

令和6年度 長崎県ネクストリーディング企業（サービス産業経営体質強化事業費 認定・ハンズオン支援制度）認定一覧

No.	企業名	本社所在地	主な事業	今後5年間程度の目標	ハンズオン支援
49	株式会社 将大	長崎市	業務用中華生地・パン製造、パン小売、水産物加工食品	コロナで落ち込んだ売り上げを戻すため、中華まん商品、パン商品、アヒージョ商品を今まで行ってこなかった販路に広げ、売り上げ全体の底上げを図っている最中です。中華まん、パン商材はPB商品の依頼も増えており、この2種類の販路を拡大して最終的に小売店舗も拡大したいと考えております。	○
50	有限会社 いさみ屋	川棚町	菓子製造小売業	<p>和洋菓子の製造と販売をしています。川棚町に1店舗（工場併設）、EC、催事等への出展を軸に売上を創出しております。創業から70年以上が経過し、県内を中心に高い知名度、製品への評価を有していることが強みです。直近では、物価高の影響などを強く受け、生産体制の見直し、効率化が急務となっています。仕入れから製造、販売までを線でとらえたデジタル化を進め、生産性の可視化、データによる仕入れ・人員配置の効率化、販売価格の最適化などを中心に3年計画で進めていきます。</p> <p>また、5年後の売上規模2億円超を目指し、集客・販売も強化していきます。具体的には、SNSでの発信を通じたリーチの拡大、PR活動（商品企画やポップアップへの出展など）を通し、メディアにアプローチし、県内外を含め、オーガニックでの認知拡大を進めていきます。業態開発も進め、1店舗だけでなく販路も拡大していきます。</p>	—
51	株式会社 石井商店	長崎市	冷凍調理食品製造業、小売業	<p>冷凍調理食品製造小売業として地域を牽引できる企業になることを目指していきます。具体的には、ECサイトで他者との差別化を図るために、催事等への出店を強化して多くの顧客との交流を深め、ECサイトの顧客と催事来店の顧客の相互利用を促進していきます。また、当社商品の優位性をHPやSNS、メディアを積極的に活用して顧客にアピールしていきたいと考えています。</p> <p>県産品（とくに、アジや養殖ふぐ）を活用した新商品の開発を行い、地元の生産者の役に立つこと、新規雇用を積極的に行うことを実践していきます。</p> <p>当社の商品を販売する自販機にオペレーションシステム（売上・品切遠隔管理）を組み入れたことで、本社から離れた場所でも自販機の設置が可能になり、管理作業の負担が軽減いたしました。今後も、このような小さな「IoT」の取組みを積み重ねることで、製造及び営業分野のDXに繋がりたいと考えております。</p> <p>小売業の売上を、5年後に総売上20%程度まで持っていくとともに、新規雇用を2名程度行い、当社の技術を伝承していくことで、今年創業50周年を迎えた当社を100年続く企業として成長させていきたいと考えております。</p>	○

令和6年度 長崎県ネクストリーディング企業（サービス産業経営体質強化事業費 認定・ハンズオン支援制度）認定一覧

No.	企業名	本社所在地	主な事業	今後5年間程度の目標	ハンズオン支援
52	有限会社 観光ビルはたなか	五島市	菓子の製造、販売、小売	現在、実店舗2店舗のほか、五島市や長崎市内の卸売り業者との取引により経営をしています。今後は、大都市圏をはじめとした県外への販路拡大、五島市を訪れる観光客の増加、新商品の投入等により、売上拡大を目指します。	○
53	原田酒造 有限会社	杵岐市	クラフトビールの製造、販売	<p>まずは長崎県内での認知度を上げるために長崎でのイベントに積極的に参加すると共に、県外で開催されるビアフェスにも出店し、コアなファンづくりも行います。</p> <p>2024年度の売上は6,200万円を目指し、5年後の2028年度には8,000万円の売上を目標とします。</p> <p>そのために、ビールの増産体制、瓶ビールの充填・保管体制を整えるために作業場の増築・大型プレハブ冷蔵庫の設置を行い、出荷量が増えても耐える環境づくりを行いつつ、売店の改修を行い、観光バス等の団体を受け入れる体制づくりを行うことで利益率の良い直売の売上げを増やすようにします。</p> <p>また、製造面では賞味期限を延ばすため、ビール中の溶存酸素を減らすための努力をし、その数値を可視化するための高額な分析機器を導入することを目標とします。ビール中の溶存酸素が減れば賞味期限の延長や常温流通も考えられるようになるため、輸出に向けて技術面の向上も図ります。</p>	○
54	対馬木材事業協同組合	対馬市	木材チップ、木材丸太並びに木材製品の共同販売	<p>経営改善を目指した様々な取り組みの結果、売上は当初の1.7億円弱から、直近では約5億円となり、約3倍になりました。経営力が向上したこと、人材募集・育成に力を入れたことに伴い、スタッフの数も、当初から3倍の20名まで拡大しました。</p> <p>課題としては、収益性の向上です。離島地区への船運賃の国庫補助が入り、最終利益は黒字となるものの、林業の人手はまだ足りず、木材加工品の需要に供給が追いついていないことや、木材加工の設備投資が大きかったことなどから、営業利益ベースでの黒字が出ていません。林業での人材確保に力を入れており、SNSでの積極的な情報発信、県など行政主催の面談会への積極的な参加などを行っています。</p> <p>人材確保で生産量を増加させ、売上を伸ばし、5年後までに営業利益ベースでの黒字を目指します。人件費の増加により、付加価値も増加します。</p> <p>当組合の取組の活性化を通じて、対馬での林業の活性化、雇用の拡大に貢献できることが大きな目標です。</p>	—

