



ピースフルサポート パブリックリレーションズ情報

2022/06/04

MISSION（経営理念）

「あらゆる人々に多様な選択と自由を一」

あらゆる人が、それぞれに望む選択肢を選択でき、
自由な生き方ができる社会の実現を目指します。

そして、私たちの優しいユーマアで、お客様や関わるすべての方が
笑顔になることを願っています。



Peaceful Support

VISION（行動方針）

- **責任ある自由を自覚し、まじめに面白いことを追及します**

責任感を持ちつつ、自由な発想や選択・行動を尊重します。

そして、人を「クスッ」を笑わせられるような、優しいユーモアに溢れたサービス・製品づくりを追及します。

- **お客様へ最大の価値の提供をします**

私たちの最大の目標は、私たちのつくるサービスや製品で、お客様の仕事や生活が豊かになることです。そのためには、目に見えたり計測できる成果が必要です。お客様にとって分かりやすく満足していく

サービス・製品づくりを追及します。

- **お客様、そして従業員の多様性を大切にします**

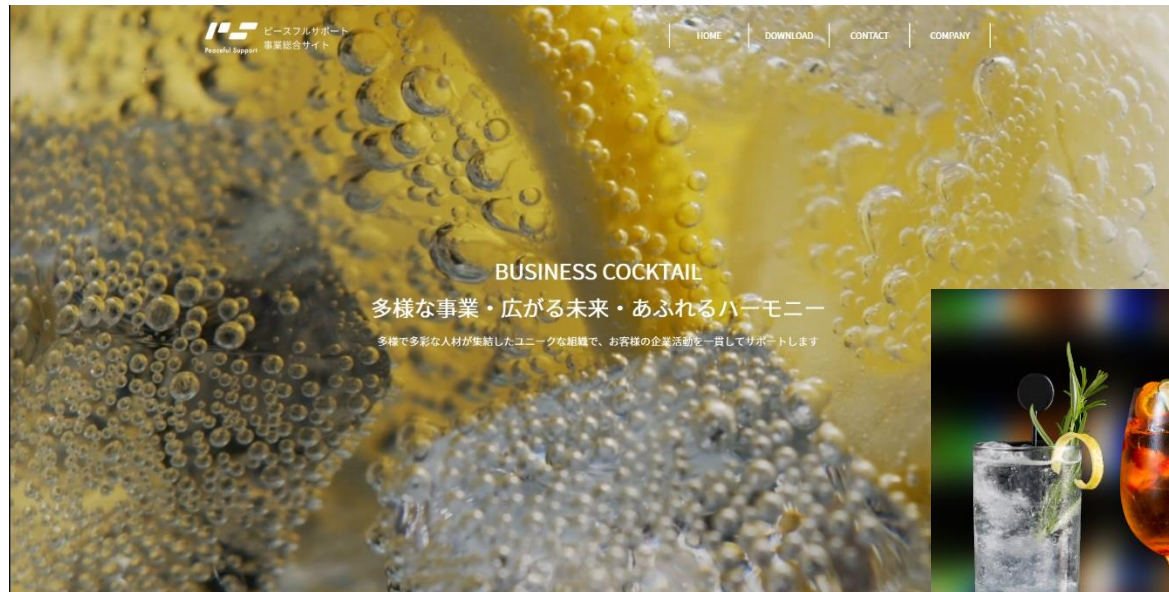
お客様はもちろん、従業員の選択や行動を最大限に尊重します。

皆で支えあいながら共に成長していく環境づくりを追及します。

スローガン

「BUSINESS COCKTAIL」

多様な事業・広がる未来・あふれるハーモニー
多様で多彩な人材が集結したユニークな組織で、お客様の企業活動を
一貫してサポートします。



BUSINESS COCKTAIL(ビジネスカクテル)とは

ピースフルサポートの多様な事業の得意分野を掛け合わせることで、お客様のためにできる新しい可能性をご提案し、ご要望にお応えします。業務を一貫してサポートすることで、お客様は新製品の企画や新規事業の立ち上げなど、より付加価値の高い仕事へ集中していただけます。ワンチームで、まるで信頼のおける家族や友人と過ごす食事のような、穏やかでありながらも心躍る仕事をしませんか？



