

令和6年10月18日
よろず支援拠点のあり方検討会



宮城県よろず支援拠点 取り組み内容説明資料

宮城県よろず支援拠点
チーフコーディネーター佐藤創

宮城県よろず支援拠点
チーフコーディネーター

さとう そう
佐藤 創



あなたの「現状を変えたい」思いを確実に形にし、
未来と感動を創り出す変革の経営コンサルタントです。

未来志向

挑戦

有言実行

- ✓ 情報システム開発会社で大規模インフラ情報システムや、企業向け情報システムの開発・導入コンサルティングに携わった後、2017年から中小企業の経営支援に従事。
- ✓ 得意な支援ジャンルは、販売促進、新商品開発、新規事業開発、広報戦略、Webマーケティング、コピーライティングによる売上拡大、IT活用による生産性向上、経営改善・資金繰り改善。
- ✓ 年間約700件超の経営相談を実施。その他各種セミナー講師/研修会講師を毎年多数実施。

●略歴等

- 1998年4月 【IT業界】携帯電話インフラの通信システム開発プロジェクトのSE/プロマネとして従事
- 2014年10月 【IT業界】官公庁・民間企業向け情報システム開発プロジェクトのSE/プロマネとして従事
- 2015年12月 【経営コンサル】経営・ITコンサルティング会社設立 代表就任（継続）
- 2017年4月 【よろず】宮城県よろず支援拠点コーディネーター就任
- 2019年4月 【よろず】宮城県よろず支援拠点チーフコーディネーター就任（継続）

1. 導入

2. 支援の内容・拠点運営

3. 地域支援機関との連携

4. 拠点独自の取組み

5. 今後のよろず支援拠点のあり方

1. 導入

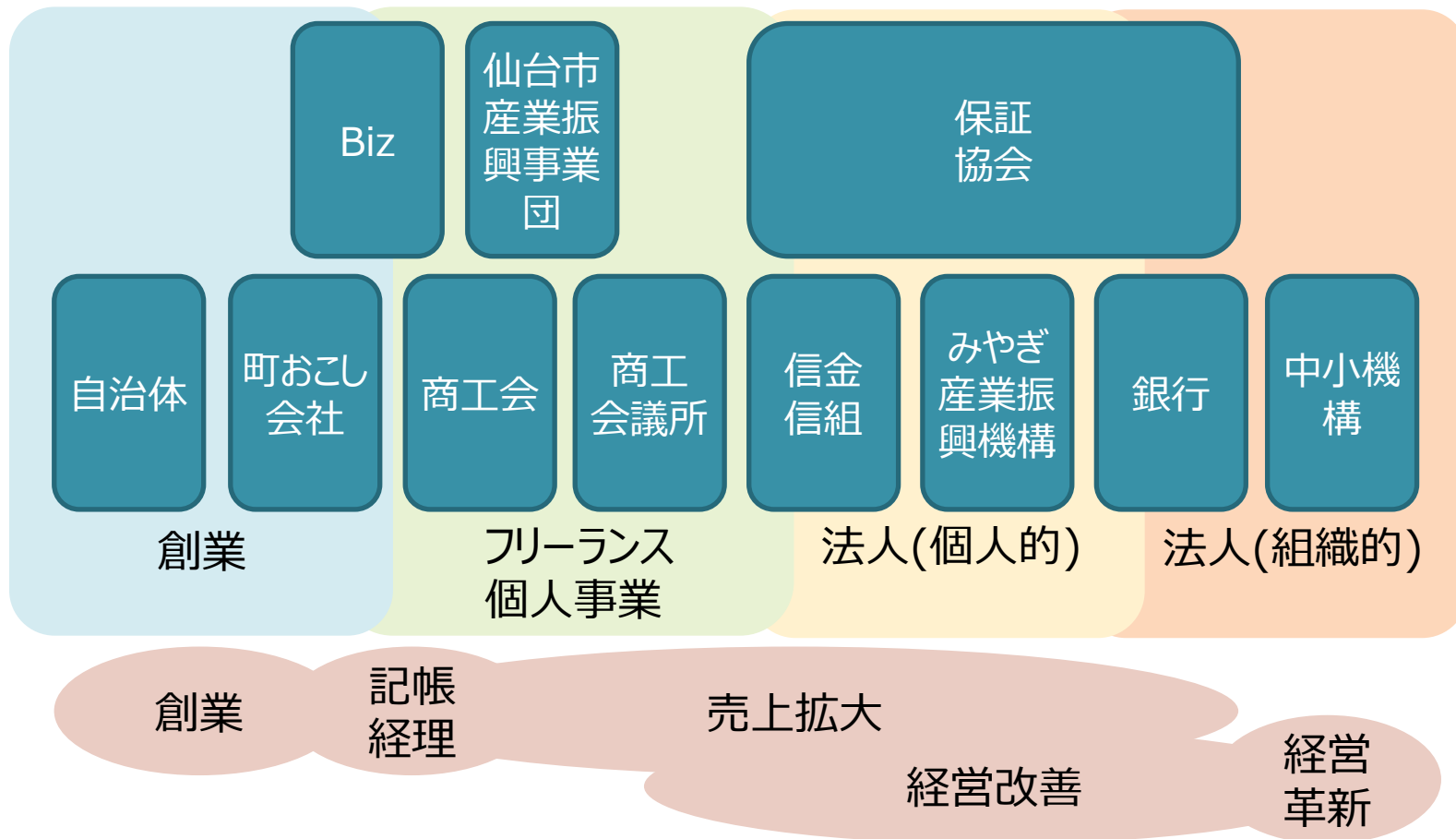
2. 支援の内容・拠点運営

3. 地域支援機関との連携

4. 拠点独自の取組み

5. 今後のよろず支援拠点のあり方

②地域における主な支援機関



- 自治体（財団等含む）は創業系支援、補助金支援
- 商工会・商工会議所は記帳・経理、マル経融資、専門家派遣(ネット系)
- 県財団は製造業・アグリ/水産支援を強化
- 銀行は子会社または提携先企業への有償での支援を展開
- 実施機関で他の国の支援事業は受託しておらず連携促進は図られていない
- 信金信組は提携先へ紹介/専門家派遣中心だが自前で支援しきれないところもあり
- **経営改善支援と、成長支援が手薄**
- **伴走的支援を行う支援機関が手薄**

③よろず支援拠点の立ち位置・役割

- 当拠点は県内支援機関では実施が十分ではない、
「成果を出すことにコミットした専門家チームによる一貫支援」を掲げる。
- 支援機関横断的、支援者横断的に**「事業者ファースト」**で、**経営相談の入口から出口まで（ぼんやりした相談から、具体的な成果創出まで）を伴走しながらサポート**する、実践的支援機関としての立ち位置。当拠点から他支援機関に支援を割り振る/補完するのではなく、**他支援機関から当拠点へ支援を持ち込んでもらう**ため、実践力・信用力・対応力・支援力を高めてきた。
- よって資金繰り・経営改善と、売上拡大は支援の両輪で両方平行実施。
必要な支援を、必要なタイミングで、必要な回数実施。
- 製造業（県財団）、創業（自治体・商工会等）は他支援機関のスキームで充分対応可能。業種的に多いサービス業/小売業の成長支援を担う。
- 頼られる支援機関として、原則**支援をお断りすることはない**。当拠点で支援できない課題（相談件数の少ないテーマ）を中心に他支援機関を紹介。原則は**拠点内でハンドリングし、ワンストップで支援**。

経営者の想い・チャレンジを確実に形にする支援



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

 <https://yoro-zu-miyagi.go.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

 @miyagiyorozu

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
企画・陳列改善

商品や売り場の改善



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

Web/SNSで情報発信



採用
求人票改善

人手不足の解消を実施



施策活用・資金繰り
補助金活用／資金調達

足元の資金繰りや補助金活用



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 → 取組み内容の明確化

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、次の成果をよろずと一緒に計画！

- 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
サポートを致します！
- 「小さな成果」をスピーディに刈り取り、繰り返し成果を積み上げるご支援が得意です。

1. 導入

2. 支援の内容・拠点運営

3. 地域支援機関との連携

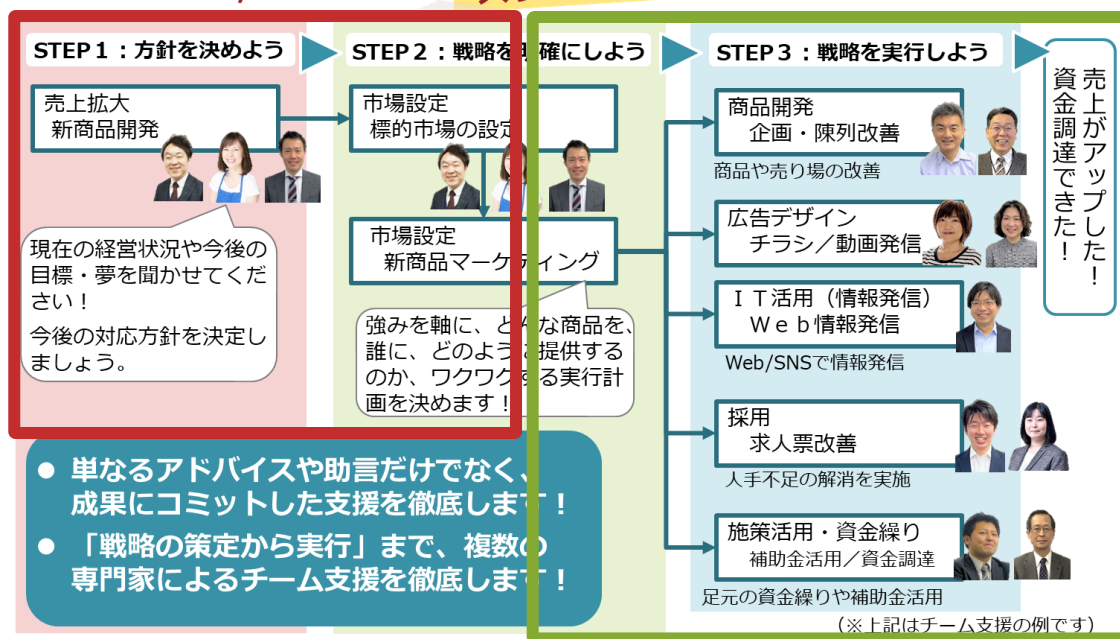
4. 拠点独自の取組み

5. 今後のよろず支援拠点のあり方

② 支援手法

- **成果を出すことが当拠点のポリシー。雑談などで無駄な支援を重ねない。**
- 課題設定型と課題解決型の支援は両輪（どちらか一方だけでは不足）。
- 当拠点相談は、①課題設定をし事業者と達成すべきゴールを合意。
- その後に、②課題へのステップ整理、③実行支援をする流れ。

