



岡山県よろず支援拠点

岡山県よろず支援拠点

チーフコーディネーター 鈴鹿 和彦

中小企業診断士・社会保険労務士

プロフィール

鈴鹿 和彦（すずか かずひこ）



生年月日: 1960年6月9日

特定社会保険労務士 すずか事務所 所長

株式会社リンク経営研究所 代表取締役

岡山県よろず支援拠点 チーフコーディネーター

【保有資格】

特定社会保険労務士、中小企業診断士、総合旅行業務取扱管理者、海外旅行業務取扱管理者、
雇用環境管理士、知的財産管理技能士、ファイナンシャル・プランニング技能士、カラーコーディネーター

【委員会等】

高梁地域商業再生調査分析検討委員（H24）

中国地域におけるシニアマーケットの動向把握と戦略多岐アプローチ方策調査委員会委員（H24）

岡山県中小企業団体中央会商店街組合実態調査事業委員（H25）

作州津山商工会経営発達支援委員会委員（H26～H30）

公益財団法人岡山県農林漁業担い手育成財団理事（H27～）

【プロフィール】

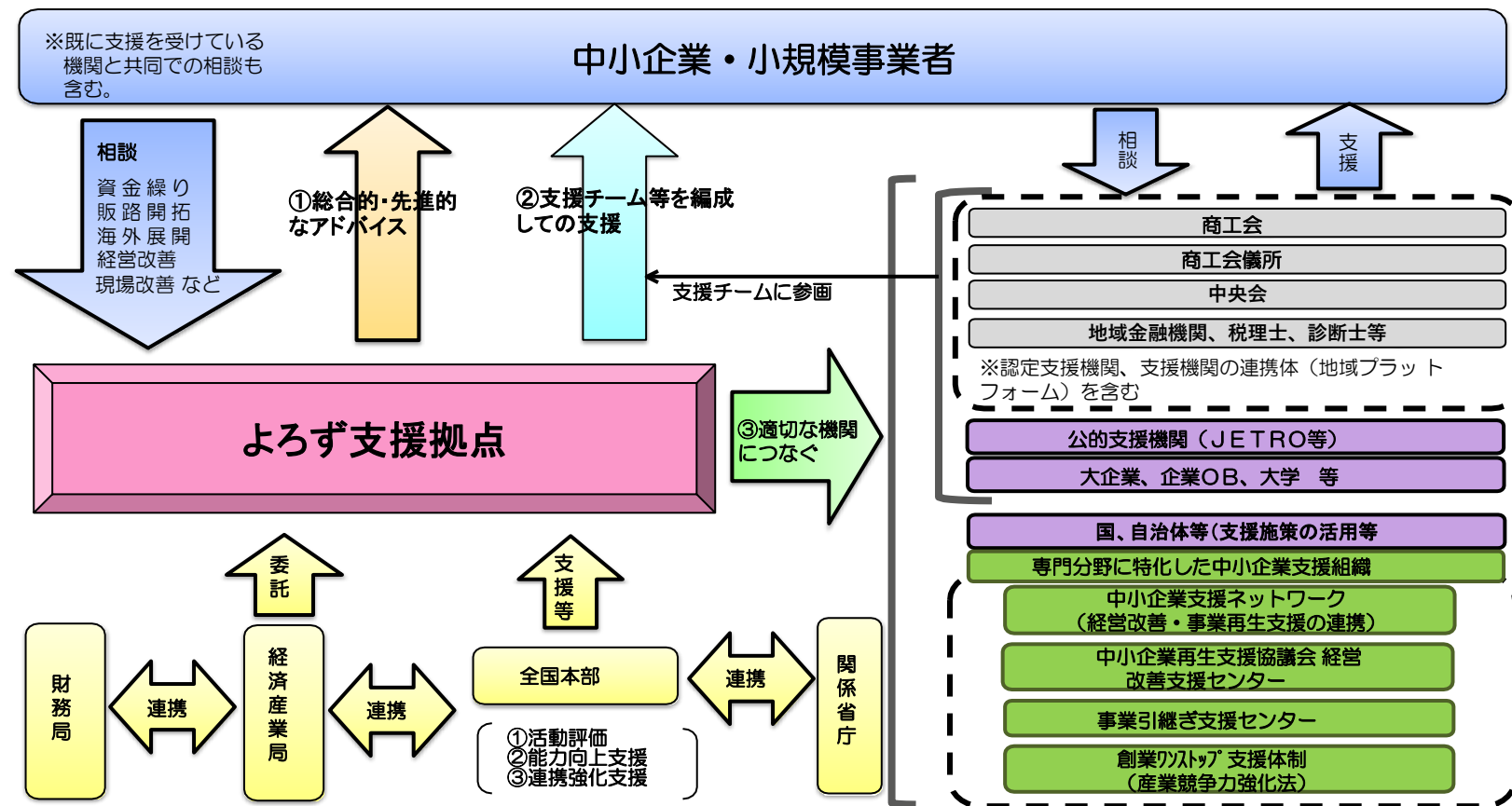
平成26年3月、「岡山県よろず支援拠点」のチーフコーディネーターに応募するために岡山県庁を退職し、経営コンサルタントとして独立。若手経営者と共に岡山県経済の活性化に寄与することを目指しています。加えて、社会保険労務士及び中小企業診断士の資格と27年間の行政経験を生かして、中小企業・小規模事業者に対する支援全般を行っています。



