

中小企業の未来を創るよろず支援拠点の可能性！

～支援の質を高める「あり方」の検討：高度な専門家が連携しやすい体制へ～



埼玉県よろず支援拠点
(公財)埼玉県産業振興公社

チーフコーディネーター 越智 隆史

氏名等 越智 隆史(おち たかふみ)[1967年2月生57歳] 税理士/MCMC
2017年4月から埼玉県よろず支援拠点のチーフコーディネーターとなり8年目。
拠点運営だけでなく、専門性から、事業承継、資金繰り、価格転嫁などを個別支援。

業務略歴 20代: 専門学校の教員として簿記等の資格指導や就職指導など
30代: コンサルタントを経て製造業の役員として上場準備、資金調達、M&A
40代: 大手コンビニの管理職として連結決算や系列グループ各社の税務対応
50代: 当拠点で活動(渋沢栄一翁を尊敬し生地「埼玉県」で活動中)

生い立ち 広島県呉市生まれ、横浜育ち、東京在住。(東京税理士会練馬東支部所属)
(想い) 家庭環境などより働きながら24歳から夜間大学、昼夜開講大学院に通学。
34歳で税理士資格取得。30代で仲間との創業から倒産までを経験したことが、
今の夢(つぶれにくい会社を多く創る)に繋がり公的な経営支援活動に至った。
30代から渋沢栄一翁の考え方を尊敬しており、「論語とそろばん」の解釈を、
論語として「正しい倫理観の経営」が、そろばん「素晴らしい利益」を生むと理解。
よろず支援拠点では、翁の生まれ故郷である埼玉県で従事することを希望した。

取り組み 自らの倒産経験から、どの事業主も取り残さない想いと情熱で経営支援している。
仮説は、伴走支援の概念と多くの公的支援機関の連携により「つぶれにくい会社」が
多く創出できると考え、その仕組みづくりを「よろず支援拠点」の活動を通じて実証中。

新聞TV等 2020年10月23日 ニッキン(日本金融通信社)「つなぎ人」
2022年 7月20日 飯能信用金庫「はんしん景況リポート」に「今こそ連携による伴走支援を！」を寄稿
2023年 5月23日 公明新聞「中小企業に寄り添う「よろず支援拠点」」
2023年 9月25日 テレ東Biz「「価格転嫁」をどう進める？」
2024年 2月27日 NHKニュースウォッチ9「カギは中小企業の賃上げ、外部の助言で後押しも」
2024年 3月17日 フジテレビ日曜報道THE PRIME「大企業は“満額回答”中小企業の実情は～」



目次

中小企業の未来を創るよろず支援拠点の可能性！

～支援の質を高める「あり方」の検討：高度な専門家が連携しやすい体制へ～

①導入（地域の支援機関と「よろず」の役割）

地域の支援機関における取組内容（イメージ図）

よろずの立ち位置・役割（補完機能と連携推進役の具体的イメージ）

②埼玉県よろず支援拠点の支援内容や拠点運営

支援方針/相談の実態/支援手法として課題解決型か課題設定型か？

相談フロー：予約の効率化/1回あたりの時間/相談手法の効率的選択

拠点の運営体制と役割分担/出張相談の位置付け/COの専門分野と育成方法

③地域の支援機関と連携した力を入れた取組み

事例1（日本政策金融公庫と連携し小規模事業白書に掲載された取組）

事例2（405事業を利用した連携など金融機関との取組）複数と連携

④拠点独自の取組や注力している取組

複数の専門家が同席するチーム支援や連携支援による支援の質の向上
成長志向企業への伴走支援と通常の伴走支援の融合

⑤今後のよろず支援拠点のあり方

視点1（レベルの高い専門家が多数在籍、民間との比較、
連携とモチベーションアップ）

視点2（機能性の高い多数の支援機関との連携の仕組み化）



埼玉県のマスコット「コバトン」

渋沢栄一翁



実施機関の北与野事務所は
シブサワスピリットの発信拠点
経済道徳同一説の渋沢氏は埼玉出身



①導入(地域の支援機関と「よろず」の役割)

地域の支援機関における取組内容(イメージ図)



