

CONTENTS

- 2 小規模事業者パワーアップ応援補助金 WEBセミナーのご案内
- 3 「進取の気性」を経営に活かす
- 4 未来を応援 / 法律相談

第726号

令和6年4月1日発行
(毎月1日発行 発行部数20,500部)

元気企業紹介

自然派ブランディングで展開する若き美容師の挑戦

増元美容院 / 訪問美容室金木屋

増元美容院は、岐阜県揖斐川町の山間部にある約50年前に開業した老舗の美容院です。先代である祖母が一人で切り盛りするも、高齢化が進む地域で一時は廃業も考えていました。

事業承継と挑戦

先代の孫である章人さんは、兵庫県神戸市で美容師として働いていましたが、祖父の死と結婚を機に、岐阜に戻ってきました。当時は岐阜市内の美容室で勤務しており「いつかは自分の店を持ちたい」と考えていました。休日に祖母の美容院を手伝う中で、多くの地元のお客様から「この地域に美容院を残してほしい」という言葉を受け一念発起。祖母から事業を承継し、新たな挑戦がスタートしました。

大自然の魅力を活かしたオーガニック施術

当美容院は揖斐川町の旧久瀬村という大自然に囲まれた地域にあります。章人さんは、美容師として働くなかで、化学薬剤アレルギーに頭を悩ませていた時期があり、オーガニックを使った施術の学校に通い学んでいました。神戸市から戻った章人さんは、改めて地元の大自然の魅力を



お客様に合うハーブを選定



自家栽培で育てたハーブで頭浸浴

受け、自然とオーガニックを掛け合わせた自然派ブランディングを考案しました。ストレスが無く、安心して受けられる施術は、多くのお客様に喜ばれています。

地域の声を聞き、スタートした訪問美容「金木屋」

章人さんは、地域のお客様のニーズに応えるために、訪問美容「金木屋」を始めました。高齢の方や体調の悪い方、移動が困難な方など、美容院に來られないお客様のために、自宅や施設に向いてサービスを行っています。訪問美容は、お客様の笑顔や感謝の言葉が何よりのやりがいだと章人さんは話します。また、地域の人々との交流も深まり、美容院のファンも増えています。

自然派ブランディングで知名度向上

自然派を全面に押し出したブランディングを活かし、SNSなどで、オーガニック施術や訪問美容の様子を発信しています。その結果、近隣地域だけでなく、他県からも多くのお客様が来店されるようになりました。写真映える店内は、持続化補助金の創業枠を活かしてリフォーム

これからの取り組み

これまでは、美容業を中心に経営をしてきた増元美容院ですが、現在は地域のオーガニックマルシェに参加し、その人の性質に合わせて久瀬地区の葉草を調合したハーブの販売やワークショップを行っています。オーガニックに関連した多角的な経営を進めることで、多くの人に興味を持ってもらえるようになり本業にも相乗効果が出ています。これからも商工会と相談しながら事業拡大を行い、多くの方に癒しを届けたいです。

(所属) 揖斐川町商工会



草木染の施術風景



▲代表者



▲ホームページ

◆増元美容院 / 訪問美容室金木屋◆
増元 章人
揖斐郡揖斐川町東津汲1011-1
070-8453-5931
月曜日
hair-trip-kimokusei.com
https://twitter.com/hair_kimokusei



発行所・発行人
岐阜県商工会連合会
岐阜市藪田南5丁目14の53 OKBふれあい会館9F

商工ニュース 読者アンケート

ご協力ください。ご意見ご要望もこちらまで。



小規模事業者パワーアップ応援補助金 (岐阜県小規模事業者持続化補助金)

長期化している原油高・物価高騰等の影響により、県内小規模事業者は依然として厳しい経営環境に直面している一方、新型コロナウイルス感染症が5類に引き下げられ、今後は社会経済活動の本格化がさらに進んでいくことが見込まれます。

こうした中、事業転換や事業規模拡大など、売り上げ増加又は利益増加につながる企業力の強化・向上(底上げ・パワーアップ)に向けて、意欲的に取り組む小規模事業者を強力に後押しすることで、各事業者が安定的な売り上げを確保し、将来的に自走できる十分な企業力をつけることを促進していくための補助金です。

◆ 補助対象者

県内に主たる事務所を有する小規模事業者
(過去、岐阜県版持続化補助金において採択された事業者も申請可)

◆ 補助率

一般枠 : 1/2 以内
賃上げ枠 : 2/3 以内

◆ 補助上限額

2,500千円

◆ 補助下限額

500千円

◆ 補助対象経費

売り上げ・利益増加につながる事業に要する経費

◆ 募集期間

令和6年 4月中旬～5月中旬

◆ 申請に関する相談

お近くの商工会・商工会議所へお問い合わせください。
補助金の採否については審査があり、その結果、不採択になる場合がありますのでご承知おきください。



今後、岐阜県商工会連合会のホームページにて発表される詳細を必ずご確認ください。

無料オンラインセミナー!

