

Ale [é!]

No
09

2024.07

カンパニーレポート

—みのわモビリティ株式会社(箕輪町)

—きのこの森有限会社(中野市)

創業レポート

お役立ちコラム

—ウェルビーイング経営とは？



撮影：きのこの森

みのわモビリティ株式会社

良質な中古福祉車両に特化して整備販売
豊富な展示車とお客様の不安解消で業績回復へ



代表取締役
小池浩章

1989年山梨県甲府市出身。大学卒業後、起業を視野に金融機関に就職。のちに発電会社、父が営む自動車钣金塗装工場を経て、専門学校で自動車整備士の資格を取得。30歳のときにみのわモビリティを創業する。



認証整備工場を完備。仕入れた中古車は徹底して整備し、販売後もしっかりとアフターサポートを行う

販売時には小池さんみずから福祉車両の使用方法、機能を説明。正規ディーラーや一般の中古車販売店よりも丁寧な対応で信頼を集める



自動車販売業には広い敷地が不可欠。2,000㎡の敷地は強みのひとつ



展示数を増やし、福祉車両を「選べる、店舗に

自動車钣金塗装工場を営む父と看護師の母のもとで育った小池浩章さん。姉が生まれつき耳に障害を持っていたこともあって「困っている人の力になりたい」と考え、30歳のときに福祉タクシー事業で起業しました。しかし、ほどなくして新規参入の難しさを実感。オークションなどで福祉車両を仕入れて整備販売する事業へと転向します。

ところがコロナ禍で中古車相場が上昇し、業績は伸び悩みます。そこで視点を変え、福祉車両の買取専門ウェブサイトを作成して、一般のお客様から福祉車両を直接買い取る方針に転換。全国どこへでも赴いて買い取り、整備して付加価値をつけた車両を販売するビジネスを始めます。

新聞やウェブに広告を出稿し、問い合わせがあれば県内外問わずに直接訪問。福祉車両を自ら現地まで輸送し、丁寧に商品説明を行いました。購入するお客様が次第に増えていき、業績は上向き始めます。遠方から来店してもらえる方法も並行して考え、「見て、触れて、選べる福祉車両専門店」をコンセプトに、当初5台だった展示車台数を25台まで増やすことを決めました。

その後、信用保証協会を通して金融機関と交渉し、仕入資金を調達。コロナ禍後、納車に時間を要する新車よりもすぐに手に入る中古車に人気が集まったこともあって徐々に来店数が増え、成約率も上昇しました。挑戦の心は自信へと変わり、起業4年目には業績がV字回復。長野県最大級の福祉車両専門店となりました。

不安を解消することも大切な付加価値

同社の魅力は即納性だけではありません。自動車整備士の資格を持つ小池さんが仕入れを行うため、状態の良い展示車が揃っています。年式が新しい車両を中心に、甲信越で需要が多い四駆車のラインナップも豊富です。もう一つの特徴は丁寧な説明。福祉車両専門の会社だからこそ、使用方法と機能を懇切丁寧に伝える姿勢を徹底しています。「初めて福祉車両を購入されるお客様の場合、分からないことだらけというケースが多いです。不安を解消するためにも説明をしっかりと、ご要望に合う車両を提案することも当社ならではの付加価値です」。さらに安心して購入できるように、販売後の保証も万全に整えています。

業績が安定したことで昨年からは自動車整備士を雇用し、自身は営業に集中。即納体制が信頼を得て、大手自動車リース会社からの発注も定着しました。今後は新車、中古車とも豊富に揃える「福祉車両のディーラー」を目指します。

みのわモビリティ株式会社

創業 | 2019年(法人設立)
事業内容 | 福祉用車両の販売・修理
〒399-4601 上伊那郡箕輪町中箕輪 10687-3
Tel 0265-93-0080 HP <https://minowamobility.jp/>

