

令和4年度 宮城県よろず支援拠点事業について

宮城県よろず支援拠点

宮城よろずは「想いをカタチにする経営相談所」!



想いをカタチにする経営相談所 宮城県よろず支援拠点

経営のお悩み解決します。
あなたのチャレンジ、
本気でカタチにしませんか?

あなたのチャレンジを、経営のあらゆる分野のエキスパート達が全力サポートします!
新商品開発のアイデアが欲しい、人手不足を解消したい、集客を図りたいなど、
あなたの課題に沿って具体的な提案をし、ワクワクする未来に向けて共に歩んでいきます。
相談満足度94%、売上拡大などの具体的な成果が出た方が63%。
「よろずに相談してよかった」「売上が拡大した」「創業できた」など、喜びの声が届いています。
あなたのチャレンジを、ぜひ我々にも聞かせてください!

相談満足度

94%

予約制

お困り事相談

無料

セミナー情報や拠点情報は Web サイトから

 www.yorozu.miyagi-fsci.or.jp

みやぎよろず 検索



拠点の活動状況や経営コラムは facebook から

 @miyagiyorozu

令和4年度コーディネーター構成

ゼネラリスト専門家

拠点統括チーフ
コーディネーター



販売促進/IT活用
広報/事業戦略
佐藤 創

サブチーフ
コーディネーター



飲食メニュー開発
販促企画/SNS
遠藤 さゆり

拠点運営
マネージャ



商品開発/IT活用
事業計画
室岡 庸司



経営改善計画
事業承継
菅野 史朗



金融支援
資金繰り
渡辺 晋也

経営サポーター



経営相談員
伊藤 翔太

スペシャリスト専門家



IT・Webツール
利活用
木村 俊一



広告デザイン
伊藤 幸子



動画/商材撮影
広告デザイン
鈴木 陽



商品開発/広報
ネーミング
木全 崇仁



販路開拓/売場改善
マッチング
倉島 史明



経営法務
弁護士
深澤 俊博

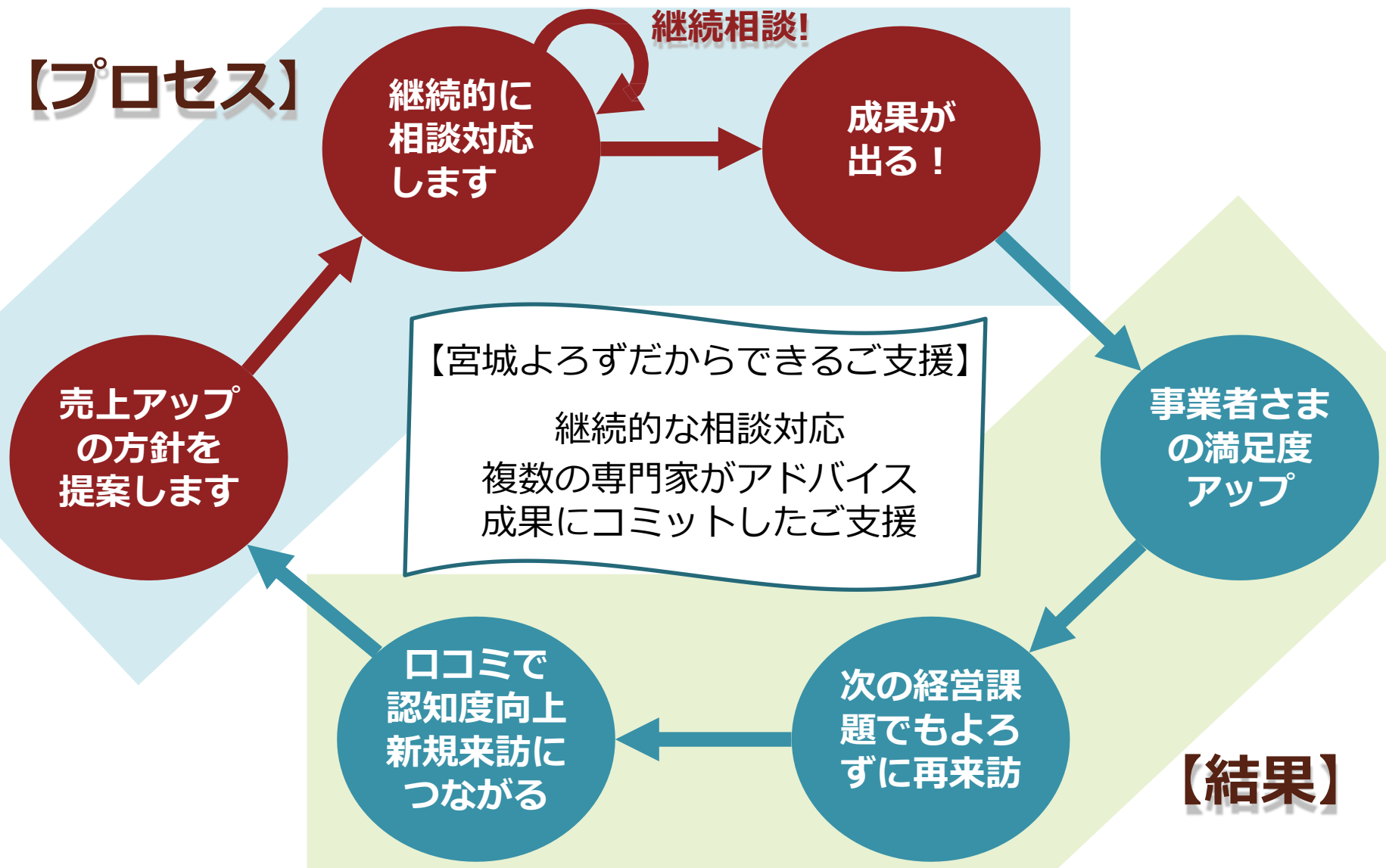


人事・労務
社会保険労務士
高橋 広之

経営課題を整理しアクションプランを提案する上段のゼネラリストチーム(売上拡大・経営改善)と、
具体的な課題への対応を行う下段のスペシャリストチームの連携でご支援いたします！