岡山県よろず支援拠点の役割

1、よろず支援拠点の最大のミッション

中小企業・小規模事業者の売上拡大



経済産業省資料

国が求めていること

新たな「知識サポート」プラットフォームの構築

中小企業憲章の理念の下、中小企業が果敢に挑戦できるような経済社会の実現に向けて政府が取り組むとともに、中小・小規模企業は、単に政策による支援を求めるだけでなく、**自立・自活・努力**により、自ら企業の未来と活路を切り拓くために最大限取り組み、経済を牽引する力・社会の主役となることが重要である。

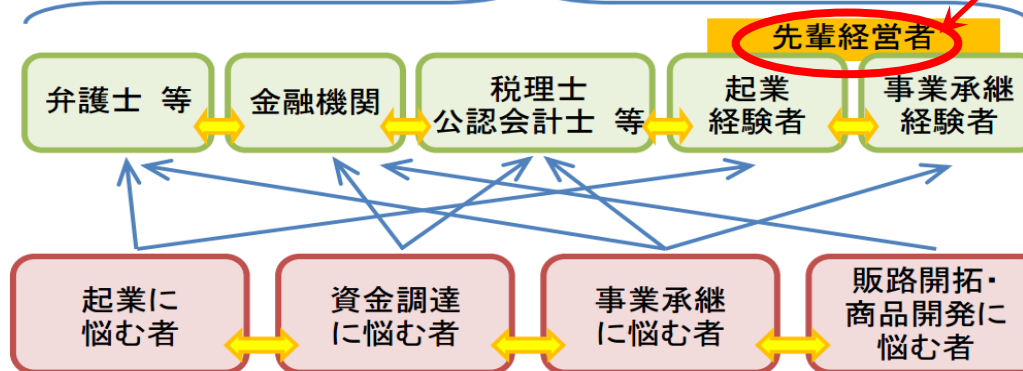
(平成24年6月中小企業庁「ちいさな企業未来会議 取りまとめより」)

新たな「知識サポート」プラットフォームのイメージ

先輩経営者からの
助言が不可欠

地域ごとに身近に相談・アドバイス

ネットによる相談



・経営に関する悩みを持つ中小・小規模企業が同様の経験をした先輩経営者や経営支援経験者などに、WEB上で容易に相談できる仕組み。

2、令和7年度 政策的な重要分野への対応

- ◆ DX(IT活用)
- ◆ CN(省エネ対策等)
- ◆ 経営改善(収益力向上、利益確保含む)
- ◆ 省力化(作業負担の軽減)
- ◆ 事業承継
- ◆ 価格転嫁・原価管理
- ◆ 人手不足
- ◆ 知的財産
- ◆ 中小企業・小規模事業者の賃上対策
(岡山県よろず支援拠点の独自目標)