商工会「WEBセミナー」を利用して経営に役立てよう

「経営実務研修」「従業員研修」「パソコン実務研修」などご利用いただけます

おとろけシニア

働き方改革関連法案対策に

経営環境の変化をチャンスに!

講師 中小企業診断士 / 経営コンサルタント 西川 靖志



「金利復活」、「物価上昇」、「採用難」。十数年ぶりに企業の「外部環境」が大きく変わろうとしています。この3つの変化に必要な対策と経営戦略を4つご紹介します。中小企業ならではの強みを活かして事業環境の変化をチャンスに変えましょう!

「想い」を発信する

Web を使って、地域や事業に眠る原石を輝かせる!

講師 株式会社工ニィ 代表取締役 阿萬 真紀



地域や事業に眠る原石は、目に見えていないだけで確実に存在しています。この原石を見つけて Web の力で輝かせてみませんか? 本セミナーでは、Web を使った自治体の広報戦略と事業支援の実例をご紹介します。あなたの思い描く明るい未来を実現させましょう!

	セミナー名	講師名	時間
一般経営	会社のこれからを考える ～廃業と事業承継～	岡本 啓司	38分
	事業承継で地場産業を活性化 ～地方から日本を元気に～	小池 俊	45分
	新しい株式市場 東証TOKYO PRO Marketとは	神田 邦夫	33分
研修・人材育成	元商社マンが語る 価格交渉の極意	生駒 正明	43分
	経営者・管理者が成果を出すための 12の原則原理(12)	片貝 竜也	7分
	必見!人を動かす3つの極意	生駒 正明	44分

	セミナー名	講師名	時間
労務	心理学を通じた伝え方で コミュニケーションを考える	大野 ゆかり	33分
	中小企業でもできる多様な価値観に対応した「新しい働き方・休み方」の推進	増田 豊	40分
健康	知れば安心! 老後のマネー術	中島 典子	49分
	インボイス制度まるわかり講習	小澄 健士郎	101分
政治経済	SDGs 入門講座 ～親子でできる・家庭でできるSDGs～	福田 多美子	45分
	地方創生に向けたSDGs 推進	影山 貴大	54分

iPhone、スマートフォンでも視聴可! ご視聴にはIDとパスワードが必要です 各商工会ホームページよりログインできます。最寄りの商工会までお問い合わせください。

「進取の気性」を 経営に活かす

水野先生には、全10回シリーズで会員事業者様のための経営に役立つ情報をトピックスとして、連載させていただきます。

第10回

「頼る力」の重要性

オフィス・インサイドアウト
中小企業診断士 水野輝彦



前は、暗闇でも安心して運転することができるヘッドライトの役割を果たす「資金繰り表」の作成をおススメしました。最終回である今回は、「頼る力」の重要性をお伝えします。私は、仕事から多くの成長する経営者を見てきました。私なりに、成長する経営者の特徴を分析したところ、勉強熱心であることや行動力があることはもちろん、自分がわからないことはすぐに他者に質問し、助けてもらえるように依頼する「頼る力」を発揮している人が多いことに気づきました。

先日、ある2代目社長の依頼で従業員向けの研修を実施しました。その会社は事業承継をした後に下請加工業からオリジナルブランド製品も扱う製造業に転換し、売上高は事業承継前と比較して5倍以上に成長しています。また、最近では全く本業とは関連性の無い異業種への参入が注目され、メディアにも度々取り上げられています。約7年前にその社長と経営者の勉強会で出会った際は、経営知識は乏しく、金融機関との付き合い方もわからず他の経営者に質問していたのが印象的でした。しかし、その後、積極的に研修を受講し経営知識を身に付けるとともに、謙虚に自分の無知を認め他の経営者や専門家などに相談しながら、様々な取り組みを実施しチャレンジしてきました。その結果、現在の大きな成長を実現しています。

このように、勉強熱心さと行動力に加えて、「頼る力」が加わることで、大きな成長が期待できます。我々は、人に教えることや親切にすることは教わってきましたが、頼ることについては教えられてこなかったのではないのでしょうか。頼ることは重要なスキルですが、案外難しいものです。特に、経営者は、自分が積み重ねてき

た、成功体験や流儀を捨てて謙虚にならないとできないからです。それまでに積み重ねた経験は、新しい情報や新しいやり方を拒む要因となりやすいものです。でも、事業の成長を目指すのであれば「安いプライド」は捨てて、餅は餅屋に頼むのがいいのです。