会社概要

- 名称 Peaceful Support(ピースフルサポート)
- 創業 2010年8月
- 代表 宮津 孝典(みやづ たかのり)
- 社員・メンバー 4名 (2022年5月現在)
- 事業内容 Webサイト制作、各種販促品制作、各種コンテンツ制作、
経営コンサルティング、各種サービスの運営
- 所在地 〒431-1115 静岡県浜松市西区和地町808番地
- URL <https://ps-generalinfo.sakura.ne.jp/>
- 連絡先 email : ps.generalinfo@gmail.com
- 自己資金 300万円
- 主要取引銀行 浜松磐田信用金庫
- 所属団体 浜松商工会議所
浜松市SDGs推進プラットフォーム
浜松スマート農業推進協議会

公式サイト



代表メール



会社概要

- 認証・宣言 セキュリティアクション二つ星
 パートナーシップ構築宣言
- 沿革
 - 2010年08月 静岡県浜松市にて創業
 - 2010年08月 パソコン修理サービスを開始
 - 2020年09月 「ホームページ制作事業」開始
 - 2021年02月 浜松市SDGs推進プラットフォーム加入
 - 2021年02月 浜松スマート農業推進協議会入会
 - 2021年10月 「コンサルティング事業」開始
 - 2022年01月 「機械工業事業」開始

CSR活動

- 「SDGs」

ピースフルサポートはSDGsを支援しています。

私たちピースフルサポートは、経営理念に定めた精神に則り、国連が提唱する持続可能な開発目標 (SDGs)を私たちの行動につなげ、地域の持続可能な社会の実現に取り組んでいくことを宣言します。

SDGs(持続可能な開発目標：Sustainable Development Goals)とは、2015年9月に国連総会で採択された、「2030年に向けて国際社会が持続可能な開発のために取り組むべき17の目標」です。



ピースフルサポートは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

- 「パートナーシップ構築宣言」

私たちピースフルサポートは、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップの構築に取り組むことを宣言します。



CSR活動

- 「SECURITY ACTION」

私たちピースフルサポートは、SECURITY ACTIONの二つ星を宣言しました。

ピースフルサポート（以下、当社）は、当社の情報資産を事故・災害・犯罪などの脅威から守り、お客様ならびに社会の信頼に応えるべく、以下の方針に基づき全社で情報セキュリティに取り組みます。

