



# 宮城県よろず支援拠点

## 令和4年度・事業説明資料

宮城県よろず支援拠点  
チーフコーディネーター佐藤創

# 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？

相談満足度

94%

予約制

お困り事相談

無料

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！

セミナー情報や拠点情報は Web サイトから  
 [www.yorozu.miyagi-fsci.or.jp](http://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

# 支援範囲は、経営のあらゆる領域



広報・販促



資金繰り



補助金活用



金融取引正常化



営業ツール



海外展開



Web/SNS活用



生産性向上  
・現場改善



人事・労務



IT導入・活用



事業承継



経営法務



新規事業・創業



人手不足対応

(宮城県よろず支援拠点)  
総合的な経営支援を実施



他の専門分野支援機関と連携して支援

知財総合支援窓口

事業承継・引継ぎ支援センター

働き方改革推進支援センター

経営改善支援センター

みやぎ産業振興機構

JETRO仙台

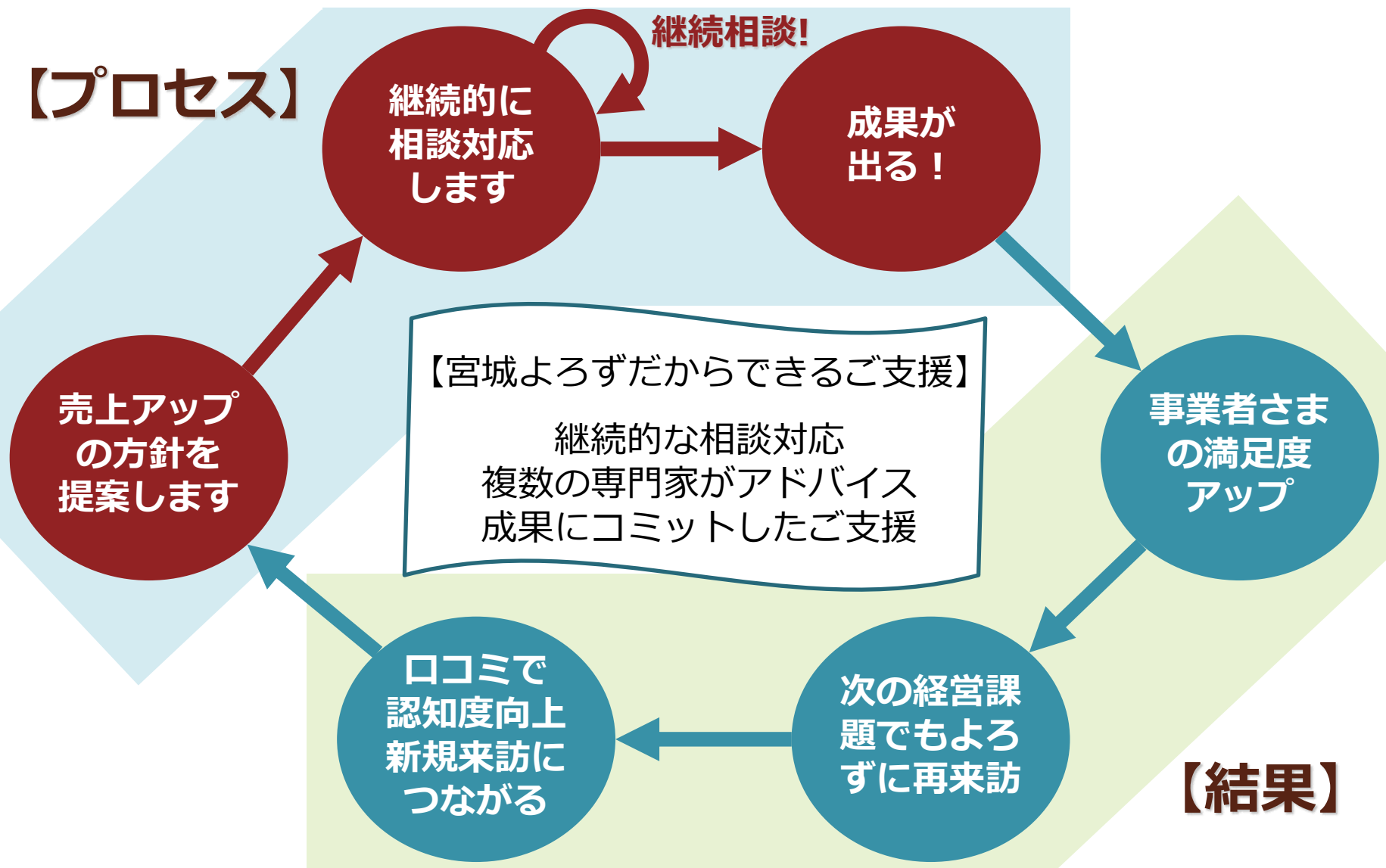
中小企業活性化支協議会

宮城県産業技術総合センター

専門領域の経営支援を実施

# 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  
商品改善・企画検討

売上アップの商品開発



広告デザイン  
チラシ／動画発信



I T 活用（情報発信）  
W e b 情報発信

チラシやWebで情報発信



販路提案  
新規販路開拓

販路開拓先への営業の強化



資金繰り／施策活用  