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！

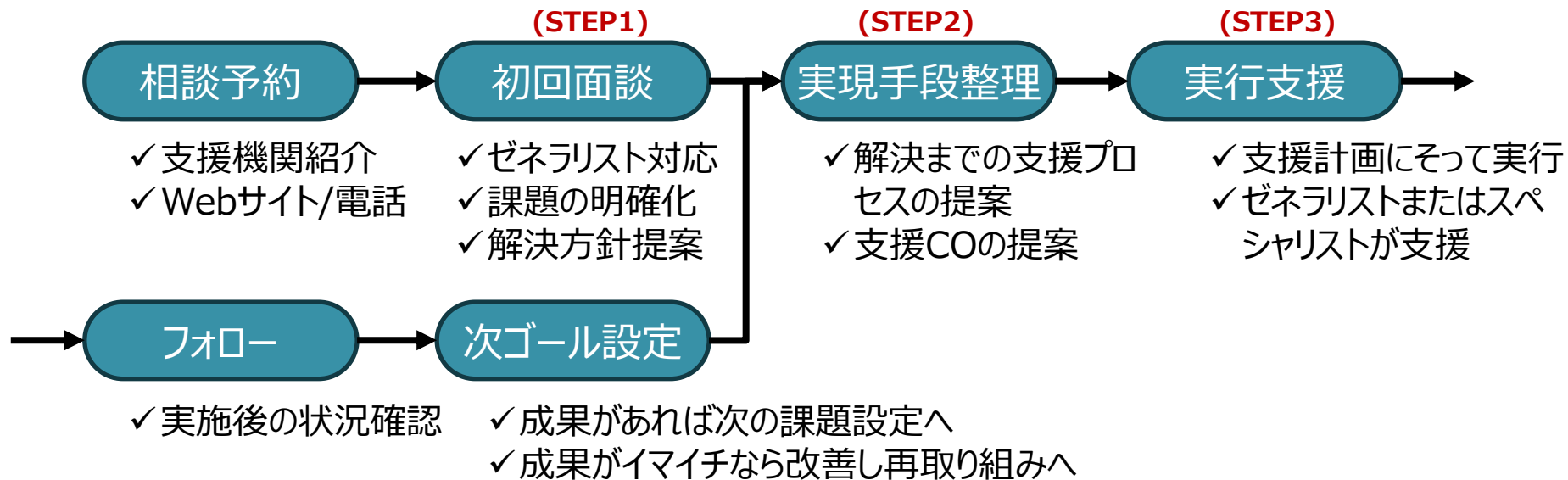


課題設定支援

課題解決支援

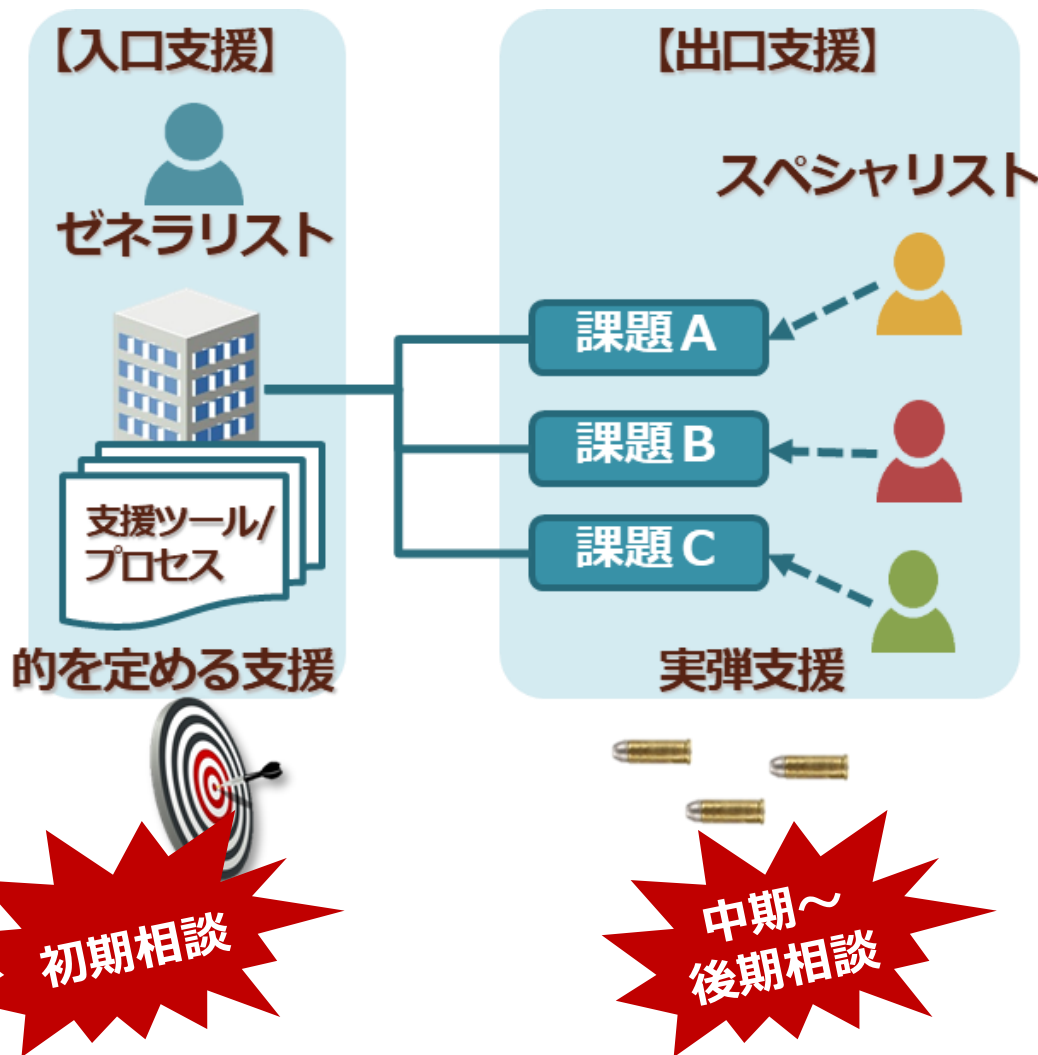
③ 典型的な相談から解決までのフロー

- 相談から解決までのフロー。



- 1回の面談は1時間（公平性の観点から）。
- 1事業者の1課題解決には、3～6か月程度を目安にゴール設定。
- 必要であれば訪問するが、年10回も無い程度。
- 複数名対応は必要があれば実施するが、全支援の1%未満程度。

入口支援と出口支援の明確化

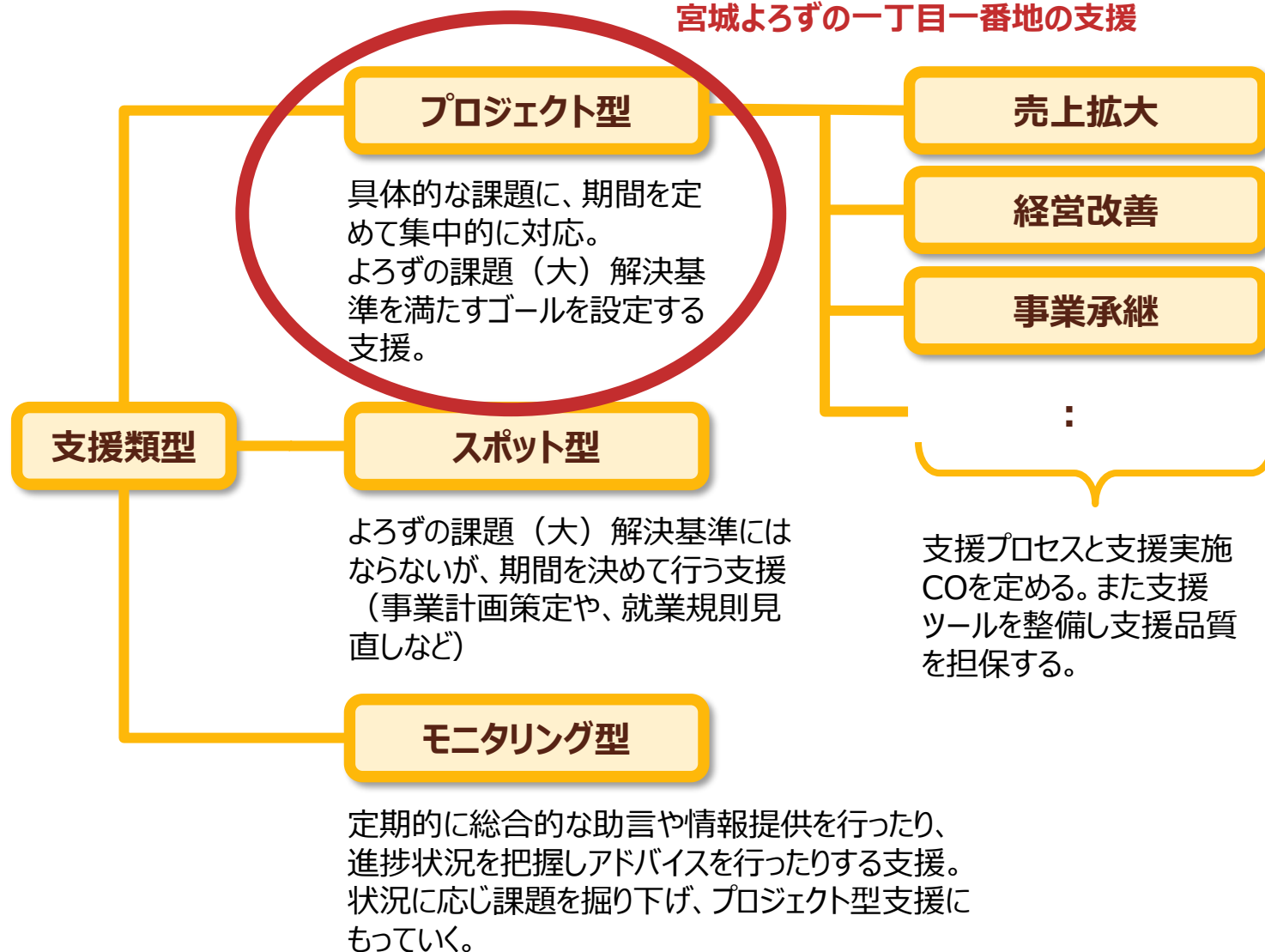


- ✓ 初回相談で、ゴール（目指す成果）を事業者と合意する。
- ✓ 支援の流れを提示し、必要な支援内容（実務支援）に沿ってCOを当てはめる。
- ✓ 一緒に考え・提案する支援、アウトプットを作り上げる支援が実務支援である。
- ✓ 口だけ出す支援はアドバイスであり、できる限りやめる。
- ✓ 具体的な成果を、事業者と一緒に考えながら形にできないCOは稼働を減らす。
- ✓ 例「事業計画作りましょう」で、たたき台に口出しするだけは単なるアドバイザ。どうしたら競争力が出るかを具体的に提案できるのが実務支援におけるコンサルティング。
- ✓ ゼネラリストは、最低2領域のスペシャル分野があり、かつ支援全体像を描いて一人よろずを回せるスキルを持つことが前提。