継続的な相談で成果を出します

【プロセス】



【結果】

想いをカタチにする専門家のチーム支援

成果が出るのは、よろずだけの **スリーステップ** チーム支援があるから！

STEP 1：方針を決めよう

売上拡大
新商品開発



現在の経営状況や今後の
目標・夢を聞かせてくだ
さい！

今後の対応方針を決定し
ましょう。

STEP 2：戦略を明確にしよう

市場設定
標的市場の設定



市場設定
新商品マーケティング

強みを軸に、どんな商品を、
誰に、どのように提供する
のか、ワクワクする実行計
画を決めます！

STEP 3：戦略を実行しよう

商品開発
飲食メニュー



売上アップのメニュー開発

広告デザイン
メニューブック



I T 活用（情報発信）
Web 情報発信



チラシやWebで情報発信

資金繰り
事業計画策定



融資を実現する計画作り

施策活用
補助金・税制



事業を後押しする補助金活用

売
上
が
ア
ッ
プ
し
た
！

資
金
調
達
で
き
た
！

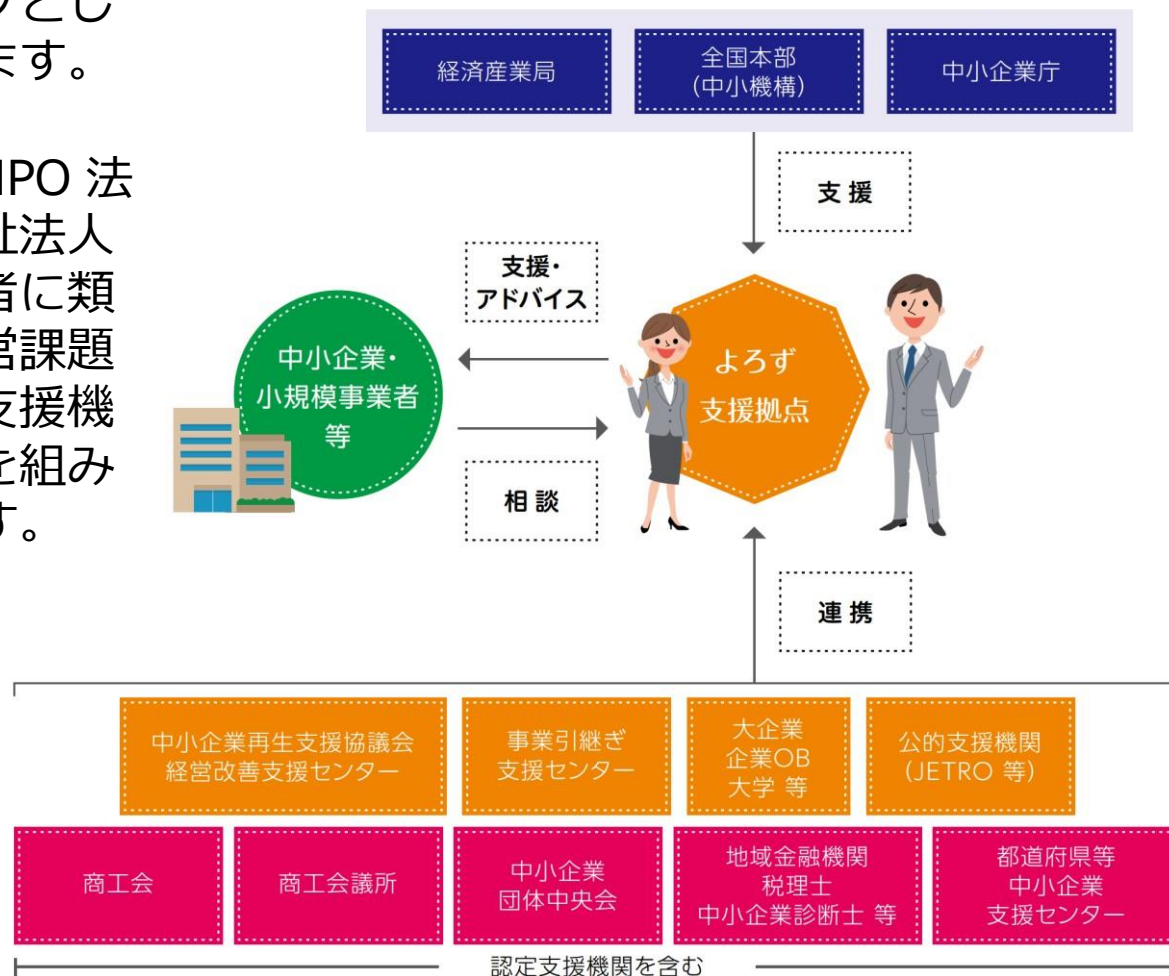
- 単なるアドバイスや助言だけでなく、
成果にコミットした支援を徹底します！
- 「戦略の策定から実行」まで、複数の
専門家によるチーム支援を徹底します！