利用いただいた企業の事業をレポートします。

きのこの森有限会社

市場のニーズと生産者の利益を両立し
地域とともに持続可能な農業を目指す



総務部長
霜鳥 匠

1990年中野市出身。霜鳥雅博さん、理加子さんの長男。大学では企業会計を学び、卒業後の2013年入社。総務・財務を中心に商品企画も手がける。

取締役
霜鳥理加子

1963年東京都西東京市出身。1988年入社。夫は代表取締役の霜鳥雅博さん。自宅では料理担当。



パッケージに生産者の顔写真を入れるアイデアは、生産販売を始めた当初から。「コストはかかりますが、差別化と生産者のやりがいにつながるので続けています」

2014年ごろに新設した、青果のパッケージ専門工場。融資を受けて専用の機械を導入した



出荷センターの内部。北信地域を中心にキノコや青果の生産を依頼するOEMが売上の8割を占める

きのこの森有限会社

創業 | 1993年 (法人設立)

事業内容 | きのこおよび青果物の生産・販売

〒 383-0053 中野市草間 1306-17

Tel 0269-38-2504 HP <https://kinokonomori.net/>

「勝ちすぎない商売」を続ける

きのこを中心に、青果の生産と卸売を営むきのこの森。代表の霜鳥雅博さんのお父様の代からきのこ生産を始め、1993年頃に地域の生産者から青果を買い取って販売する卸売業を開始。自社ブランド「きのこの森」を立ち上げ、北信エリアのきのこ農家にOEMを依頼しています。仕入れ先の農家の数は、きのこだけで現在約30軒にのぼります。「現在、取扱高の8割を生産者さんからの仕入販売が占めます。色々な生産者とパートナーシップを結び、中野地域の農家さんが再生産できる持続可能な価格や生産量を目指してきました。自社の利益を優先して勝ち続けるのではなく、生産者、販売先利益を分け合い、中野から良いものをいかに送り出せるかを考える。それが30年続けてこられた理由だと思います」と、同社で財務総務を担当する霜鳥匠さん。きのこは価格差を出しにくく付加価値をつけるのも難しい作物ですが、適切な生産コントロールによって、鮮度保持と安定供給を心がけています。

近年は地元のJAと連携し、地域の生産量維持に向けて、スーパーやコンビニ、飲食店といった新たな販路を開拓してきましたが、「コロナ禍を機に、外食産業より小売業の割合が増えました」と取締役の霜鳥理加子さん。メニューに合わせてカットした商品や、おがくずが出にくい栽培を採用したきのこなど、クライアントの労力やコスト削減に貢献する商品開発を行っています。「大手きのこメーカーと同じ土俵では戦えないからこそ、企画力で勝負します」と匠さん。一方で生産者の目線に立つと、低コストで多く生産できることが重要です。現場の利点と市場の需要のバランスをとることを目指しています。

農家が生産に集中できるためのサポート

農産物の仕入れには、まとまった資金が必要です。「例えばきのこの収穫までにかかる期間は最大7カ月。農家さんにはできるだけ早く支払いたいで資金が必要です」(匠さん)。信用保証協会の協力を得て、資金繰りを円滑にしています。

生産者の利益を増やし、生産以外の手間を減らすため、農産物の規格緩和にも取り組んできました。かつて一株ずつ販売していたきのこはカット販売をいち早く導入して生産者の利益率を上げたほか、従来はS・Mサイズのみだったズッキーニに、これまで捨てられていた2Lと3Lの規格を導入。消費者にも好評を得ています。さらに信用保証協会協力のもと設備を備えたパッケージセンターを社内に設け、ブランドのパッケージ包装とコード管理を一括で実施。生産者の負担を軽減しています。

001 <https://www.indigo-driedflower.com>

IndiGO

代表 | 中村珠美
〒380-0826 長野市北石堂町 1189-2 Tel 026-400-6875
Mail tamami.n@indigo-driedflower.com 営 | 10時30分～18時30分 休 | 不定休 ※InstagramとGoogleにてお知らせ





店内の様子 店舗外観

— 事業内容 —
ドライフラワーと髪飾りやブライダルブーケ、ギフト商品を販売しております。お花に命を吹き込み、皆様の大変な想いを形にし、お届けできるような作品を作っていきます。

— 特色 —
ドライフラワー商品は、一つ一つ心を込めて手作りしております。髪飾りは単品の1パーツから販売しております。ブライダルブーケなど各種オーダーも承ります。

002 <https://komoro-premium.jp/>

合同会社 生物資源利活用研究所

代表 | 竹下 毅
〒384-0025 小諸市相生町一丁目2番7号 三光ビル1F
Tel 0267-27-0424 Mail info@rekatsuyo.com
営 | 9時～17時 休 | 土曜・日曜・祝日