各支援機関の支援の不足を補う補完機能と支援機関連携の推進役

16商工会議所



商工団体へ地域支援の補完的連携

53商工会



40市 22町 1村



各市町村の産業政策と連携



公益財団法人 埼玉県産業振興公社
Saitama Industrial Promotion Public Corporation

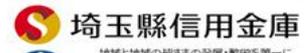


各金融機関に不足する支援を補完連携
県内2銀行4信金2信組と包括提携



埼玉りそな銀行

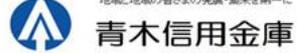
武蔵野銀行



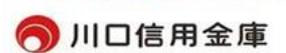
埼玉縣信用金庫



飯能信用金庫



青木信用金庫



川口信用金庫



埼玉信用組合



熊谷商工信用組合

政府系・保証協会と政策的な支援も連携



日本政策金融公庫



商工中金



埼玉県信用保証協会

各公的支援機関の専門分野で連携



Be a Great Small.
中小機構



独立行政法人 工業所有権情報・研修館
National Center for Industrial Property
Information and Training



日本貿易振興機構(ジェトロ)

中小企業活性化協議会



事業承継・引継ぎ支援センター

下請かけこみ寺

働き方改革推進支援センター



公益財団法人 産業雇用安定センター



①導入(地域の支援機関と「よろず」の役割)

よろずの立ち位置・役割(補完機能と連携推進役の具体的イメージ)

【各支援機関の支援の不足を補う補完機能イメージ(具体例)】

(1) 価格転嫁

政策的課題でもあるが、多くの支援機関は価格転嫁対策のメニューがない。「よろず」では原価計算の手法から交渉術まで案内。BtoBとBtoCで異なる価格転嫁対策もアドバイス。

(2) インボイス

主に顧問税理士不在の小規模事業者や個人事業主が対象。市町村や金融機関と連携した啓蒙としてセミナーを行い、その後、事業者別に個別相談対応。

(3) 資金繰り

商工団体や金融機関は、事業者に「資金繰り管理」を勧めるが、税理士も含め、事業者別の資金繰り管理を定着するまで案内できる機関は少ない。「よろず」は、定着するまで対応。

(4) 事業承継

商工団体は、親族承継の支援実績は多いが、従業員承継やM&Aの実績は少ない。金融機関は、資金力のある顧客へ事業承継の有料サービスが中心となる。「よろず」では、各支援機関が自らが行いにくい支援を連携して補完する。

(5) その他(IT活用・デザイン相談・省エネ相談など)

多くの支援機関は、幅広く相談業務に対応するため診断士や税理士、社労士など士業による支援が中心となる。「よろず」は、資格を有するだけでなく実務経験者を採用し事業者の実態に合わせ、高度な相談を幅広く対応するため、IT活用・デザイン相談・省エネ相談などが可能な体制。



日繰り表

処理月		2020年1月		月次資金繰り表	印刷
日	項目	科目	入金	出金	残高
	繰越残高				
1	株式会社りんごクラウド	設備費		25,000	5,521,987
1	その他経費	雑費		100,000	5,421,987
7	店舗売上第1通	売上	624,576		6,046,563
10	家賃	家賃		210,000	5,836,563
14	店舗売上第2通	売上	543,923		6,380,486
15	〇〇株式会社	仕入		6,450,000	-69,514
21	店舗売上第3通	売上	643,522		574,008
23	〇〇建設工業株式会社	売上	2,764,000		3,338,008
25	株式会社いろは商事	売上	3,500,000		6,838,008
25	〇△株式会社	売上	483,290		7,321,298
25	△〇株式会社	仕入		4,576,000	2,745,298

【支援機関連携の推進役イメージ】

具体的事例としてP8~10「③地域の支援機関と連携した力を入れた取組み」で案内。

【支援方針】

支援方針は、経営者との対話と傾聴を通じて、事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促す伴走支援。この狙いは、支援期間中の企業の一連の取組を一過性の取組とさせず、企業が事業環境の変化に合わせて自ら変革を続けていける力を付けること。

【相談の実態】

一方、相談の実態として、相談者の多くは、IT活用や事業承継など相談内容を絞っており、その課題解決を望む。よって、COは伴走支援をイメージしながらも、まずは、相談内容の課題解決に対応する。(課題解決支援が先)

【支援手法】

その後、相談者とCOに信頼関係が生まれたら、本質的な課題に気づくように導けるため、課題設定型支援へ移行する。(課題設定型支援は信頼関係構築後)