1.経営者の責任

当社は、経営者主導で組織的かつ継続的に情報セキュリティの改善・向上に努めます。

2.社内体制の整備

当社は、情報セキュリティの維持及び改善のために組織を設置し、情報セキュリティ対策を社内の正式な規則として定めます。

3.従業員の取組み

当社の従業員は、情報セキュリティのために必要とされる知識、技術を習得し、情報セキュリティへの取り組みを確かなものにします。

4.法令及び契約上の要求事項の遵守

当社は、情報セキュリティに関わる法令、規制、規範、契約上の義務を遵守するとともに、お客様の期待に応えます。

5.違反及び事故への対応

当社は、情報セキュリティに関わる法令違反、契約違反及び事故が発生した場合には適切に対処し、再発防止に努めます。

制定日:2021年12月20日

ピースフルサポート

代表 宮津孝典



セキュリティ対策自己宣言

代表者略歴

1988(昭和63)年8月23日生まれ

静岡県立浜松工業高等学校機械科を卒業後、1年間バイク旅行をする。

その後、省力化・自動化設備メーカーにて設備の組立業務に従事する。

2010年、計測器メーカーへの転職と同時に、個人事業「ピースフルサポート」を開業。

計測器メーカーでは、主にBtoBの領域での自社製品の企画・設計・製造・販売を経験し、モノの創造から販売までを主導的に行った。

個人事業ではパソコン修理サービスを通して、個人顧客への対応を学んだ。

また、これらを推進していく中で、広告宣伝や持続可能な企業運営への興味関心が高まり、ホームページ制作やマーケティングについての学習を開始した。

これらの経験が契機となり、地場である浜松の技術発展や、販路拡大を支援するとの志で、機械工業をベースとしたマーケティング事業を開始している。



代表者パーソナリティ

- 性格 なんでも興味を持つ、せっかち、粘り強い、完璧主義、心配性、不安症、でも根が明るい！
→リラックスした環境下であれば、想像以上の成果を生み出します！
- 好き 車、バイク、キャンプ、お酒、食事、温泉、音楽鑑賞、映画鑑賞、科学、航空宇宙芸術鑑賞
- 苦手 特になし
- その他 タバコ・ギャンブルのお誘い、金銭の貸し借りはお断りしています

MESSAGE

この度は、私たち「ピースフルサポート」の会社情報をご覧くださいまして、誠にありがとうございます。

私たちは「あらゆる人々に多様な選択肢と自由を」をMISSIONに、人々の想いや社会の仕組みが多様化し複雑化する現代に、新しい価値のご提供ができるよう、業務に取り組んでいます。御社の抱える課題は何でしょうか？目指すものは何でしょうか？私たちも、同じ課題を抱え、叶えたい夢に向かって最大の努力をしている仲間です。

私たちにできることがお客様の役に立ち、一緒に明るい未来に向かって進んでゆけたら嬉しいです。

今後とも、どうぞよろしく願いいたします。

代表 宮津孝典

NEXT ACTION

1. 「3（対面・リアル）」対「7（非対面・リモートワーク）の業務体制の実現
2. オリジナリティあふれる商品開発の推進と、社員への高還元率の達成
3. コミュニケーションの充実と、メンタルヘルスケアの拡充

事業の動機

元々、何かを作ったり表現したり、新しいことを考えることが好きな性格であり、常にワクワク・ドキドキして生きていたいと思っていました。そして、それを仕事にできたらどんなに楽しいだろうかと常に考えてきました。また、今までの仕事を通した繋がりの中かで、必要とされる（利益を生み出す）部分も明確になりました。

事業において、それらの価値を最大化し、社会の発展に寄与したいとの思いが創業の動機でした。また、その価値には対等な対価をいただき、社員や協力してくださる方々へ最大限還元し、より良い仕事、より充実した生活が送れる共存共栄の経済圏をつくっていくことが目標です。

あわせて、芸術や科学などへの興味関心を生かし、より研究的な活動も仕事にできたら楽しいだろうなと夢想しています。

事業内容 —中核事業—

- Web制作事業

ユニークなホームページ制作をテーマに、動画やパンフレットに至るまで総合的にコンテンツ制作を行っています。御社の魅力や特色を最大限に引き出したコンテンツで、業績向上に貢献します。

- コンサルティング事業

マーケティングやDX(デジタルトランスフォーメーション)のコンサルティング事業です。カウンセリングに近いスタンスで、お客様に寄り添いながら共に課題解決を目指します。

「そもそも何から始めたら良いかわからない」そのような課題に対して、私たち自身の成功や失敗も含めた豊富な経験をもとに、激変する社会に柔軟に対応できる、御社に必要なマーケティングやDXの実現をサポートします。