資金調達・補助金

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)



# 成果を出すためのプロジェクト型支援

## 成果の種をまき



- ✓ STEP 1・・・方向性の決定
- ✓ STEP 2・・・事業計画の明確化

## 成果の芽を育て



- ✓ STEP 3・・・実務が進むご支援を徹底

## 成果を刈り取る



- ✓ 育った成果を確認し、次の事業展開につなげる

- 我々の支援は「成果を出すこと」が目的です。
- 事業者さまと一緒に、  
成果の種をまき → 成果の芽を育て → 成果を刈り取る  
支援を致します！

# 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	サブチーフ コーディネーター	拠点運営 マネージャ		
				
売上拡大 経営改善 施策活用	売上拡大	売上拡大 経営改善 施策活用	経営改善 施策活用	経営改善 施策活用
販売促進/IT活用 広報/事業戦略	飲食メニュー開発 販促企画/SNS	商品開発/IT活用 事業計画	経営改善計画 事業承継	金融支援 資金繰り
佐藤 創	遠藤 さゆり	室岡 庸司	菅野 史朗	渡辺 晋也

## 経営サポーター

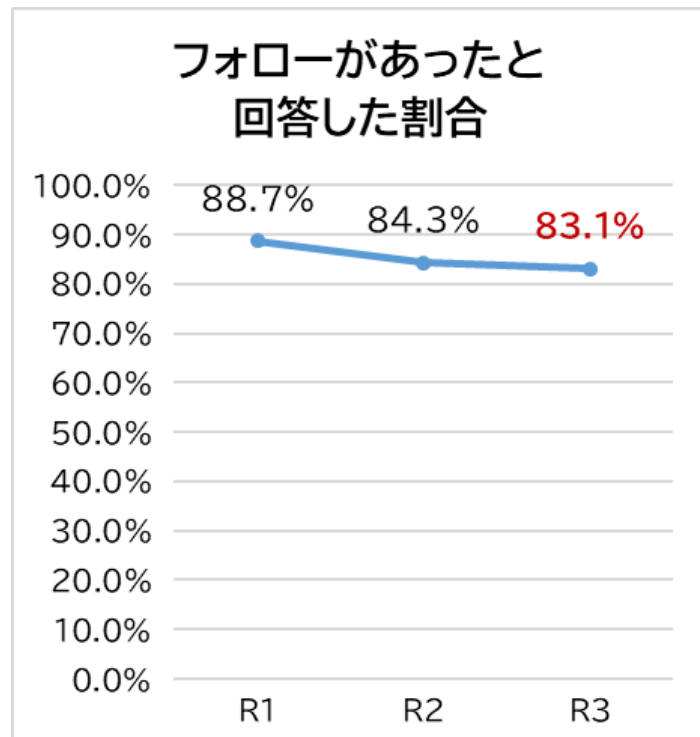
	
経営相談員 伊藤 翔太	経営相談員 本宮 直

## スペシャリスト専門家

						
IT・Webツール 利活用	広告デザイン	動画/商材撮影 広告デザイン	商品開発/広報 ネーミング	販路開拓/売場改善 マッチング	経営法務 弁護士	人事・労務 社会保険労務士
木村 俊一	伊藤 幸子	鈴木 陽	木全 崇仁	倉島 史明	深澤 俊博	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ゼネラリストと、  
具体的な課題への対応を行うスペシャリストの連携でご支援いたします！