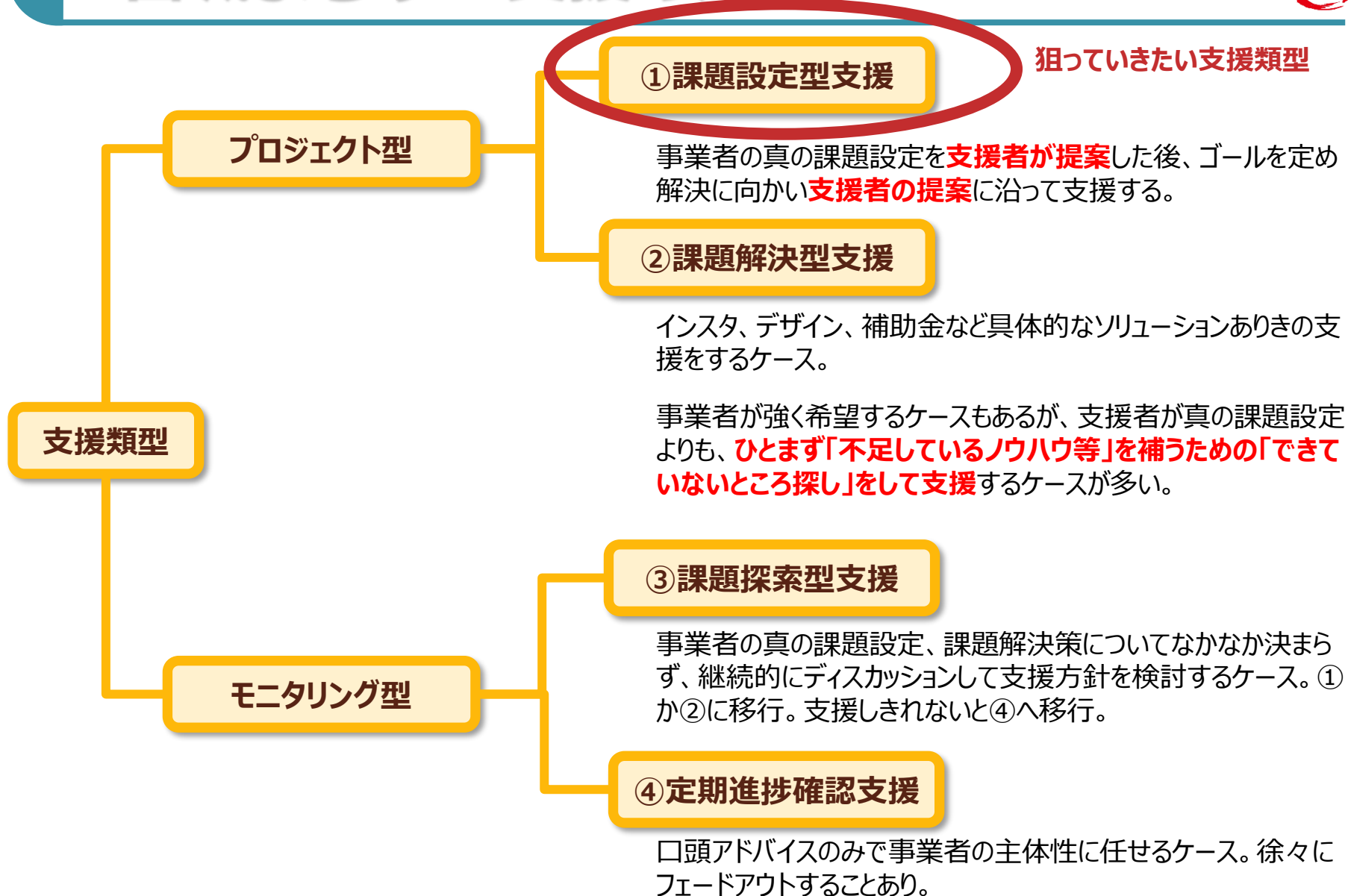
宮城よろず 支援の定義



宮城よろずの一丁目一番地の支援



宮城よろず 支援の類型



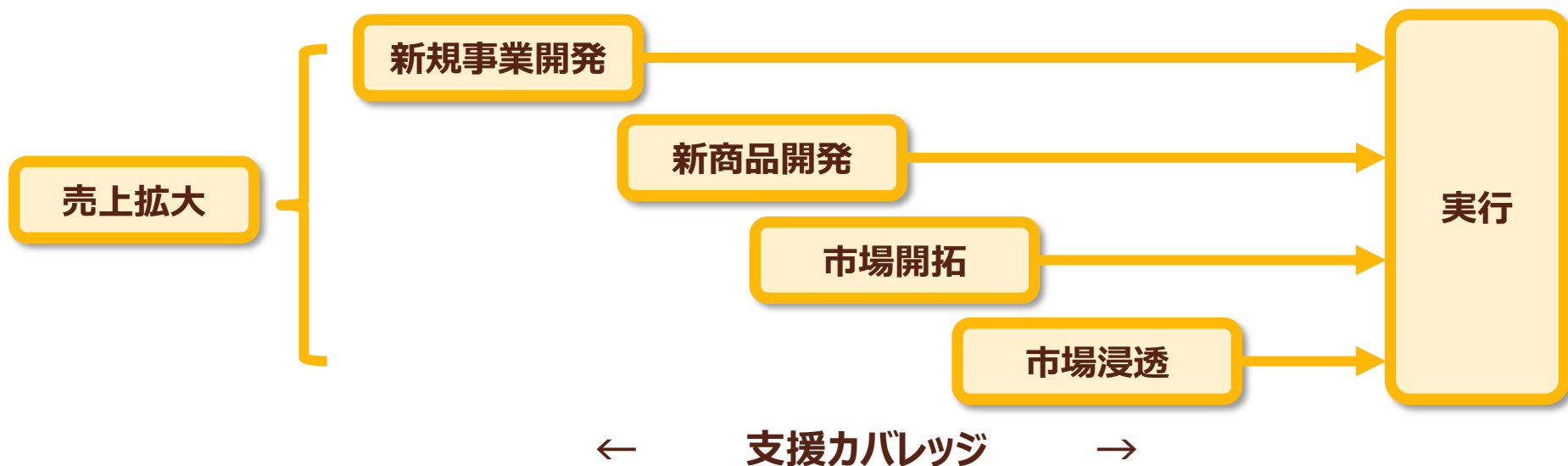
参考：売上拡大支援パッケージ

①事業コンセプトでの差別化

②マーケティング・ミックスでの差別化

③業務プロセスでの差別化

④戦略の具現化

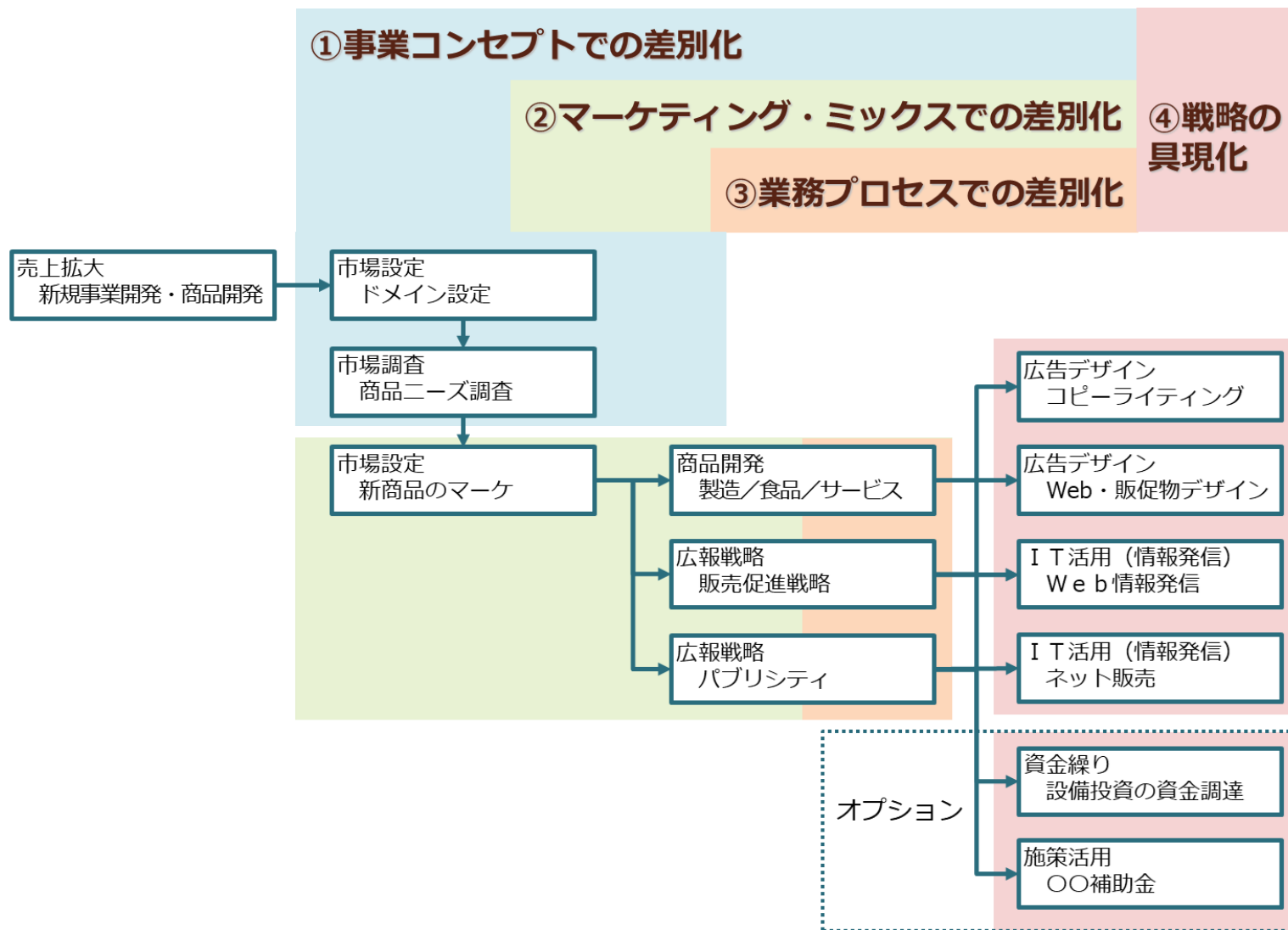


	既存市場	新規市場
既存商品	市場浸透	市場開拓
新規商品	新商品開発	新規事業開発

- 売上拡大支援は、アンゾフの成長マトリクスの4象限がすべて。
- あとはテーマ別に支援のカバレッジが異なるのみ。
- 上流工程から行うのか、下流工程だけで良いのかの違いしかない。
- 創業もしかり。



参考：新規事業開発・新商品開発 支援プロセス

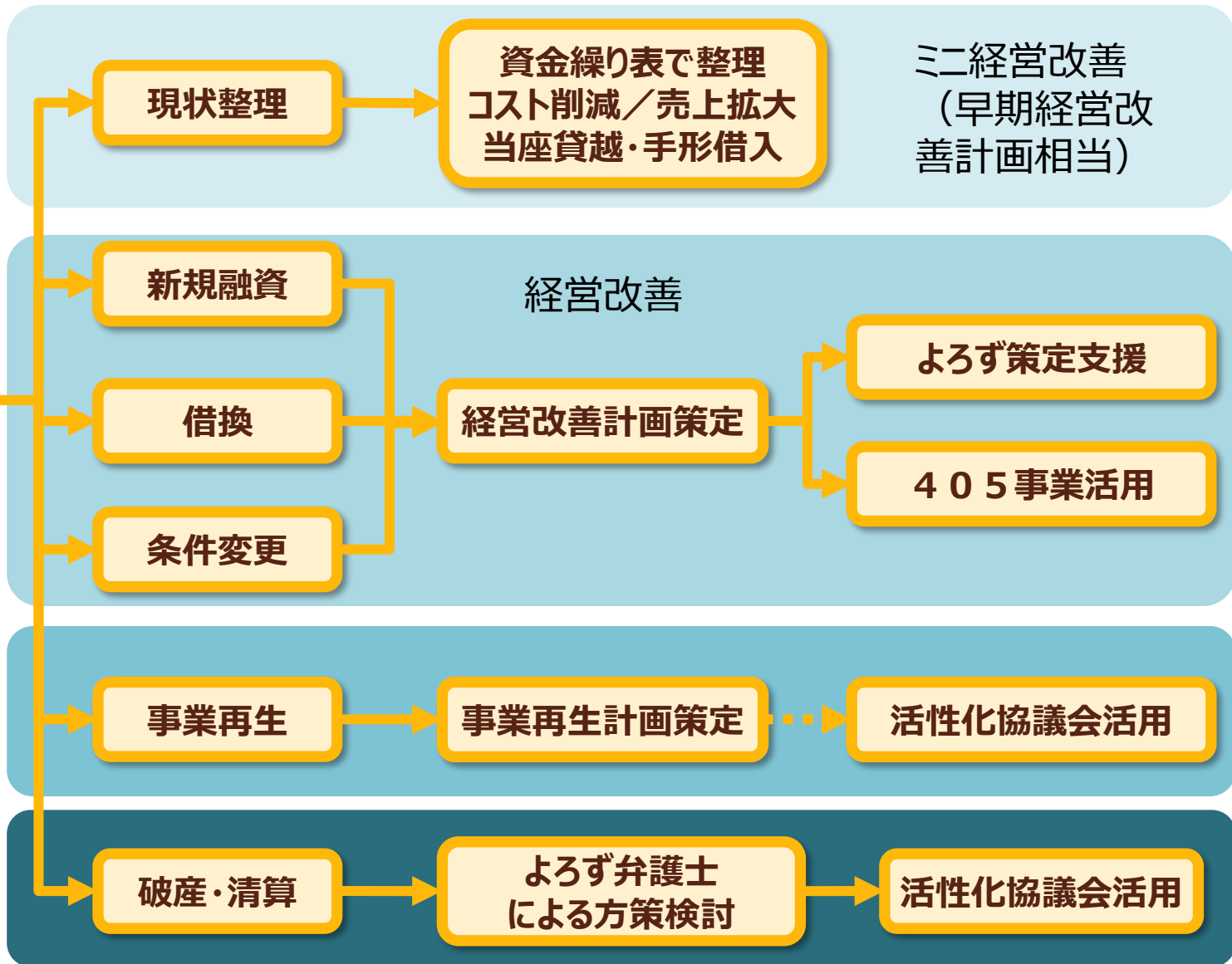




参考：経営改善支援パッケージ



経営改善も売上
拡大と併用して支
援すること





令和6年度 政策的重点課題への対応



項目	概要	主な連携支援機関
成長支援	事業者の成長を共に描く伴走支援を強化。他県よろず専門家も活用しての総力支援。	他県よろず支援拠点
収益力改善 (経営改善)	資金繰りと収益力改善の両面で支援体制強化。売上拡大のためのアクションプラン実行支援を遂行。	中小企業活性化協議会
価格転嫁	価格転嫁サポーターによる価格転嫁の推進、交渉方法のレクチャなどを実施。	
D X	Web/SNS、およびITツールの導入による生産性向上、売上拡大を全般支援。	
事業承継	承継前後の事業磨き上げについて対応。	事業承継引継ぎ支援センター
人手不足/ 賃上げ	求人票のブラッシュアップ、労働環境改善のための取り組み、人事評価制度の支援。	働き方改革推進支援センター
生産性向上	省力化補助金、ものづくり補助金等を活用した生産性向上を支援。	
創業	特定創業セミナー等を通じた創業支援機関と連携した支援を実施。	商工会・商工会議所

