

令和3年度

ポストコロナ時代の事業活性化へのヒント
静岡県内中小企業がチャレンジ!

デジタル化 業態転換への

取組事例 20選



令和2年度・3年度

中小企業向けデジタル化・業態転換等支援事業の実績

支援事業の概要

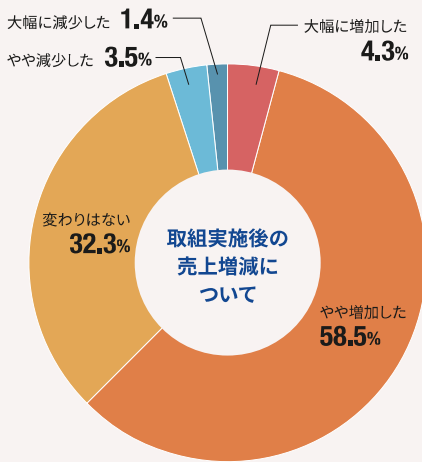
対象者	令和2年2月以降の任意の1か月の売上高が、令和2年1月以前の同月比10%以上減少した中小企業・小規模事業者（コンソーシアムを含む）
対象となる事業	「非接触」「遠隔」を実現する新たなビジネスモデルへの挑戦やデジタル化などの取組（コンソーシアムについては、地域・産業が抱える諸課題の解決に取り組む事業）
補助上限・補助率	200万円（コンソーシアムは300万円）以内（下限50万円） 補助率：2/3

取組企業のエリアとジャンル内訳

※1件の採択が複数のジャンルに該当するケースがあるため、ジャンルの件数合計は採択数と一致しません。

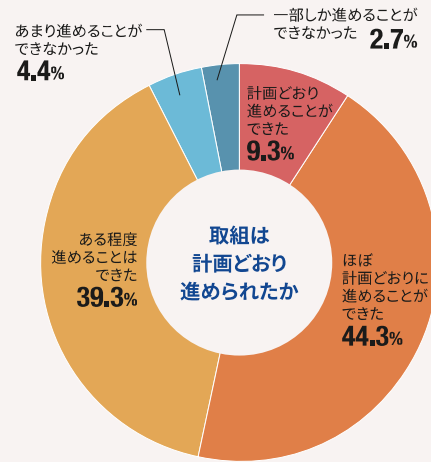
区分	採択	デジタル化		EC		VR		テレワーク		業態転換	
		件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
東部	296件	245件	23.8%	99件	9.6%	13件	1.3%	38件	3.7%	34件	3.3%
中部	482件	399件	38.7%	159件	15.4%	17件	1.7%	64件	6.2%	40件	3.9%
西部	252件	212件	20.6%	89件	8.6%	23件	2.2%	31件	3.0%	27件	2.6%
合計	1,030件	856件	83.1%	347件	33.7%	53件	5.1%	133件	12.9%	101件	9.8%

取組企業のアンケート結果から見た効果・課題について



60%以上が「売上増加」と回答

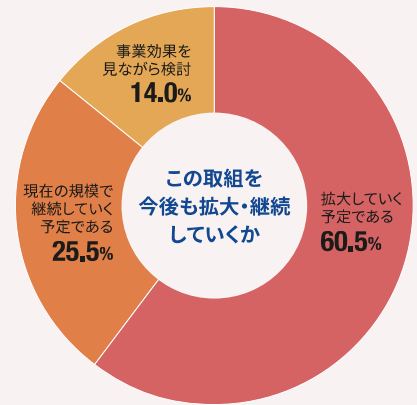
取組を実施した企業の60%以上が「売上が増加した」とする一方、「売上が減少した」とする企業は5%に留まりました。