【認識する課題】

埼玉は年間約3000事業者に年平均5回程度の対応となるため、課題解決型支援が多い。目指すは、下図の通り、伴走支援を前提に、課題の本質にアプローチする手法であるローカルベンチマークや経営デザインシートを多用したいが課題となっている。



【予約時の効率化】

予約は**事務局**が相談内容を確認、拠点オリジナルのシステムより**適切なCO**を**事務局**が選定し効率化。

【1回あたりの時間/相談手法の効率的選択】

1回の相談は平均60分程度。来訪・訪問・オンライン・電話・メールを効率的に選択。

解決までのイメージ:IT利用など知識習得から実践する**売上拡大**は3~5回程度

資金繰り改善など**経営改善**は月1回を半年~2年程度

親族承継や**従業員承継**などは2~3ヶ月に1回を数年継続

相談の流れ



相談の予約

電話・メールにて相談の予約を頂き、日時を決めます。



相談のヒアリング

各相談会場にお越し頂き、経営に関するお悩みや会社の現状等をお伝えください。



具体的な解決策を提案

各分野の専門家が、現状と今後の環境変化を見据えながら経営課題に応じたアドバイスをします。



成果が出るまで徹底的にサポート

事業の進捗状況に応じ、相談者の問題解決へ向けてサポートします。

【拠点の運営体制や役割分担】

(1) 埼玉県の実施機関

公益財団法人埼玉県産業振興公社

右図の組織図通り、効率化を目的に各部門が専門分野を棲み分ける体制。

(2) 具体的事例

知財相談はINPIT、創業相談は創業・ベンチャー支援センター埼玉が原則対応。例えば、よろずに知財や創業の問い合わせがあっても専門部署に繋ぐ一体支援の体制が特徴。



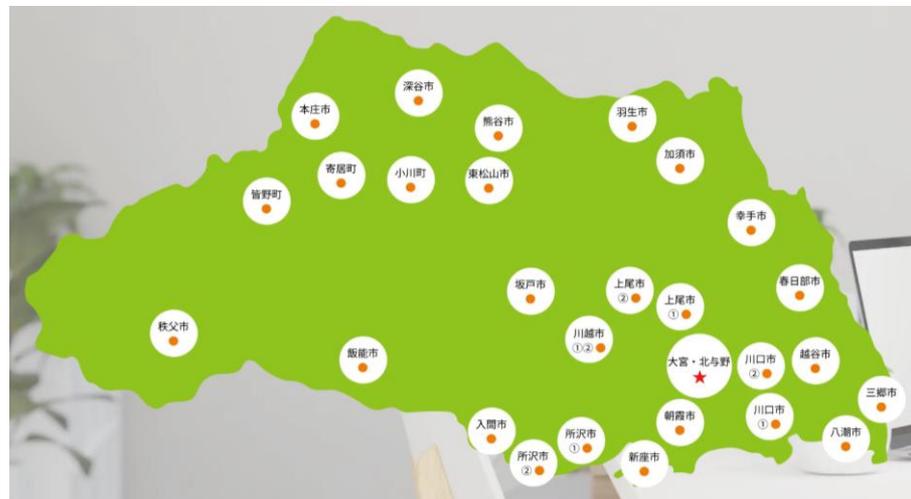
【出張相談会・COの専門や育成】

(1) 出張相談会と位置づけ

出張相談会場は右図の通り県内30ヶ所。月50回程度。別に金融機関と年100回程。県内全域を網羅する体制を構築、**地域密着を戦略**とする。

(2) COの専門や教育

COは全39名。診断士が全体の6割で中心。他に弁護士6名・税理士3名・社労士2名、デザイナー2名・PRプランナー等。
異なる専門家が同席支援することが刺激となり成長することを育成と位置付ける。



