

経営改善サポート

- A社は、原材料やエネルギーの高騰が収益を圧迫する中で、従業員の離職防止のため賃上げを行わざるを得ず、今後の経営に危機感がありました。
- 当金庫は、同社と一緒に経営改善計画を策定し具体的な改善策を練りました。新たな市場開拓やDXなど効率的なコスト管理や収益改善を提案し、資金調達もサポートしました。
- 事業を理解する中で、それまで見落とされていたコスト削減をするとともに、新たな市場を開拓することができ、再成長につながりました。



地域づくり



- 蓼科のかつてのにぎわいを取り戻すことを目指す「帰ってきた蓼科(株)」様は、まず観光客などにもう一度、蓼科地域に関心を持ってもらうための拠点施設づくりが課題となっていました。
- 当金庫は、来場者が蓼科地域を見直すことができる施設について、同社と何度も綿密な検討を重ねた上で、地産地消の料理が楽しめる飲食店、日帰り温泉、宿泊施設、観光案内所を併設した「蓼科BASE」の建設と資金調達を支援しました。
- 蓼科BASEは開設当初から多くの観光客でにぎわっています。今夏は施設内のテナントや周辺飲食店で、昼食時に行列ができるなど、周辺の観光・宿泊施設との相乗効果も生まれています。別荘居住者が蓼科BASEを利用するケースも増えています。

ビジネスマッチング

- パーキングエリアやサービスエリアは、高速道路利用者にとってその地の産品を知る機会です。一方で地元産品の生産者にとっては、不特定多数の人にPRできる絶好の場所です。しかし、諏訪地方ではこれまで、両者を結ぶ機会があまりありませんでした。
- 当金庫は、地元観光連盟や高速道路のサービスエリア・パーキングエリア運営会社と連携し、「諏訪エリア商談・販売会」を開催。中央自動車道・長野自動車道のSAやPAのテナント、諏訪圏域の土産品取扱店をバイヤーとして迎え、地元産品の展示と商談会を行いました。
- 両者の需要がマッチしたことで、SAやPAは魅力が増し、地元産品は販路が拡大しました。高速道路利用者にも好評で、三方良しの状況が生まれています。



成長戦略サポート

- 東山食堂様は、家族経営の小規模飲食店から事業体への成長を目指し、多店舗展開やフランチャイズ化を目標としておりました。
- 当金庫は常に対話しながら、フランチャイズ化の要点となるブランド力と顧客視点を確認しつつ、代表者が持つ“事業のあるべき姿”のイメージの実現に向けて成長戦略をサポートしました。
- 2022年8月以降、茅野店、安曇野松川店、箕輪店を立ち上げ、県内13カ所に冷凍自販機も設置し多店舗化を実現しました。売上が大幅に増加し、事業基盤が強化され家族経営から事業体へ成長しました。