単なる売上拡大支援からベクトルを持った成長支援へ



宮城よろずは、令和6年度から

売上拡大支援 → 自己変革力を高める段階的な成長支援

へとギアチェンジ（バージョンアップ）します。

- プロジェクト型支援（真の課題設定→解決にむけた支援）
- チーム支援（企業の総体をサポートできる体制）
- 対話と傾聴の強化（自律自走を目指し自己変革力をサポート）
- 経営改善の強化（経営改善と収益力向上の両輪の支援）

成果を出すため「税金の無駄」と定めた支援類型(CO向け)



支援類型	典型例
雑談支援 茶飲み話支援	事業者と、 世間話をしたり近況を確認したりするだけ 。相談回数は多いが課題解決に至らないし、達成すべき成果の合意もできていない。仲の良い事業者と回数を重ねるだけの支援。
Q&A支援	事業者の興味にそって 聞かれた内容に回答するだけ で、COから課題解決の方針や、今後の支援全般の提案がない。多様な相談記録が記録されるにもかかわらず、カルテ内容が一般論で、深掘りができてこない。
にぎやかし支援 日和見支援	事業者の話を聞いて、もっぱら同意したり褒めたりすることで 事業者のその場の満足度や顔を重視 し、事業者の耳が痛いような本来言うべきことや、具体的な支援方針を提案しない。
不得意分野の抱え込み支援	事業者のスキル・ノウハウが不足していて経営課題が解決できないにも関わらず、 COもスキル不足で考え方やノウハウを伝えられないばかりに「次回まで考えててください」と宿題事項 にし、結局何も解決しない。
小手先支援	チラシ配布やWebによる情報発信などの出口支援につないでいるにも関わらず、事業者の 強みやウリを活かした売上拡大に資する提案が無く 成果も出ない。
補助金だけ支援	すべての課題解決ソリューションを「補助金・助成金」にしてしまい、タイムリーな課題解決が出来ないほか、そもそも 本質的な課題設定すらできていない 。

事業者さまにも、「成果を出すための相談所です」ということを説明し、課題設定・課題解決を進めていくよう促します。COは、ワンテーマ3回（最大5回）以内を目途に効率的に支援を組み立てます。

④ 拠点運営・体制、CO人材育成、その他



【拠点運営】

- 拠点内の業務ルール、支援方法、各種支援機関連携など拠点運営企画は、**CCO/SCCO1名/運営マネージャ2名(運営メンバー)**で実施。
- 業務ルールの実行については、実施機関と役割分担し事務員等で実施。
→電話対応、オンライン相談の事前URL送付、カルテ入力漏れチェック等
- 実施機関主催の関係機関連携ミーティングを、年3回実施機関が実行。
- 拠点予算管理については、実施機関が実施。月1回の計画/実行差異をCCO/SCCOとともに確認し、修正等を企画・実行。

【人材育成/採用】

- 人材育成は**CCOが育成カリキュラムを作成。Off-JT企画/実行を実施**
(事例を元にした対話と傾聴・提案のロールプレイ、CCO/SCCOへの同席によるフィードバックシートでの気づき等)。全体研修をCCOが企画。
- 採用は書類選考、1次面接はCCO/SCCOが実施し、面接では15分間のロールプレイで判断。実施機関は2次面接を実施（CCOも同席）。

令和6年度コーディネーター構成

- CO16名。ゼネラリスト8名、スペシャリスト8名。

ゼネラリスト専門家

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 人手/DX	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	経営改善 施策活用	売上拡大 経営改善 施策活用	経営改善 施策活用 売上拡大
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 補助金	経営改善 資金繰り	創業/採用 補助金	資金繰り/労務 社労士	生産現場改善 補助金
佐藤 創	遠藤 さゆり	室岡 庸司	菅野 史朗	渡辺 晋也	本宮 直	福地 尚美	清野 恵介

スペシャリスト専門家

拠点運営 マネージャ						期の途中で参画。臨時CO。	
							
人手/DX							
IT・Webツール 利活用	広告デザイン	デザイナー Webデザイン	商品開発 広報戦略	経営法務 弁護士	販路開拓 商品開発	Web集客 SNSマーク	産直販売支援 小売店売場改善
木村 俊一	伊藤 幸子	荒井 久美子	木全 崇仁	橋本 琢朗	山田 貴	畠山 善行	沼澤 裕

当拠点の伴走支援/成長支援の勉強会



- 毎年5月に拠点内研修会を実施。
- 東北経済産業局/中小機構様にも同席参加いただき、対話と傾聴の研修、面談ロールプレイや事業者への差別化による売上拡大の提案方法について実施。

岩手よろず・佐藤SCCOによるマーケティング勉強会



R5年11月

宮城よろず勉強会
マーケティング支援勉強会



岩手県よろず支援拠点
佐藤サブチーフ

宮城県よろず支援拠点内勉強会
令和5年5月4日

さべつかの つくりかた

宮城県よろず支援拠点
チーフコーディネーター 佐藤 創

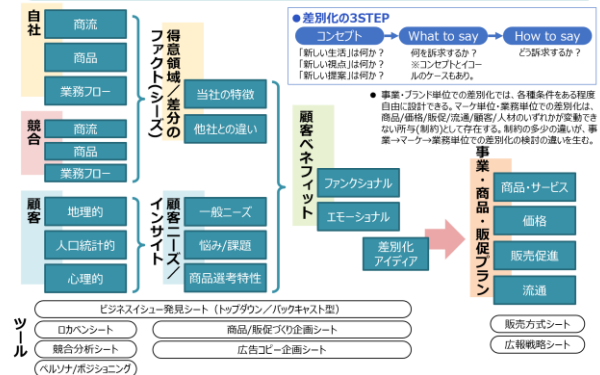
Copyright (C) So Sato, All Rights Reserved.

の言語化」をするための必要を改めて痛感しました。
今後の宮城よろずでも、事業者さまの強みを見逃さずにコンセプトに落とし込めるよう、スキルを磨いていきたいと思えます。

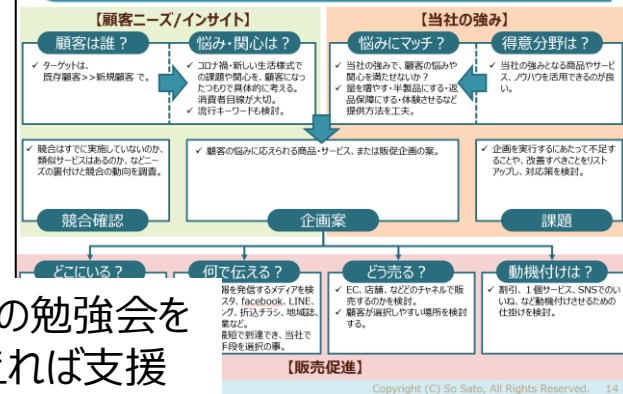
宮城県よろず支援拠点は、中小企業・個人事業主・起業予定の方の経営相談を無料で行う国の公的な経営支援機関です。
経営のお悩み解決します。
あなたのチャレンジ、本気でカタチにしませんか？

#宮城県 #よろず支援拠点 #仙台 #補助金 #助成金 #経営改善 #売上拡大 #経営セミナー #セミナー #インスタ活用 #LINE #canva #CANVA #キャンバ #コロナ #経営相談 #宮城県よろず支援拠点 #instagram活用 #人手不足 #sns活用法を学ぶ #価値の言語化 #岩手県よろず支援拠点 #コンセプト

差別化のつくりかた



商品/販促づくり企画シート



- 岩手よろず・佐藤SCCOの支援事例を紹介頂き、マーケティング支援の勉強会を実施（**足らざるノウハウは積極インプット**）。事業者ファーストで考えれば支援力を高め、他の支援機関からも繋いでもらえる実力があることが第一。
- 収益力改善支援で必須となる「売上拡大」について、単なるお勉強ではなく、強みを生かして差別化するための支援ノウハウをドキュメント化して拠点内に展開。

当拠点の伴走支援/成長支援への取り組み②



事例 2-3-9：宮城県よろず支援拠点 『『経営力再構築伴走支援』に注力し、組織として、 ノウハウの蓄積や形式知化を進めている支援機関』

・所在地：宮城県仙台市

伴走支援ノウハウの蓄積や支援の均質化が課題

宮城県仙台市の宮城県よろず支援拠点では、資金繰り、売上高拡大、雇用など、経営に関する多岐にわたる領域に対し、コーディネーターが一丸となって支援を実施している。昨今では、本質的な課題の解決と自走化を促す経営力再構築伴走支援（以下、「伴走支援」という。）にも注力し、事業者の経営改善を図っている。伴走支援の実践には、事業者に寄り添った丁寧な「対話」を重ねながら、事業者の強みや課題を整理し、課題解決に向けた支援を行う必要があり、これまで以上に高い支援スキルが求められた。一方で、事業者支援の手法は属人的で体系化されていなかったため、対話を通じた事業者理解の進め方が分からないコーディネーターも多く、均質な支援や身に付けた支援ノウハウの蓄積が難しい状況となっていた。この状況を改善し拠点としての支援の質の向上を図るべく、同拠点の佐藤創チーフコーディネーターは、伴走支援手法の体系化と形式知化に取り組んだ。

伴走支援スキルの細分化により支援手法を体系化、OJTにも取り組んで支援能力を向上

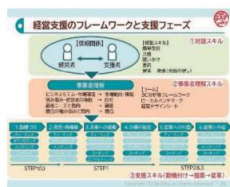
伴走支援手法の体系化に当たり、佐藤チーフコーディネーターは、伴走支援に必要となるスキルを「対話スキル」、「事業者理解スキル」、「支援スキル」の三つに細分化。その上で、各スキルを身に付けるためのツールや手法を明確化した。例えば、支援スキルには「動機付け」が含まれ、その手法には「ティーチング」、「カウンセリング」、「メンタリング」がある。また、「1時間の初回相談」など具体的なケースを想定し、時間配分や実践すべき事項を定めた。このように、伴走支援の各フェーズにおいて必要となるスキルや実践すべき事項を整理し、研修テキストとして可視化・共有することで、誰もが伴走支援に取り組むことができる仕組みを構築した。加えて、ロールプレイング形式の実践的な研修や、新人をベテランの支援に同席させるなどの OJT も実施している。こうした伴走支援スキルの体系化とノウハウの蓄積がコーディネーターの能力向上と支援の均質化につながった。