90%以上が

「取組は計画どおり「進められた」と回答

ほとんどの企業が計画に沿って取組を進めており、進捗が良い企業ほど売上アップの成果も高くなる傾向にありました。

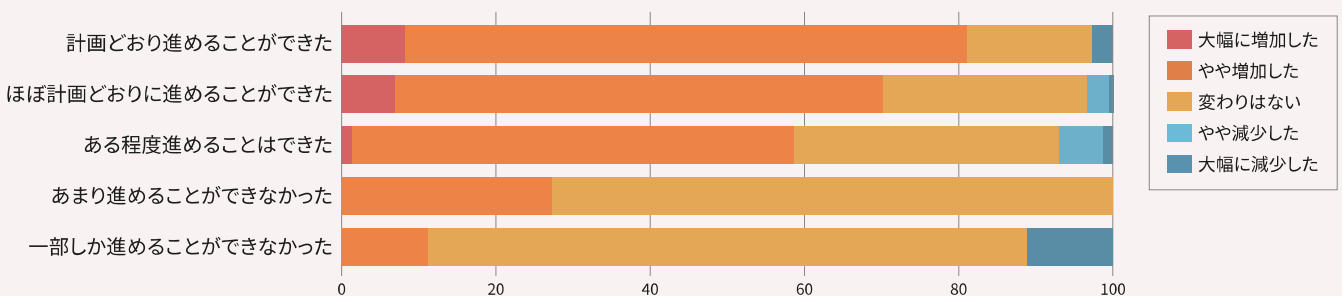


60%以上が


「今後も拡大していく予定」と回答

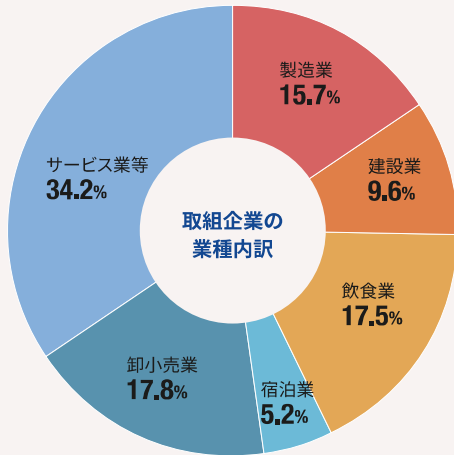
86%の企業が今後も拡大又は継続していく予定としています。

取組の進捗別・売上の増減



INDEX

本事業の事例は映像でも紹介しています。
下記  マークの企業の事例を紹介した動画が静岡県のYoutubeチャンネルに掲載されていますので、ぜひ、ご覧ください。

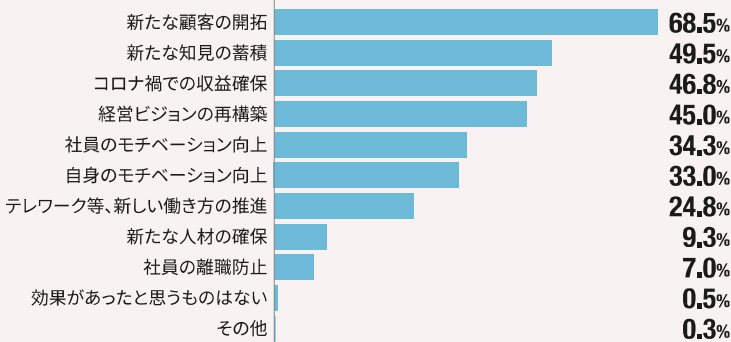


全1030件の採択事業の業種別内訳は、製造業162件、建設業99件、飲食業180件、宿泊業54件、卸小売業183件、サービス業等352件、地域別では東部296件、中部482件、西部252件となっています。

調査の概要：令和2年度のデジタル化・業態転換等支援事業に採択された事業所565社を対象に実施。400社からの回答をもとに集計。(2022年1月時点)



取組の効果は「新たな顧客の開拓」や「収益確保」だけでなく「新たな知見の蓄積」「経営ビジョンの再構築」など多岐にわたっています

「新たな知見の蓄積」「経営ビジョンの再構築」なども50%近い企業が取組の効果として挙げています。また、1/3程度の企業が「社員または自身のモチベーション向上」に効果があったとしています。



取組の効果	売上増	変わらない	売上減
新たな顧客の開拓	79.3%	50.4%	50.0%
新たな知見の蓄積	46.6%	54.3%	55.0%
コロナ禍での収益確保	59.8%	22.5%	40.0%
経営ビジョンの再構築	46.2%	43.4%	40.0%
社員のモチベーション向上	35.1%	32.6%	35.0%
自身のモチベーション向上	35.1%	30.2%	25.0%
テレワーク等、新しい働き方の推進	25.1%	25.6%	15.0%
新たな人材の確保	10.4%	8.5%	0.0%
社員の離職防止	6.8%	8.5%	0.0%
効果があったと思うものはない	0.0%	1.6%	0.0%
その他	0.4%	0.0%	0.0%