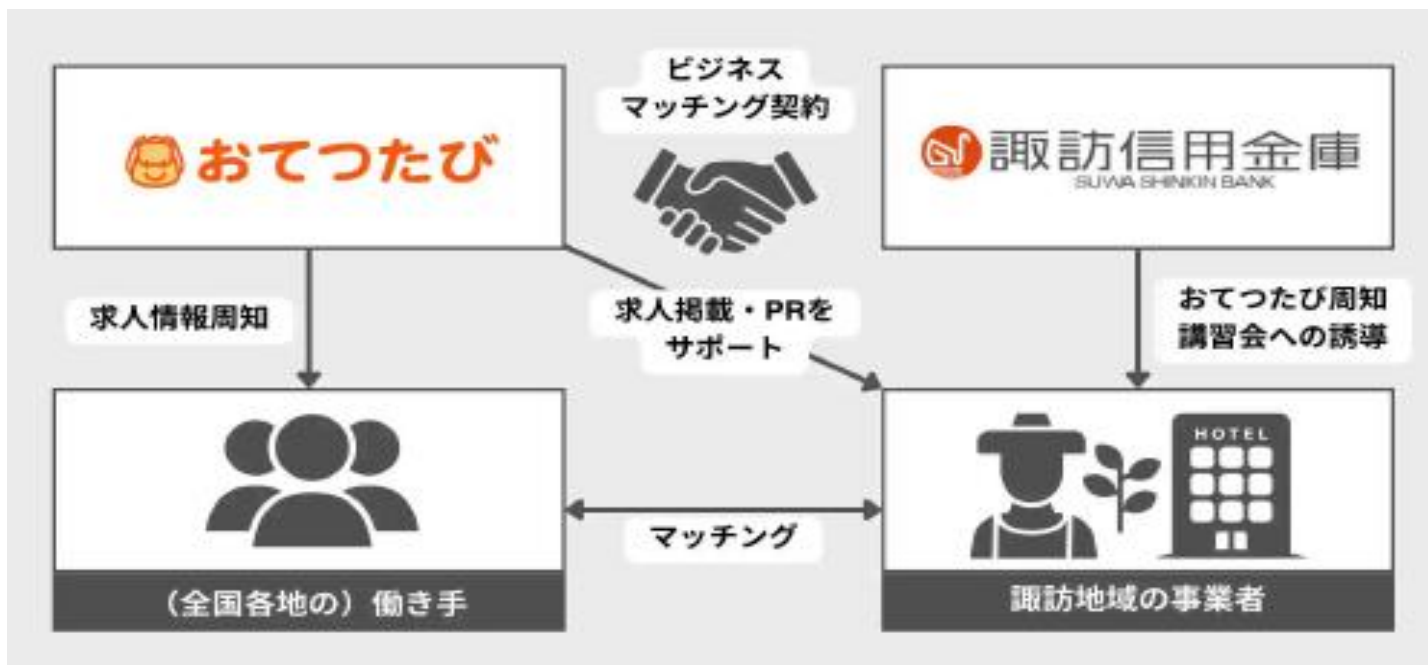
NEW PARTNER

株式会社おてつたび

諏訪信用金庫は、株式会社おてつたび（本社：東京都渋谷区、代表取締役：永岡里菜、以下「おてつたび」）と顧客紹介業務に関する提携契約を締結し、令和6年5月1日より、地域の「お手伝い」と「旅」を組み合わせ、新しい人材マッチングサービス「おてつたび」の取扱いを開始しました。

「おてつたび」は、「お手伝い」と「旅」を組み合わせ、人手不足に悩む地域事業者（農家・ホテル・旅館など）と、働きながら旅を楽しみたい旅行者をつなぐサービスです。

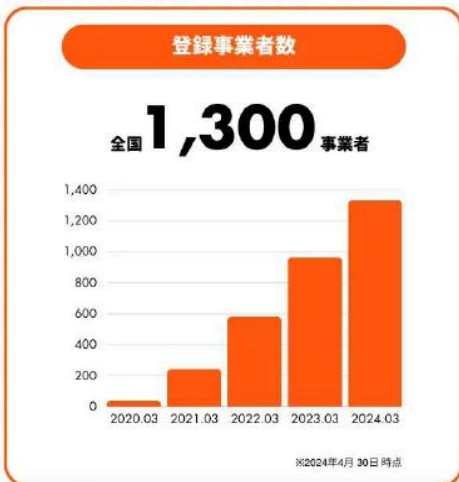
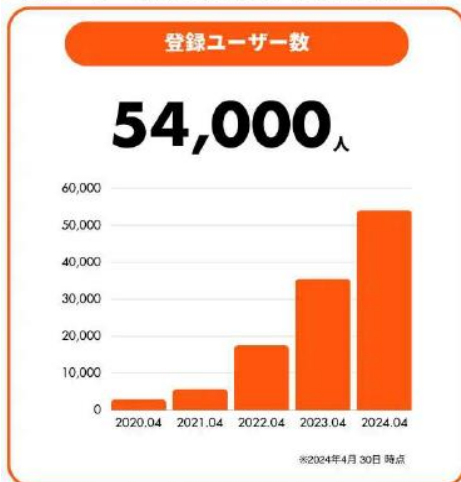
「おてつたび」の活用により、従来の求人募集ではアプローチできなかった「地域外」の応募者へのアプローチが可能となります。短期かつ人手不足が深刻な繁忙期に、ピンポイントで人材を確保できる他、地域外からの働き手が諏訪地域のファンやお客様になることで、関係人口の拡大や広告効果が期待されます。



PR TIMES 掲載記事はこちら



登録ユーザー数は5.4万人。受け入れ先は 全国47都道府県1,300事業者



ご商談申込（WEB）はこちら
「おてつたび」の専任担当者が
詳細およびご利用方法をサポート
いたします。