# 宮城県よろず支援拠点の実績

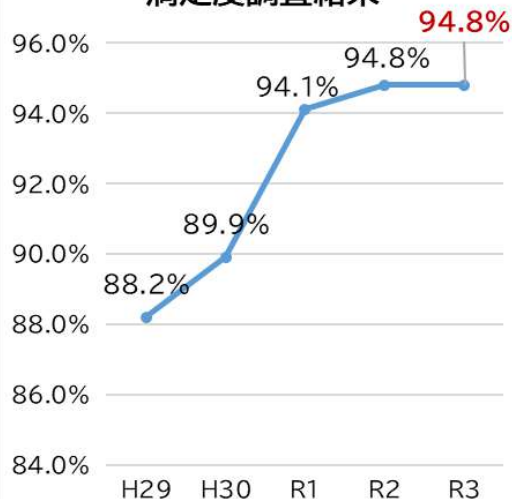


- 来訪相談件数は前年対比134%へ増加。約19件／日の相談件数。
- 事業者アンケート調査で、「相談後のフォローがあった」と回答した事業者は80%台を継続。
- 事業者の継続相談ができる体制を構築しています。

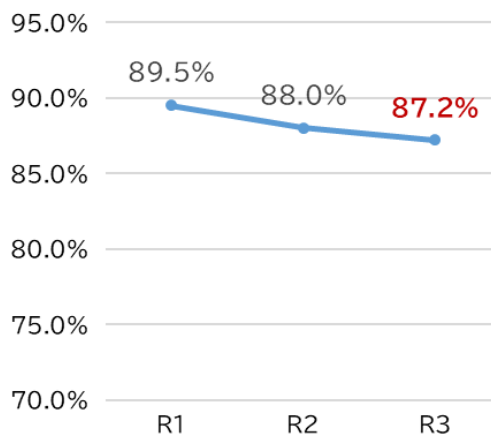


# 事業者満足度調査結果

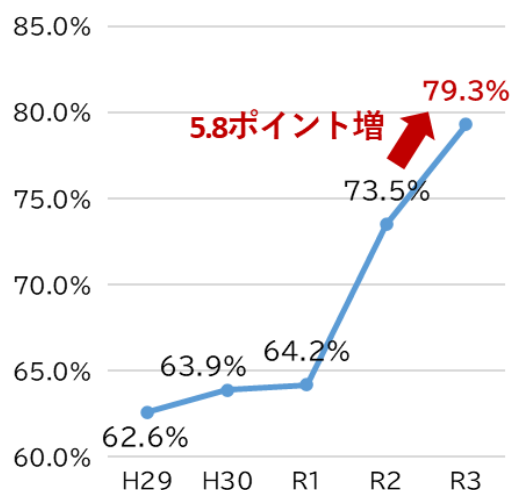
満足度調査結果



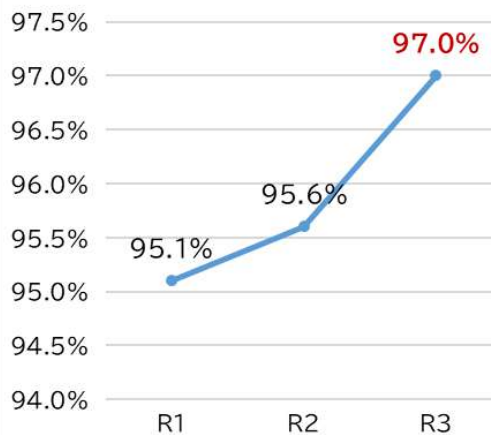
またよろずに相談したいと  
回答した割合



「満足」と回答した事業者の割合



相談対応が親切だったと  
回答した割合



- 総合満足度94.8%。  
(満足・やや満足の  
合計値)
- 特に「満足」と回答  
した割合は79.3%で  
全国3位。
- また相談したい、相  
談が親切だった、と  
いう割合も高く高評  
価を頂いている。

# 宮城よろずの特徴と活用方法

## ● 経営相談事業の比較

比較項目	宮城よろず	中小企業 1 1 9
費用	無料	無料 (R4年度から2回目以降有料)
回数	制限なし	最大 5 回まで
支援範囲	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複合問題を解きほぐす</li> <li>・ 解決手順の提案</li> <li>・ 個別課題の解決</li> </ul>	個別課題の解決が主
支援手法	課題の整理から、成果を出すまで（成果を出す 3 ステップの支援）	スポット支援
専門家	課題に応じて宮城よろずで選定（複数の専門家）	支援機関が選定（1 名の専門家）
相談方法	当拠点事務所への来訪 オンライン・テレビ相談	事業者事務所への訪問

