

お客様のリアクションを逃さない仕組みづくりに着手 徹底したWEB戦略で接触率も着工数もUP

中部 | 建設業

株式会社 静岡エイケン

・創業：平成8年 ・従業員数：8名
 ・住所：静岡市駿河区丸子3436-1
 ・TEL：054-268-7717 ・<https://www.eiken-home.com/>

取組のポイント

1. WEB接客特設サイトの構築
2. VRカメラで360度撮影した画像をツールを使用して編集
3. 住宅に興味を持っているユーザーをターゲットに広告を配信

取組のプロセス



すぐにリアクションできる環境に ホームページを再構築

建設業界もコロナ禍で売り上げが減少し、その対策として、対面せずに接客ができるようweb環境の整備に着手。以前から自社のサイトを有効利用できていないことが課題であったため、単に表現を変えるだけでなく、これから家を建てたい人が接触しやすい仕組みを整えました。無料通話アプリのQRコードを掲載し、興味を持ったらずきに直接アクセスできるようにした結果、電話より気軽なため、若い世代からの問い合わせが増加。社員も電話対応の時間を本来の営業・設計業務にあてることができ、集中して働くことが可能になりました。社長自らが対応するなど、親しみやすさを伝えることで着工数も増えてきています。



海外とのやりとりも可能になるなど リモートの優位性を再認識

二世帯住宅を検討されているお客様が、コロナ禍により対面での打ち合わせができないという時にも、図面とCADの立体画像を同時に見ながらやりとりすることが可能になりました。リモートをうまく活用して移動の手間やコストを削減することに成功。社員の働き方にも好影響が出ています。自己資金でリモート用に応接室を改装する

など、さらに活用の幅を広げています。

さらに積極的な広告展開で 攻めの営業を推進中

同社は手がける住宅の品質に自信を持っていますが、それをユーザーに伝えるチャラがまだ弱いため、広告配信にはこれからも力を注いでいきたいと考えています。VRカメラを利用し、建築中の内部映像なども公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

常に課題を見つけ、
改善点を探していくこと。
そうすれば、ピンチをチャンスに
変えることができる。

株式会社 静岡エイケン 代表取締役 岩崎 住弘 様

ピンチをチャンスに変えるアイデアはいくらでもあると思います。また、日頃から課題や改善点をリストアップしていれば、助成金や給付金の情報を得た時にすぐに動き出せます。自分が事業で大切にしているのはまわりの仲間。ともに成長を目指し、困った時に助けてくれる。そういう仲間がいることが誇りです。



入院患者の家族向け賃貸住居への転換とITを活用した非対面の運営で事業化

中部 | サービス業等

株式会社 阿形鉄工所

・創業：昭和24年 ・従業員数：1名
 ・住所：静岡市駿河区小鹿1-66-37
 ・TEL：054-285-8301 ・<https://agata.group>

取組のポイント

1. 入院する患者家族向けの短期賃貸不動産事業の実施
2. 徹底したリサーチによる、賃料や物件の選定
3. 営業から入居まで完全非対面のシステム

取組のプロセス



自身の経験から潜在的なニーズを導き出し新たな事業に踏み出す

同社は、代々続いていた鉄工所から不動産経営へと事業転換しましたが、会社名は以前のまま使用しています。コロナ禍となり今後の展開を危惧していたところ、県が補助事業を創設したことを知り、思い切って新事業を立ち上げることにしました。入院患者の付き添い経験から家族向けの賃貸不動産への需要があることは感じており、ビジネスと社会貢献を両立させる事業は意義も大きいと挑戦を決めました。

徹底したリサーチとIT技術を活用しコロナ禍でも安全な利用を実現

緊急事態宣言で、実例調査はできませんでしたが、アンケート調査を含

め徹底的にリサーチを行いました。東京でデジタルマーケティング会社を経営していた経験を活かし、ライバルとなりうるビジネスホテル等を調査し、賃料や物件の選定を進めました。リモートでの営業、電子キーの導入など完全非対面に徹した方法は、社員に会わずに内見・契約・入居まで完結するコロナ禍にマッチした効率的なシステムです。