事例

2-1-7

支援機関の協力を得て資金繰りの見える化に
取り組んだことを契機に、自社の経営課題に気づき、
経営改善につなげた企業

所在地 埼玉県小鹿野町
従業員数 18名
資本金 300万円
事業内容 宿泊業

有限会社小鹿野温泉須崎旅館

▶ 過剰債務や新型コロナウイルス感染症の影響を受け、経営改善の必要性を認識

埼玉県小鹿野町の有限会社小鹿野温泉須崎旅館は、1907年に養蚕の地に買い付けに来る商人宿として始まった、大正レトロの雰囲気を残す「須崎旅館」を営む企業である。1980年代までは、ビジネス目的の利用が主であったが、ビジネス需要の減少に伴い、2000年以降は観光客向けに路線転換。客室改装などを行い、2010年からは、「じゃらん」などのOTA（オンライン旅行取引事業者）のサイトにも登録し、現在では約9割が観光客による利用である。4代目女将の須崎真紀子社長は、「地域の方の理解と協力を得ながら、それぞれの時代の変化に対応してきたことで事業を継続してきた」と話す。しかし、2019年後半から、設備投資により積み上がった借入れの返済負担が大きくなり、同社は資金繰りに課題を抱えていた。さらに、2020年には新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による宿泊客の減少で売上げが落ち込み、経営改善の必要性を認識した。そこで、同社は、株式会社日本政策金融公庫の紹介を受け、埼玉県よろず支援拠点へ経営相談を申し込んだ。

※中小企業庁のHP「2024年版小規模事業白書」より引用

▶ 資金繰りの見える化により、明らかになった経営課題の解決に取り組む

相談を受けた同拠点はまず、同社の経営状況や課題を把握するため、資金繰りの「見える化」が必要であると判断し、資金繰り表の作成支援を実施した。資金繰りを把握する中で、「返済負担」と「販売手数料」が同社の資金繰りを圧迫していることが明らかになったことから、まずは、「返済負担」を緩和するべく、同拠点は秩父商工会議所と連携して同社の金融機関との交渉を行い、借換えによる返済負担軽減を図った。

その後、「販売手数料」については、OTAや同社ホームページの運用・管理に係る手数料が特に高額であったため、同社は、同拠点の助言を得つつ、予約システムの内製化と宿泊プランの自社企画に取り組んだ。須崎社長は、旅館の女将として業務を行いつつ、WEB制作やマーケティングに関するスキルアップなど努力を重ねることで、予約システムを含む同社ホームページを2021年7月にリニューアルした。また、宿泊プランの自社企画にも取り組むことで、月々の売上分析や稼働率、プランの売れ筋の把握にもつながり、直販比率は向上した。「自分で考えた宿泊プランが人気になるとやりがいを感じて、プランの企画が楽しくなった」と須崎社長は振り返る。

▶ 積極的な取組で客単価は約1.5倍に増加、今後も柔軟な発想で魅力ある宿づくりを目指す

2022年には、新館2階の6室をスイートルーム1室に改装。宿泊プランも、ベビーシッターサービスが付いたものや伝統工芸品「秩父銘仙」の着付け体験を加えるものなど次々と新機軸を打ち出し、SNSを活用した周知活動にも取り組んでいる。積極的な取組の結果、感染症の感染拡大による影響があったにも関わらず、2023年の客単価は2019年と比べて約1.5倍に増加。「資金繰りの見える化で将来が見通せるようになり、返済や手数料の支払いも見直せたので、内装工事を決断できた。ホームページの作成も大変だったが、自社で宿泊プラン作りができるようになり、設備やサービスの新しい発想につながっている。今後も工夫を重ねて魅力ある宿をつくっていきたい」と須崎社長は語る。

※中小企業庁のHP「2024年版小規模事業白書」より引用

【事業再生支援:ホテル経営A社】事業再生→経営改善→健全化

年商3億程の観光地でホテル経営A社。メインバンク主導でM&Aによる事業再生を検討。他の金融機関から自力での立て直しが可能ではないかと連携。顧問税理士と連携して、実現可能性の高い事業計画を策定。サービスも近隣ホテルでは行っていなかった朝食バイキングなどで集客に成功。後継者として息子も入社。コロナ禍においても資金を減らさず、業績は回復し健全化も近い。

【売上拡大支援:スポーツイベント受託B社】売上拡大→廃業検討→経営改善→健全化

年商2億程のスポーツイベント受託B社。コロナ禍前に地元信金からの新サービス創出による売上拡大の連携支援。一転、コロナ禍でスポーツイベント売上は激減、コロナ融資で事業継続できるも大きな債務超過になった。一時は廃業を検討、よろずと相談を重ね、市場分析や将来検討などから経営改善を決意。コロナ禍から正常化に移行する時期に後継者教育も含めた中小機構のハンズオンサービスと連携。業績は急回復し、債務超過解消も見え健全化に向かっている。後継者候補の親族も継ぐ意思を固めてきた。