（※上記はチーム支援の例です）

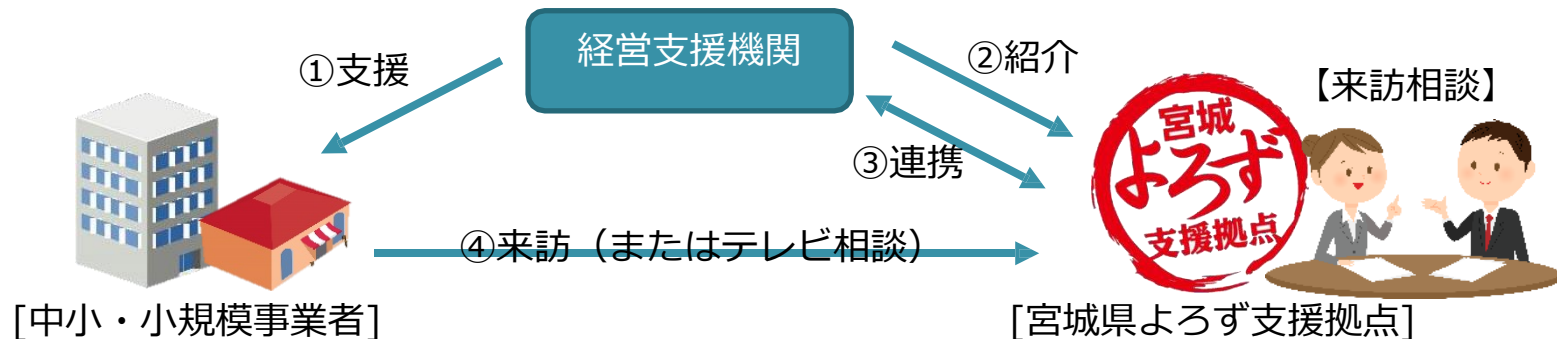
支援機関との連携

- 経営支援ネットワークのハブとして、事業者様の支援を行います。
- 中小企業・小規模事業者、NPO 法人・一般社団法人・社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方の経営課題を、地域の支援機関や認定支援機関などの支援ネットワークを組み合わせながら解決に導きます。
- 既存経営支援機関さまの、
「かゆいところに手が届く」連携をさせて頂くことがミッションの1つです。
- 宮城県さま、および各自治体さまとの連携も強化しております。



(出典：平成30年度よろず支援拠点成果事例集，よろず支援拠点全国本部)

1. よろずへの来訪相談(テレビ相談)



- 事業者さま支援のご依頼があれば、よろず支援拠点で相談対応します。
(事業者さまからの直接連絡でも構いません。その際は、事業者さまに
よろず支援拠点のパンフレット等をお渡しし、ご紹介ください。
パンフレットは当拠点Webサイトからもダウンロード可能です)
- 支援機関さまの**支援方針や課題など、背景や思いを伺ったうえで支援**します。
- 支援中は、支援状況を密に連携させて頂きますし、同席も可能です。
(情報共有の仕組みについてはご相談させてください)
- 支援方針や**支援の流れは、よろず支援拠点が主体的に設定**し、支援を行います。
よって、経営知識の**ワンポイント・アドバイスではなく、継続的な経営支援に
なるケースでの活用が効果的**です。

2. 支援機関での来訪相談(テレビ相談)

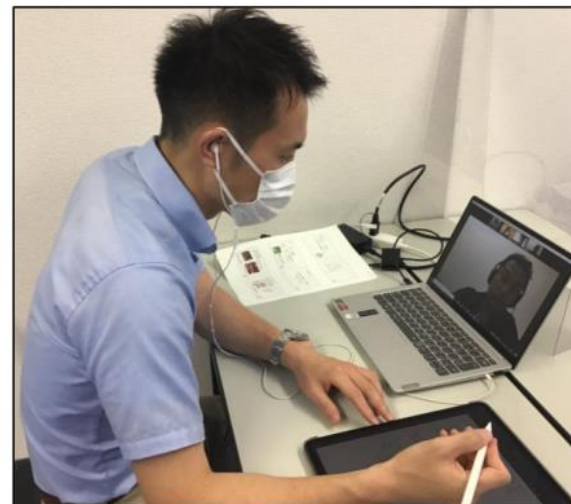


- 事業者さまが御支援機関の会議室等にあつまり、当拠点と無料のテレビ会議システムを使ってテレビ相談をします。
- 臨時的なスポット相談も可能ですし、月に1回程度の定期相談会の開催も可能です。
- 多様な経営課題に対応するため、**TV会議システムを活用した経営相談で当拠点の専門家をフル活用**することができます。お気軽にご相談ください。

3. 相談風景(テレビ相談)



対面相談風景



テレビ相談風景



オンラインセミナー風景



出張相談風景

4. 本業強化につながるミニセミナーの開催

宮城県よろず支援拠点 令和4年

2月ミニセミナーのごあんない

注意事項

※お申し込みは先着順です。定員になり次第キャンセルいたします。
※開業や経営コンサルティングの方、およびセミナー内容を自社サービス・商品として営業する方はご参加頂けません。
※キャンセルの場合は必ず2日前までにご連絡下さい。最新欠席の場合、今後セミナーへのご案内ができなくなる場合がございます。

Zoom
オンライン

参加費
無料

事前
予約制

ミニセミナーの
お申込みはこちらから



facebookでは経営のお役
立ち情報、補助金情報など
をお伝えしています。



お問合せ・相談申し込み
TEL 022-393-8044

宮城県よろず支援拠点 令和4年

3月ミニセミナーのごあんない

注意事項

※お申し込みは先着順です。定員になり次第キャンセルいたします。
※開業や経営コンサルティングの方、およびセミナー内容を自社サービス・商品として営業する方はご参加頂けません。
※キャンセルの場合は必ず2日前までにご連絡下さい。最新欠席の場合、今後セミナーへのご案内ができなくなる場合がございます。