即入居の確かな手ごたえを得て、さらなる事業の拡大を視野に

県立総合病院近くの2部屋を準備し、サイトを公開した2日後に最初の入居者が決定、順調なスタートを切りました。コロナ禍で面会がままならない期間でも、患者さんの近くに居たいという切実な要望があり、開始後半年で6組の実績を挙げています。告知方法など改善点はまだまだありますが、他地区や他県でも展開できるようにパッケージ化でき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

コロナ禍をネガティブに捉えない
 リモートや非接触など
 柔軟に対応していくことが大切

株式会社 阿形鉄工所 代表取締役 阿形 達志 様

事業や業態の転換は、既存事業をやめることや新たな投資が必要なため、簡単なことではありません。しかし、コロナ禍という混乱の中で、ある意味、変化させるチャンスと捉え直し、人々の行動変容をリサーチし、時流に合わせていく機会にできると思います。展開にあたっては、IoTなどの新テクノロジーの導入や、行政などからのサポート体制を上手に活用していくことも重要になると考えます。



「なんとかしなくては」と始めた新事業が 新たなビジネスに発展

中部 | 宿泊業

株式会社 竹屋旅館

・創業：昭和24年 ・従業員数：70名(パート含む)
 ・住所：静岡市清水区真砂町3-27
 ・TEL：054-366-7101 ・<https://takearyokan.com>

取組のポイント

1. ホテル内の空きスペースを活用し動画撮影・配信ができる環境を整備
2. オンラインの飲食デリバリーサイトの構築
3. 動画コンテンツを活用したイベント企画、WEBサイトによる商品販売

取組のプロセス



「動画」をキーワードに 新事業へ果敢に挑戦

宴会場や料理人を抱えているホテルは新型コロナウイルスの影響が大きく、空きスペースと人材を生かすために考えたのが動画コンテンツの活用です。補助金を利用し、宴会場にネット環境を整備し動画撮影のできるスタジオを設けました。操作や編集方法のレクチャーを受けて運営を開始し、並行して飲食デリバリーサイトも開設。歓送迎会や忘年会の代わりに、社員個々が持ち帰れる料理の注文など、コロナ禍ならではの需要に対応しています。

調理動画を活用することで、 料理の付加価値を高めていく

リモート配信では、いつもは見えない厨房の様子をお客様に見せてワクワク感を創出し、シェフの説明、双方向の会話で臨場感も高まります。ネット環境が整えば屋外や船舶のパーティにも応用でき、今後の可能性も広がります。おせち料理などテイクアウト商品のパッケージにQRコードをつけて、いつでも説明動画にアクセスしてもらうこともできます。料理教室の開催や食材生産者の情報発信など、次々に湧いてくるアイデアに取り組んでいます。



ワクワク感を創出し、シェフの説明、双方向の会話で臨場感も高まります。ネット環境が整えば屋外や船舶のパーティにも応用でき、今後の可能性も広がります。おせち料理などテイクアウト商品のパッケージにQRコードをつけて、いつでも説明動画にアクセスしてもらうこともできます。料理教室の開催や食材生産者の情報発信など、次々に湧いてくるアイデアに取り組んでいます。

デジタル技術を取り入れて 積極的に観光情報を発信

夏休み中のインターン生にホテルの魅力やSNSで動画発信してもらおう企画も行いました。また、令和4年2月にオープンした伊豆の新ホテルも、動画を活用し地元の魅力と合わせてPRしています。ホテルが出来上がっていく様子や、特産品の紹介、漁師・農家さんの生の声を発信していく中で、動画活用のポテンシャルは高いと改めて感じています。



これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

株式会社 竹屋旅館 常務執行役員 望月 基弘 様

活用できるものは
なんでも活用してみる
失敗も共有すれば学びとなる

当社は1~2年先ではなく10年先を見据えた経営をしています。ロボット掃除機の導入、館内モニターの増設など、デジタル機器を活用して人件費を削減し、削減したコストで新しいことに挑戦できる体制を整えてきました。失敗は決して恥ずかしいことではなく、その経験を皆が共有することで、貴重な学びになると考え、社員のチャレンジ精神を尊重しています。