【経営改善支援:生鮮食品卸C社】廃業検討→経営改善

年商20億程の生鮮食品卸C社。先代(父親)が急逝し息子が承継。状況を心配した政府系金融機関から連携。1年後、メインバンクから在庫について厳しい追及があり、過去の記録を信じていた息子が改めて確認。2億を超える在庫記録は5000万程しか実態がなく、過去10年の履歴から粉飾が判明。承継後、連帯保証をした息子は、当初、自己破産を含め廃業も検討。「よろず」と検討を重ね、自身の将来像も話し合い、自力再建を決意。メインバンクには、顧問税理士・よろずが立ち会って粉飾の事実と再建への決意を伝えた。メインバンクの理解が得られ、中小企業活性化協議会と連携し405事業を展開。2年を経て、利益が5000万まで回復。

【経営改善支援:ファブレス製造業D社】事業再生→経営改善

年商20億程のファブレス製造業D社。海外製造でドル建て取引が多く為替取引のアドバイスを前提に政府系金融機関から連携。しかし、信頼していた経理担当が過年度から継続して在庫計上を間違え2億の特損計上に至った。当初、社長は自力再建が難しいと思い、事業再生として事業売却を検討。よろずと話し合いを重ね、残る在庫を売却して再生資金を捻出、中小企業活性化協議会と連携して405事業を使い経営改善を選択。その後、1年で黒字化を実現。

④ 拠点独自の取組や注力している取組

複数の専門家が同席するチーム支援や連携支援による支援の質の向上

【複数の専門家が同席支援することで支援の質を向上する取組】

1事業者(相談者)に対して複数の専門家が協働で支援することで、事業者により多くの提案が可能となるだけでなく、専門家同士の刺激となりノウハウの共有も行われることが、支援の質を向上できると考えるため、次の3手法に取り組んでいる。

(1) 一体支援(実施機関内での連携)

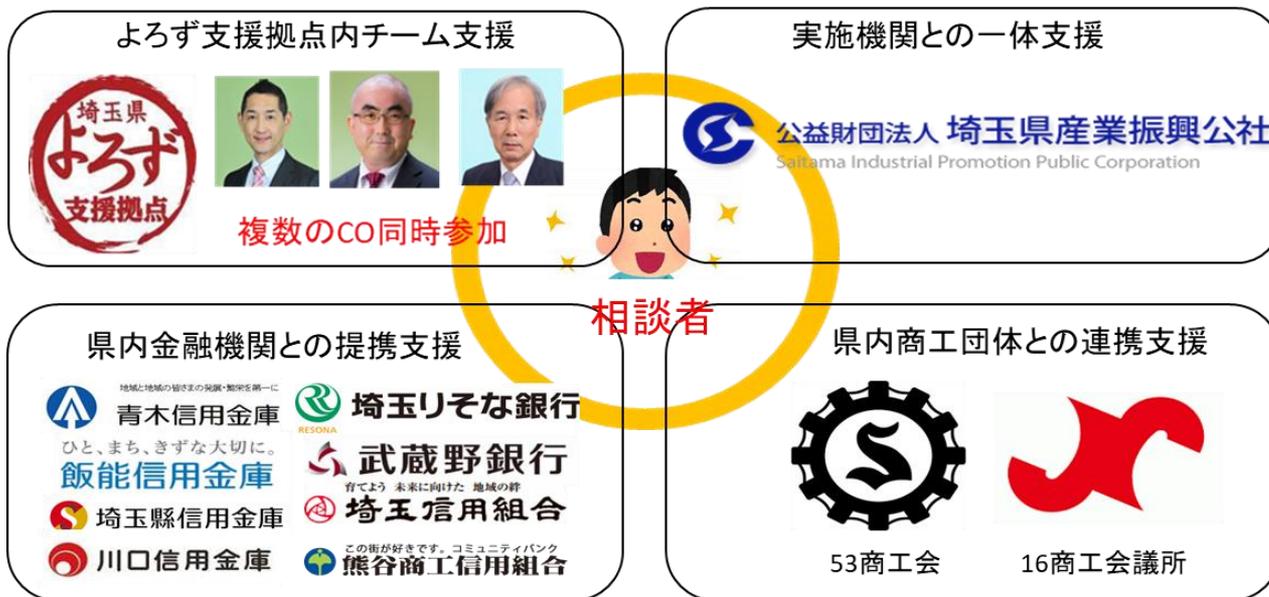
知財はINPIT、創業は創業・ベンチャー支援センター埼玉など、専門部署に繋ぐ連携で、相談者に結果を導く仕組み。