- 売上拡大などの**本業支援を徹底して行い、成果を出す支援**が得意です。
- 経営改善と本業支援を同時並行して行います。

[illegible]

- 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。
- 事業者の本業を強化する具体的・実務的セミナーに特化しています。
- 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。



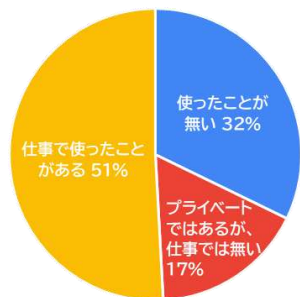
# 事業者さまから見たテレビ相談



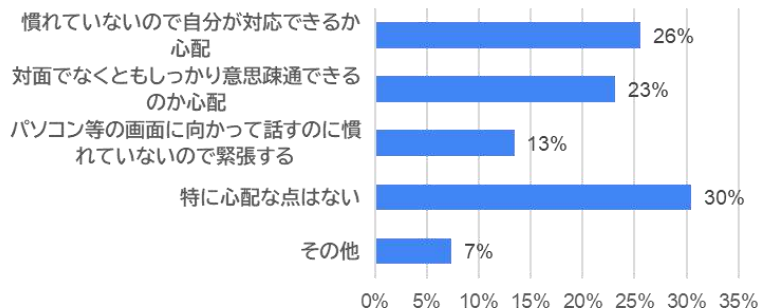
## 当拠点とテレビ相談をする前の状況

※アンケート対象事業者は、2020年4月～9月までの間に一度以上当拠点とテレビ相談をした182先を選択し59の回答を得た（回答率32%）。Webアンケートで実施。アンケート期間は2020年9月30日～2020年10月11日。