リアルタイムに情報を公開することで 定期的なアクセスが増加し受注も右肩上がりに

中部 | サービス業等

タクシー支援サービス 株式会社

・創業：平成27年 ・従業員数：13名
 ・住所：静岡市清水区天神1丁目6番11号
 ・TEL：054-368-5153 ・https://taxi-media.jp

取組のポイント

1. ポータルサイトを導入し、遠隔営業を活性化
2. 沖縄から北海道まで近隣遠方問わず新規の受注を獲得
3. 新規顧客開拓により、コンサル事業での売上げが増加

取組のプロセス



サイトでの情報発信を統一し 業務内容をわかりやすく見せる

同社は、中古車体の販売、乗務員人材の採用コンサル、ドライブカメラを使用した運転適性の講習会など、タクシーを取り巻くさまざまな問題点を解決するお手伝いをしています。今まで顧客のニーズに応じて事業を拡大し、WEBサイトもその都度作成してきたため、統一感のない内容になっていました。そこで、今回サイトを全面的に改修することとしました。

リアルタイムの情報を即時更新 定期的な接触が増え、効果に手応え

見栄えのするサイトデザインにするだけでなく、新しい情報があればすぐに更新できるシステムに改修し、運用面での利便性も格段にアップしまし

た。最新情報が常時入手できるサイトになったことで定期的なアクセスが増え、手応えを感じています。サイトの再訪問ユーザーも増加したため、現在、会員制のポータルサイトを立ち上げる計画を検討しています。今後はユーザーの利便性を高めるため、内容やシステムなどを、定期的にブラッシュアップしていく予定です。



身体を動かすより頭を動かせ! 移動時間なしで、 効率の良い働き方を

遠方への営業をリモートでのWEB商談に切り替えたことで、出張費だけでなく移動時間も節約できるメリットが生まれました。このスタイルが定着すれば、他の事業へ人員を配置するなど、社内体制の再編も検討していく予定です。コロナ禍を機に思考の変換をどれだけ行えるか、まさにチャレンジの時だと考えています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

まず、やってみること
やらなければ、
成功することもない

タクシー支援サービス 株式会社 代表取締役 内田 和好様

新しい取組が失敗するか成功するかは実行するまでわかりません。失敗することで見えてくることも多くあります。地域のため・人のためになる事業を念頭に計画し、躊躇せず実行する事で新たな方向がきっと見つかるはず。コロナ禍ではありますが、自治体などが実施する補助事業なども活用しながら、新しい取組に挑戦する良い機会だと思います。



ECサイトを介した多様な販売戦略を推進し コロナ禍以前の売り上げを上回るV字回復を果たす



西部 | 製造業

中根製茶 株式会社

・創業：昭和21年・従業員数：13名(パート含む)
・住所：掛川市成滝425-1
・TEL：0537-23-3252 ・http://www.kakegawa-cha.co.jp

取組のポイント

1. 既存のECサイトを大幅にブラッシュアップ
2. お茶の製造工程を紹介する動画をネット上に公開
3. 自社スタジオでのライブコマースを計画中

取組のプロセス



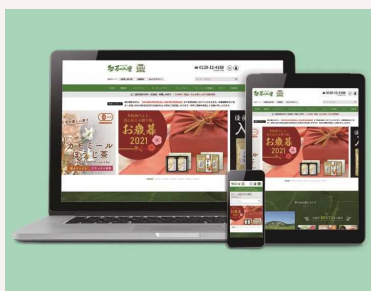
ECサイト内のデザインや商品を リニューアルし売り上げアップ

コロナ禍で葬儀などの仏事も自粛されるようになったことで、お茶業界は大きな打撃を受けました。その対策としてまず着手したのが、ECサイトのリニューアルです。売り上げ的に大きなウエイトを占めているコンテンツではありませんが、時勢を鑑みて力を入れていこうと社内で決定しました。サイト全体のデザインの刷新、商品の中身やパッケージのモデルチェンジなどを行った結果、ECサイト単独の売り上げが前年比約180%まで伸びました。