蓄積したノウハウを他拠点にも展開、伴走支援の更なる展開を図る

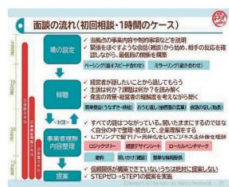
同拠点では、これまでに9社の伴走支援を実施。支援能力を向上させながら伴走支援を実施したことで、事業者からの支援に対する満足度が高くなったことを実感しているという。また、これらの取組が他県のよろず支援拠点の目に留まり、研修テキストの共有や伴走支援に関する研修の実施依頼を受けている。佐藤チーフコーディネーターはこうした声を歓迎しているほか、中小企業診断協会の実務補習の指導員としても伴走支援ノウハウの展開に寄与している。『伴走支援をすることで、事業者に主体的な意欲が湧き、経営ビジョンを推進する更なる活力が生まれる。こうした事業者が増えることは、地域の活性化にもつながると考えている。蓄積したノウハウをほかの支援者にも積極的に横展開することで、伴走支援の更なる展開と事業者の意欲向上を図っていきたい。』と佐藤チーフコーディネーターは語る。



チーフコーディネーターの
佐藤創氏（写真中央）



佐藤氏が作成した
伴走支援の研修テキスト①



佐藤氏が作成した
伴走支援の研修テキスト②

- （左）中小企業白書2023年版、小規模企業白書2023年版に、当拠点の伴走支援の形式知化取り組みが掲載されました。これを踏まえ、他のよろず支援拠点および経営支援機関へのノウハウ提供を実施中。

特集1 事業を前進させる伴走支援

診断みやぎ2023

特集1 事業を前進させる伴走支援

経営力再構築型伴走支援の実態と 支援ノウハウ



宮城県よろず支援拠点
チーフコーディネーター 佐藤 創
<http://www.scoron.miyagi-fsci.or.jp/>
sato_0211@office.miyagi-fsci.or.jp

皆様、本年もよろしくお願い申し上げます。この度、経営力再構築型伴走支援について寄稿させて頂くことになりました。本テーマについて、トピックとして取り上げられることが多くなったと感じています。一方で、「これまでの伴走支援と何が違うのか？」「どんな支援手法なのか？」などの疑問も多く耳にしました。そこで本稿では、経営力再構築型伴走支援とは何か？具体的な実施内容はどのようなものか？について、当方の考えや宮城県よろず支援拠点で行っていることを中心に具体的に述べます。これによって、皆様の理解や支援スキルの向上、ひいてはコロナ禍で疲弊する事業者様の経営力向上に少しでも寄与できれば幸いです。

なお本稿について皆様方の多様な視点からご評価を頂き、更なる議論や検討が進むことを期待しております。ご意見・ご感想等頂戴できましたら幸いです。

1. 経営力再構築型伴走支援とは

経営力再構築型伴走支援とは、コロナ禍等の環境激変時における伴走支援のモデルとして「事業者との対話と傾聴を通じて本質的な課題を設定することで、事業者が腹落ちして課題解決に向けて自走するための支援方針」と言える。

- （上）宮城県中小企業診断協会の会報「診断みやぎ2023」に巻頭論文で掲載していただきました。

④拠点運営・体制、CO人材育成、その他



【出張相談】



- 商工会 : 10数/33単会での出張相談
(年20回程度予定)
※全単会とオンライン面談体制構築
- 商工会議所 : 2/6会議所での出張相談
(年24回予定)
- 石巻信用金庫 : 毎月2回の出張相談
(年24回予定)
- 日本公庫 : 仙台支店毎月4回の出張相談
石巻支店 年2回の出張相談
(年50回予定)
- 他の金融機関 : 案件毎に連携相談会実施
※オンライン相談体制構築
- 知財総合支援窓口 : 毎週合同相談会の実施
(年48回予定)
- 常勤COが勤務するサテライトは無し。