3、岡山県よろず支援拠点の実績

○平成28年度（平成28年4月から平成29年3月の累計値）

来訪相談者数	5,653件
--------	--------

○平成29年度（平成29年4月から平成30年3月の累計値）

来訪相談者数	5,877件
--------	--------

○平成30年度（平成30年4月から平成31年3月の累計値）

来訪相談者数	9,464件
--------	--------

○平成31年度（平成31年4月から令和2年3月の累計値）

来訪相談者数	11,092件
--------	---------

○令和2年度（令和2年4月から令和3年3月の累計値）

来訪相談者数	13,483件
--------	---------

○令和3年度（令和3年4月から令和4年3月の累計値）

来訪相談者数	14,252件
--------	---------

○令和4年度（令和4年4月から令和5年3月の累計値）

来訪相談者数	13,941件
--------	---------

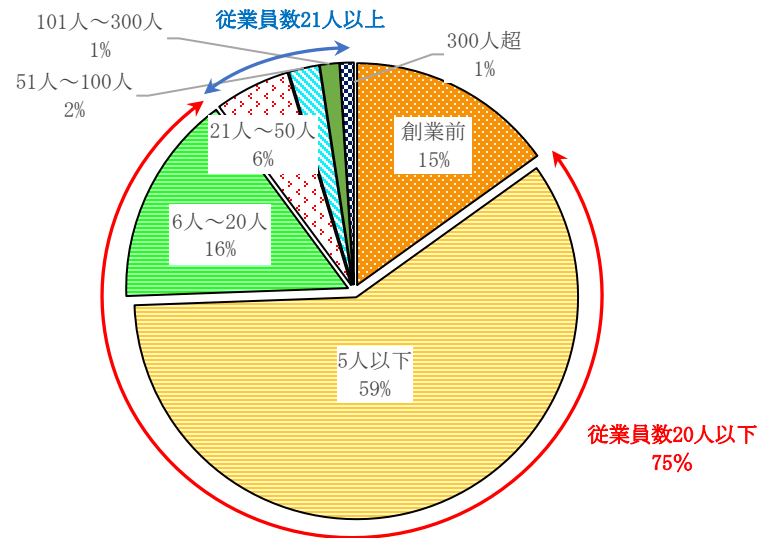
○令和5年度（令和5年4月から令和6年3月の累計値）

来訪相談者数	13,983件
--------	---------

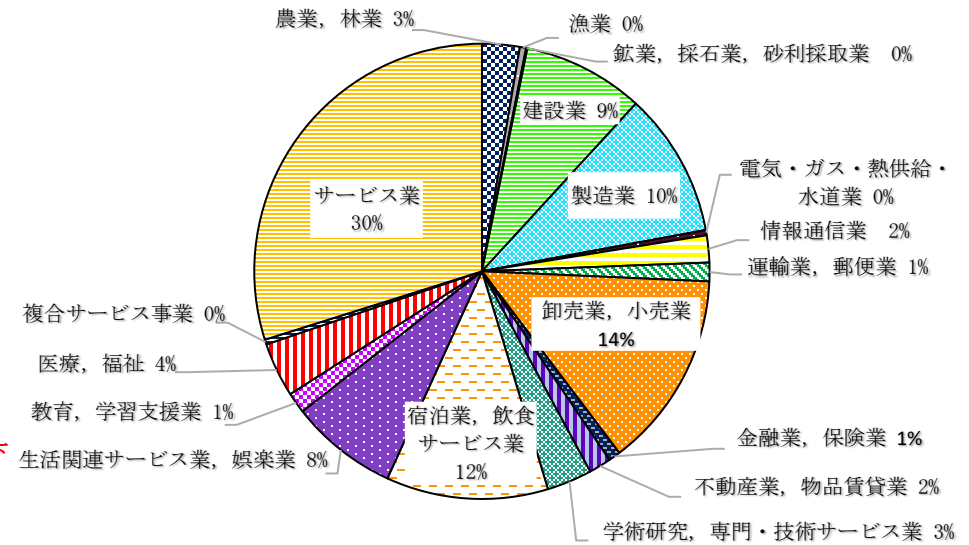
○令和6年度（令和6年4月から令和7年3月の累計値）

来訪相談者数	15,706件
--------	---------

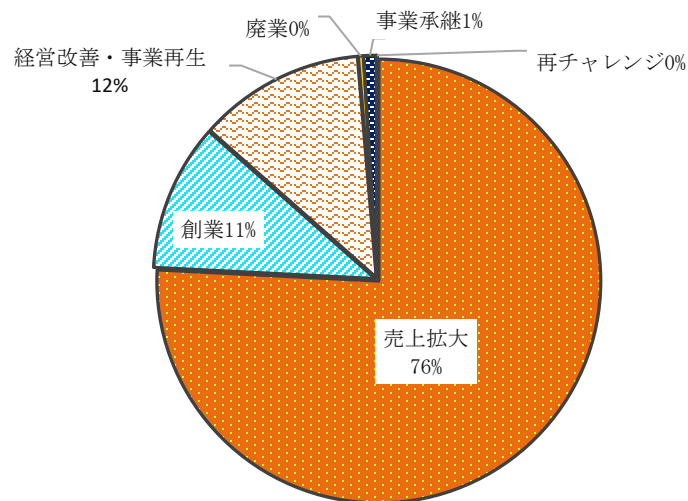
岡山県よろず支援拠点における相談者属性(従業員規模別)



岡山県よろず支援拠点における相談者属性(業種別)



岡山県よろず支援拠点の相談件数(課題別)



岡山県よろず支援拠点 中小企業・小規模事業者の 支援事例

活用事例

タイトル：老舗問屋の経営改善

岡山市
衣料卸

【相談のきっかけ】

- ・金融機関様からの紹介。
- ・現在の事業展開では今後の事業継続に不安があるため、経営課題の整理と今後の収益拡大策の立案を要望される。

支援内容

【課題整理・分析】

- ・財務、人材、商品力・サービス力、取引先・顧客等のヒアリングするとともに、SWOT分析をベースに当社の企業価値等を検討。

【解決策の提案】

- ・今後の需要の伸びが期待できる部門を明確化。その需要に応える事業コンセプトを立案し、マーケティング戦略及び具体的な実行策をスケジューリングし支援。なお、支援テーマに応じコーディネーターが連携。