茶摘みから袋詰めまで 製造工程の動画を制作

お茶がどうやって作られるのかわからない人が多いことから、掛川産

深蒸し茶の製造工程を映像にし、ECサイトで公開しました。広大な畑で茶葉を摘むシーンに始まり、工場内での加工、仕上げ作業や袋詰めの様子までを3分弱にまとめた、分かりやすい動画になっています。



今後はお客様と会話をしながら 販売するライブコマースを計画

次の展開としてはライブコマースへの転換を図り、新たな顧客の開拓を行う予定です。日本ではまだまだ

浸透していませんが、中国などではよく見られるオンタイムでの対面型販売です。それに伴い、自社スタジオも新設します。例えば「そのお茶の産地はどこですか?」「お茶の美味しい淹れ方を教えてください」といったお客様からの質問に答えながら、お茶の様々な楽しみ方も伝え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

従来のシステムや
設備などに固執せず
先を見据えた新しい取組を

中根製茶 株式会社 代表取締役 中根 基臣 様

コロナ禍で痛感したのが、新しい時代に向けた新たな商品やサービス、販売方法などの開拓は、躊躇せず始めた方がよいということです。製造業界は保守的で昔からの設備や方法にこだわりがちですが、時代の変化を日頃から意識していれば、今回のような不測の事態が起きても乗り切ることができると思います。



遊覧船乗り場の敷地内にオートキャンプ場を新設 最小限のスタッフで効率よく運営



西部 | サービス業等

浜名湖遊覧船 株式会社

・創業：昭和45年 ・従業員数：9名
・住所：浜松市中区鍛冶町135
・TEL：053-455-3541 ・https://www.3535.co.jp/minicamp

取組のポイント

1. 所有していた土地の有効活用
2. 1日4組限定の区画サイトで安全・安心なキャンプを提供
3. 最小限のスタッフで効率的に運営し、新たな顧客も開拓

取組のプロセス



緊急事態宣言後、イベント会場予定地をオートキャンプ場に変更

平成30年の台風により遊覧船乗り場の待合所が損壊し、翌年末から新築工事に取り掛かりました。その際に建物を以前より小規模にして、新たにできたスペースを屋外イベント会場として貸し出す予定でした。ところが、その矢先に緊急事態宣言が発令されたため、計画を変更し、少人数で利用するオートキャンプ場を新設することにしました。コロナ禍での混雑や密を避けるため、1日4組、利用人数は1サイト最大6名までの完全予約制としています。

キャンプ場の受付は遊覧船スタッフが兼任

受付などのキャンプ場の業務は、遊覧船乗り場の建物内に常駐してい

る1名のスタッフが兼務しているため、新たな人件費はかかっています。また、計画を変更する前に土地・建物の整備は完了していたことから、県補助事業では部外車両の侵入防止用フェンスや洗い場、側溝の設置に絞って実施しました。



新しい客層の開拓にも成功 遊覧船事業との連携で新展開

令和3年10月から、週末はほぼ予約が埋まるようになり、キャンプ場の



存在は順調に周知されてきています。今まで遊覧船などの利用が少なかった20代や観光目的で浜名湖を訪れたことのなかった人など、新たな客層の開拓にもつながりました。今後はメイン事業である遊覧船事業との連携を図り、相乗効果が見込まれるビジネスモデルの開発にも力を入れ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

今ある資源を生かせるのが
新規事業の魅力
出口戦略を意識した取組を

浜名湖遊覧船 株式会社 代表取締役 小野 晃司 様

土地、建物、人材など既存の資源を活用して、新規事業を立ち上げることで、初期投資を抑えられます。ローコストでできる取組は思い付いたらやってみる事です。成功しなかった場合も完全に撤退するのではなく、別の事業に転換できるような出口戦略を考えておくことも大切だと思います。



客単価アップを見据え、お店のスタイルを変更 ホームページも改装し、大幅な売上増を達成

西部 | 飲食業

新日本料理「おぶね」

・創業：平成14年 ・従業員数：10名
・住所：菊川市加茂4948
・TEL：0537-35-4030 ・<https://obune.online>

取組のポイント

1. メニューの内容を見直し、高級路線にスタイル変更
2. 店舗内装・ホームページを一新するとともに、通信販売を開始
3. 海外向けに、ホームページを多言語化し、販路を拡大