KomoroPremium 商品 鹿肉商品が待ちきれないルドルフ君

— 事業内容 —
農林業被害対策のため駆除されたニホンジカを資源として活用するため、大学・研究機関・獣医師らと共同して良質なペットフードの開発・販売を行っています。

— 特色 —
KomoroPremium 鹿肉ペットフード商品は、犬・猫の健康に詳しい獣医学部や臨床獣医師らの意見を基に製造され、購入者から良質な商品と高い評価を受けています。

003 <http://poreporenakagawa-homonkango.com>

株式会社ぽれぽれ

代表 | 富永良謙
〒399-3801 上伊那郡中川村大草 3280-7
Tel 0265-98-8318 Mail poreporehomonkango@gmail.com
営 | 9時～17時 休 | 土曜・日曜




愉快的仲間たちです 事務所のある風景

— 事業内容 —
訪問看護ステーション、訪問介護ステーション、相談支援事業所を行っています。全年齢・全疾患に対する在宅における医療や介護の支援サービスを提供します。

— 特色 —
小児から高齢者、障害や看取り、リハビリなど、在宅療養をされるどんな状態の方でも対応します。若くフレッシュなスタッフから管理者まで務めたベテランさんが在籍します。

004 <https://korat-ah.jp>

コラット動物病院

代表 | 浦野孝太郎
〒386-0041 上田市秋和 125-3 Tel 0268-71-5775
営 | 9時～12時・16時～19時 (最終受付 18時30分) (月～土曜、日曜～12時)、 休 | 火曜・祝日




犬・猫それぞれの待合室があります 落ち着いて話しかける診察室

— 事業内容 —
犬・猫を中心に小動物の診療を行っています。一次診療施設として、予防医療から入院・手術まで幅広く対応しています。

— 特色 —
対話を大切に、一人一人丁寧な診察を心がけています。人と動物が1日でも長く、健康で幸せに暮らせるよう、獣医療面からサポートいたします。

005

<https://sekisanchi2023.wixsite.com/guest-house>

やまのうち関さん宅

代表 | 高吉由美
〒 381-0401 下高井郡山ノ内町平穂 2977-2
Tel 090-2209-9338 Mail sekisanchi2023@outlook.jp
営 | 10時~18時 休 | 不定休



「ただいま」と言いたくなるゲストハウス

アットホームな雰囲気

— 事業内容 —

湯田中温泉にあるゲストハウス&カフェ。宿泊して楓の湯に浸かり、夜カフェで呑み、快適なベッドで寝ることができます。翌朝は和食または洋食の朝食をご用意いたします。

— 特色 —

店名は、元々関さんという方が住んでいたため、地元にも受け入れてほしい思いもあったことから、名付けました。居間でくつろぎ庭を眺め、ゆっくりとお過ごしください。

006

旬菜魚 季樂

代表 | 小野照之
〒 395-0056 飯田市大通 1-19-1 南ビル 2F
Tel 0265-49-3042 Mail xiaoyesheng97@gmail.com
営 | 11時30分~14時・17時30分~21時30分 休 | 水曜・祝日



旬の料理が楽しめます

ファミリーでも入りやすい店内

— 事業内容 —

気軽に日本料理を愉しんでいただきたいというコンセプトの和食料理店です。昼は鈴型のお弁当をメインに、夜はコース料理を提供しています。

— 特色 —

名古屋直送の鮮魚、地元のブランド豚、出汁にこだわったお料理を提供しています。丁寧に手をかけたホッとする味とアットホームな店作りを心がけています。

007

<https://mocawoodjapan.com/>

モカウッドジャパン株式会社

代表 | 丸山淳治
〒 399-8201 安曇野市豊科南穂高 5243-2
Tel 050-3154-1081 Mail info@mocawoodjapan.com
営 | 8時~17時 休 | 土曜(隔週)、日曜・祝日