東部

- 有限会社 宮崎蒲団店  03
- 南伊豆コーディネート  04
- 株式会社 リサブエルタ 05
- キディ学園 06
- 株式会社 サトウ商会 07
- 菜桜(なお)助産所 08

中部

- SBSマイホームセンター 株式会社  09
- 株式会社 ARIGATO  10
- 株式会社 創造舎  11
- 株式会社 静岡エイケン 12
- 株式会社 阿形鉄工所 13
- 株式会社 竹屋旅館 14
- タクシー支援サービス 株式会社 15

西部

- 中根製茶 株式会社  16
- 浜名湖遊覧船 株式会社  17
- 新日本料理「おぶね」 18
- 羽立工業 株式会社 19
- 株式会社 エレガンス時正堂 20
- 株式会社 新冷熱技研 21
- 鈴木ソフトラボラトリー 合同会社 22

自社開発オーダーメイド枕をオンラインで販売 老舗ふとん店の生き残り策



東部 | 卸小売業

有限会社 宮崎蒲団店

・創業：明治8年 ・従業員数：5名
・住所：富士宮市宮町12-22
・TEL：0544-26-3262 ・http://miyazaki-jp.net

取組のポイント

1. 眠りや寝具のオンライン相談ができる個人サイトの開設
2. 通販雑誌型のDMを作成し販売を促進
3. QRコード掲載でSNS世代の新規顧客獲得を目指す

取組のプロセス



自社開発オーダー枕の オンライン販売に挑戦

店舗販売の弱さは来店がなければ売上が無いという点です。1875年の創業以来、対面販売のみ行ってきた同店も新型コロナウイルスの影響は避けられませんでした。そこで専門店にしかできないスタイルを確立し、業界でも例を見ない「オーダー枕のオンライン販売」にチャレンジすることとしました。まずは睡眠アドバイザー等の資格を持つ社長が直接相談を受けるWebサイトを立ち上げ、専用ダイヤル・Web相談予約を開始しました。

専門店の強みを活かした 販売スタイルで販路を拡大

オーダー枕のオンライン販売は話題性が高く、新聞各社や業界紙の取材

オファーが多数あり、様々なメディアで紹介されています。Webを利用することでアフターメンテナンス、購入者にマッチした商品の提供、ここでしか買えないオリジナル商品という専門店ならではの強みを活かし、日本全国へ販路を広げることが可能になりました。さらに、価格を抑えたネット販売用枕の開発ができれば、オンラインでの販売額が店舗を上回る時代が来ると予想しています。



リサイクルダウンの再利用商品を 開発・販売しSDGsに繋げる

広告関連ではネット広告のほか、DMを通販型冊子に変更し、コラムや商品詳細のQRコードを掲載するなど情報量を増やしたことで、保存率、購入数ともにアップしました。今後は古い羽毛ふとんから羽毛を取り出し再生する、リサイクルダウンのふとんやダウンピローの販売も実施予定です。地域の方の健康に貢献できる寝具の出張販売やイベントの開催など、活動の場を広げていきたいと考えています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

5年、10年後を見据え
まずは実践あるのみ
攻めの経営が未来をつくる

有限会社 宮崎蒲団店 代表取締役 宮崎 哲也 様

今回のような危機的状況下では人件費や広告費を減らすなど守りの姿勢に入りがちですが、目先のことにとらわれず、5年後、10年後を見据えた新たなチャレンジを行うなど、攻めの経営を行うことが重要です。正解はありません。まずはやってみることが大切です。企業が生き残るためには、常に先を見据え変化していくことが必要だと思います。



首都圏の女性をターゲットにコワーキングスペースを提供 SNS等での情報発信にもトライ

動画でチェック!