【支援の成果】

- ・強化部門の売上アップ。また、月次の売上目標を販売点数、売上金額で計画しており、計画対実績を見える化。戦略的なマーケティング活動による行動による小さな成功体験を実感していただくことで、やる気力を高めている。

【対応コーディネーター】 近藤厚志

売上アップ、商品企画、広告宣伝・販売強化、補助金等施策活用など経営課題の対策立案やその実行をご支援します。また、創業や経営革新、6次産業化、経営改善など、経営ステージごとの課題解決のお手伝いします。なお、支援成果が令和2年度・4年度よろず支援拠点全国成果支援事例に選出されました。



活用事例

タイトル：新規事業展開トータルサポート

倉敷市

<業 種> 菓子小売業

【相談のきっかけ】

オーダーメイドケーキの製造・販売を営んでいたが、新型コロナウイルス感染症の影響により対面での受渡しを懸念され、売上が激減。冷凍ケーキの通信販売事業を新しく開始して売上の回復を図りたいという相談

支援内容

【課題整理・分析】

- ・ 冷凍ケーキの通信販売を行いたいというイメージはあるが、具体的な取組が見えていない。
- ・ 既存事業の売上が厳しく、資金面が不足。

【解決策の提案】

- ・ 事業計画の策定を通して、**冷凍ケーキのコンセプト・販売ターゲット・価格設定の明確化**。
- ・ SNS・HP・ケーキ販売サイトを活用した**販売促進施策**を実行。
- ・ 資金調達として**持続化給付金及・倉敷市事業継続支援金・持続化補助金コロナ特別対応型**を活用。

【支援の成果】

- ・ **売上増加率 382%達成**（冷凍ケーキ開始前：137,339円／月 ⇒ 開始後525,000円／月）

【対応コーディネーター】 渡邊 大輔（中小企業診断士）

家業（製造業関係）の後継者として企業経営をする一方、中小企業診断士として他社の経営支援を行っています。実際の企業経営から得られる知見を他社の支援に落とし込むことで、具体性のある提案を心がけています。ベトナム駐在歴もあり、東南アジアビジネスに知見があります。



活用事例

タイトル：全体最適を考えたIT導入

総合建設業（岡山市）

<業 種> 建設業

【相談のきっかけ】

社内システムが連動しておらず、作業の二度手間が複数個所で発生して非効率であった。また、原価がリアルタイムで把握できておらず、売上等の数字管理も数か月遅れでわかる状態であり、経営判断に支障をきたしていた。