- 約半数が、仕事でテレビ相談をしたことがない事業者さん

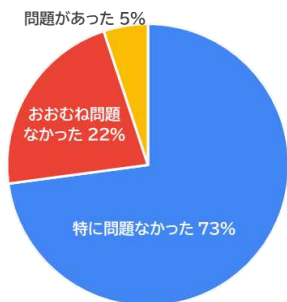


- 69%の事業者さんが、テレビ相談前は何かしらの不安を抱えている

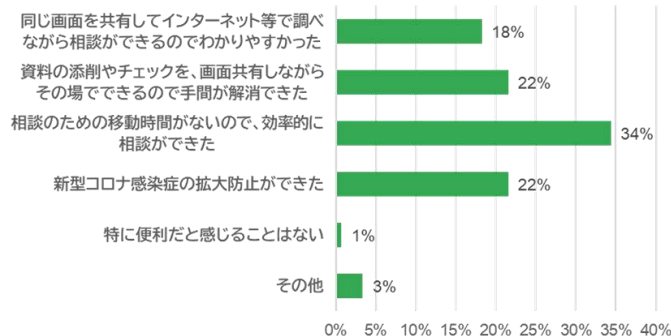


## 当拠点とテレビ相談をした後

- 95%の事業者さんが「テレビ相談をしてみて問題ない」と回答



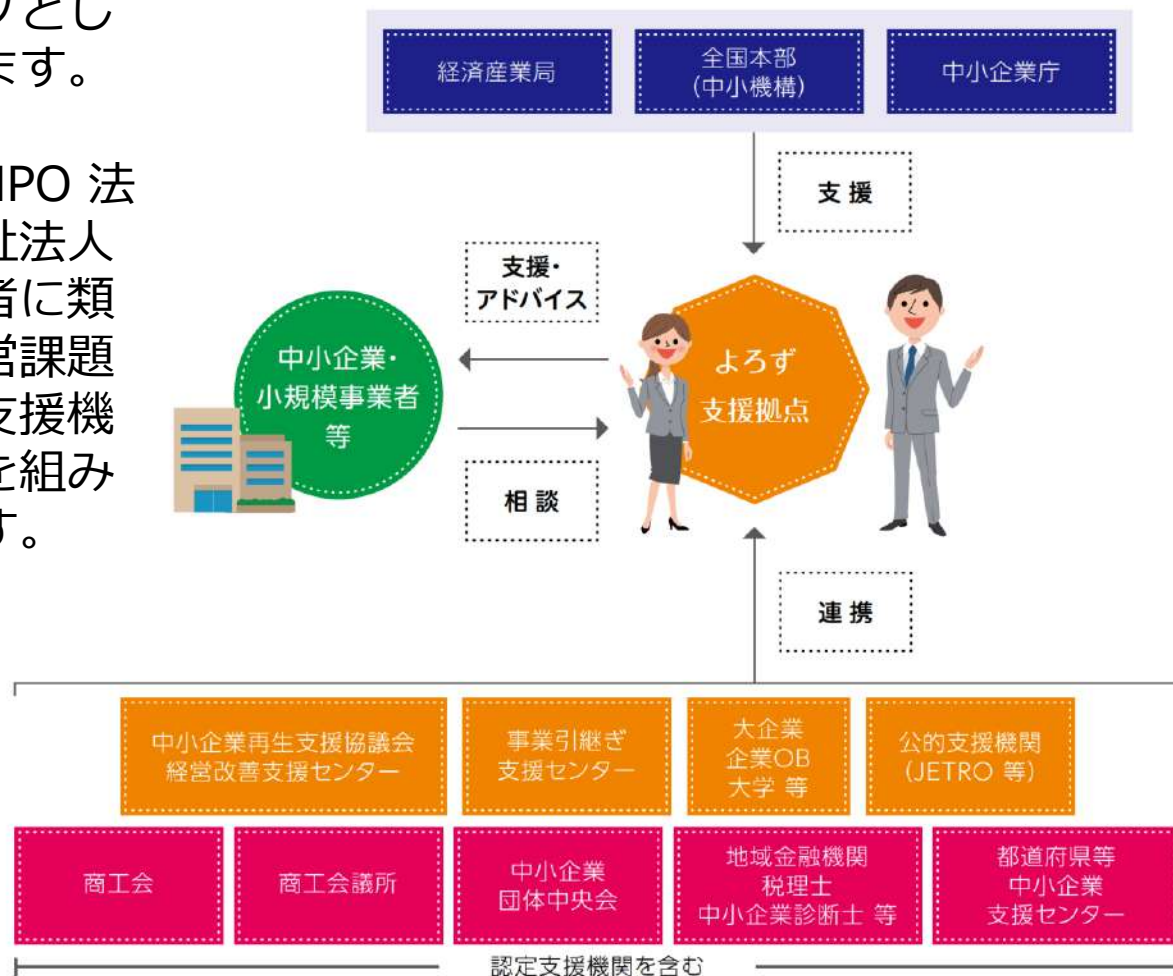
- 99%の事業者さんが「テレビ相談は便利と感ずることがある」と回答



- 約半数が「テレビ会議を使ったことがない」事業者さんですが、いざやってみると**95%が「問題ない」と回答！99%が「便利」と回答！**

# 支援機関さまとの連携

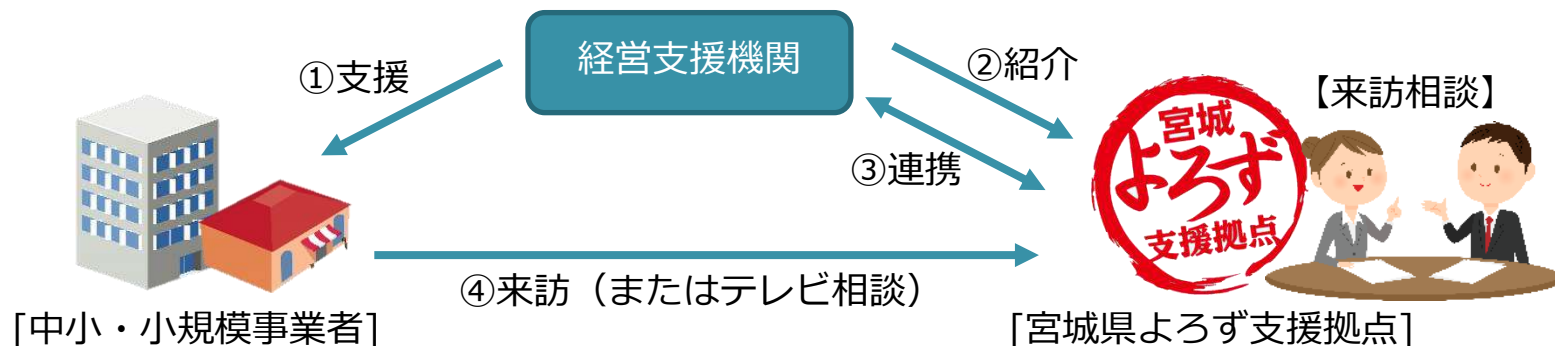
- 経営支援ネットワークのハブとして、事業者様の支援を行います。
- 中小企業・小規模事業者、NPO 法人・一般社団法人・社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方の経営課題を、地域の支援機関や認定支援機関などの支援ネットワークを組み合わせながら解決に導きます。
- 既存経営支援機関さまの、**「かゆいところに手が届く」連携をさせて頂くことがミッション**の1つです。
- 宮城県さま、および各自治体さまとの連携も強化しております。