令和6年度 長崎県ネクストリーディング企業（サービス産業経営体質強化事業費 認定・ハンズオン支援制度）認定一覧

No.	企業名	本社所在地	主な事業	今後5年間程度の目標	ハンズオン支援
55	株式会社スライベックス	長崎市	DXコンサルティング、システム開発・保守運用	<p>長崎県内および全国の中小企業向けにDXコンサルティングとシステム開発を提供しています。主要なクライアントには、ECモール運営企業、EC含む小売業者、一般貨物運送事業者、商社 など様々な業種業態があり、これらの企業のデジタル化、DXを支援しています。</p> <p>今後5年間で、DXコンサルティングの提供範囲を維持伸長しながらも、今後は業界業種に特化したセミオーダー式のパッケージソリューション開発、販売を行い、事業拡大を目指します。サイボウズやShopifyまたそれらのパートナー企業とのコラボレーションにより、全国のみならず海外の事業者のデジタル化、DX化に貢献します。</p> <p>5年後には、総売上10億、付加価値額は2億円を目標とします。長崎だけではなく、全国の中小企業、そして、プラグインやアプリなど含むパッケージ製品については、欧米、東南アジアのマーケットにも参入し、海外売り上げ比率20%（2億）を目指します。まずは、長崎で県内企業のDXの相談会社の候補としてブランドを確立し、従業員数の規模は50名、平均給与600万前後で、東京都内のSaaS提供会社と同等レベルを目指します。</p>	○
56	株式会社 すみや	長崎市	長崎土産を主とした県産品の販売、小売	<p>【現状と取組】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実店舗2店舗（長崎街道かもめ市場支店・アミュプラザ長崎本館支店）、ECサイト運営 <p>【将来計画の概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長崎県内・県外旅行者・外国クルーズ船のお客様への情報発信（SNS等） ・ECサイトの更なる活用 ・事務の効率化 <p>【目指すべき姿と目標値】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口減少による店舗来客数の減少や、旅行控えの方のニーズを捉え、今後、ECサイト売上割合を5%まで向上させます。 ・DXやデジタル化による事務の効率化など、時代の変化を捉えた経営体質の強化を実践していきます。 ・小売業のDXモデル確立を目指し、クラウド会計システムの導入・店舗業務の改革に取り組みます。 	○
57	有限会社 浜津青果	長崎市	青果仲卸業	<p>本業である青果仲卸業に関しては、卸売市場や県外の業者等の取引拡大を目指し、営業力強化に取り組みます。直営部門においては、現在5店舗を展開していますが、長崎近郊については飽和状況と判断しています。スイーツの配送範囲に限られるため、現在の製造体制では県央部までの出店にたどるを得ませんが、諫早地区を次のターゲットとし、製造部門の人的増強と設備の集約化を進め、高効率の製造部門の構築を図ります。また、商品の企画、開発を進め、現在の生洋菓子の分野に加え、冷凍菓子や焼菓子など消費期限のより長い商品の開発・製造を検討していきます。</p>	—