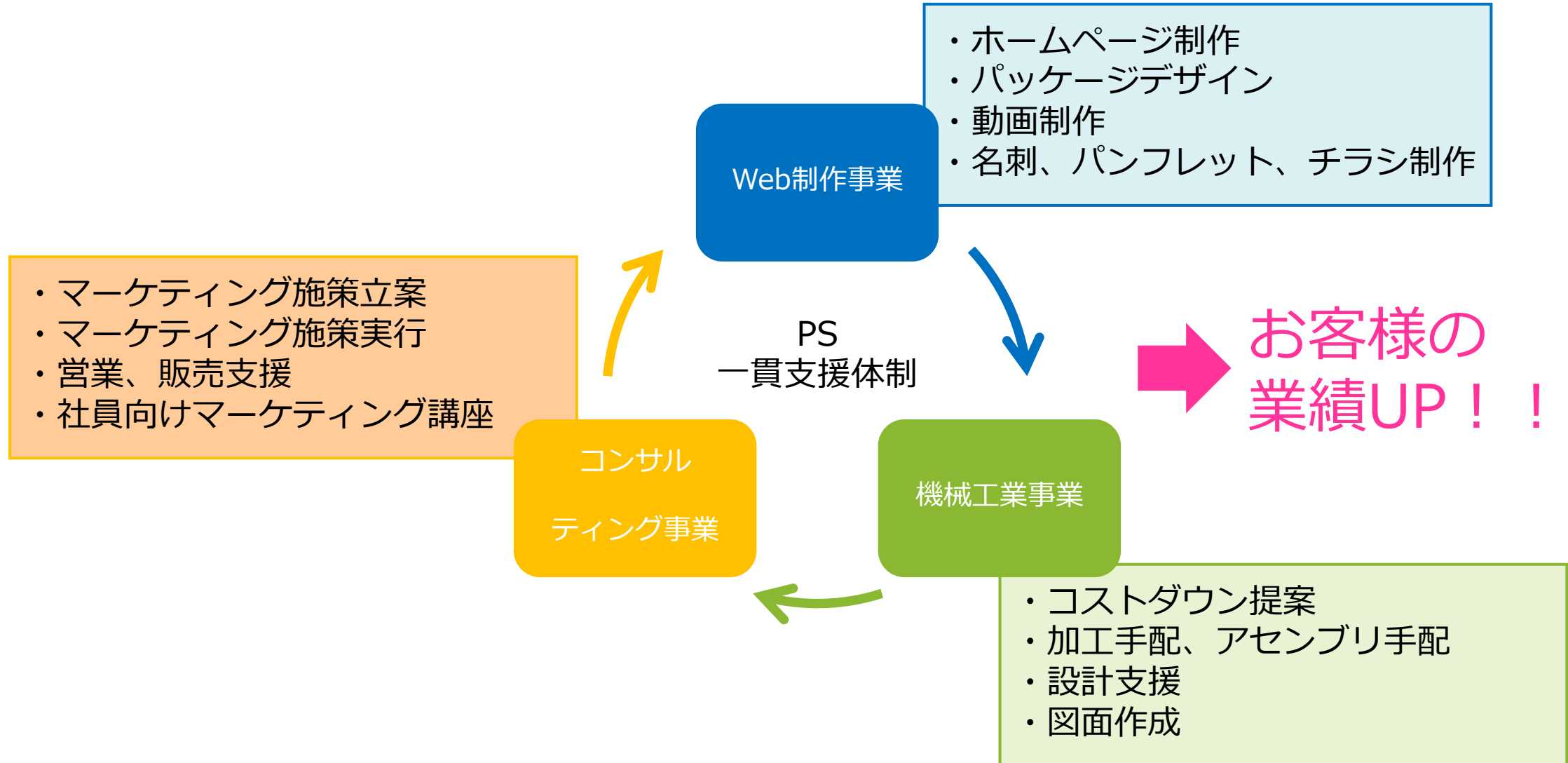
- 機械工業事業

材料や加工技術の豊富な知識や経験をベースに、板金加工品や金属・樹脂の切削加工品の製造コスト削減を提案する仲介（ブローカー）事業です。

また、各種工作機械の販売や導入、それらに関わる補助金申請代行などの業務を行っています。

3DCADや2DCADオペレーションも可能で、図面の作成から部品の製造まで、お客様の業務を一貫してサポートします。

事業内容 —中核事業の相互関係イメージ—



事業内容 —投資開拓事業—

- 科学事業

「AKARI Science」

微弱光計測をベース技術として、各種計測器、計測サポート機器の開発・製造を行っています。
大学や各公的研究機関、民間企業の方の研究・開発をサポートします。

- 農業事業

「農地管理.com」

社会課題である農業の耕作放棄地に対するソリューションを提供しています。
農地の管理でお困りの方は、お気軽にお問い合わせください。

- プラットフォーム事業

「want」

モノを売りたい企業と買いたい顧客をパートナーが紹介するプラットフォームです。
BtoPとは、Business to Partnerのことで、新しい概念の商流構築プラットフォームです。
現在、開発中！！ご協賛受付中！！