(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（or 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（or 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。

# 令和4年度の取り組み強化



## 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1億円以上、従業員規模10名以上を目安とする
- 成長を志向する企業であること
- 決算書を共有頂き、当拠点支援を積極活用する意思があること

### <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
- ※あくまで目安

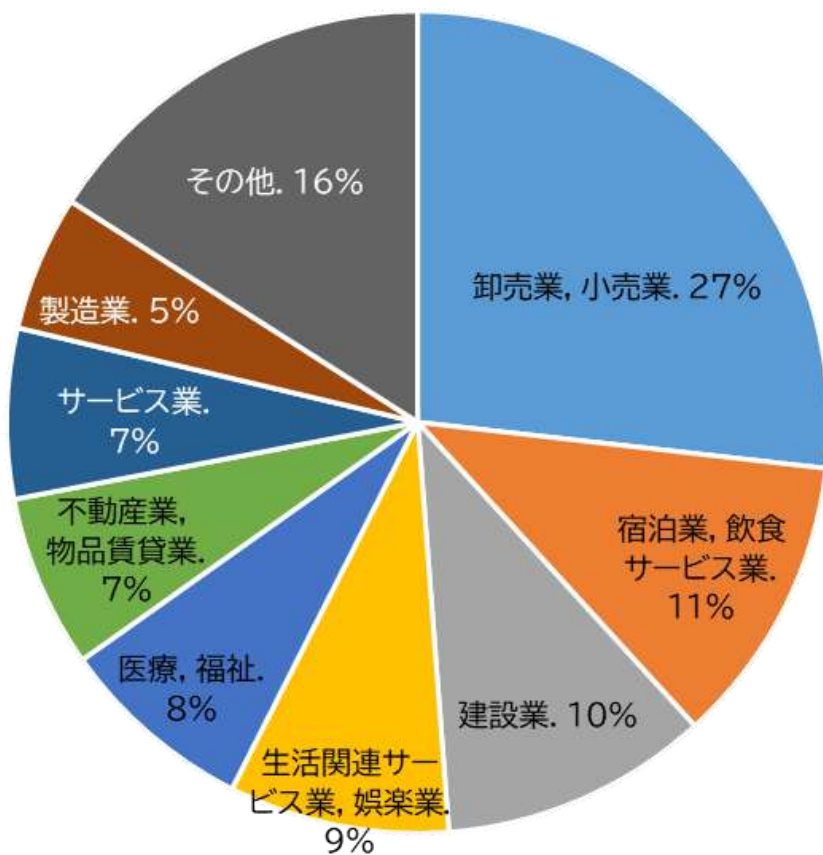
### <支援メニュー>

- 企業状況のヒアリングをさせて頂き、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
- 当拠点コーディネーター、および関連公的支援機関との連携支援(総合支援)
- 特定の民間企業へのつなぎ(出口支援)の活用

# 宮城県内の産業構造を踏まえた支援



## 成長を志向する企業の支援強化



- 宮城県の事業所数は10万2,026事業所(平成26年経済センサス)。
- 第3次産業で83%を占める。
- 第3次産業の成長志向事業者を中心に支援するとともに、コロナ禍でビジネスモデルの変革を伴うエンドユーザへの直接の販路拡大(非対面)を強化する事業者の支援を強化。
- 特に事業転換を検討している事業者については、補助金や施策等を活用した支援、非対面営業やテレワーク等の環境整備が必要な事業者にはDXの推進を伴うIT利活用支援が必要。
- IT利活用とエンドユーザへの販売強化(非対面でのWeb関連マーケティング)の強化支援が当面の課題。

