

(厚生労働省 団体推進コース 働き方改革推進事業)

**管内中小企業の業務効率化推進、時間外労働削減、賃金引上げに繋がる
商圏分析システムの導入及びセミナー、出張個別相談の実施
(令和6年7月～令和7年2月)**

成果報告

柏商工会議所

事業概要

【目的】

管内の中小企業における販売促進の省力化、効率化を目的に、商圈分析システムを新たに導入し、当該企業の足元商圈等に関する情報提供を行う。あわせて、同システムで作成した商圈分析レポートの見方や顧客ターゲットの絞り方、顧客ターゲットに合わせた新商品や新サービス開発、販促の訴求力を高める方法を学ぶセミナーと、お客様満足と事業継続を両立するための価格転嫁や原価を上げずに顧客満足度を上げる顧客サービスによる差別化、取引形態別の具体的な値上げ交渉の手法を学ぶセミナーを開催。さらに、専門家（中小企業診断士）による出張個別相談を実施し、当該企業のヒアリングを通じて、実態に即した販売促進や業務効率化に関するアドバイスを行う。

【商圈分析システム導入】市場情報評価ナビ『MieNa』を導入

【セミナー①】集客アップ・売上アップに結び付く商圈分析活用セミナー

令和6年10月29日（火） 14：30～16：30（@柏商工会議所）

【セミナー②】お客様満足と事業継続を両立する【正しい】価格転嫁セミナー

令和6年11月18日（月） 18：00～20：00（@柏商工会議所）

【個別出張相談】令和7年1月16日（木）、1月20日（月）

【商圈分析システムの導入】

市場情報評価ナビ『MieNa』

(株)日本統計センターが提供するクラウドサービス。

国勢調査等の統計データに基づいて、特定商圈における人口・世帯構成や世帯収入、消費性向等を網羅した商圈分析レポートを作成、出力できる。

当所では主に柏市内にある町丁目の中心点を起点とし、相談者の業種業態等を鑑みて、半径500m、1km、3km、5kmの商圈分析レポートを作成、提供した。

A screenshot of the MieNa system interface showing a detailed data table. The table has multiple columns and rows, with some rows highlighted in red and blue. The table appears to be a summary of the data analyzed in the previous screenshot, providing a granular view of the information.

【セミナー①】

あなたのお店の商圈のポテンシャルを100%引き出す!!

集客アップ 売上アップに結び付く

商圈分析活用セミナー

客数および来客頻度の向上を目的に、MieNaで作成した商圈分析データの見方や分析データを活用した新商品、新サービスの開発、商品・サービスの魅力を十分に伝える販促手法、既存商品と新規商品のセールスミックス等を解説した。

日時：令和6年10月29日（火） 14：30～16：30

場所：柏商工会議所 4F会議室

講師：宮原 博之 氏（中小企業診断士）

参加者：14名

柏商工会議所
あなたのお店の商圈のポテンシャルを
100%引き出す!!
集客アップ 売上アップ
に結び付く商圈分析活用セミナー

【日時】 令和6年 10月29日(火) 14時30分～16時30分
【場所】 柏商工会議所 4階会議室
【対象】 柏市内で事業を営んでいる法人・個人事業主(非会員可)
【講師】 宮原 博之 (中小企業診断士)
【定員】 30名(1事業所2名まで)
【申込】 右記のGoogleフォーム 右に貼るもしくは本セミナーチラシの申込書にご記入の上、(FAX 04-7162-3323)で 当所まで。
お問い合わせ 柏商工会議所 振興課(木村・内海) TEL:04-7162-3305

参加無料

講師 宮原 博之 みやはらひろゆき
【講師プロフィール】 株式会社ハッチャー代表取締役。これまでで東京都心・小売業を中心とした店舗経営のノウハウ、「持続可能な店舗経営」を旨とする経営者を中心に、創業者から上場企業まで企業の高成長期に合わせた経営支援を行っています。自身でも約20店舗の経営経験があり、その経験を生かした実務的で現場に即したアドバイスが数多くあります。

最近の主要活動
・大企業グループの経営戦略の構築支援
・大企業グループの経営支援
・中堅・中小企業グループの経営戦略の構築支援
・大企業グループの経営支援
・大企業グループの経営支援

講師 兼任
・中小企業診断士
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント
・経営戦略コンサルタント



参加者の属性

	業種	資本金又は出資額	常時雇用する労働者	参加事業所
①	サービス業	5000万円以下	100名以下	10社
②	小売業	5000万円以下	50名以下	3社
③	卸売業	1億円以下	100名以下	1社

効果測定結果（アンケート）

<セミナー全体の満足度は>

満足…8人 / やや満足…4人 / やや不満…1人

<商圈分析の活用が集客アップ、売上アップにつながると期待できるか>

大いに期待できる…3人 / 期待できる…5人 / どちらともいえない…4人 / あまり期待できない…1人

<商圈分析の活用が販売促進や広告の効率化、省力化につながると期待できるか>

大いに期待できる…3人 / 期待できる…8人 / どちらともいえない…2人

参加者の多くがサービス業で、その中でも業種・業態により商圈分析の活用や効果に大きな差が生じていると思われる。また、販促施策（Googleビジネスプロフィール、LINE）について、もう少し詳しく聞きたかった、有料セミナー級の話が聞けて良かったという声が寄せられた。

【セミナー②】

値上げのカギはお客様の意思次第!?