東部 | 宿泊業

南伊豆コーディネート

・創業：平成30年7月 ・従業員数：1名
 ・住所：賀茂郡南伊豆町子浦1626
 ・TEL：0558-36-3650 ・https://www.minamiizu-daja.com

取組のポイント

1. 時代のニーズに合わせた宿泊スタイルへの転換
2. リモートワークに対応した環境づくり
3. 首都圏の女性をメインターゲットに告知活動

取組のプロセス



地域おこし協力隊から南伊豆へ 移住しゲストハウスをオープン

代表者は以前、神奈川県で電機メーカーの営業アシスタントとして従事していましたが、病気療養のため退社し、療養中に趣味の釣りで訪れたのが伊豆でした。無事快復し、次の職探しをしていた時に「そんなに釣りが好きで伊豆に行っているなら、伊豆で働いてみたら?」という母の一言で移住を決意。ちょうど、南伊豆で「地域おこし協力隊」を募集しており、それがきっかけで南伊豆に移住することになりました。任期の3年間は三浜

地区の活性化を担い、地域の方との繋がりを広げ、退任後に「空き家・民宿を活用したゲストハウス」の運営実現に向けて動き出しました。

開業1年半でコロナ禍に突入 コワーキングスペース増設に舵を切る

ゲストハウスは基礎など大掛かりな部分以外は自分たちで改修し、女性一人でも安心して泊まれる宿をコンセプトに女性専用トイレの設置やアメニティの充実を図りました。しかしそこから1年半でコロナ禍に突入し、ブッキングサイトの運用も休止を余儀なくされたのです。利用客が減少するなか、首都圏の若い女性をターゲットにしたコワーキングスペースの運営に舵を切ることを決意。商工会に相談し、県補助事業を活用して、共有ワークスペースの増設、プロジェクター

やスクリーン設置、ネットワークの強化などリモートワーク対応の環境を整え、客室には仕事がしやすいように折りたたみデスクを設置しました。



仕事と趣味を両立できる働き方を SNSを活用し発信

チラシや町の広報誌などで情報発信していますが、予約状況はまだまだです。ワーケーションが一般的に認知された今、宿泊だけの利用ではなく、代表者が得意とするフィッシングガイドなどのアクティビティと合わせたワーケーションのPRを、SNS等を利用し積極的に実施しています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

型にとらわれない自由な発想
「+アルファ」を見つけるための
積極的なチャレンジ

南伊豆コーディネート 松原 淑美 様

今は趣味と仕事を両立している方や拠点を持たないノマドワーカーの方も増えていきますので、これまでの型にとらわれない発想が必要だと思います。時代を選ばれ、生き残るためにさまざまな挑戦をし「+アルファ」を見つけ出してください。あなたのアイデア実現のために商工会等へ相談することで、ビジネスの幅が広がることもあります。積極的に活用してみてください。



自家源泉100%の温泉×「伊豆下賀茂温泉うなぎ」で宿の知名度もアップ!

東部 | 宿泊業

株式会社 リサプエルタ

・創業：昭和10年 ・従業員数：9名
 ・住所：賀茂郡南伊豆町下賀茂204-2
 ・TEL：055-948-1789 ・https://irokan.com

取組のポイント

1. 観光の呼び水となる名物の開発
2. ECサイトや道の駅、土産店での販売ルート開拓
3. 実現可能な計画目標の設定

取組のプロセス



コロナ禍による 宿泊業減益からの突破口

運営する旅館「石廊館」はコロナ禍の影響を受け、GW・年末年始など最長1カ月間の休業を余儀なくされました。その状況下でなすべき事を考え辿り着いたのが、静岡を代表する「うなぎ」の活用です。すでに旅館売店での惣菜販売実績もあり、金目鯛などの海産物に加え、うなぎの蒲焼のネット販売を開始。ホームページに専用サイトを開設し、道の駅や土産店へ出荷するなど販路拡大に注力しました。

静岡名産×自家源泉で 付加価値をつける「温泉うなぎ」

「静岡のうなぎ」は認知度も高く、これを旅館の、ひいては南伊豆の特産にできれば考えたのが「温泉うなぎ」で、

人の体に良い効能が得られる温泉をうなぎにも使用する独自の試みです。通常真水での泥抜きは1週間程度ですが、同社では自家源泉100%の温泉を水槽に直接注ぎ、2週間かけてうなぎ特有の臭みを取り除き、身を柔らかくしています。宿の知名度向上のためクラウドファンディングを行ったことで、大手電気店のポイント交換商品の契約などの打診もあり、手応えを感じました。



コストに見合う原材料、飼育法を模索

温泉を活用したうなぎの飼育・製造法については山梨県の企業を視察し、自社の温泉や商品に合う餌の配合、飼育期間、調理法、タレの製造を行いました。静岡産うなぎの価格上昇に加え、うなぎの大きさによる飼育期間や餌代のコスト差、製造にかかる時間や人件費、旅館業との両立に最適な製造量など、課題は多く試行錯誤する日々です。今後は宿の食事処での提供も開始する予定です。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