# 令和4年度 成長志向企業伴走支援体制



成長を志向する企業の支援強化

公・民・金・商工団体が一体となって、  
宮城県内の成長を志向する企業の伴走支援を行います

宮城県よろず支援拠点

宮城県よろず支援拠点  
支援チーム



金融機関等

地方銀行・信用金庫・信用組合

宮城県信用保証協会

連携支援を行います

商工団体・公的支援機関

商工会

商工会議所

中小機構東北本部

中小企業活性化協議会

みやぎ産業振興機構

知財総合支援窓口

事業承継・引継ぎ支援  
センター

JETRO仙台

民間支援機関

東日本電信電話  
宮城事業部

東北博報堂

今後追加



# 伴走支援の流れ

## 成長を志向する企業の支援強化

### 課題設定フェーズ

- ヒアリングを通じて過去～現在の状況把握と課題設定を行います(2～3か月程度)

### 課題解決フェーズ

- 定めた課題に応じた専門家と支援機関がチームで連携支援をします(3か月以上)

ヒアリングで  
の現状把握

課題設定

解決方針の  
決定

伴走支援の  
開始

課題レベル	お悩み事	成果物など
経営戦略の策定 (戦略的意思決定)	経営全体の課題整理や計画策定 をしたい	事業計画書 ローカルベンチマーク 経営デザインシート
部門別の計画策定 (部門別意思決定)	部門別の課題解決(EC部門販路 開拓、商品開発など)をしたい	部門別のプロジェクト計画書
具体的な成果創出 (業務的意思決定)	SNS活用、販売促進、現場改善 など具体的な成果を出したい	売上アップ、資金繰り改善 など具体的な成果

5年先の未来の戦略シナリオ検討から特定部門の課題解決、そして現場レベルの具体的な成果創出まですべての課題をチームで並行支援いたします。

# 希少海藻の6次化事業(1/2)

SEASON  
Seaweed Specialty Store

Info.

数量限定  
三陸海藻バター《発酵》  
入荷しました

那須の自然放牧で育ったジャージー牛を、乳酸発酵させてつくられた希少な発酵バターに、玉露の香りが特徴の海鹽「マツモ」を練り込んだ贅沢なフレーバーバター。大好評のバターが、数量限定で6月1日より発売開始します。

日常の食卓に「風味料」という新しい提案

パンに塗ったり、ソーサーをしたり…  
いつものバターの代わりに使うだけで  
風味豊かで贅沢な食卓に。

SEASON 週末ランチ キャンペーン

三陸海藻バター購入 + LINE公式アカウント登録で  
新商品「藻塩ガレット・ブルトヌ」をプレゼント！  
塩辛い藻塩の結晶「フラワーソルト」を厚焼きサブレに加えた  
焙菓子のスペシャリテ。満足感を味わえる贅沢な1枚に仕上がりました。



LINE公式アカウント

- 南三陸町にて創業100年の地域総合建設業。
- 4代目後継者候補の取締役が事業の柱とすべく新規事業を立ち上げ。希少海藻「まつも」の陸上養殖と、「まつも」を使った食品開発～販売までの6次化事業。
- 当拠点では事業戦略策定・販路開拓・商品開発／販促物制作の伴走支援を実施。

# 伴走支援事例 希少海藻の6次化事業(2/2)



## 支援内容

課題レベル	支援概要	成果物
経営戦略の策定	経営革新計画の策定を通じて、当社の中長期計画の検討を支援	経営革新計画
部門別の計画策定	具体的な販路開拓のため、FCPシート作成支援・流通のための整備(JANコード取得等)、販路提案を支援	FCPシート JANコード取得 新規販路開拓
具体的な成果創出	周知のための関東圏でのマルシェで使用するPOPやDMカードのデザイン作成支援、SNS活用支援	売上増加

支援スケジュール							
・阿部伊組	6～7月販促フェア			販路開拓／経営革新／コンセプトショップ開店			
・遠藤SCCO				コンセプトショップ企画支援			
伊藤(幸)/鈴木CO	6～7月販促POP支援						
倉島CO	販路提案支援						
・佐藤CCO	経営革新策定支援			※R4/5期決算書を踏まえ最終調整			
	R4年5月	R4年6月	R4年7月	R4年8月	R4年9月	R4年10月	R4年11月
実施内容	▲6月マルシェ売り場POP		▲7月販促フェア（東京駅・アークヒルズビル）			▲コンセプトショップ開店	
実施内容	▲販路提案				▲経営革新認定（予定）		

## 連携機関

- 経営革新計画の認定において宮城県・中小企業支援室と連携予定
- コンセプトショップの周知等において地元商工会との連携予定
- 今後の資金需要においては金融機関との連携予定