Zoom
オンライン

参加費
無料

事前
予約制

ミニセミナーの
お申込みはこちらから



facebookでは経営のお役
立ち情報、補助金情報など
をお伝えしています。



お問合せ・相談申し込み
TEL 022-393-8044

コロナ禍こそお客様をファンにせよ！
継続レポートを獲得するWebマーケティング

講師 宮城県よろず支援拠点

2/24 Thu. 売上拡大 IT活用 B2C事業
13:30~14:30
定員：先着5名程度

コロナ禍では新規客の獲得が難しくなっています。現在、いかに既存客になって頂くか、つまりファンになって頂くかどうかが売上確保に直結します。SNSやネットを活用し、非対面を交えるがお客様をファン化するノウハウをお伝えします。既存事業をネット活用して展開したい方に適したセミナーです。

佐藤 創

アクセス数、見えますか？
ホームページを改善して成約率を高めよう！

講師 宮城県よろず支援拠点

2/25 Fri. 売上拡大 IT活用 B2C事業
15:00~16:00
定員：先着5名程度

ホームページを眺めたらかしにしているですか？無料の「Googleアナリティクス」を活用することで、アクセス数だけでなく、どこから来たか？購入割合はどうか？同業他社と比べてどうか？などを把握でき、改善案のヒントを得ることができます！ウェブ解析士の木村コーディネーターがノウハウをお伝えします！

木村 俊一

知らずに違反してない！？
個人情報管理の落とし穴

講師 宮城県よろず支援拠点

3/24 Thu. 法務 個人情報 全業種
13:30~14:30
定員：先着5名程度

中小企業であれば個人情報関係ないと思いませんか？どんな情報が個人情報なのか、保管にあたってどこに気を付けなければならないか。疑問に思ってもとらえずそのままになっていませんか？ 事業を行うにあたって必ず押さえることになる個人情報について、必要な情報・ノウハウを弁護士がお伝えします。

布木 綾

コロナを克服！特別貸付・特例リスク
既往債務の借換・資本金劣後ローン、
全てお伝えします

講師 宮城県よろず支援拠点

3/22 Tue. 経営改善 資金繰り 全業種
13:30~14:30
定員：先着5名程度

コロナ禍に陥ることなく一緒に乗り切りましょう！実質無利子の特別貸付、毎月の返済が資金繰りを圧迫しているのでも元金返済の猶予、スタートアップやV字回復に向けた基盤強化を図る資本金性融資。資金繰りのことで誰に何を相談すれば分からない、そんな方々のためのお話をします。

渡辺 晋也

「いいね」されたい！Canvaで映える
インスタ画像の3ステップ

講師 宮城県よろず支援拠点

2/28 Mon. 売上拡大 デザイン B2C事業
13:30~14:30
定員：先着5名程度

インスタ投稿で、撮った写真や動画をそのまま投稿するのも良いですが、文字やレイアウトを編集・加工することで、より効果的に読んでもらえる投稿にすることが出来ます。販促物・Webデザイナーの専門家が、だれでも活用できる「Canva」を使った3ステップの画像編集ノウハウをお伝えします。

荒井 久美子

IT音痴の初心者でも出来る！
Instagram集客術

講師 宮城県よろず支援拠点

2/28 Mon. 売上拡大 SNS活用 B2C事業
15:00~16:00
定員：先着5名程度

Instagram、活用できていますか？情報発信の基本として、SNSを使った事業運営を機軸とせんか？インスタ映えする写真の撮り方、広まりやすいハッシュタグの付け方、フォロワーの増やし方、顧客へのむすび付け方について、インスタ初心者の方にもわかりやすく解説します。