継続できる人材の確保と 従業員の理解・協力、 効果的な情報発信が重要

株式会社 リサプエルタ 代表取締役 櫻庭 智美 様

目標達成のための的確なコンセプト、適正な経費、実現できる人材など計画段階での骨組みの重要性を痛感しました。始動後は継続可能な専任者の確保、従業員への理解と協力も必要になります。そのほか、魅力を多くの方々知ってもらうための効果的な情報発信も重要です。新しく取り組んだ事業の実績を作ることが一番の地域への貢献です。ともに頑張りましょう。



これまでのスタイルから進化したハイブリッド英会話を導入 緊急事態宣言下でも退塾者ゼロの好発進

東部 | サービス業等

キディ学園

・創業：昭和48年 ・従業員数：3名
・住所：三島市西若町9-27
・TEL：055-972-7791 ・<https://kiddycollege.jp>

取組のポイント

1. 基本スタイルを守りながら時代のニーズに合わせた柔軟性
2. 同じ時間を共有できるリアルタイム授業で利用者が満足できる環境を提供
3. ポストコロナにも活用できるシステムづくり

取組のプロセス



対面式にこだわる 授業スタイルを超えて

キディ学園は外国人講師による英会話スクールとして47年の実績を持ち、1クラス3~6名で行う幼児・児童向けのレッスンを中心に、成人会員を含め約150名が在籍しています。すでに業界内ではオンライン授業が定着していますが、当学園では対面式にこだわり、またそのニーズに長年応えてきました。しかし、新型コロナウイルスの感染者増加や緊急事態宣言の発令で小学校等が休校に



なると、スクール通学をためらう親御さんが増加。本格的なオンラインシステム導入の必要性を再認識し、予約システム構築に取り組みました。

ハイブリッド英会話で コロナ禍での退塾者ゼロ

オンラインレッスンは、教室で行われている授業にZoomを使ってリアルタイムで参加できる「ハイブリッド型」です。当初はタブレット端末を使用していましたが、教室に大型モニターを設置することで、これまでと同様の授業を行えるようになりました。講師、親、子どもがスマホ世代ということも、スムーズな導入を可能にした要因です。これにより、懸念していた通学控えからの休学、退塾者は「ゼロ人」となり、減収の危機を免れました。



これからの 生活スタイル変容にも適応

今の時代は、共働きの世帯が多く、塾への送迎も大変です。今回ハイブリッド英会話を導入したことで、仕事の都合や体調不良などで子どもを送迎できない時や大人の生徒さんが仕事帰りや出張の時でも、簡単にログインし受講ができると好評です。今後はオンライン受講のみの授業を用意し、空いた教室をプログラミングなど新たなコースに活用することも検討中です。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

身近な相談窓口を積極的に利用し、
アドバイスの中から
新たなヒントを得る

英会話&留学 キディ学園 代表 小川 忠彦様

銀行の相談窓口などを積極的に利用しアドバイスを受けたり、そこからヒントを得ることで、現実的でより良いビジョンを描くことができると思います。そのほか共働き世帯の増加など、時代のニーズにマッチしたサービスの転換や提供こそが、ポストコロナ時代を生き抜く方策だと考えます。



デジタル化したネット宅配クリーニング 大量商品管理もRFIDタグで利益構造に変化

東部 | サービス業等

株式会社 サトウ商会

・創業：昭和45年 ・従業員数：350名(パート含む)
・住所：裾野市千福72-1
・TEL：055-939-7011 ・http://www.satou-corp.jp

取組のポイント

1. 繁忙期における商品保管体制の現状把握
2. RFIDタグ(非接触型ICタグ)システム導入による管理体制の見直し
3. 「お客様の希望に応える」信頼とサービスの向上