1. 導入

2. 支援の内容・拠点運営

3. 地域支援機関との連携

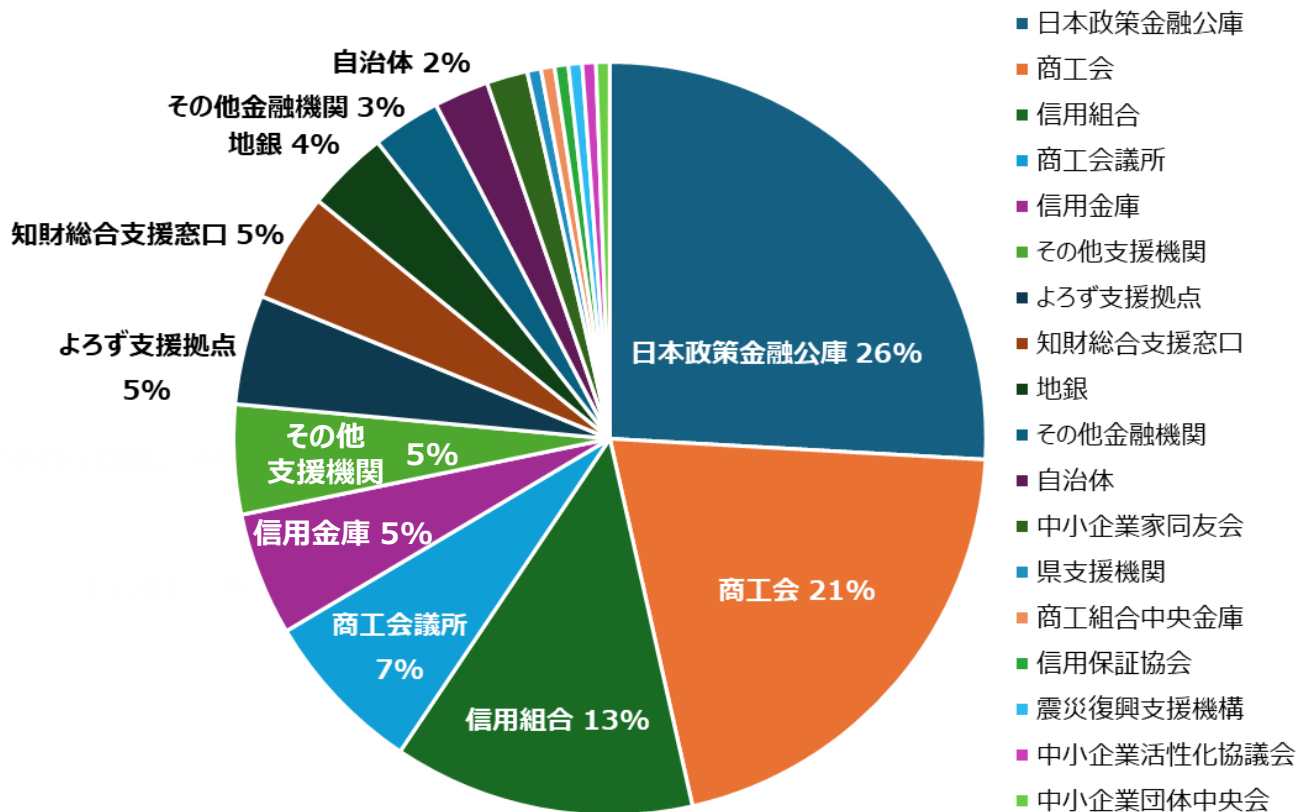
4. 拠点独自の取組み

5. 今後のよろず支援拠点のあり方

紹介元支援機関



令和6年度 紹介元支援機関

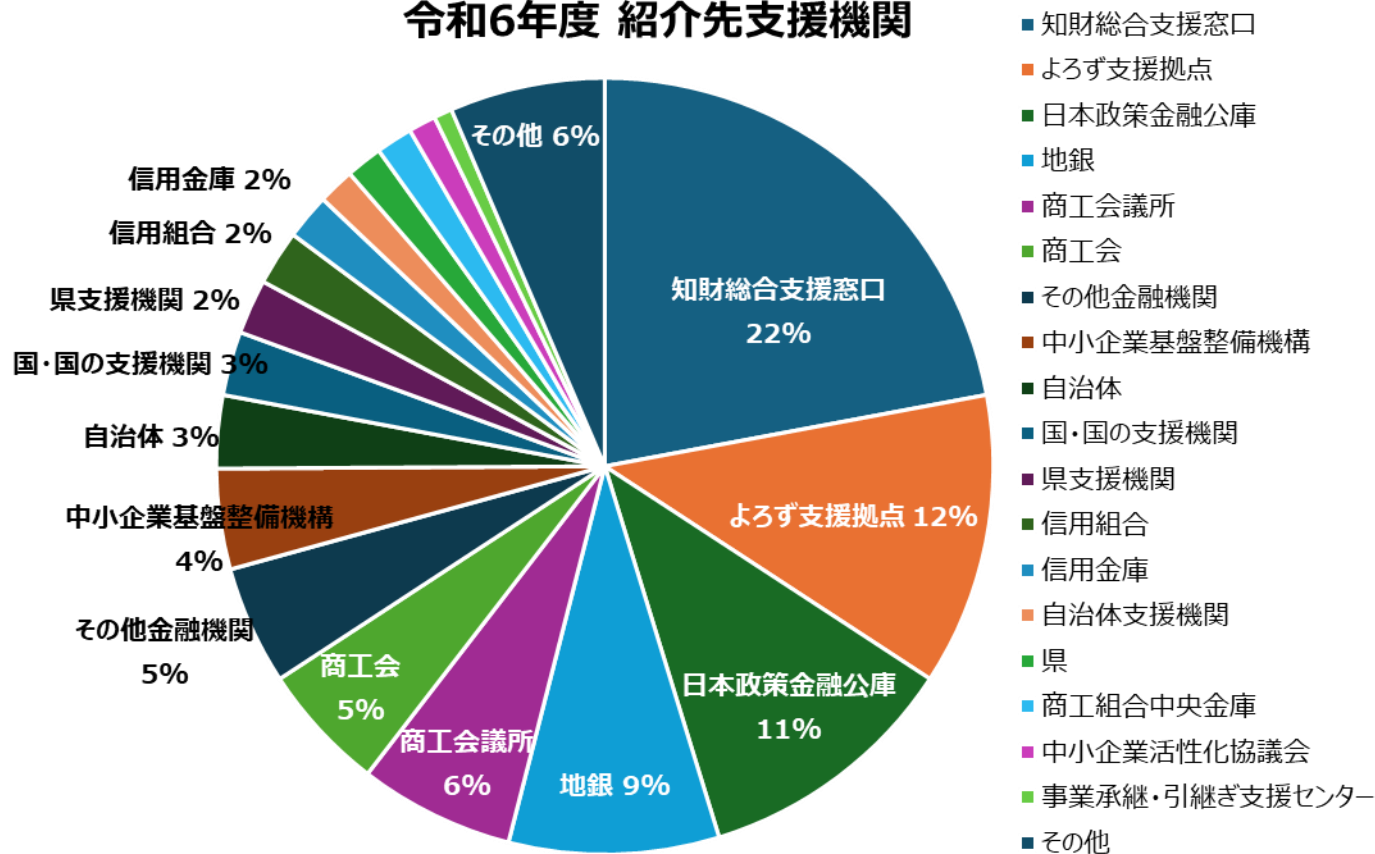


- 例年日本公庫、商工会からの紹介が多数（関係良好）。
- 昨年度から商工会議所からの紹介も徐々に増加傾向。
- 今年度は**信用組合との連携**を強化。

紹介先支援機関



令和6年度 紹介先支援機関

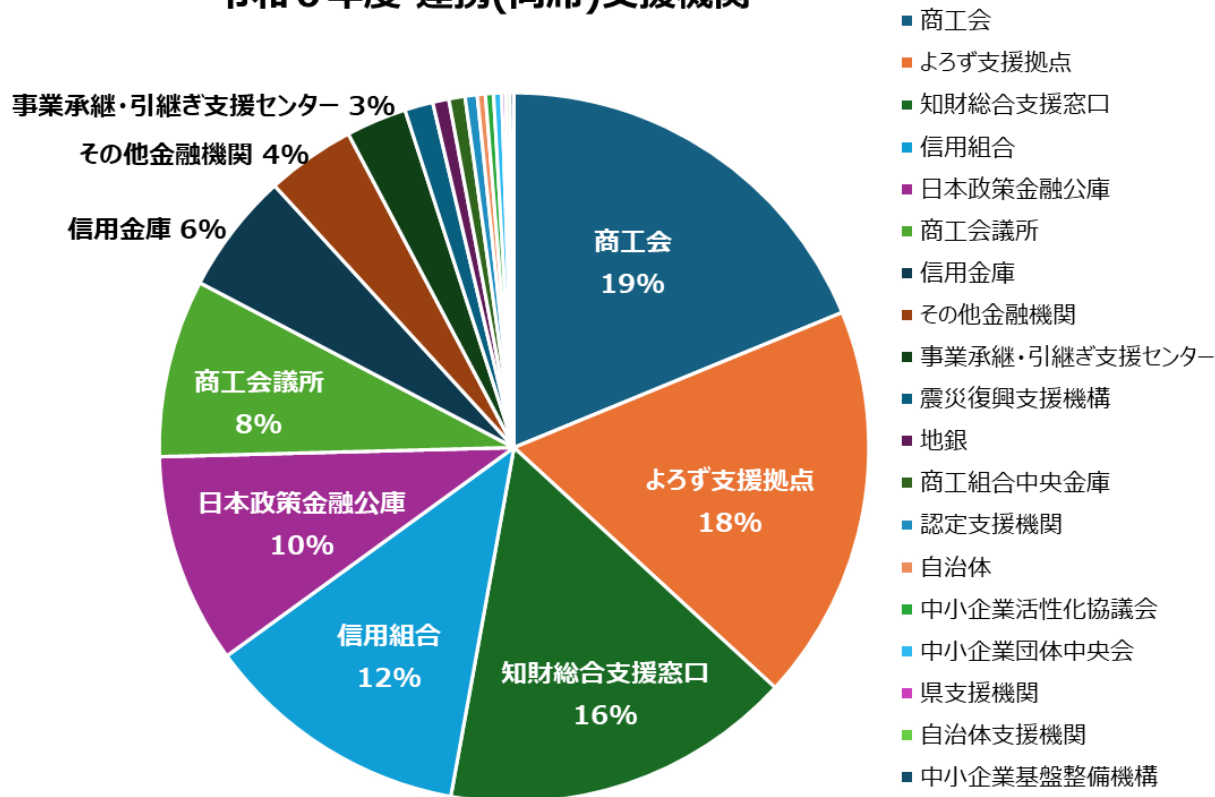


- 例年知財総合支援窓口を、紹介先機関として強化。
- 昨年度から、**他県よろず支援拠点との連携**を強化。
(支援力の向上が目的)

連携（同席）支援機関



令和6年度 連携(同席)支援機関



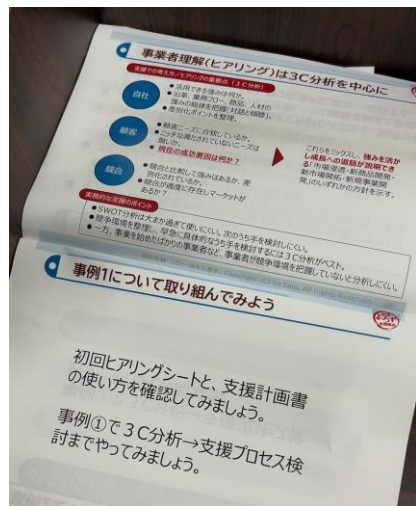
- 例年、商工会、知財総合支援窓口、日本公庫が多数。
- 昨年度から、よろず支援拠点との連携支援を強化。
- 今年度からは、**信用組合との連携支援を強化。**
(支援人材の不足、支援ノウハウの展開が目的)

県内3信組との研修会、その後の連携支援



事業者支援研修

- 令和6年7月19日（金）に、宮城県信用組合協会主催の「**事業者支援研修**」にて、**当拠点の佐藤チーフコーディネーターが勉強会の講師**を務めさせていただきました。
- 石巻商工信用組合、古川信用組合、仙北信用組合、全国信用協同組合連合会仙台支店が参加し、支援事例の紹介、支援事例を用いたワークショップ、事業内容の説明等、職員さまへのノウハウ移転も含め、事業支援に役立つ実践的な内容を研修で実施いたしました。
- 当日は当拠点の他、宮城県中小企業活性化協議会も講師として参加し、売上拡大から経営改善、事業再生、再チャレンジまで幅広い学びの場になったと思います。



<当拠点で準備した資料の一部>

<当日の研修風景>

1. 導入

2. 支援の内容・拠点運営

3. 地域支援機関との連携

4. 拠点独自の取組み

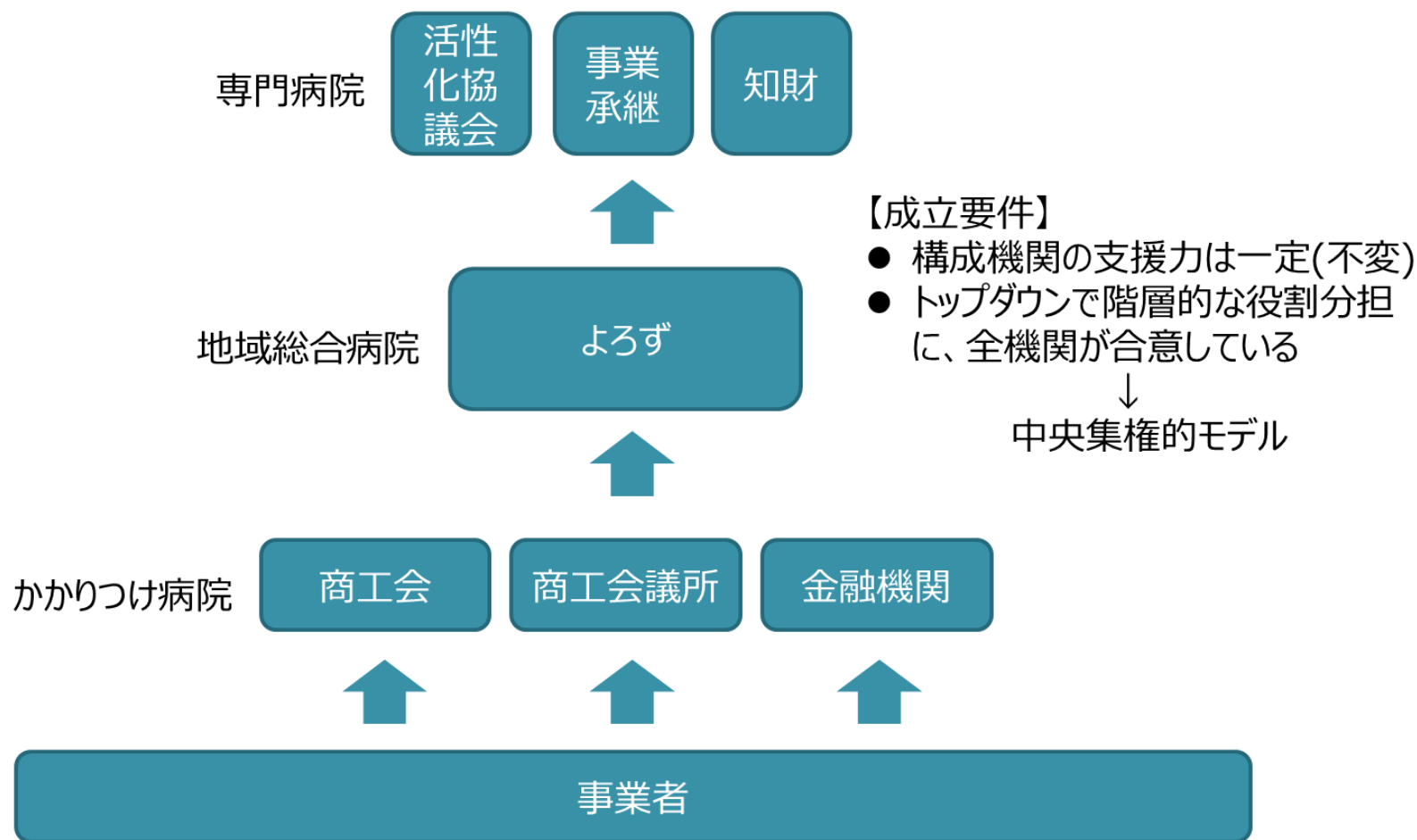
5. 今後のよろず支援拠点のあり方

①環境激変時での支援機関連携の
模索について
(結果としてのよろず拠点間連携の実現)

連携の課題感と、旧連携モデル(地域の総合病院モデル)



- 連携の課題感 → 良くも悪くも連携件数が安定。人的な関係性構築には時間がかかり、継続して実施するものの、機能的・有機的な連携を図れないか？



旧連携モデル：地域の総合病院モデル



現状は・・・

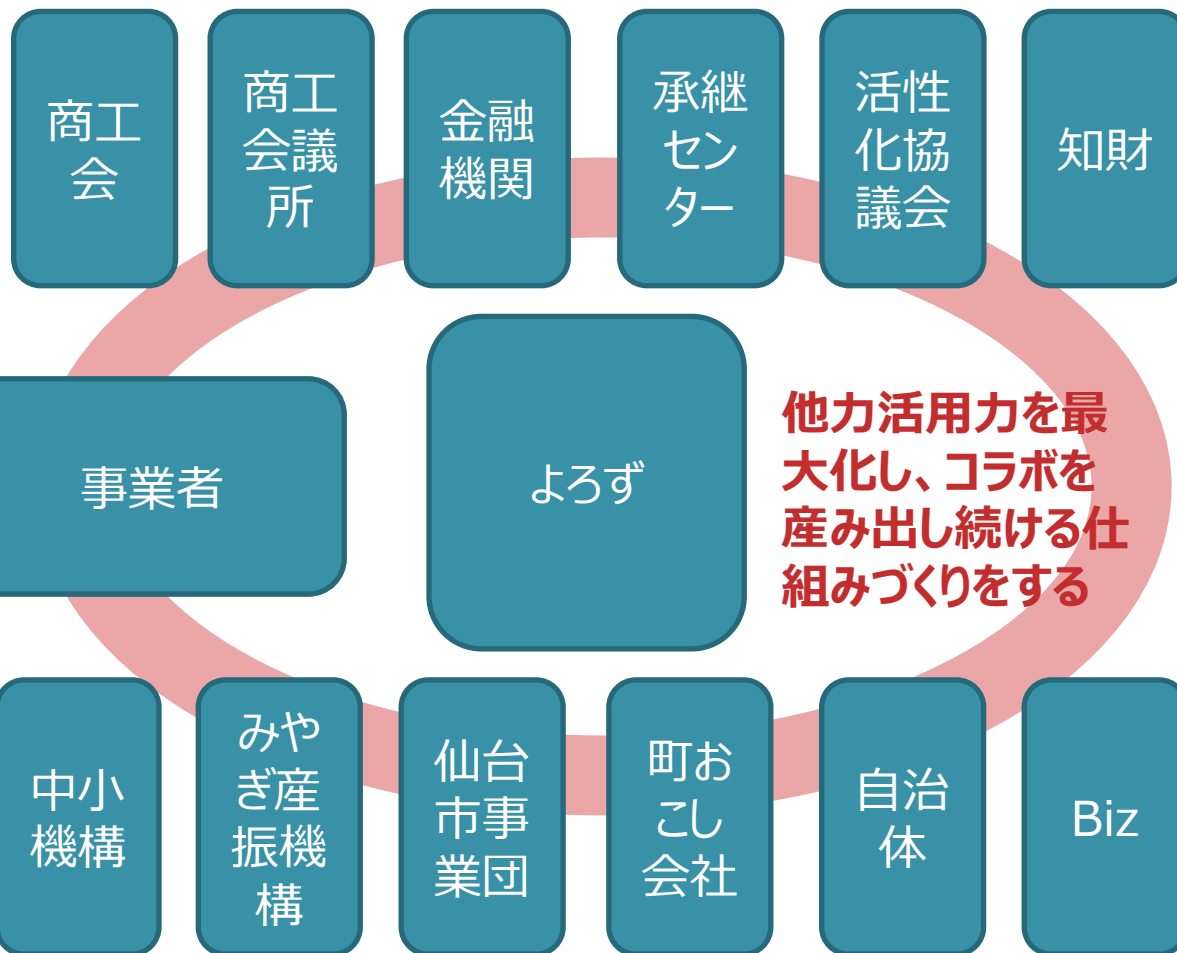
- 実施機関での支援メニュー幅
- 各支援機関の支援能力拡充
- 重複する支援領域の増大