商工会の会員事業者の多くは、個人事業主などの小規模事業者が中心です。小規模事業者は、人材や資金、情報が不足していることが普通です。自社や自分に不足している経営資源を補い成長するためには、わからないことがあったら、すぐにでも信頼できる人に相談し、助けてもらえるように依頼する「頼る力」を発揮していきましょう。もし、誰に相談していいかわからなければ、まずは、身近な商工会を頼ってみてください。もちろん、中小企業診断士もお忘れなく。きっと、皆さんの強みを活かしてくれるとともに、弱みを補ってくれます。コロナの影響は薄れてきましたが、今後もどんな環境変化が起こるか予想ができません。不確実な時代であるからこそ、頼れる伴走者とともに、「進取の気性」を持って新しい取り組みにチャレンジしていきましょう！



未来を応援

株式会社 飛騨湯の花本舗



■ 事業概要

高山市奥飛騨温泉郷で、温泉沈殿物の一種である石灰華を主原料とする入浴剤を製造販売している企業です。同社の敷地内にある、高さ・幅が数十メートルある巨大な石灰華堆積物は、学術調査の結果、西暦1100年ごろから数百年かけて堆積されたものであることが分かっています。



石灰華堆積の様子

この石灰華を加工して製造された「湯の花」は白色の粉末入浴剤で、使用すると湯船のお湯が白い濁り湯となります。高い保温力・美肌効果がある上、化学成分フリーなので赤ちゃんから年配の方までどなたでもお使いいただけます。その他にも無臭、低刺激、浴槽や給湯設備等を傷めないといった特徴があり、誰でも気軽に温泉気分を味わえる商品です。主に土産物店(全国1,000軒以上)や、EC等で販売されています。



加工の様子

後継者 高田 蛭氏の祖父である創業者が、石灰華を原料にした入浴剤の製造方法を開発し、1977年に同社を創業。1995年に後を引き継いだ蛭氏の父が、全国へと販売を拡大しました。

2022年に後継者である蛭氏が入社し新たな取り組みを始めた、今後の展開が楽しみな企業です。



蛭氏 入社時の写真

■ 新たな取組

後継者 蛭氏は入社後約2年間で、文献調査や専門家とのネットワーキングによって製品の科学的エビデンスを取得したり、設備投資計画を立て、商工会の支援を受けながら自身でものづくり補助金・経営革新計画

アツギの挑戦!入浴剤「湯の花」で人々の心身を健康にする「CARE GIFTING」の取組み

の申請書を作成し採択されるなど、着実に会社をステップアップさせてきました。

現在は「湯の花」を単なるリラックス効果のある入浴剤や、温泉地のお土産としてだけではなく、「人が誰かを思いやる気持ち」を媒介するツールとするべく、リブランディングや新たなビジネスモデルの構築を計画中です。

これは既存ユーザーから寄せられる「湯の花を贈って喜ばれた」、「湯の花をもらって嬉しかった」という喜びの声に着想を得たものです。「ある人が、誰かに思いやり(CARE)を伝えることを目的としてギフトを贈るという行動」に「CARE GIFTING」と名付け、これを自社製品の「湯の花」を通じて推進していきます。



商品ラインナップ

■ 今後に向けて

後継者 蛭氏は、第4回アツギ甲子園(主催:中小企業庁)にエントリー、書類審査を見事通過し、去る2月16日に開催された関東・中部ブロック大会に出場しました。出場にあたっては商工会も支援させていただきました。



アツギ甲子園登壇の様子

残念ながら全国大会への出場は叶いませんでしたが、熱意溢れるプレゼンを多くの人に伝えることができ、また全国の中小企業後継者とのつながりを持つことができたとのことでした。

近いうちに後継者 蛭氏への事業承継が行われることとなっており、今後のさらなる事業拡大のため商工会は全力で支援していきます。(高山北商工会)

株式会社 飛騨湯の花本舗

■ 高山市奥飛騨温泉郷一重ヶ根202-9

☎ 0578-89-2980

ECサイト▶



Zoomオンライン相談可

経営者の皆様のお悩みにお応えします!

『弁護士による無料窓口相談会』をご利用ください!

例: 売掛金回収のトラブル、借金問題や事業再生、事業承継や相続に係る相談等

◆ 4月の開設日
4月 16日 ㊄

◆ 5月の開設日
5月 7日 ㊄ 5月 21日 ㊄



会場 OKBふれあい会館

担当 県連合会企業支援課
058-277-1070

◇ご注意

本事業は、解決策をアドバイスするものであって、弁護士がご相談内容に関する書類作成等を行うものではありません。

◇申込方法(要予約)

事前に最寄の商工会までお申込(ご予約)をお願いいたします。オンライン相談は最寄の商工会にてZoomオンラインにて実施します。

予約制 開催時間は午後1時から午後5時まで(1回のご相談時間は、50分単位の予約制です)