取組のプロセス



繁忙期に起こる 管理体制の問題点

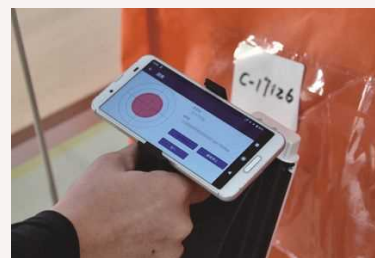
サトウ商会が運営する「フラットクリーニング」は、ネットで申し込み、集荷、納品まで行う工場直営の宅配クリーニングサービスです。工場入荷後最短3日で自宅配送する「スピードパック」と、最長8カ月間自社の専用ルームで保管する「保管パック」などがあり、全国各地から届く荷物は日に100個～150個にのぼります。通常は規定に則り保管しますが、繁忙期は仕分けが追いつかず



管理体制が乱れ、出荷時に指定場所から見つからない事態が2～3カ月に1回の頻度で発生し、改善が求められていました。

RFIDタグシステムを導入し 省力化を実現

お客様からの急な納期短縮の依頼が入り、倉庫内を従業員総出で探すこともありました。そこで、人員も時間も要する作業の改善策となったのが、探索機能を有するRFIDタグシステムの導入です。入荷時に伝票と荷物番号を紐付けることで、端末を倉庫内の荷物にかざしながら歩くだけで目的物を容易に見つけ出すことができます。導入はヒューマンエラーの対策になり、省力化によって他の業務に専念できるなど仕事の効率化も図ることができました。



既存の商品管理システムとの 連携を次のフェーズで目指します

荷物の探索についてはかなりの成果が出ましたが、一方で入荷時の紐付け作業の工程が増えたという従業員の声が上がっています。実際、入荷時に商品管理システムで登録後、RFIDタグシステムに再登録しなければならず、二度手間になっています。これらの連携を実現し、さらには無人レジの開発など別の取り組みにもチャレンジしていきたいと考えています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

AI・RFIDの技術を活かし
利益構造を変え、
新たな付加価値を創出する

株式会社 サトウ商会 EC事業部営業課 遠藤 幸宏 様

新型コロナウイルスの感染拡大によりデジタル化がさらに進んだ昨今、ネットを利用した保管・管理に不可欠なRFIDやAI(人工知能)の技術は、今後ますます身近なものになるでしょう。AIによる人手不足解消やIT導入による工数削減が企業の利益構造を変え、他社との差別化や細やかなサービス提供など、新しい付加価値を生み出すと思います。



人の役に立つサービスを追求 個人では成し得ない事業も地域企業との連携で達成

東部 | サービス業等

菜桜(なお)助産所

・創業：平成13年 ・従業員数：3名
・住所：富士市宮島1062番地の8
・TEL：0545-63-1608 ・http://nao-sanba.com

取組のポイント

1. 地域企業の協賛を得て出産・子育て情報を発信
2. プロジェクトに関わるすべての人がWin・Winとなるビジネスモデル
3. 利用者にとって有益なポータルサイトの構築

取組のプロセス



コロナ禍で産後・更年期ケアが打撃 訪問相談減少の苦境

同院を利用される方のほとんどは、お産を熟知した助産師が、検診から出産まで担当する安心感を求めて来院されます。助産師の仕事には妊娠・出産介助のほか、産後うつ、産後・更年期ケアも含まれますが、コロナ禍では特に産後・更年期ケアなどの業務が大きなダメージを受けました。電話相談が増える一方で、感染への恐怖から訪問を断られるなど直接仕事に結びつけることができず、一時は前年比30～40%まで売上が落ち込みました。

地域企業と協力し 子育てポータルサイトを開設

電話対応のみの相談をどう仕事として成り立たせるかを検討した結果、

「富士市を出産・子育てのしやすい街に」というコンセプトの下、地域企業と連携して「HagHagプロジェクト」を立ち上げ、子育てポータルサイトの開設・運営を始めました。社会貢献に努める会社として協賛企業をサイトで募集し、協賛金を電話やメッセージアプリなどの相談対応の人件費に充てることで、相談者・協賛企業・同院にとって有益な情報提供を可能にしました。これにより、ポータルサイトを利用するすべての人がWin・Winになるシステムとなりました。



「インターネット助産院」で デジタル化をさらに推進

プロジェクト立ち上げにより、それに携わる人や企業から自然と活動が伝播され、サイトへの動画掲載、プロジェクト紹介カードは利用者との信頼関係構築や助産所のPRにも奏功しました。身近なLINEを相談に活用したことで利用者が増え、仕事に繋がるケースも出ています。今後は、アプリを使って妊婦の健康管理や生活アドバイスを行う「インターネット助産院」にも注力していきたいと考えています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