事業の詳細 —Web制作事業—

- 取扱商品・サービスの内容

- ①ホームページ制作

- ②名刺・パンフレット制作、パッケージデザイン

- ③動画制作

- セールスポイント

- ・ユニークな発想に基づき、見た人の心に残るホームページ（制作物）づくり
- ・「二秒で伝わる。誰にも伝わる」をモットーにしたページ構成

- 販売ターゲット・販売戦略

地元浜松の製造業の企業様をターゲットに、新規販路開拓などの営業ツールとしてのホームページの開設を、新規やリニューアルを含めて訴求する。

製造業は当社との親和性も高く理解も深いため、より効果的なホームページ制作が行える。

クチコミを基本的な顧客接点として、SNSや各種展示会を通して顧客へアピールしていく。



事業の詳細 —Web制作事業—

- SWOT分析

強み：ユニークなアイデアと表現のホームページが制作できる。

マーケティングの手法に基づいた提案力がある。

弱み：少数精鋭であるため、こなせる仕事量のキャパシティが少ない。

機会：事業転換や新事業・新製品開発を開始している企業が増えており、

広告宣伝のニーズが増加している。

感染症対策として、非対面・非接触の営業ツールとしての需要が増加している。

脅威：実績、技術ともに上位の競合他社が存在する。

- PEST分析

政治：ITツール活用を支援する補助金や制度が拡大・充実しつつある。

経済：依然として不透明であるものの、活動再開・成長の兆しがある。

社会：対面の復活の兆しがあるが、依然として非対面・非接触の意識は強く、今後も新たな感染症の

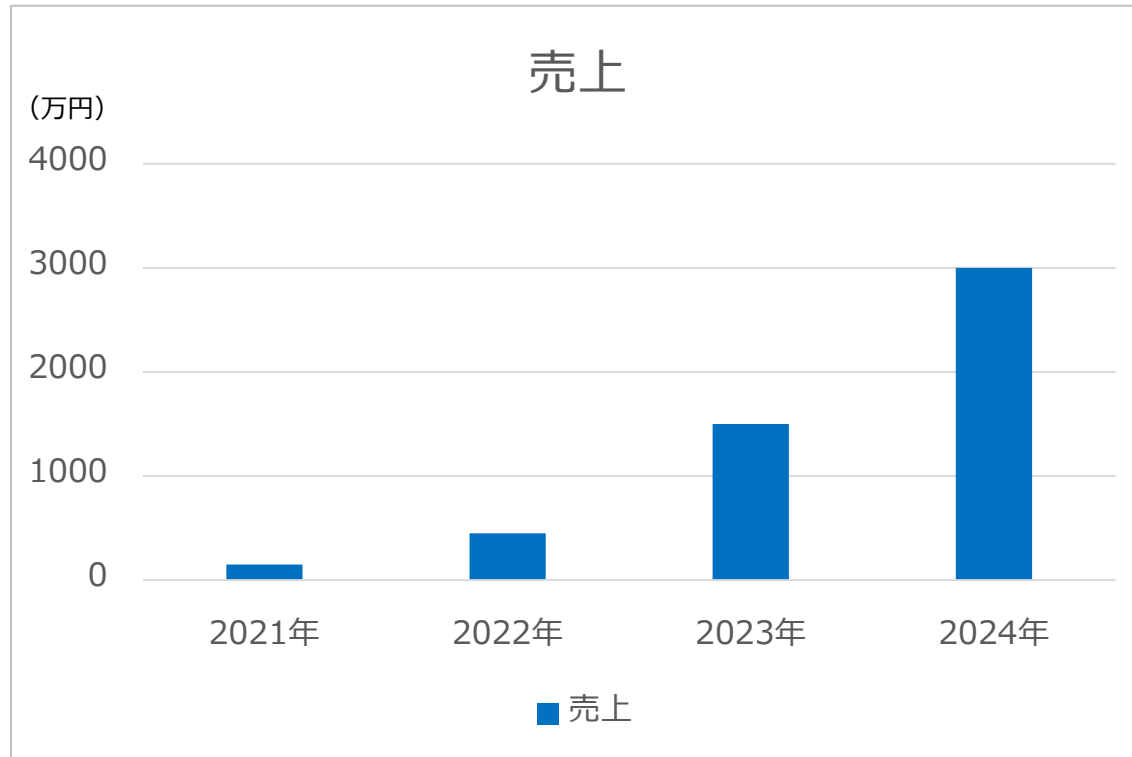
出現は避けられないと考えられるため、新たな生活様式の定着は確実なものと思われる。