取組のプロセス



コロナ禍での売上増を目標に 高級路線にスタイル変更

令和2年春から本格化したコロナ禍によって飲食業界は大きな影響を受けました。同店も売上が落ち込んだため、営業方法を模索し、遠方のお客様でも楽しめる通信販売を取り入れていくことを考えました。さらに、少ない客数でも売上を維持していくため、メニューの内容・価格を見直し、お店のスタイルを高級路線に変更しました。

ホームページ& ECサイトで 新スタイルのお店情報を発信

まずは情報発信の方法を変えていく必要があると考え、県補助事業を活用し、ホームページのリニューアル及びECサイトの開設に取り組みました。プロのカメラマンが撮影した料理写真を印

象的に配置した高級感のあるデザインに仕上げるとともに、同店ならではのこだわりを端的にお客様に伝えるために、「温故知新」のキーワードを打ち出しました。海外の方が閲覧できるよう、英語と中国語にも対応しています。また、ホームページと合わせて、店舗カウンターを中心に、高級感を意識した内装に変更しました。



大幅な売上アップを達成 今後はSNSでの発信も

以前は地元・菊川のお客様がほとんどでしたが、リニューアル後は静岡市や浜松市のほか、他県からのお客様も増えています。売上も好調で、令和3年秋にはコロナ禍前の倍近くまで伸びました。今後は大手ECモールへの出店なども行い、収益につなげていくとともに、SNSを活用し、若い客層に向けた情報発信にも力を入れ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

集客だけにとらわれず
目の前のお客様に
確実に向き合うこと

新日本料理「おぶね」店主 高木一樹様

コロナ禍において、飲食店はお客様を増やすための情報発信ばかりに気を取られがちですが、思い切って営業スタイルを変えることも必要だと考えます。また、実際にお客様が来店した際の対応が何よりも大事です。目の前のお客様一人一人に誠実に向き合い満足いただくことで、リピーターが増えていくのだと思います。



オンラインでの健康経営®支援サービスを開始 動画配信と遠隔サポートで、効率的に企業を支援

西部 | 製造業

羽立工業 株式会社

・創業：昭和25年 ・従業員数：25名
・住所：湖西市新所3
・TEL：053-578-1501 ・https://hatachi.jp

取組のポイント

1. 動画コンテンツを活用し、顧客企業の負担を軽減
2. 遠隔支援により、地元中心から全国規模に展開
3. オンライン化によりテレワーク推進企業のニーズに対応

取組のプロセス



企業の健康経営を支える会社 コロナ禍で新たな支援方法を模索

同社はグラウンド・ゴルフ用品などの製造販売に加え、3年前から、健康経営優良法人の認定に取り組む企業への支援事業を展開しています。地元企業を中心に、健康セミナーやフィットネス教室などの対面イベントを開催することも、その取組の一つです。しかし、コロナ禍が本格化した令和2年春頃からイベントを実施できなくなり、テレワーク推進の流れも相まって多くのキャンセルが発生しました。この状況打開のため、新たな事業の形を模索し、部内での議論を重ねました。

オンライン化に向け ホームページや動画機材を整備

検討の末辿り着いたのは、オンライン

を活用したサブスク型の健康経営支援サービスです。講座を動画コンテンツとして配信する事で、企業を遠隔・非接触で支援する事が可能になります。



既に専門家によるフィットネス動画は開始していましたが、オンライン化にあたり、動画コンテンツを充実させるため、新たな機材やシステムを購入し社内でも編集ができる体制を整えました。

企業担当者の負担を減らしつつ 従業員の健康促進を実現

令和3年6月にスタートしてから、半年で15社が利用しています。会社とし

ては、現地企業までの移動コストがかからないというメリットを実感していますが、顧客からも「会場の手配や従業員のシフト調整が不要になったのでありがたい」と好評です。これまでは、多忙の中、健康経営に取り組んでいた企業もありましたが、そうした負担も軽減出来ました。これからも多くの企業の健康経営を支えるために、時代に合ったサービスを提案したいと日々検討を重ねています。



これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

逆境をプラスに変える
イノベーションを起こすには
チーム内での意識共有が大切

羽立工業 株式会社 ウェルネス事業 市場開発営業部 福井 翔太様

労力やコスト面での利点はもちろん、オンライン化によってこれまで地元を中心としていた営業範囲が、全国規模に広がったと実感しています。不安定な世の中が続きますが、逆境をプラスに変えられる道筋は必ずあるはずです。顧客のニーズを見据え、チーム内で共通意識をもって取り組んでいくことがその近道であると、当社の経験から感じています。



※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

ドライブシミュレーターで安全運転のための眼鏡選びを推進 小売業の生き残り策は「地域貢献」にあり

西部 | 小売業

株式会社 エレガンス時正堂

・創業：昭和10年 ・従業員数：9名
・住所：袋井市泉町一丁目7番地6
・TEL：0538-42-2341 ・<https://www.jiseido.net>

取組のポイント

1. 設備投資による差別化戦略の実施
2. 地域の課題解決を自社の技術でお手伝い
3. コロナ不況の小売業でも変化対応力で業績アップ

取組のプロセス



地域の課題解決のために 自社ができることが戦略に

高齢ドライバーによる交通事故が社会問題となっている中、眼鏡の専門店である同社では、ドライブシミュレーターを導入しました。高齢のお客様が店頭で運転疑似体験をすることで、安全運転が可能な眼鏡を選ぶ一助となります。大手販売店が増加する中での差別化戦略であり、眼鏡店としての導入は国内でも珍しい試みです。



きっかけは 身近な高齢者の交通事故

「眼鏡の専門家として高齢ドライバーの事故を無くしたい」と思うようになったきっかけは、顧客の交通事故でした。親子で同社の販促イベントを楽しんでいたいただいた1週間後に、地元新聞の記事でお客様の事故を知り、自社でも地域の悲しい出来事を減らすためにできることがあるのではと考え、まずは高齢者に特化した眼鏡の測定装置を導入したのです。

免許更新前のお客様の声で シミュレーターの導入を決意

眼鏡の販売は、三密を避けるのが難しい仕事です。コロナ禍で、すべての販促ツールをストップし、時短営業を実施しましたが、眼鏡は生活していく上で必要

不可欠な道具であり、高齢のお客様から「不安なく運転できる眼鏡がほしい」という切実な要望を受けたため、以前から検討していたドライブシミュレーターの設置を決断しました。



設置が完了したタイミングで地元新聞に「高齢者向けドライブシミュレーター導入」の広告を掲載。今期は地域の課題解決のために導入した設備の効果で、前期より増益が見込まれています。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

顧客の笑顔のために
あなたの会社ができることが
きっとある

株式会社 エレガンス時正堂 代表取締役 伊藤 直幸 様

袋井に来て社員と家族に恵まれ、「地域貢献」を切に願う商売をしてきたことがドライブシミュレーター導入の潜在的な動機です。商品に付加価値を与え顧客に「時正堂に来てよかった。ここがなければ困る」と感じてもらうことが、我々の存在価値であり経営のテーマ。こんな時代だからこそ、経営者は下を向かず顧客の笑顔のための挑戦をするべきだと思います。



環境試験の遠隔・非接触化を実現 顧客に寄り添う冷熱エンジニアの挑戦

西部 | サービス業等

株式会社 新冷熱技研

・創業：平成27年 ・従業員数：1名
 ・住所：浜松市浜北区新原2810番地の1
 ・TEL：053-443-7506 ・https://shin-reinetsu.com

取組のポイント

1. 顧客第一主義により自社事業でのニーズを開拓
2. 事業内容を限定せず「解決」のエキスパートとなることで成長
3. 時流を捉え、温めていたアイデアを実現へ

取組のプロセス



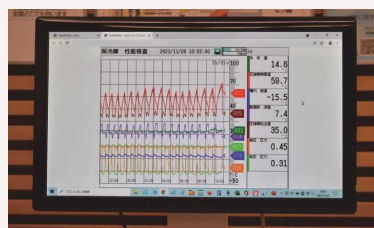
新型コロナウイルス感染拡大で遠隔・非接触での環境試験の実現が急務に

冷やす、加熱する、湿度を調整する等、冷熱技術で顧客の課題を解決してきた同社。製品の温度変化による品質評価テストに関わる中で、以前から、遠隔・非接触での操作や確認が可能な受託環境試験サービスへのニーズを感じていました。コロナ禍に直面しその実現が急務となり、冷熱のエキスパートとして満を持してサービスをスタートさせました。