令和6年度 長崎県ネクストリーディング企業（サービス産業経営体質強化事業費 認定・ハンズオン支援制度）認定一覧

No.	企業名	本社所在地	主な事業	今後5年間程度の目標	ハンズオン支援
58	有限会社 法本胡麻豆腐店	佐世保市	胡麻豆腐の製造・卸	<p>新たな販路を確保するために、国内だけでなく、海外輸出にも力を入れて取り組んでいます。海外（特に北米）を中心に、コロナ禍で健康志向が高まっており、商社や現地バイヤーから「ビーガン（植物性食品のみを食べる人）」を対象とした、低カロリー・低糖質の植物性食品である当社の胡麻豆腐への問い合わせが増加しています。当社でもこうした北米の「ビーガン」を中心とした日本食需要を取り込み、今後、北米市場への胡麻豆腐の輸出を計画しています。</p> <p>また、これまでの主な輸出相手地域である東南アジアでも、原材料表示を厳密化して、イスラム圏市場の販路開拓を計画しており、「ハラール認証」を取得して、さらなる市場の開拓を見込んでいます。</p> <p>原材料表記を厳密改良し、「ハラール認証」「ビーガン認定」を受けた商品を、東南アジアのイスラム市場、北米（アメリカ）のビーガン市場に投入し、販路を開拓していきます。さらには、国内のイスラム教徒やビーガンをターゲットとした販路開拓も実施していきます。</p> <p>【数値目標】・現在の全売り上げに対する海外部門の売上比率を6%から10%に高める。年間1,000万円を目指す。 ・自社ECサイトの売り上げを直近で10%UP、年間120万円を目指す。 ・自社店舗の販売を3倍の年間1,000万円を目指す。</p>	○
59	株式会社 フルカワ	大村市	菓子卸売・販売	<p>これからの3年間で「地域密着型No.1お菓子専門企業」として成長することを目指し、売上目標を20億円としています。75期（2025年）には「お菓子愛」を全社的なコンセプトとして、社員一丸となり目標達成を目指します。取り組みとして、取引先様の現状状況を把握した上での商材提案、売り場のフォローアップの強化、新規顧客の開拓、ネット販売やギフトの促進、新商品の開発、海外展開の検討を進めます。さらに、部門別での利益管理や時代にあったDX導入と運用による業務改善、在庫管理の徹底した効率化を図ります。また、社内資格制度として“フィールドディレクター”というお菓子販売専門の地域の相談役を担うためのものを設定し、企画提案、売り場作りから組織構築や人材指導、マネジメントを含む社員のスキルアップと意識向上を目的としています。「人づくり」につながる取り組みを実施しながら、付加価値のある企業体制を整えていきたいと思っています。</p>	—
60	有限会社 あじさい	諫早市	菓子製造	<p>現在、当社は地元農家と提携し、農産物を調達して一次加工および製品化を行っています。小ロットでのOEMやPB商品の製造も手掛け、地域産業の活性化に貢献しています。今後5年間で、地元農産ブランドの維持と原料の安定供給のために農業参入を検討し、一次加工の機械化を進め、効率的な生産プロセスを導入します。また、季節限定のプレミアムゼリーやジャムの新商品開発を行い、クラウドファンディングを活用して地域との連携を強化します。デジタルマーケティングの強化とEC販売力の向上を図り、賞味期限が1年以上の製品を開発して海外市場への進出を目指します。ふるさと納税返礼品の魅力を高めるために、ふるさと納税業務を委託されている企業との連携も強化します。これらの取り組みにより、売上規模を増加させ、EC販売の売上を全体の50%以上に引き上げます。地元農産物の調達量を維持し、安定供給を実現するとともに従業員のスキル向上を図ります。</p>	○