宮城県において
階層的モデルだけでは**うまく機能せず**
県内の経営支援は自前主義へ

人的な連携は今後も継続するものの、より有機的な連携・動的な連携ができないか？

新連携モデル：オープンイノベーション・モデル



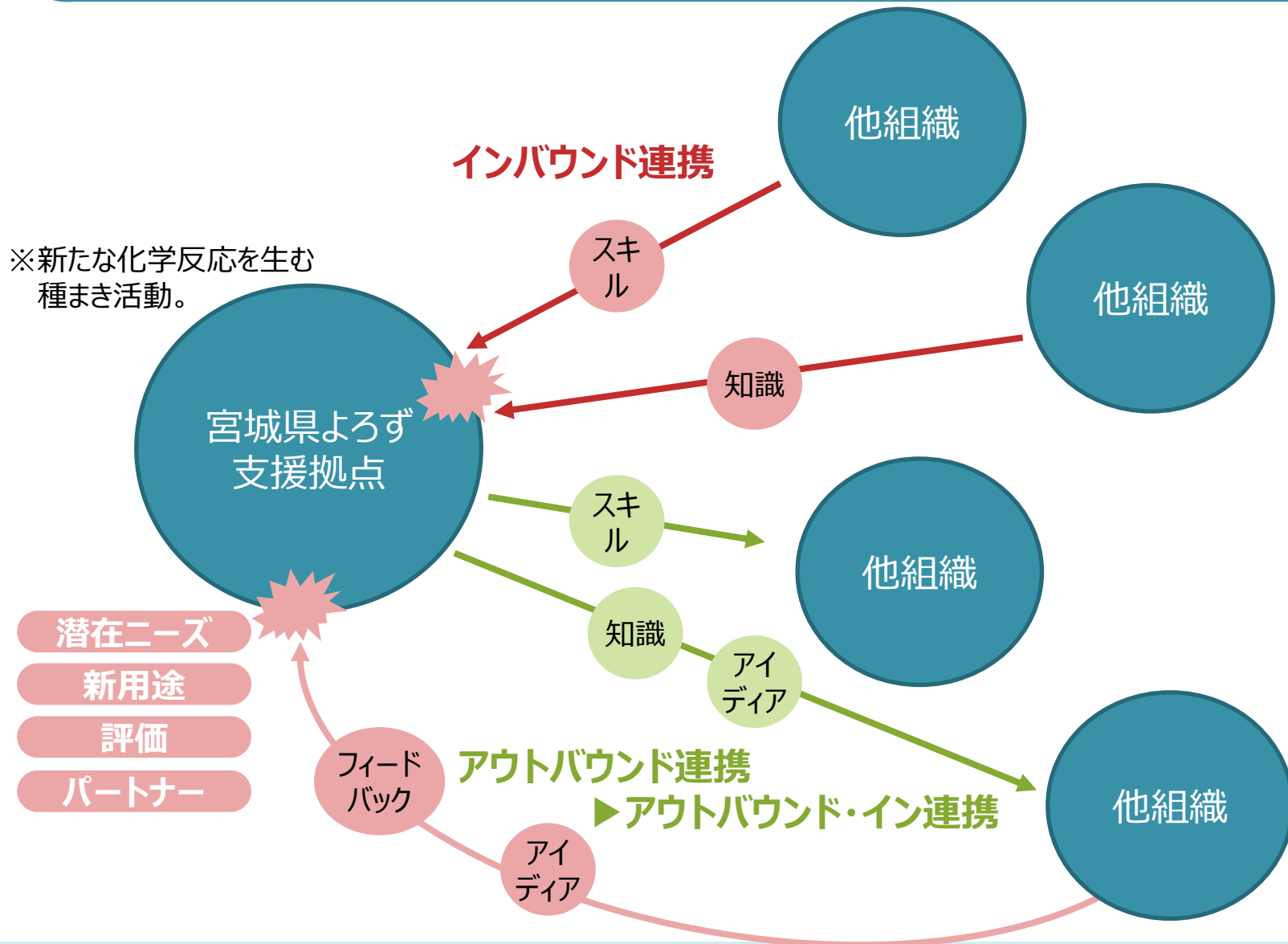
他力活用力を最大化し、コラボを産み出し続ける仕組みづくりをする

- 自前で支援できる自立した組織であることが前提
- それぞれ自立・独立した組織同士が、思わぬ融合を起こしたり、内部リソースの密な結合をしたりして、互いにメリットのある連携を模索していくモデル
- 組織ごとの課題やリソースに応じて、個別に連携の仕方を模索していく方式
- 不確実な時代、環境激変下において有用な動態的モデル
- ただし、オープンイノベーションは、単なる手段である

<3年後の目的・ゴール>

宮城よろずが、県内における経営支援のプラットフォーム（インフラ）となり、支援機関や自治体、及び支援者が、当拠点を何かしら活用頂きながら中小企業支援を行っている状態へ

オープンイノベーションにおける連携の方向



R6FY 宮城よろずと他拠点との連携マップ



岩手県よろず支援拠点との連携



- 県をまたいだチーム支援の実現。岩手よろずとは内部リソースを密結合。

宮城県よろず支援拠点 R5/12/18版

食品製造業の販路開拓

3ステップのチーム支援

STEP 1 味の改良
STEP 2 販路開拓
STEP 3 売場POP

こんなお悩みを解決！

- 百貨店・SC等へ販路開拓したい！
- 商品の味やパッケージを改善したい！
- バイヤーへのPR方法を知りたい！

味の改良 販路開拓 売場POP

岩手 岩手 岩手

遠藤 さゆり
フードコーディネーター・SNS活用

藤井 登
食産業全般（商品開発/パッケージ/販路）

荒井 久美子
Web&グラフィックデザイナー

ターゲットに合わせた改良
年齢層や利用シーンに応じた味の改良や、盛り付け・商品写真の改良まで、総合的にアドバイスを行います。

具体的な販路を開拓
商品にあった具体的な販路と営業方法をお伝えし、FCPシートを活用して商品魅力を整理するサポートを行います。

販促物のブラッシュアップ
販路に合ったPOPや販促物のご提案を行い、お客様に伝わる売り場づくりをサポートします。

1 新商品などの試食をし、ターゲットに合うようアドバイス。

2 販路やPR用途に応じた商品の盛り付け・写真撮影をアドバイス。

3 インスタグラムを活用した周知方法についてレクチャー。

1 商品特徴に応じた、商品開発やパッケージを提案。

2 具体的に展開すべき販路をアドバイス。

3 営業に必要なFCPシートを活用し、商品特徴を整理。

1 必要な販促物の種類と活用方法を整理してアドバイス。

2 現在の販促物を共にブラッシュアップ。

3 売場での改善点をふまえ、継続的な改善をサポート。

？ よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？
よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。
（内容によって他の人員が対応する場合があります。適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します）

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00～17:00
TEL : 022-393-8044

f @miyagiyorozu i @miyagiyorozu

宮城県よろず支援拠点 R5/12/18版

キャッチコピーで売上拡大

3ステップのチーム支援

STEP 1 コンセプト化
STEP 2 コピー検討
STEP 3 販促物強化

こんなお悩みを解決！

- 良い商品だけなかなか伝わらない！
- 新規事業や新商品を立ち上げたい！
- 自社の強みを伝えられるようにしたい！

コンセプト化 コピー検討 販促物強化

岩手 岩手 岩手

佐藤 創
中小企業診断士・高度情報処理技術者

佐藤 和也
コピーライター・マーケティング

荒井 久美子
Web&グラフィックデザイナー

商品のコンセプト整理
事業や商品・サービスの強みや特徴を踏まえて、どこにどのような展開すると効果的かを整理します。

伝わるコピーの検討
マーケティングの方針に沿って、ターゲットに伝わるキャッチコピーを一緒に検討します。

販促物のブラッシュアップ
商品や自社のキャッチコピーに沿った販促物のご提案を行います。

1 商品の強みや特徴から、販路展開する市場やターゲットを整理。

2 ターゲットに伝わる商品のコンセプトを、ヒアリングから提案。

3 マーケティング、ブランディングの全体像を提案。

1 キャッチコピーの方向性を一緒にディスカッション。

2 具体的なキャッチコピーへの落とし込みを実施。

3 販促物にどのように盛り込むかを一緒に検討します。

1 コピーがより伝わるデザインの方向性を提案。

2 販促物の制作をサポート。

3 販促物の再活用や、チラシ制作ツール操作のノウハウをレクチャー。

？ よろず支援拠点チーム支援パッケージってなに？
よろず支援拠点のコーディネーターが、特定テーマの課題解決のためにチームを組んで、継続的に支援をさせていただく課題解決型のチーム支援のことです。無料で何度でもご相談いただけます。
（内容によって他の人員が対応する場合があります。適切なご支援になるよう、担当コーディネーターは当拠点で選定します）

思いをカタチにする経営相談所・宮城県よろず支援拠点

みやぎよろず

【電話対応時間】 平日 9:00～17:00
TEL : 022-393-8044

f @miyagiyorozu i @miyagiyorozu

拠点間連携セミナーの実施



想いをカタチにする経営相談所 宮城県よろず支援拠点

【小規模の宿泊業さま限定】

アフターコロナで収益改善を目指す！

小規模宿泊業のための
売上拡大事例セミナー

参加無料

Teams オンライン

事前予約制

定員 10名様

ミニセミナーのお申込みはこちら

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

こんなお悩みはありませんか？

- ネット集客の方法が分からない
- SNS等の情報発信がイマイチ。。。
- 料金調整・料金アップが出来ない
- ネットを使わない集客方法を知りたい
- 口コミ返信が、いつも同じ文章に
- 初心者向けの「原価管理方法」は？

世の中的にはコロナ禍も落ち着いて、と話題になっていますが、これからアフターコロナに向けて新たな取組みを加速する時期に入っています。小規模宿泊業のみなさまの売上拡大を実現した事例を紹介し、皆様が取り組みやすい集客ノウハウなどをお伝えします。

日時 2023年10月26日(木)

時間 13:00 ~ 14:00

定員 先着10名様 (オンライン)

講師 渡邊 陽介
岩手県よろず支援拠点
コーディネーター

青森の小ホテルで6年、リクルート東北から3年、宮城県の大型旅館で3年、合計で13年間宿泊業に携わる。現在は独立し、お客様に「もてなし・喜ぶる」・双方の観点での付帯支援を理念とし、多くのご相談にのっています。

ようす支援の特徴

- チームで応援します
- 相談までフォローします
- あらゆる課題に対応します

セミナーのお申込み
お問合せ
はコチラ

022-393-8044

想いをカタチにする経営相談所 宮城県よろず支援拠点

宮城県よろず支援拠点 令和6年度

7月セミナー&ミニ相談会 ごあんない

Teams オンライン

参加費 無料

事前予約制

セミナーのお申込みはこちら

宮城よろずインスタもどうぞ

電話でのお問合せ・相談申し込み
TEL 022-393-8044

注意事項

- ※お申し込みは先着順です。定員になり次第締め切ります。
- ※職業者や経営コンサルタントの方、およびセミナー内容を自社サービス・商品として販賣する方はご参加できません。
- ※キャンセルの場合は必ず2日前までにご連絡ください。無断欠席の場合は、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。

7/16 (火) 自作派も外注派も要チェック！
初心者向けチラシデザインセミナー
13:30~14:30 定員 先着10名様

「非デザイナーだからチラシなんて自分で作れない！」とお嘆きの方へ。このセミナーではデザイン初心者に向けた効果的なチラシデザインのコツを学ぶことができます。マーケティングから基本プロセス、NG事例、外注する際のポイントなどをお伝えいたします。集客力を高めるために必要なスキルを一緒に高めたいと思います。