既存システムをバージョンアップして使い続けるか、新システム導入を検討するか悩んでおり、相談を受けた。

支援内容

【課題整理・分析】

- ・経営者、管理職、総務部門、現場とシステムに対する考え方が違い、意識の統一が図れていないことを発覚。
- ・現状の事務作業や社内ルールの確認、ヒアリングを通して、改善できる非効率な部分を抽出。

【解決策の提案】

- ・業務プロセスと社内システムの関連をまとめた**業務フロー図を作成**し、システムの流れと役割を見える化。
- ・総務部門だけでなく、経営層や現場も巻き込み、プロジェクトチームを発足し、全社で取り組むことで全員が当事者意識をもってIT化を推進。
- ・原価管理を主軸とした一気通貫型工事台帳システムの選定支援を行い、各機能の**段階的IT化推進**を提案。
- ・**IT導入補助金を活用**したコスト低減を提案

【支援の成果】

- ・社内システムが集約されてデータ連携が可能になったため、二度手間の作業が削減され、生産性が向上した。
- ・現場でもクラウド入力できる環境を構築したことで、リアルタイムで数字が把握できるようになり、経営判断が迅速になった。

【対応コーディネーター】 瀬尾 豊（中小企業診断士／ITコンサルタント）

- ・本件では、部分的な目先の効率化だけでなく、全体最適の視点からIT化を支援しました。
- ・本プロジェクト終了後も、定期的に社内ITミーティングが開かれ、今後もIT化・DX推進が期待できます。
- ・ITコンサルタントと中小企業診断士の両面から、ITを中心とした生産性向上を得意としております。



活用事例

タイトル：経営理念浸透と人材育成支援

医業（津山市）
＜業 種＞ 医業

【相談のきっかけ】

クリニックを開業して半年、売上は順調だが、経営理念が浸透せず、自分勝手な行動が目立つ。
「経営理念を大切にしながら日々行動できる組織にしていきたい」とご相談を受ける。

支援内容

【課題整理・分析】

- ・ 経営者から経営理念や事業計画についてヒアリングし、現状の問題点を確認、整理した。
- ・ 社員一人ひとりと面談を実施し、経営理念についての理解度を確認し、各人の大切にしている価値観とのつながりを確認した。

【解決策の提案】

- ・ 週1回の定期的な顧客満足度向上について話し合いの場を提案。
- ・ 指示に変更がある場合は、その理由と背景、経営理念とのつながりを説明するように提案。

【支援の成果】

- ・ 顧客満足度向上の取り組みにより視点が外向きになり、経営理念を意識した行動が増えた。
- ・ 指示内容の変更にも対応できるようになり、生産性向上に繋がった。

【対応コーディネーター】小林 裕司（社会保険労務士）

・ 会計事務所に15年間勤務経験のある会計もわかる社会保険労務士。
財務面の支援から事業計画と人材育成計画、組織戦略の具体的な提案まで一貫して行う。
社会保険労務士業を行う傍ら、組織開発・人材開発を行う会社を経営しており、ビジネスの成長に合わせた、組織や人材の成長をサポートするサービスを提供している。



活用事例

5年悩み続けた若手採用を1ヶ月で解決

建築部材加工会社（岡山市）

<業 種>木材加工業

【相談のきっかけ】

同社は創業100年を超え、地域に深く根ざした木材加工業者です。
主にハウスメーカーや工務店からの依頼に応じて、プレカットや納品業務を行っています。業界内でしっかりと地位を確立している一方で、人手不足に悩まされており、組織の高齢化と技術伝承が課題となっていた。

支援内容

【課題整理・分析】

- ・現状の採用活動を検証する「採用フロー評価」（現状理解）
- ・求める人物像を定義する「ターゲット・プロファイリング」（ペルソナ）
- ・経営層との対話による「強み発掘ヒアリング」（強みの整理）

【解決策の提案】

- ・ターゲットに適した採用コンテンツの作成と、チャネル（メディア）選びのアドバイス
- ・採用の各段階（戦略、募集、選考、研修）への包括的なサポート →特に面接選考と早期退職対策に関するアドバイスを実施

【支援の成果】

- ・ハローワークに求人公開してから約1ヶ月で5名の応募があり、そのうち2名を採用
- ・採用されたのはどちらも20代の人材で、設定したターゲットに沿って、若手の採用に成功した