(2) チーム支援(複数COによる連携)

複数のCOが同席することで互いに刺激となるためCO育成も兼ねる。但し、予算の効率化のためチーム支援率に上限を設定。

(3) 連携支援(商工団体や銀行など支援機関との連携)

連携する支援機関には、可能な限り同席支援を求めノウハウ共有も兼ねる。



【成長志向企業への伴走支援から得たヒント】

令和3～5年度に実施した成長志向企業への伴走支援は対象11社に対して、企業分析を経た上で、事業計画の策定を促し、決算書による定量分析を毎年繰り返すことで、全ての会社で結果を導く支援が実現。**プログラム化された伴走支援手法の有効性を確認**。(COの経験値による属人的な対応だけでなく支援のパターン化)

【プログラム化(パターン化)された支援手法で支援の質を高める取組】

埼玉は、上記11社とは別に年間約3000事業者、年平均5回程度の対応についても、**プログラム化された伴走支援手法の応用に取り組んでいる**。具体的には、中小企業診断協会などが行う実務補習(企業診断)との連携や、定量分析を行う相談者の拡大など。

対象	決算期	売上： 百万単位	ローカルベ ンチマーク	経営自己分 析システム (安全性)	対象	決算期	売上： 百万単位	ローカルベ ンチマーク	経営自己分 析システム (安全性)	対象	決算期	売上： 百万単位	ローカルベ ンチマーク	経営自己分 析システム (安全性)					
R 3 年 度 選 定 8 社	A社	R2/7	5,413	27	A	90	E社	R2/8	667	11	D	52	R 4 年 度 選 定 3 社	I社	R2/3	508	15	C	61
		R3/7	6,178	27	A	89		R3/8	750	18	B	57			R3/3	402	8	D	61
		R4/7	5,995	25	A	87		R4/8	775	18	B	50			R4/3	451	17	C	58
		R5/7	7,069	28	A	88		R5/8	916	23	B	56			R5/3	519	17	C	55
	B社	R2/3	1,543	26	A	73	F社	R2/8	4,187	17	C	45		J社	R2/3	809	24	A	74
		R2/12	1,372	23	B	78		R3/8	4,220	16	C	44			R3/3	818	23	B	76
		R3/12	1,857	27	A	49		R4/8	4,588	17	C	42			R4/3	832	22	B	76
		R4/12	1,761	23	B	61		R5/8	5,081	18	B	43			R5/3	887	25	A	79
	C社	R2/2	1,833	15	C	66	G社	R2/7	784	12	C	57		K社	R2/1	4,067	17	C	36
		R3/2	2,236	22	B	56		R3/7	764	15	C	57			R3/1	3,600	18	B	39
		R4/2	2,186	16	C	55		R4/7	676	11	D	58			R4/1	4,902	25	A	39
		R5/2	2,325	18	B	51		R5/7	609	15	C	55			R5/1	5,033	20	B	37
	D社	R2/7	772	17	C	90	H社	R2/3	5,328	15	C	48	※伴走支援の効果確認						
		R3/7	841	19	B	90		R3/3	5,031	14	C	49	黄色は売上や利益率拡大・安全性の増加						
		R4/7	851	18	B	87		R4/3	5,103	13	C	51	橙色は事業承継課題の対象先						
		R5/7	848	18	B	88		R5/3	5,749	13	C	46							

⑤今後のよろず支援拠点のあり方

視点1(レベルの高い専門家が多数在籍、民間との比較、連携とモチベーションアップ)

【視点1:よろずで感動したこと】

2017年4月、民間企業経験のみで「よろず」に着任して感動したことは、**COのレベルが高いこと**。民間企業時代、複数の大手コンサル会社から多くの提案を受けていた経験と比較し遜色ないと判断。また、一般論として民間のコンサルタントは、事業存続のため自社利益を前提に顧客へ支援するが、公的な「よろず支援拠点」は**相談者利益を優先する**。

