報発信法についての支援
・事業間連携方法に関する支援
・小規模事業者持続化補助金の事業計画書のブラッシュアップ



公式LINEの画像

成果

・情報発信体制の整備により顧客との継続的な接点づくりが進んだ。
・事業間連携による新規顧客開拓の仕組みづくりが進んだ。
・補助金採択により、自己負担を抑えた設備の導入ができた。

ひとこと（アドバイスなど）

　これからも、プロミュージシャンとしての強みや音楽ネットワークを活かしてお客様との関係構築を進め、店舗の活性化と音楽のまち高崎のにぎわい創出に貢献していただきたい。

【美容業】事業ドメイン再構築

店舗概要



都道府県：福岡県

店名：クレイン美容室

創立：１９８１年

従業員数：１名

実施時期：２０２５年５月～８月

専門家：中小企業診断士

お店の特徴

強みや魅力

・高い技術力　お客様の顔形、容姿を見て、お似合いのカットスタイル、ヘアカラーの色合いの判断が即座につき（「美容は数学だ」というのが店主の持論）、お客さまへご提案ができ、お客様の評価を勝ち得ていること。
・上記の技術力が口コミで伝わり、多くの顧客から支援いただいていること。新規の客先も増え続けていること。
・衛生管理を徹底していること。お客様毎にくしを変えるなど。

問題点や経営課題

・マーケティングに活かすデータ管理が不十分。顧客シェアを更に高めていくためにも、この点は課題。
・店主７６才であり、スタミナ作りのため、ウォーキング、ストレッチを欠かすことなく行い続けていること。

実施計画

目標や実現したいこと

・売上を更に伸ばしていくこと。
・お客様の信頼を更に高めることにより、単価アップ、並びに紹介の獲得。
・上記の結果、地域一番店の地歩を揺らぎないものにすること。

解決策（専門家支援の内容）

・単価アップを行っていくこと。カットとスキンケアをセットとし、これを標準メニューにしていく中で、セット料金３３００円を４５００円に引き上げること。
・化粧品の販売ウエイトを更に高めていくこと。利益率の高い化粧品の販売を更に強化し、キャッシュフローの向上に繋げていくこと。
・お客様層の裾野を更に拡げていくこと（高齢化のスピードが想定以上に速いため、この層にターゲットを絞り込んだサービス展開を行っていくこと。介護施設への出張サービスの展開など。



実施と成果

工夫したこと

・SWOT分析を時間をかけて行い、戦略の方向性（事業ドメインの再構築を行うとともに、その明確化を図ったこと。
・利益率を一層高め、キャッシュフローの向上を図っていくために、仕入れの行い方にも工夫を凝らしたこと。

成果

・ヘアケアから健康保持までトータルにお客様が望んでいることを行い、お客様が望んでいないことは行わない真の顧客本位のサービスの提供を行う営業体制の確立
・サービスの提供の仕方に幅を持たせ（介護事業所への出張サービスの展開の検討など）、より懐の深い営業展開の確立

ひとこと（アドバイスなど）

「高齢者にやさしい、そしてお客様の健康までをもサポートできる真にお客様本位のサービス」を提供し続け、名実ともに真に地域一番店を目指します！！

【飲食業】店舗の賑わい創出

店舗概要



都道府県：熊本県

店名：スナック花道

創立：1983年

従業員数：2名

実施時期：2025年9月～12月

専門家：中小企業診断士

お店の特徴

強みや魅力

・業歴40有余年の歴史ある歌謡スナック
・「中高年の憩いの場」として事業者、スタッフのおもてなしでお客様満足度高い

問題点や経営課題

・コロナ収束後も客足戻っておらず、如何にして集客力を強化し売上拡大を図るかが課題である
・人件費、諸物価高騰しており、料金設定の見直しが必要である

実施計画

目標や実現したいこと

①店舗の賑わい創出による集客力強化、売上拡大を図る
②料金設定を見直し、適正価格へ値上げ

解決策（専門家支援の内容）

①昭和100年、昭和浪漫をテーマにした店舗づくりの提案
②一般スナック(乾き物)と当店(手作り惣菜、旬のフルーツ提供)の原価率、付加価値による適正価格の試算

実施と成果

工夫したこと

①店舗の賑わい創出について、業歴40有余年の歴史ある歌謡スナックの強みを活かし、中央に小さなステージを設け「あなたが主役、オンステージ」の場づくりをおこなった。
②料金改定について、事前に店内に広告表示し、値上げ理由と改定時期の周知を図った