技術：AIやデータサイエンスが発展し、標準のものとなる。



事業の詳細 —Web制作事業—

- 事業の見通し



20年・21年での実績を基に、22年では営業力強化による案件の複数獲得での売上アップを実現する。

23年は業務従事時間の拡大を図り、こなせる案件数を拡大することでの売上アップを目指す。

24年以降はコンサルティング事業などとの相互関係の構築・実践による高付加価値化を狙う。具体的な数値は現時点で予測不能のため、随時状況の確認を行い、計画の修正を行うものとする。

事業の詳細 —機械工業事業—



- 取扱商品・サービスの内容

- ①切削加工品、板金加工品の製造コストダウン提案
- ②三次元CADデータ、二次元図面作成、設計業務
- ③納期遅延や製造不具合の解消提案

- セールスポイント

- ・「欲しいものを1個から」をモットーに、小規模な組織の利点を生かしてコストメリットを出せる
- ・加工技術と材料の知識が豊富であり、設計および図面の読解もできるため、部品製造においてVA/VE提案をはじめとして一貫して支援できる

- 販売ターゲット・販売戦略

工作機械メーカー様や光学機器メーカー様、遊技機メーカー様およびその一次下請け企業様をターゲットに、幅広い協力企業と的確な情報収集で、適切な製造方法とコストを提案する。