コーヒーのような褐色のMOCA ウッド

MOCA ウッド施工例

— 事業内容 —

長野県産のカラマツ・アカマツを世界初の熱処理にてノンケミカルに改質することにより、一生腐らない・寸法安定性の高い外壁・デッキ材・内装材を製造・販売しています。

— 特色 —

長野県産カラマツ・アカマツは他県産木材に比べ強度が高く、熱処理によって耐久性や寸法精度が高い材料になります。独特な褐色が芯まで均一になっており無塗装で使用可能。

008

ヨスミ菓子店

代表 | 土橋梨奈
〒 391-0001 茅野市ちの 319-13
営 | 11時~17時
休 | 火曜・水曜・木曜



店内の様子

深緑色が目印の外観

— 事業内容 —

クッキー、パウンドケーキなどの焼菓子をメインにケーキ、プリン、シュークリームなどの生菓子も取り揃えた洋菓子店です。季節限定商品もあります。

— 特色 —

お菓子は全て手作りして一つ一つ焼き上げています。普段のおやつにも、焼菓子はちょっとした贈り物や土産に使っていただく事も多いです。

ウェルビーイング経営とは？

生産性の向上、離職率減少、会社への愛着…経営者であれば、誰もが考えることです。でも、「そんな余裕ないし…」と諦めてしまっている方も多いのではないのでしょうか。そんな中小企業経営者にこそ知って欲しい、時代の荒波を乗り越える切り札！「ウェルビーイング経営」をご紹介します。

ウェルビーイング経営で、何が起る？

「従業員同士の会話が増えた。自然と部署を超えて相談をするようになった」「従業員が、会社のために色々なアイデアを出してくれるようになった」「これまで半分も来なかった会社のイベントに、ほぼ全員が出席するようになった」ウェルビーイング経営を実践している経営者の声です。一方で、従業員の方々からは「知人に入社を勧められるようになった」「社長が目に見えて変わった」「仕事だけでなく、プライベートも充実してきた」という声が多く聞かれます。

結果的に、経営にはっきりとプラスの効果が表れます。

- ・就業時間を30分繰り上げて生産量が変わらなくなった
- ・人が辞めなくなり、入社希望者も多く、求人を出す必要がなくなった
- ・会社がピンチの時に、従業員が率先して負担を受け入れてくれた

いずれも、実際にウェルビーイングを経営に取り入れた中小企業で起こったことです。

ウェルビーイング経営とは

ウェルビーイングとは、様々な面で「幸せだ」と実感できている状態のことをいいます。そして、経営者も従業員も、幸せの実感を得られるように組織文化（ソフト）や仕

山川泰介

一橋大学商学部を卒業後、政府系金融機関の商工中金へ入社し、法人ファイナンスや人事に係る一連の業務を経験後、新規事業開発に従事。中小企業のウェルビーイングを可視化する新規事業「幸せデザインサーベイ」をゼロから生み出し軌道に乗せたのち、2022年11月に独立。中小企業へのウェルビーイング経営の講師として、様々な講演やワークショップを通じ、日本全国の中小企業や地域にウェルビーイングを届けている。

組み（ハード）を創っていくことが、ウェルビーイング経営です。実感、にフォーカスを当てるところに、ウェルビーイング経営の斬新さと難しさがあります。実感という曖昧さに少し及び腰になってしまう方もいらっしゃるかもしれませんが、最新の研究で、実はこの幸せの実感は行動ベースでコントロールできることが分かっています。そして何より、会社と従業員の間にある様々な要素の先行要因であることも証明されています。同じく、従業員にフォーカスを当てる経営手法として「健康経営」がありますが、比較してみると分かりやすいかもしれません（下図参照）。

Well-being City SAKU

ウェルビーイングについて、ここまで企業経営の目線で見えてきましたが、いまやウェルビーイングの向上は国際的なアジェンダとして認識されています。日本でも、政府が2021年に「Well-being を実感できる社会の実現」を成長戦略に掲げて以降、多くの自治体がウェルビーイングに関する施策を行う等、日々注目度が増しています。ここ長野県では、佐久市が「Well-being city SAKU」＝ウェルビーイングな会社が集う都市を目指し、様々な経営者がウェルビーイング経営と一緒に実践し、成功や悩みを共有し合う『しあわせ経営実践塾』を2022年から開催するなど、全国レベルでも一歩進んだ取り組みを行っています。みなさんも、ウェルビーイング経営にチャレンジしてみませんか。