環境試験装置の不足は製造・生産業者の悩み

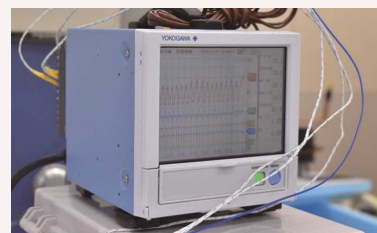
「冷熱に関するお困りごとを解決し、持続可能な社会への貢献を目指します」というのが企業理念。産業用冷熱機器等の点検・修理業務で創業し、冷凍機

の技術者として悩みを抱えた全国各地の顧客の声に応じ、設備のコンサルティングや研究開発にも着手。サービスの幅の広さやフレキシブルさは同社独自の強みとなっていきました。温度と湿度の変化による製品の耐久性・安全性に関するデータ測定・収集は、自動車や電子部品、薬品等の製造・生産過程で欠かせませんが、その装置は限られた場所にしかないことが課題でした。



受託環境試験サービス実施のピースが揃う

遠隔操作ができる環境試験装置の



根幹をなすのは、温度等を記録する精度の高いデータレコーダーです。自作を試みるも課題が残り、アイデア止まりの状態でしたが、奇しくも、新型コロナウイルス感染拡大による業務の停滞に後押しされる形で、補助金にてデータレコーダーを調達。併せてデータ収集・蓄積に有用なサーバも整備し、時代に即した受託環境試験サービスの実現は一気に加速しました。現在は、顧客製品の品質評価テストにおいて、改良しながらの実装が始まった段階。同社のビジネスは、今後も進化を続けていきます。

これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

「あなたは何かができるのか、そして、何をを目指すのか」に答え、唯一無二の存在に

株式会社 新冷熱技研 代表取締役 馬場 勝人様

中小企業は、自ら仕事を限定し狭め、大企業の下請けに留まりがちです。私は、「あなたは何かができるのか、そして、何をを目指すのか」という問いかけにきっちり応えたいと考えて仕事に取り組みできました。そして、それが社会の中の要求と合致すれば、小さな会社もずっと生き残ることができます。コロナ禍後のビジネスチャンスをつかめるヒントになればと思います。



浜松から全国のユーザーへ リモート学習アプリが学生スポーツ界で支持を獲得

西部 | サービス業等 鈴木ソフトラボラトリー 合同会社

・創業：平成30年 ・従業員数：3名
 ・住所：浜松市中区田町223-21 3F BIZcomfort
 ・TEL：050-5806-0966 ・<https://softlab.mszk.biz>

取組のポイント

1. 二本立ての事業展開で強みを形成
2. 情報や人材集めにITを活用
3. 想定外のニーズも受け入れ、既存事業をさらに進化

取組のプロセス



オンライン放送用のアプリを開発し、部活の試合を中継

鈴木ソフトラボラトリーの事業は、小学生向けのプログラミング教室とアプリ・ソフト開発の二本立てです。その中で、オンライン放送のプラットフォームアプリを開発しました。現在では、コロナ禍で無観客試合が増えた学校の部活動において、保護者などに配信する試合中継用に数多く使われています。

新型コロナウイルス感染拡大で事業が停止になり、売上ゼロの月も

VRを使った教育事業をやってみようと思った代表者が、「プログラミング教室」のフランチャイズに加盟し、平成30年に地元浜松市で起業しました。元々ITエンジニアだったこともあり、教室開校の傍ら、リモート学習できる

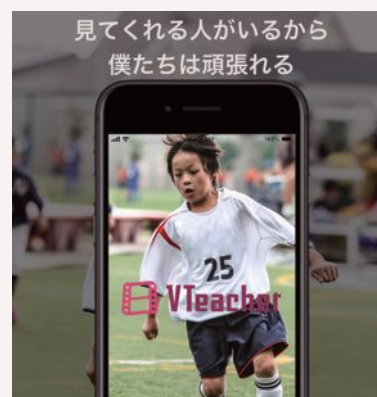
ツールの開発も進めていましたが、プレスリリースした直後に緊急事態宣言が発令され、プログラミング教室は、会場が使用禁止になりました。