成果

①お客様同士がそのステージで歌い合うことで一体感、仲間意識が生まれ次の来店動機に繋がる効果が得られた。さらに気さくなおもてなしがお客様に安心感をもたらし夫婦連れ、カップルでの来店という他店との差別化が図れた。
②事前に周知したことでクレーム等無く、客離れも生じていない。

ひとこと（アドバイスなど）

事業者様には当支援事業に真摯に取組んで戴きました。「中高年の憩いの場」がさらに輪が広がり賑わいますよう祈念いたします。

【旅館業(温泉地宿泊業)】
収益力向上と事業承継を両立する宿経営支援

店舗概要

都道府県：長野県

店名：てらゆ



創立：昭和48年

従業員数：家族経営

実施時期：2025年5月～11月(全5回)

専門家：中小企業診断士 河野今朝成

お店の特徴

強みや魅力

・温泉および外湯隣接の立地
・自家栽培食材を活かした食事
・リピーターの多さ
・家庭的で親身な接客

問題点や経営課題

・客単価が低く、収益性が低い
・インバウンドおよびOTA活用が不十分
・設備老朽化と投資計画の未整備
・業務の属人化と事業承継の遅れ
・外部システム依存によるコスト増

実施計画

目標や実現したいこと

・赤字から脱却し、安定的な利益を確保したい
・事業承継に向けた経営体制を整えたい
・インバウンド需要を取り込みたい

解決策（専門家支援の内容）

・宿泊単価引上げを軸とした収益改善計画の設計
・システムの見直しとインバウンド販売戦略の構築
・段階的な事業承継に向けた役割と実行計画の整理

実施と成果

工夫したこと

・収益改善シミュレーション実施で意思決定支援
・経営者家族全員による対話型の伴走支援
・収益改善と事業承継を同時に進める支援設計

成果

・単価引上げとインバウンド戦略による収益改善の方向性を家族全体で共有し、実行した。
・宿のコンセプトや中長期計画について、家族で検討を開始した。

ひとこと（アドバイスなど）

　システム導入を契機とした業務の見直しと段階的な事業承継、ならびに外部環境の変化を捉えたインバウンド需要の獲得により、持続可能な宿運営が期待される。

【飲食業(中華)】
ＰＯＳレジ導入による飲食店デジタル化推進

店舗概要

都道府県：岩手県
店名：城華（じょうか）
創立：2020年
従業員数：2名（ご夫婦）
実施時期：2025年5月～
専門家：中小企業診断士





画像：岩手県中華料理組合HPより

お店の特徴

強みや魅力

・盛岡市の中心部、昼は定食など女性客が多い
・本格的な中国料理を手頃に味わえるお店として定評

問題点や経営課題

・物価高騰による経費増加、宴会需要の衰退で収益・利益確保が困難
・告知・集客のデジタル活用が未熟
・2024年春に導入したＰＯＳレジデータを経営改善に活かせていない。

実施計画

目標や実現したいこと

・ＰＯＳレジのデータ活用等により、青色申告を目指す。
・SNS（Google、Instagram等）を活用した店舗情報を発信、客数増加を目指す。

解決策（専門家支援の内容）

・POSレジと会計ソフトの連携設定を支援
・会計ソフトにて、売上情報と仕入情報の入力を補助
・SNS（Google、Instagram等）の活用支援

実施と成果

工夫したこと

・簿記の基礎的知識も併せて指導
・岩手県盛岡広域振興局事業予算も活用し、計5回派遣支援
・地域デジタル相談員も派遣し情報発信も支援

成 果

・令和8年3月、電子確定申告（e-Tax）を実施。電子申告が完了
・Google、Instagramを活用した店舗情報発信が自分でできるようになった。

ひとこと（アドバイスなど）

会計ソフトの利便性を実感いただいていると同時に、経理の重要性や個人事業における会計のポイントなど、**知見が蓄積されてきている。**