ピンチをチャンスに
苦境だからこそ見えてくる
新たなビジョン

菜桜助産所 院長 堀田 久美 様

今回のような危機的状況でなければ、新しいチャレンジはできなかったと感じています。「嘆いていてもしょうがない。ピンチをチャンスに」。厳しい状況をどう克服すべきか、新たなアイデアや方法を見出すことが大切。公益性のある職業ゆえ、幅広く支援をいただくことができました。地域企業や自治体などと連携することも一つの案と考えます。



これからのニーズを獲得するために 総合住宅展示場の新たな価値を創出



中部 | サービス業等 SBSマイホームセンター 株式会社

・創業：昭和46年 ・従業員数：7名
・住所：静岡市駿河区登呂3丁目1-1
・TEL：054-284-1400 ・https://www.sbs-mhc.co.jp

取組のポイント

1. 従来の住宅展示場にVR技術を導入
2. 新規サイトを立ち上げ、次世代の潜在ニーズを掘り起こし
3. デジタルとリアル の両立により、新しい事業モデルを構築

取組のプロセス



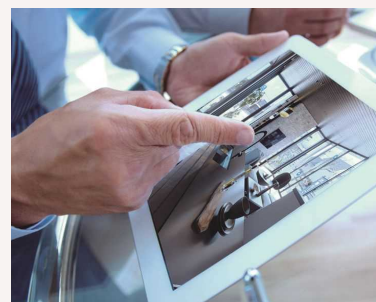
コロナ禍をチャンスと捉え 従来の住宅展示場にVR技術を導入

これまでは、家を立てようとするなら住宅展示場に足を運ぶことが当たり前でした。近年はWebを使って検索する時代です。その変化に対応するため、同社では以前からVR技術を導入する必要性を感じていましたが、コストの高さなどから先送りになっていました。しかし、コロナ禍では集客イベントが行えず、「今こそ絶好の機会であり、やるべきだ」という声が社内でも高まったことから、新たな挑戦に踏み切りました。

新たなブランドサイトを立ち上げ 潜在的なニーズを掘り起こす

既存のホームページにVR機能を追加するのではなく、新規サイト「いえ

らんど」を立ち上げました。リアルな展示場と棲み分け、これから購入を考える世代には先入観を持たずにアクセスしてほしいという思いからです。同社が目指すのは、家を持ちたいという明確な意識を持つ前の潜在的なニーズを掘り起こすこと。すぐに結果を出したいという住宅メーカーにも、先を見据えた取り組みに賛同してもらえるよう努めました。



総合住宅展示場のメリットを活かした 新しい事業モデルの可能性

時間はかかりましたが、本当に使えるものを妥協せず作り上げる事ができたと満足しています。総合住宅展示場のメリットは他の家と比べられること。「いえらんど」も同じで、見る側にとっても画面上で比較できるメリットがあります。Webとリアルな展示場、それぞれの役割を明確にし、特性を活かした事業を展開していく予定です。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

コロナ禍で加速した生活者の変化は以前に戻ることはないと考えて対応していくべき

SBSマイホームセンター 株式会社 営業部 課長代理 川越 玄三 様

コロナ禍を機に生活者の価値観が変わってきている実感があります。当初は集客イベントができないくらいの影響という認識でしたが、もっと本質的な価値の変化が起きている。以前に戻ることはないかと覚悟し、事業の見直しを図り、行政や金融機関からの情報を逃さずキャッチしチャレンジしてください。ここで、しっかりと種をまいておかないと、次へ進めなくなるかもしれません。



ステイホーム期間に公開した蕎麦打ち動画をデジタル化への足掛かりに



中部 | 飲食業

株式会社 ARIGATO

・創業：平成27年 ・従業員数：2名
 ・住所：静岡市葵区常盤町2丁目6番地の7
 ・TEL：054-250-8555 ・<https://tagatas.jp/>