想定外の場所にニーズあり 現在のアプリ利用者は1万人以上

学習塾業界も3密を避けるためオンライン化に期待が集まっていたことから、自社のアプリを他社でも使用できないか検討を開始。先が見えない状況でしたが、クラウドソーシング等によりスタッフが募集し、用途に合わせた開発・

改修を実施する中、保護者向けにオンライン放送を検討していたバレーボール強豪校からアプリを採用したいという話がありました。これが学校関係者の注目を集め、小学校から大学まで数多くの学校で試合中継用に使用される等、利用者数は1万人以上に増加。現在もユーザーのニーズに合わせた改修を重ねています。



これからチャレンジする皆さんへのメッセージ

新しい可能性を拓く秘訣は
アンテナを高く張り
情報を収集・公開すること

鈴木ソフトラボラトリー 合同会社 代表社員 鈴木 正樹様

当社はSNSなどのITツールを活用し情報収集や公開をした事で、思い描いていた未来とは違う角度でアプリを利用してもらえることができました。アンテナを高く張り発信をすれば、新たなビジネスチャンスや協力してくれる企業が見つかることもあります。様々なツールを積極的に利用することで可能性が広がりますので、ぜひ挑戦してみてください。



事業者向けの各種支援については、
お近くの商工会議所・商工会にもご相談ください。

商工会議所・商工会等の問合せ先

商工会議所

下田商工会議所 ☎0558-22-1181

富士宮商工会議所 ☎0544-26-3101

島田商工会議所 ☎0547-37-7155

伊東商工会議所 ☎0557-37-2500

富士商工会議所 ☎0545-52-0995

掛川商工会議所 ☎0537-22-5151

熱海商工会議所 ☎0557-81-9251

静岡商工会議所 ☎054-253-5111

袋井商工会議所 ☎0538-42-6151

三島商工会議所 ☎055-975-4441

焼津商工会議所 ☎054-628-6251

磐田商工会議所 ☎0538-32-2261

沼津商工会議所 ☎055-921-1000

藤枝商工会議所 ☎054-641-2000

浜松商工会議所 ☎053-452-1111

商工会

河津町商工会 ☎0558-34-0821

御殿場市商工会 ☎0550-83-8822

大井川商工会 ☎054-622-0393

浅羽町商工会 ☎0538-23-2440

東伊豆町商工会 ☎0557-95-2167

裾野市商工会 ☎055-992-0057

吉田町商工会 ☎0548-32-3366

磐田市商工会 ☎0538-36-9600

南伊豆町商工会 ☎0558-62-0675

長泉町商工会 ☎055-986-0685

牧之原市商工会 ☎0548-52-0640

天 竜 商 工 会 ☎053-925-5151

松崎町商工会 ☎0558-42-0470

清水町商工会 ☎055-975-6987

島田市商工会 ☎0547-45-4611

浜 北 商 工 会 ☎053-586-2171

西伊豆町商工会 ☎0558-52-0270

沼津市商工会 ☎055-966-1331

川根本町商工会 ☎0547-56-0231

奥浜名湖商工会 ☎053-527-2600

伊豆市商工会 ☎0558-72-8511

芝 川 商 工 会 ☎0544-65-0273

菊川市商工会 ☎0537-36-2241

浜 名 商 工 会 ☎053-592-3111

伊豆の国市商工会 ☎055-949-3090

富士市商工会 ☎0545-71-2358

御前崎市商工会 ☎0537-86-2146

新居町商工会 ☎053-594-0634

函南町商工会 ☎055-978-3995

静岡市清水商工会 ☎054-369-0431

掛川みなみ商工会 ☎0537-72-2701

湖西市商工会 ☎053-576-0637

小山町商工会 ☎0550-76-1100

岡部町商工会 ☎054-667-0244

森 町 商 工 会 ☎0538-85-3126