信用信頼・実績・スピードを大切に、それらの期待を裏切らないようにクチコミや紹介によって一歩ずつ着実に販路拡大を狙う。同時にSNSを活用して広く宣伝していく。

事業の詳細 —機械工業事業—



- SWOT分析

強み：金属・樹脂切削や板金加工の技術的知識があり、材料への理解も深く、図面の読解や作成もできるため、案件に対して一貫対応できる。

人脈や商流が豊富であり情報収集能力も高いため、柔軟かつスピーディな対応ができる。

弱み：効率良く、また確度の高い見積をしないと、事務作業過多になってしまう。

機会：材料費高騰などの影響で市場がコスト管理に敏感になっており、開拓できる可能性がある。

国際情勢の変化から、国内生産・調達の動きがある。

脅威：競合他社の値下げ合戦に突入すると、利益を確保できない。

- PEST分析

政治：航空宇宙産業や医療分野など、高付加価値・高度技術への投資・支援が加速・拡大している。

経済：自動車産業においては、既存メーカーから新興メーカーへゲームチェンジが起こる可能性がある。

社会：日本においては、少子高齢化が進むと同時に生活や習慣、価値観の多様化が進む。

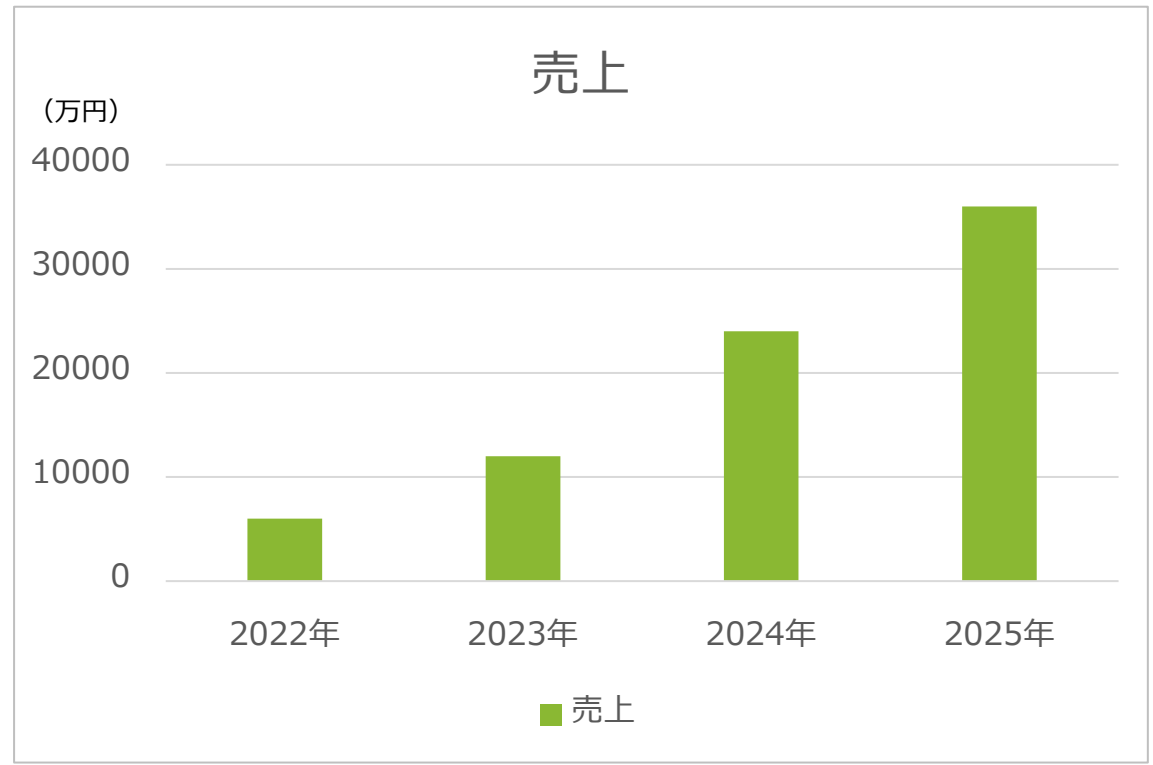
技術：ソフトウェアや加工機の高度化が進む。

加工のみならず、見積や設計段階からソフトウェアが介入するようになり、最適な情報が即時に提供されるようになる。

事業の詳細 —機械工業事業—



- 事業の見通し



22年は、事業開始からさほどの時間を経ずに取引実績の構築に成功した。引き続き、見積業務や連絡業務を丁寧に行い、お取引先企業様との良好な関係性を築くことに努める。信頼・信用を第一優先とする。

23年は、業務従事時間の拡大による売上アップを図る。また、以降の年度での案件創出に向けて、営業力・広告宣伝・自己発信力を強化する。

24年は、前年までの営業活動の成果回収を狙い、売上アップを図ると同時に、人員の拡充を目指す。事業動向を現時点で予測することは難しいため、獲得案件を確実にこなしつつ、計画の評価・見直しを随時実行していく。

事業の詳細 —コンサルティング事業—



- 取扱商品・サービスの内容

- ①新規事業・新製品開発支援
- ②社内マーケティング講座
- ③社内カンファレンス構築

- セールスポイント

- ・ 製造業業界に特化したマーケティング施策立案
- ・ お客様と自社、社会のWin-Win-Winの関係づくり

- 販売ターゲット・販売戦略

製造業の中小企業様をメインターゲットとして、新規事業・新製品開発から販売までを支援する。企業同士、担当者同士の相性も重要であると考え、短期的にはクチコミ・紹介をメインに取引実績を築いていく。並行してSNSでの自己発信力を強化して、企業活動をPRする。