令和6年度 長崎県ネクストリーディング企業（サービス産業経営体質強化事業費 認定・ハンズオン支援制度）認定一覧

No.	企業名	本社所在地	主な事業	今後5年間程度の目標	ハンズオン支援
61	有限会社 木村蒲鉾	長崎市	揚げ蒲鉾、蒸し蒲鉾の製造及び販売	<p>新型コロナウイルスの影響で弊社が一番の人気商品の「バラ天」という包装しない形態の商品が個包装しないと販売できなくなりました。個包装によるコストの増加に加え、包装された新鮮度感がなくなってしまった等の理由でお客様が離れていき、売上が減少しました。また、既存事業の主原料である米国産スケソウダラの2022年以降の輸入価格が、平成29年度の価格と比べ約2倍の540円/kgとなる等、非常に大きな影響を受けており、その他副資材も軒並み値上がりしているため、大変厳しい状況です。</p> <p>そこで、今後は、既存の揚げ蒲鉾の商品、生産能力は維持しつつ、新たにお菓子市場に進出します。</p> <p>これまでの弊社の商品は魚肉を製品の半分以上入れていましたが、新商品は魚肉の割合を思い切って減らし、国産の米粉やじゃがいもをすり身とMIXさせた配合により、スナック菓子を製造します。使用する魚肉は長崎県産鰯のすり身とする等、国産の原料を使用することで、原材料調達における海外情勢や為替リスクを回避できるとともに、今まで課題であった賞味期限が長い常温で販売できる商品として、新市場へ販路を拡大できると考えています。</p> <p>以上により、5年後の付加価値額を20%以上増加させることを目指します。</p>	—
62	株式会社 リブーン	長崎市	ネット宅配クリーニング通信販売業、インターネット等の通信ネットワーク及び電子技術を利用した各種情報提供サービス及び情報収集サービス	<p>株式会社リブーンは、衣類のリユースとリサイクルを促進するオンライン宅配クリーニングモールを運営し、老舗クリーニング企業との提携を強みとしています。</p> <p>また、AIを活用した買取価格の自動化や衣類データの解析を推進することで、クリーニングを起点とした持続可能なアパレル産業の構築を目指しています。</p> <p>さらに、実店舗を有するクリーニング企業とのコラボレーションを通じて、ネット宅配クリーニングの認知度向上にも取り組んでいきます。</p>	—
63	株式会社 中本製麺	新上五島町	五島うどん製造 販売 食堂	<p>五島うどんの普及の為に、小学生から高校生に五島うどんの製造やうどんの作り方など体験を通して学んでいただいています。また、五島のイベント等があれば積極的に参加させていただいています。</p> <p>安心安全でおいしい五島うどんを製造する事を信念として、全国に向けて販路拡大を行っていきます。</p> <p>昨今のNHK（舞いあがれ！）の放映等により、五島列島が目されるようになり、今後一層の観光客及び、バイヤー等に需要の増加が見込まれていくと思っております。五島うどんも又一段と注目されるようになったため、今後の販路拡大に寄与するものと思っております。物産展や展示会、商談会に積極的に参加し、ホームページやネット販売なども引き続き力を入れながら宣伝を行っていき、確実な売り上げの増加を目指してまいります。</p>	○

令和6年度 長崎県ネクストリーディング企業（サービス産業経営体質強化事業費 認定・ハンズオン支援制度）認定一覧

No.	企業名	本社所在地	主な事業	今後5年間程度の目標	ハンズオン支援
64	株式会社 あづま屋	諫早市	菓子製造小売業	<p>諫早市内に洋菓子専門店1店舗、和洋菓子店3店舗の合計4店舗を運営し、長崎県産の材料を積極的に使い他店にはないオンリーワンのお菓子作りに取り組んでいます。</p> <p>現在、生産性向上を目的に、自社工場の機械導入と店舗運営等の見直しを進めており、今後は4店舗での販売強化に加え、自社ECサイトでの販売強化、他社ECサイトへの出店、百貨店など催事等での販売を積極的に行っていく予定です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3年後自社、他社ECを合わせて売上割合を目標値5%目指しています。 ・自社工場の生産性の向上を進め10年後には10%を目指します。 ・自社の強みでもある商品開発を今後も積極的に行い、地元のお客様が県外にお土産として持って行っていただけるような長崎県を代表する銘菓を開発します。 	—
65	大平食品 株式会社	南島原市	食品製造、卸、小売	<p>現在、BtoBを主要取引先とし、5億弱の売り上げを維持しています。今後は、B to Cに注力して行きたいと考えています。販路としては、国内はもとより、海外展開にも積極的に目を向け、5年後には売上6億円を目指します。その為にも、地元農家さんより関係性を深め、地元野菜の契約数量、金額を増加させることで、農家さんの所得向上に貢献します。社員も地元出身者を数多く採用し、地域の活性化を目指します。</p>	○
66	エスジーエス 株式会社	諫早市	冠婚葬祭返礼品卸、小売業、いかなごのくぎ煮製造、販売 冷凍フルーツ製造、販売	<p>【現状と取組】 今年度から本格的に取り組みを開始した冷凍果実について、生産体制の充実及び販路拡大を図ります。</p> <p>【将来計画の概要】 新規の設備を導入し、生産量の拡大を図り、全国展開できる営業体制を整えます。</p> <p>【目指すべき姿と目標値】 生産体制が整いし売り上げを毎年5%以上伸ばし、5年後は2億規模まで拡大させます。</p>	○