取組のポイント

1. 飲食業の店舗経営に縛られない事業展開
2. 休業期間を利用して広報宣伝のデジタル化を推進
3. 石臼購入で、さらなる蕎麦の魅力を生み出す

取組のプロセス



ステイホームの今だからこそ 蕎麦打ち動画の制作・公開を決意

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、蕎麦屋である同店も売上が激減しました。この状況は長引く可能性があるかと判断し、売上が簡単に元には戻らないことを前提に、今できる新しいことを進めていこうと決心しました。その取組の一つが、以前から考えていた「家庭でも簡単にできる蕎麦打ちの方法」の動画制作・公開であり、ステイホームが推奨される中、アイデア実現に向け検討を開始しました。

インターン生と 簡単蕎麦打ち動画を制作

社長が蕎麦職人として地域活性化の取組に関わってきたことから、同店では地域振興に興味をもつ大学生を

インターンシップで受け入れていました。インターン生から授業の一環として、蕎麦打ち動画制作の提案があり、学生協力の下、撮影や編集を行い、新たに制作したサイトに動画を公開しました。



石臼を特注 蕎麦の魅力を発信する場が完成

これまで中山間地域の日本在来蕎麦の普及や、ネパールをはじめ海外の蕎麦の原種保護などの活動を進めてきましたが、情報発信はしていません

でした。今回、蕎麦粉の付加価値を高める特注の石臼を購入したことで、より良い状態で蕎麦を販売できるようになったため、蕎麦の背景について紹介した動画も制作し、蕎麦の魅力を積極的に情報発信していく予定です。今後は、新たなホームページを活用し、蕎麦の食文化を伝える活動へつなげていければと考えています。



これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

悩むよりも相談
 失敗を恐れず
 行動すれば視界は広がる

株式会社 ARIGATO 代表取締役 田形 治 様

コロナ禍で打撃を受け、苦境を乗り越えるためのアイデアを持って産業支援機関や行政の窓口へ何度も相談に行きました。担当の方に自分では思いつかないような具体的な方法を助言・指導していただき、とても参考になりました。失敗を恐れるよりも、まず行動することが大切です。ぜひ多くの人に積極的に行動する事をおすすめします。



非対面での利用を実現した滞在型 coworking スペースを提供 ビジネスマンのニーズにもマッチ

動画でチェック!



中部 | 建設業

株式会社 創造舎

・創業：平成19年 ・従業員数：19名
・住所：静岡市葵区人宿町2-6-10 SOZOSYAビル2F
・TEL：054-250-2121 ・http://sozosya.co.jp

取組のポイント

1. コロナ禍で需要が増えた coworking スペースに着目
2. ワンフロアを壁で仕切り完全個室を配置
3. 非対面での入退室を可能にするため、事前予約と電子錠を導入

取組のプロセス



建設・設計会社が手がける新しいスタイルの滞在施設

同社は住宅、ビル、店舗などの建築設計、施工をメインに事務所や店舗の賃貸業も行っていきます。コロナ禍で coworking スペースの需要が増えていることから、非対面・非接触型の滞在施設を考えました。オープンスペースに複数の利用者が滞在する一般的な coworking スペースとは異なり、ビルのワンフロアを壁で仕切って個室を7室設けました。



利用者スタッフとのやり取りは電話とメールのみで完了

料金は1室1日4000円です。利用方法については、始めに電話で予約の申し込みを行い、それ以降はメールでスタッフとやり取りします。料金の支払いは口座振込みで、入金を確認でき次第、入退室時に必要となる電子錠のナンバーをお知らせする仕組みです。スタッフとの鍵の受け渡しが不要なので、接触も避けられ、気軽に利用出来るのが特徴です。

リモートワークや出張で利用するケースが多数

リモートワークになったものの、家では落ち着いて仕事ができないといった理由で利用される方が多いようです。県外からは、静岡へ支社を開設するための



足掛かりとして、試行的にサテライトオフィスを設置される方もいます。現在は、仕事での利用をメインに営業していますが、今後は日常のママ友会や交流会などでも使い勝手のいい貸しスペースとして、新たな事業展開も考えています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

再びフル稼働できる日に備え、
普段からアンテナを張って
アイデアをストック

株式会社 創造舎 経営管理室 清水 斐子 様

社会の様々なことが停滞し、人々の行動も制限されている今、再びフル稼働できる時が来たらトップギアで臨めるように、しっかり準備しておきたいですね。不自由さの中だからこそ、考えつくことはたくさんあります。普段からアンテナを張り巡らし、固定観念を捨てて、いろいろなアイデアを蓄えておくのも大切だと思います。