事業の詳細 —コンサルティング事業—



- SWOT分析

強み：Webを活用した実践型のマーケティング分析ができる。

経営者とサラリーマンの両方を同時にしていた経験から両者の立場が理解でき、歩み寄るための提案ができる。

弱み：実際的なコンサルティング業務を実行できるのが代表者のみであり、受注キャパシティに限界がある。また客観的視点に欠ける場合がある。

機会：マーケティングを推進する人材のニーズがある。

Webマーケティングの重要性が認知され始めている。

脅威：情報が溢れているため、独自性と実績を高めなければ価値が弱まってしまう。

- PEST分析

政治：企業の賃上げに代表されるように、日本の仕事の高付加価値化が推進される。

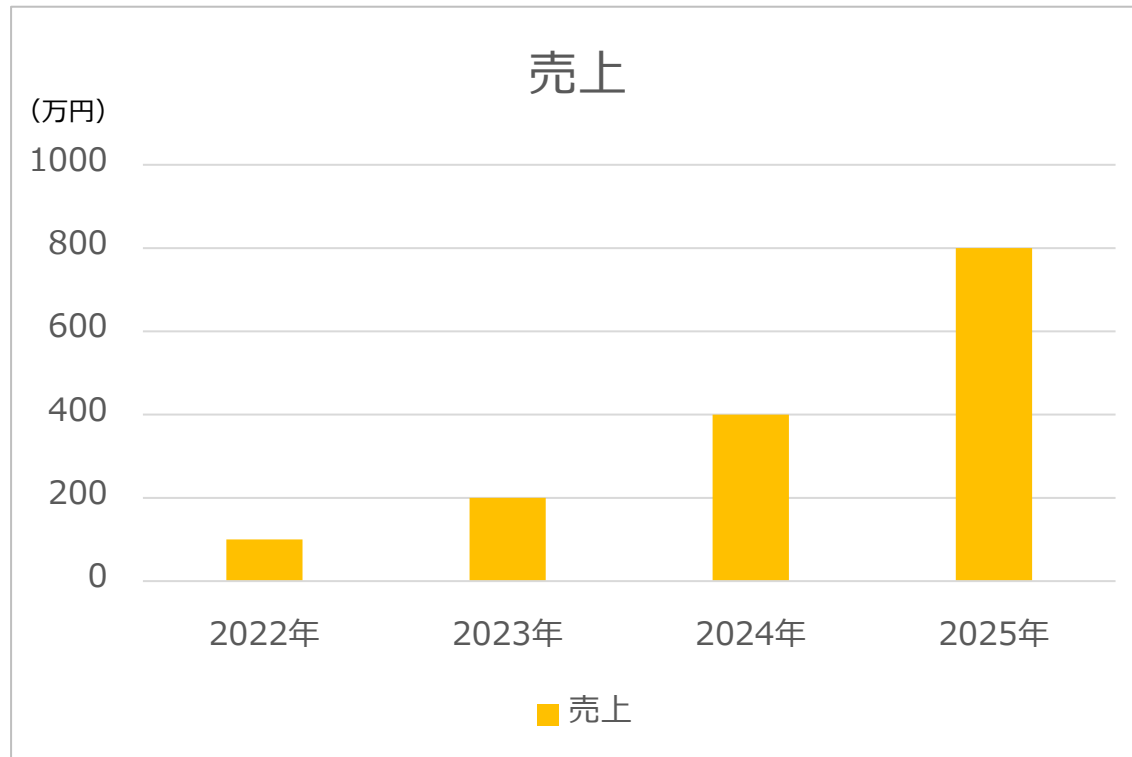
経済：賃上げの実体経済への反映には時間がかかる。

社会：賃上げ要求が加速し、要求が一般的になると同時に、要求が通るケースが増加する。

技術：デジタルマーケティングが基本となり、サービスの種類も多様化・増加する。

事業の詳細 —コンサルティング事業—

- 事業の見通し



22年は実績づくりに注力する。

23年は業務従事時間を拡大して、実績と持続可能な信頼関係の構築に全力を注ぐ。

24年以降は、実績に基づく受注の拡大を、Web制作事業や機械工業事業との相互関係を構築して高付加価値化を行う。

25年以降は他事業との相互関係による利益創出サイクルを最適化・効率化して、売上を伸ばす。

ありがとうございました

今後とも、ピースフルサポートを
よろしくお願いいたします。

制作・著作
ピースフルサポート