お客様満足と事業継続を両立する

【正しい】価格転嫁セミナー

収益力の強化を目的に、お客様の納得と事業継続を両立するための価格転嫁や原価を上げずに満足度を高める顧客サービスによる差別化、取引形態別の具体的な値上げ交渉の手法等を解説。

日時：令和6年11月18日（月） 18：00～20：00

場所：柏商工会議所 4F会議室

講師：高橋 寛氏（中小企業診断士）

参加者：5名



柏商工会議所

日時 令和6年11月18日
18時00分～20時00分

場所 柏商工会議所 4階会議室

値上げのカギはお客様の意思次第!?

お客様満足と
事業継続を両立する
価格転嫁
セミナー

料金・参加費等
無料

物価高騰や買上げ圧力、短期外労働の削減など、特に取引量で日次変動の不安定性が増す中、手戻率・受給率を中心に幅広い業種の支援ニーズが急増。お客様との納得と事業継続を両立するための価格転嫁や原価を上げずに満足度を高める顧客サービスによる差別化、取引形態別(StoB, BtoC)の責任ある値上げ交渉の手法等について解説いたします。卸売業・小売業以外の皆様にもお役に立つセミナーとなりますので、この機会にぜひご受講ください。

対象 柏市内で事業を営んでいる法人・個人事業主(非会員可)

講師 高橋 寛氏(中小企業診断士) 先着30名(1事業所2名まで)

申込 右記のGoogleフォーム
もしくは本セミナーチラシの申込書にご記入の上、FAX(04-7162-3323)で当所まで。

お問い合わせ 柏商工会議所 振興課(木村・内海) TEL:04-7162-3305

高橋 寛氏(たかはし ひろし)
ビスシア株式会社 代表取締役
中小企業診断士

1998年に高橋総合社に入社、既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に専念し、新分野の立ち上げを神髄。本社営業企画マネージャーとして、関東(イケア)地域の営業活動を担った。その後、組織小売業との取引を担当する広域流通用の情報として全体のマネジメントを担当。2021年にかしま経営コンサルティングを創業、2022年にビスシア株式会社を設立、中小企業の経営支援を行う。

参加者の属性

	業種	資本金又は出資額	常時雇用する労働者	参加事業所
①	サービス業	5000万円以下	100名以下	2社（4名）
②	小売業	5000万円以下	50名以下	1社

効果測定結果（アンケート）

<セミナー全体の満足度は>
満足…2人 / 普通…3人

<自社で価格転嫁とお客様満足の両立を実現できると期待できるか>
期待できる…2人 / どちらともいえない…3人

<価格転嫁が自社の課題解決につながると期待できるか>
期待できる…5人

参加者のうち2社がBtoBのサービス業で、小売業やBtoCのサービス業と比べ、自社単独の意思による速やかな価格転嫁が難しいことから、価格転嫁と顧客満足度の両立についての期待がやや低かった。セミナーの内容自体は幅広い業種に対応したもので、参加者からもう少し詳しく聞きたかった、セミナー資料を基に自身でも研究してみます、といった声が聞かれた。

出張個別相談

【第1回】

日 時：令和7年1月16日（木） 15：00～16：40

場 所：柏市新柏

担 当：宮原 博之 氏（中小企業診断士）

業 種：飲食業（専門料理店）

アドバイス：Googleビジネスプロフィールの充実とSNSの連携強化、UberEATSの活用促進等

【第2回】

日 時：令和7年1月20日（月） 15：00～17：00

場 所：柏市柏

担 当：山本 義夫 氏（中小企業診断士）

業 種：小売業（買回品）

アドバイス：顧客ターゲットにあわせた広告媒体の選定、販売促進の進め方（時系列）、社内体制強化等

まとめ

本事業を通じて、管内の中小企業に対し、統計データに基づく商圈分析レポートの提供、商圈分析に基づく顧客ターゲットの絞り込み、絞り込んだ顧客に対する訴求力を高める販促活動、業態に応じた顧客との価格交渉のポイント、価格転嫁と顧客満足度の両立を学ぶ機会を提供した。

物価高騰や賃上げ圧力への対策として売上ならびに収益力の強化、働き方改革への対応として省力化と集客の両立は不可欠であり、それらを一連のプロセスとして伝えていくことは、当所として非常に重要なミッションであると考えている。

加えて、経営指導員と中小企業診断士が管内中小企業2社を個別に訪問し、経営課題をヒアリングし、当該企業の実態に即した販売促進や業務効率化、組織強化等についてピンポイントでアドバイスした。その後、訪問した2社より、顧客から売上回復につながる反応を得られた、今回のアドバイスを今後の組織運営の参考にしたい、といった声をいただいた。

管内中小企業のさらなる生産性向上に向けて、経営指導員を中心に、中小企業診断士等の専門家との連携を深め、引き続き伴走支援に取り組んでいきたい。