【対応コーディネーター】 森本 将行 「人材採用の支援」を専門としています。

- ◎ 約30年にわたる人材ビジネスでの経験を生かし、企業の採用活動を根本から支援
- ◎ 採用に関する年間の相談件数 300件以上
- ◎ 建設業、製造業、運送業など、業種や規模に関わらず幅広く対応



活用事例

タイトル：個人EC販売の在庫管理、業務フローの改善

(浅口市)
古着の小売販売 (EC)

【相談のきっかけ】 個人事業主としてメルカリで古着の販売を始めて3年。アパレル業界の経験があり仕入れルートと古着の目利きができる。販売先はメルカリ。アイテムは1,000SKU以上。売上は増加してきたが利益率が低く、売上拡大、利益率向上を図りたいとこのことで相談に来られた。

支援内容

【課題整理・分析】 経営者が作業に追われ利益率の高い商品を探す時間がとれていない。在庫は段ボールに入っており見つからずペナルティを受けたこともある。入れ残りは8割、うち5割は廃棄することもある。勤怠管理は手書き手計算。アルバイト5人で在宅で作業。

売れる前の作業：汚れ破れのチェック、写真撮影→袋詰め→メルカリにデータ登録、売残りの値引作業

売れた後の作業：月次売上合計がない為、個々の売り上げを手作業で経理ソフトに入力

不要な作業：在庫を探す時間、売れるか不明な作業時間と資材コスト、経理作業、従業員の勤怠管理と不明確な作業時間

【解決策の提案】

商品管理のバーコード化と在庫管理の徹底、無駄な作業の排除、資材コストの削減、経営者の時間を仕入れの時間に。

【支援の成果】 経営者の時間と心の余裕ができたため、仕入れ・販売の戦略に注力することができるようになった。

在庫バーコード管理：どこに何があるか把握でき、時間の短縮、在庫不明などのペナルティリスクがなくなった。30分/日の削減

タイムカードの導入：従業員の勤務の明確化と給料計算の時間が短縮された。経営者作業：3時間/月の軽減

経理作業：管理画面からデータをコピーしexcel関数で一括計算できるようになった。人件費15,000円の削減

【対応コーディネーター】河井七美(ITコンサルタント) / EC事業20年の実務経験、売上3億5千万円達成。
現在は6名の従業員を抱える代表取締役として、ITコンサルとしてDX導入支援、システム制作、web制作を行っている。
得意分野：バックオフィス業務の改善/販路拡大/広報。企業のリソースや人的スキルを考慮して安価なコストで0→1→2→3とステップアップできる業務改善の提案を行うことを得意としている。



小規模事業者(創業者)のイメージ像(私見)

1,逆境に強い

- ・ エリートコースと言われる高学歴の人に比べて、少々の失敗を恐れない、逆境に強く、
- ・ 物事を柔軟に考える人が多い。

2,失敗を恐れない

- ・ 失うものがなく、チャレンジ精神があり、「安定」や「現状維持」より、
やってダメなら仕方ないと言う、
- ・ チャレンジ精神がある。

3,常識にとらわれない

- ・ 学校の勉強で学ぶより、社会で学んでいるため、常識にとらわれない考え方ができる。
- ・ 常識ある教員等と異なった考えができるため、会社を一気に成長させ、
経営者として成功を収める人が多い。



ヤンキーの虎たち



働き方改革での好事例と失敗事例

◆ 好事例

厚生労働省ホームページ

(<https://hatarakikataikaiku.mhlw.go.jp/casestudy/>)

- ・時間外勤務の削減や有給休暇の取得の促進により、建設業や物流業など、人手不足に苦慮している業界での人材確保の促進が図れた。

◆ 失敗事例

- ・中高年齢層の幹部職員と30代以下の若手職員との世代間ギャップによる離職率の増加

良い中小企業を作るために政府に期待すること

論点

1.事業者の価値観の多様化

2.成長する中小企業を作るために(課題)

- ・経営者の意識改革(よろず支援拠点のミッション)
- ・経営者を補佐する人材の育成
- ・中小企業内部の人材育成システムの導入
→ボトムアップ型組織を構築するために

3.政府に期待すること

- ・地域別、または、業種別の総務企画部の設置

「地方創生」の切り札

「ヤンキーの虎」たちは地方経済の中でリスクテイクできる唯一の存在。

岡山県よろず支援拠点では、ヤンキーの虎を輩出します。



ご清聴ありがとうございました。