■健康経営とウェルビーイング経営との比較

	健康経営	ウェルビーイング経営
概要	従業員の健康を重要な経営指標と捉え、健康の管理と増進に積極的に取り組むこと	個人の働きがいや生きがいなども意識し、従業員個人と組織のそれぞれが 幸せを実感 できる状況になること
特徴	基準が明確／結果が見えやすい	気持ちへのアプローチ／効果が見えるまで時間がかかる
解決できるもの	身体の健康促進／メンタルヘルス／長時間労働の是正	エンゲージメントの向上／モチベーションの向上／生産性の向上／従業員の健康向上

中小企業による
Well-being 経営の
イメージ動画はこちら



創業支援コンテンツのご案内

長野県信用保証協会は、これから事業を開始する方や事業を始めて間もない方を応援しています。
創業に係る様々なコンテンツを提供していますので、ぜひご活用ください。

専門家による 創業ワンポイント講座①

これから創業を目指す方に贈る「創業までにやっておくべきこと」をテーマとしたワンポイント講座です。

RESUME

1. 創業までの流れと全体像
2. 創業前のチェックポイント
3. 事前準備の重要性



講師 中田麻奈美
鹿児島県出身、長野県松本市在住。
2002年に九州大学農学部生物資源環境学科卒業後、東京工業大学大学院生命理工学研究科に技術職員として入職。バイオ技術や遺伝子の研究支援に従事。2008年長野県松本市に移住し、地元の食品メーカーに転職。研究開発本部で商品開発に従事しながら中小企業診断士の資格を取得した。2017年にナカミ創造研究所を立ち上げ独立。HACCP 導入支援や工程改善、業務効率化を中心に、公的機関での経営相談等を通じて長野県で300社以上の支援にかかわる。

専門家による 創業ワンポイント講座②

「創業計画書」の書き方について、事例を交えつつ、ご相談の多いポイントを中心に解説します。

RESUME

1. 開業動機・目的の書き方
2. 外部環境の調べ方
3. セールスポイント・強みの書き方
4. 資金調達計画の書き方
5. 収支(損益)計画の書き方



講師 内山拓己
神奈川県出身、長野県飯田市在住。
2007年 信州大学経済学部卒業後、みずほ銀行、みずほ信託銀行で中小～大企業の法人営業を担当
2010年 飯田市役所に転職。複数の部署を経て、金融政策課において中小企業支援の政策立案、経営相談に従事
2021年 みずほ中小企業診断士事務所を設立し、中小企業診断士として独立
2022年 株式会社みずほ中小企業診断士事務所として法人化
2023年 中小企業庁 M&A 支援機関として認定を受ける

創業ワンポイント講座①・②の動画は当協会 HP をチェック!



先輩創業者の声・ 創業者のお店紹介

当協会をご利用いただいた創業者に、創業のきっかけや創業後の取り組みなどについてお聞かせいただいた「先輩創業者の声」や、創業者のお店をHPに掲載しています。ぜひご覧ください。



◀先輩創業者の声はこちら



▶創業者のお店紹介はこちら▶

創業サポートガイド

創業計画の立て方・資金調達・各種届出等、創業時に必要な基礎知識をコンパクトにまとめた創業サポートガイドを作成し配布しています。ご入用の場合は、各営業店にお問い合わせください。





[長野県信用保証協会 相談窓口] お電話のほか、各営業店窓口でもご相談を承ります

本店営業部	〒 380-0838 長野市南長野県町 597-5	Tel 026-234-7271
中野支店	〒 383-0025 中野市三好町 2-1-58	Tel 0269-22-4528
上田支店	〒 386-0025 上田市天神 3-4-8	Tel 0268-22-5914
佐久支店	〒 385-0027 佐久市佐久平駅北 19-5	Tel 0267-68-8484
松本営業部	〒 390-0852 松本市島立 976-1	Tel 0263-47-1533
諏訪支店	〒 392-0022 諏訪市高島 1-12-18	Tel 0266-52-1946
伊那支店	〒 396-0015 伊那市中央 4634-1	Tel 0265-72-6148
飯田支店	〒 395-0084 飯田市鈴加町 2-19	Tel 0265-52-1522

信用保証による資金繰り支援に加えて、中小企業・小規模事業者の皆さまの経営改善を支援する各種サービスを提供しております。詳細は、当協会ホームページをご覧ください。