遠藤さゆり

従業員からの紹介で採用成功！
「リファラル採用」攻略セミナー

講師 宮城県よろず支援拠点

3/15 Tue. 労務 採用 全業種
15:00~16:00 先着5名程度

従業員からの紹介で採用につなげる「リファラル採用」が増加しています。注意点を押さえてお伝えします。

渡辺 晋也

労務の「やってあげればよかった」を
未然に防ぐ人事労務セミナー

講師 宮城県よろず支援拠点

3/30 Wed. 労務 法律 全業種
13:30~14:30 先着5名程度

労務の失敗事例を把握することで、陥りがちなミスを事前に予防するセミナーです。

神崎 功行

アクセス数、見えますか？ホームペ
ージを改善して成約率を高めよう！

講師 宮城県よろず支援拠点

3/22 Tue. 売上拡大 IT活用 全業種
15:00~16:00 先着5名程度

無料のGoogleアナリティクスを活用してWebサイトのアクセス状況を改善するノウハウをお伝えします。

木村 俊一

自社ECサイトの集客に！
WEB広告企画・運用の基本

講師 宮城県よろず支援拠点

3/28 Mon. 売上拡大 広告 全業種
13:30~14:30 先着5名程度

少額から始められるネット広告を活用して自社ECサイトのアクセスアップをするノウハウをお伝えします。

宮岡 龍司

- 具体的で、明日からすぐ使える実践的セミナーを中心に実施しています。
- すべてオンラインセミナーですので、どこからでも参加可能です。
- 事業者さまへのご案内をして頂きますと幸いです。当拠点Webサイトから参照・申し込みできます。

5. 本年度力を入れて取り組む内容①

支援機関と連携したセミナーや経営相談会

【今後の連携のご提案】

- 金融機関の支店・会議室、商工会/商工会議所の会議室にて1日単位の臨時出張相談会を開催します
→ 当拠点から専門家がお伺いし対応します
(2回目以降の継続の場合はテレビ相談などを活用も検討)
- 各種セミナー講師として、当拠点専門家が対応します
→ 対話型のミニセミナー(5名程度)を基本とします
大人数集合形態のセミナーの場合は、相談会(後日)とセットで開催を致します
- 連携を検討している案件がありましたら、いつでも電話・メールでご連絡ください
→ 当拠点での対応方法をご案内するほか、必要であれば職員様に対応方法のアドバイスをさせていただきます(代理相談)ので、いつでもお気軽に問合せください
- ニーズがありましたら隔月に1回、月1回などの出張相談会も実施いたします
- ご相談やお問い合わせは当拠点へお電話・メールください。内容を伺って、当拠点で最適な支援ができるよう、コーディネーターや相談形態をご提案します。

5. 本年度力を入れて取り組む内容②

支援機関と連携したセミナーや経営相談会

【今後の連携に向けた1stステップのご提案】

- 職員様の支援ノウハウの獲得のために、当拠点のオンラインミニセミナーに、いつでもどなたでも自由にご参加頂けます
→支援ノウハウの獲得、当拠点の支援レベルの把握、当拠点コーディネータの人柄などの確認もできます(INPIT宮城・震災支援機構・くろかわ商工会さまにて実績あり)
 - 職員様むけの「よろず支援拠点の使い方説明会」を随時開催いたします
→本日の支援事例や、連携の方法、活用のメリットなどを説明し、職員様から質疑応答を受け付けます。概ね1時間程度の説明会です。また、テレビ会議システムを活用しての説明会も実施できます(日本公庫・石巻支店さまにて実績あり)
- ※当拠点は、商品開発・IT利活用・広告デザインなどを踏まえた、Webマーケティングなど専門分野の支援が得意です。また、飲食関連業(飲食・宿泊)、サービス業、小売業などの第3次産業の支援が得意です。

5. 本年度力を入れて取り組む内容③

成長を志向する企業の支援強化

<目的>

- 成長を志向する事業者さまの集中支援

<基準>

- 売上規模10億円以上(下限5億円)、従業員規模30名以上(下限20名)
- 成長を志向する企業であること

<中期目標>

- 売上額上昇率:10%/3年
- 経常利益上昇率:3%/3年
- 付加価値額上昇率:9%/3年

<支援メニュー>

- 企業分析→中期計画策定のご支援(総合的な課題の整理を含む)
- 個別課題の具体的解決のご支援
- 特定の民間企業へのつなぎ(出口支援)の活用
→NTT東日本(DX)、東北博報堂(マーケティング)

【支援事業者ニーズ発掘】 【公的コンサルファーム】 【ソリューション型民間企業群】