47都道府県に約1000人のコンサルタントレベルと社会貢献意欲の高いCOがいる。

【可能性の検討】

(1) 全国のレベル高いCOの連携加速による支援の質の向上

自拠点内のCO同士によるとチーム支援等は活発だが、他拠点のCOとは繋がりにくい構造。

現状の構造は、各拠点のCCOや各実施機関の承認後に他拠点COと繋がる。効率化できないか？

(2) COのモチベーションアップによる支援の質の向上

現状、COは社会貢献や相談者からの感謝をモチベーションにしているが、「COのレベルが高い」という「よろず」の強みを活かし、**より質の高い支援を提供するため、COのモチベーションを高める表彰制度**などを導入することが一つの手段になる。この制度は、さらに質の高い支援を促進する仕組みとなる。

経営の未来を共に考える 39名のプロ集団

満足度
94.3%

経営全般	 <p>税理士 全経連認定マスター・ マネジメント・コンサルタント 越智 隆史 Takafumi Ochi</p> <p>事業承継 経営改善 資金繰り 上場準備</p>	 <p>中小企業診断士 河合 正嗣 Masatsugu Nawai</p> <p>経営改善 商品開発 事業計画 SNS</p>	 <p>中小企業診断士 加藤 亜紀 Aki Kato</p> <p>経営革新 売上拡大 業務改善</p>	 <p>CFP/1級FP技能士 宅地建物取引士 清水 隆司 Takahashi Shimizu</p> <p>経営改善 事業承継 資金繰り 休廃業</p>	 <p>中小企業診断士 フードコーディネーター2級 国内旅行業務取扱管理者 福祉住環境コーディネーター2級 村山 賢誌 Kenji Murayama</p> <p>事業計画 資金繰り 6次化 SDGs</p>	 <p>博士(経済学) 中小企業診断士 諏訪 博昭 Hiroaki Suwa</p> <p>経営改善 事業計画 資金繰り</p>
	IT活用・DX	 <p>中小企業診断士 ITコーディネータ 小笠原 富美子 Fumiko Ogasawara</p> <p>広報 ホームページ SNS</p>	 <p>中小企業診断士 情報処理技術者 高橋 信 Makoto Takahashi</p> <p>事業計画 IT活用 業務プロセス改善</p>	 <p>中小企業診断士 青木 一生 Kazuo Aoki</p> <p>補助金活用 SNS 生産管理</p>	 <p>中小企業診断士 情報セキュリティスペシャリスト ITサービスマネージャー 小林 誠 Makoto Kobayashi</p> <p>IT全般 DX推進 システム構築</p>	 <p>中小企業診断士 穴見 和恵 Kazuo Anami</p> <p>経営改善 事業計画 資金繰り</p>

【視点2:よろずで感動したこと】

CCOとなり7年半の「よろず」経験から感動が深まったことは、**機能性の高い公的支援機関が多いこと**。
かつて、経営者として倒産を経験したが、公的支援機関を機能を知っていれば倒産せずに済んだと思う。
経験値が増すにつれ、支援機関連携が深くなり、前述の支援例の通り連携による改善効果は高いと確信。

【実態】

一般の事業者の多くが、どんな支援機関あり、どのように利用すればいいか知らない。
多くのCOは、経験を重ねることで、状況に合わせた公的支援機関の連携を習得する。
よって、良い連携ができるようになるまで時間を要し、連携できても、スムーズに進まないことも多い。

【可能性の検討】

良い連携を導く仕組み化ができないか？ (連携しやすい環境づくり)

(1)ハブ機能の強化(より多くの事業者に適切な支援機関を利用いただく仕組み)

連携の評価は「同席」や「紹介」などあるが、他の支援機関と評価を揃えられないか？

できれば、省庁を超えた**KPIなど目標値の共有**はできないか？

(2)経験値の共有(属人的な経験だけでなく適切な支援機関を選定する仕組み)

連携を前提とした事例共有や勉強会の開催、また、数多くの連携事例をデータ化し、相談中のケースを入力すると、そのケースに適した支援機関を選定できるAIの開発を期待したい。現実的には、全国の支援機関を一元化したウェブサイト(リスト形式でも可)を作成することはできないだろうか？



働き方改革推進支援センター