講師 伊藤 幸子
宮城県よろず支援拠点

売上拡大 広告宣伝 全案種

7/22 (月) 初心者でもできる！
初めての情報発信セミナー
15:00~16:00 定員 先着10名様

SNSをあまり使ったことがない、どうやって情報発信したら良いかわからない、というお悩みを持つ事業者様に向け、基礎から学ぶ情報発信の始め方セミナーを行います。オンライン・オフラインそれぞれの情報発信の特徴をお伝えします。

講師 本宮 直
宮城県よろず支援拠点

売上拡大 情報発信 全案種

7/23 (火) 小さな会社でも「無料で」メディア掲載！
収益力を高める広報
プレスリリース超活用
13:30~14:30 定員 先着10名様

会社の情報発信の手段は何ですか？
良い商品・サービスがあっても周知できないと広がりにくいです。新聞やテレビから取材を受ける収益力アップにもつながる「プレスリリース」を活用する方法をお伝えします。

講師 木全 崇仁
宮城県よろず支援拠点

売上拡大 広報 全案種

7/23 (火) 弁護士に学ぶクレーマー対応術
15:00~16:00 定員 先着10名様

お客様対応をしていると、クレーマーのような方の対応に苦慮することがあります。もちろんお客様に迷惑をかけることが一番なのですが、どうしても人間関係にまでいざこざが及ぶことは避けられず、本セミナーでは、こうしたクレーマーへの効果的な対応方法、法律の観点から詳しくお伝えします。どなたでも一度は聞いたことあるような良い内容です！

講師 橋本 琢朗
宮城県よろず支援拠点

経営全般 法務 全案種

7/26 (金) ゼロからでもわかる「ものづくり補助金」
設備投資・システム構築で生産性向上
13:30~14:30 定員 先着10名様

「製造業が使える！」「どんな経費が補助対象？」「手続きが難しくてよくわからない」「事業計画書の作成が難しい」ものづくり補助金にこんなイメージはありませんか？機械設備の導入やシステム構築など「生産性向上を目的とした製品・サービスの開発、生産プロセスの効率化」に使える「ものづくり補助金」について、イチからわかりやすく解説します。

講師 清野 恵介
宮城県よろず支援拠点

売上拡大 施策活用 全案種

7/30 (火) 社員定着のための
コミュニケーション術
13:30~14:30 定員 先着10名様

せっかく採用した人材もコミュニケーションがとれず苦勞してばかり。「最近の若い人の考えことはさっぱりわからない。」「ということはありませんか？ワーク形式で40分間の時間にご自身のアポイントを診断し、自分と異なるタイプへの対応方法、配り方を身につけていきます。参加者同士で盛り上がりながら楽しくコミュニケーション術を学びましょう。

講師 福地 尚美
宮城県よろず支援拠点

人材定着 労務 全案種

7/25 (木) インスタ集客の切り札・誰でもできる！
リアル動画作成ノウハウ①～撮影篇～
14:00~15:00 定員 先着10名様

Instagramで認知がうまくできていますか？フォローだけでなく、新規ユーザーにも見てもらいたいと集客には欠かせません。新規ユーザーへの認知を図るための切り札が「リアル動画」です。ちょっと難しそうなるリアル動画を初めての方でもスマホ1つでかんたんに撮影・編集するノウハウをお伝えします。7月は撮影篇、8月は編集篇の2本立てでお伝えします。

講師 児玉 一成
山口県よろず支援拠点

講師 遠藤さゆり
宮城県よろず支援拠点

●現在岩手よろずに当拠点セミナーを周知。岩手よろず事業者の参加を促しています。

宮城よろずのノウハウ開示(アウトバウンド)

当拠点の各種支援ノウハウの開示による県内外支援への寄与



HOME

CATEGORY

経営支援ノウハウ（支援者向け）

経営お役立ち情報（事業者さま向け）



宮城県よろず支援拠点・伴走支援ノウハウ（対話スキル・事業者理解スキル）

¥0



HOME

CATEGORY

経営支援ノウハウ（支援者向け）

経営お役立ち情報（事業者さま向け）



【宮城県よろず支援拠点】人手不足時代の経営支援ノウハウ（理論編・実践編・ツール集）

¥0



- どなたでも無料ダウンロード可能。支援機関の方にぜひ取得頂けますと幸いです。
- 伴走支援ノウハウは、島根県庁、中小機構、岩手県商工会連合会、小田原箱根商工会議所等へ個別説明し情報展開。**中小企業白書掲載、中小企業庁・経営力再構築伴走支援推進室の伴走支援ガイドラインへのコメント提出・意見反映等。**
- R6/9末時点で累積280ダウンロードの実績。

※宮城県よろず支援拠点オンラインショップから無料ダウンロード可能

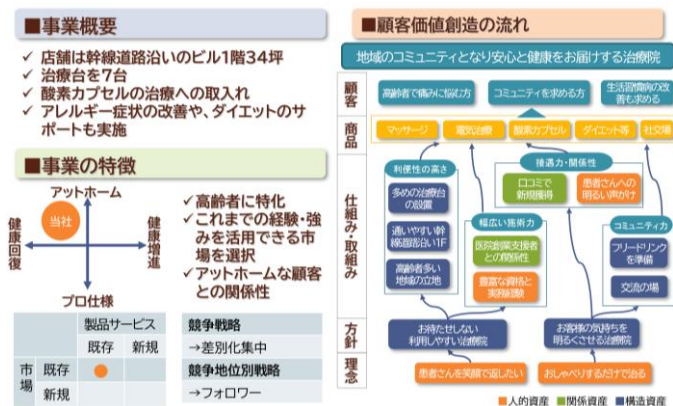


②対話と傾聴支援の標準化による 支援品質向上

伴走支援ツールの統一（簡略化は可）

① 伴走支援ツールを拠点で統一し、支援品質担保

①ロカベン業務フロー（必須） ②ロカベン4つの視点（必須） ③経営デザインシート（必須）



④事業コンセプトシート（任意）

ロカベン、経営デザインシートのすべての要素を取り込み、過去→現在→未来の戦略シナリオを図的にわかりやすく整理する様式。

対話と傾聴スキルの毎年の勉強会

② 伴走支援ノウハウを拠点で横展開し、支援品質担保



勉強会の風景

事例1 9:45～10:30			事例2 10:45～11:30			事例3 12:45～13:30		
A班	CL		A班	CL		A班	CL	
	CO			CO			CO	
	OB			OB			OB	
B班	CL		B班	CL		B班	CL	
	CO			CO			CO	
	OB			OB			OB	
C班	CL		C班	CL		C班	CL	
	CO			CO			CO	
	OB			OB			OB	
D班	CL/OB		D班	CL/OB		D班	CL/OB	
	CO			CO			CO	

CL：クライアント（相談者） → 相談者になり切って相談します。相談者のつもりでCOを主観で評価します。

CO：コーディネーター（面談者） → 支援者として相談対応します。面談を自主評価します。

OB：オブザーバ（第三者の評価者） → 面談全体および支援者へのフィードバックを客観評価します。

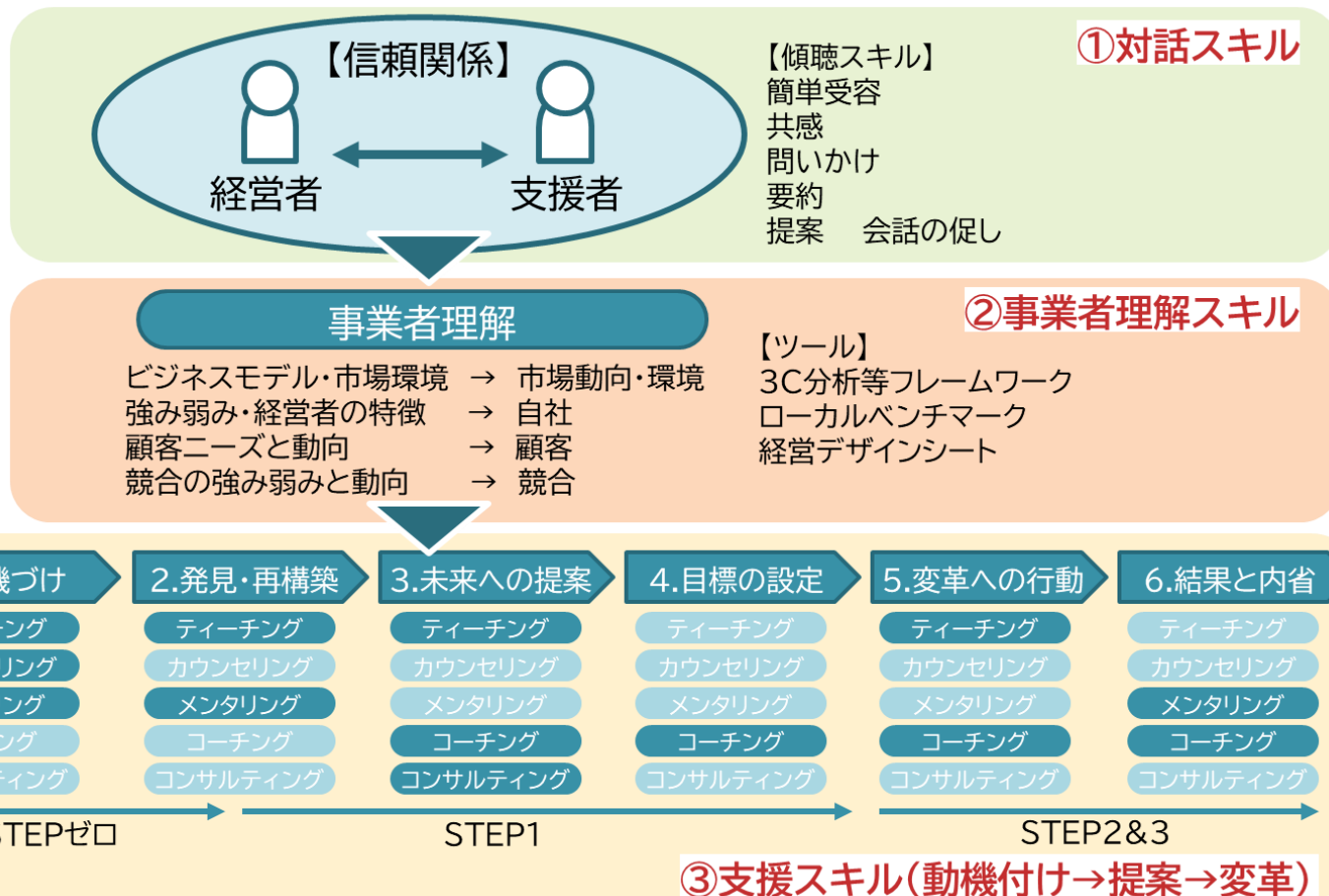
勉強会のタイムスケジュール表

- 佐藤CCOが講師・進行役となり、伴走支援のための「対話スキル」を学ぶ研修会を毎年実施。クライアント、コーディネーター、オブザーバー役に分かれてロールプレイを実施。**研修カリキュラムのパッケージ化**を図っている。
- R5FY伴走支援アンケート結果で、**①気づき・腹落ちがあった、②自走化につながる行動変容があった、③総合的な満足度、のいずれでも100%を実現。**

参考資料①

研修資料抜粋
【参考まで】

経営支援のフレームワークと支援フェーズ



参考資料②

【参考まで】
研修資料抜粋

経営支援のフレームワークと支援フェーズ

①対話スキル

- ✓ 事業者と対話を通じて信頼関係を構築するための基本スキルセット。
- ✓ 話を聞く中で「事業者がなぜそのような発言をするのか」、「事業者の考えとなる思想は何か」などを考えながら話を聞き、確認する。
- ✓ 事業者の発言をロジカルに整理し、確認を繰り返すなかで相手を理解し信頼関係を構築する。

②事業者理解スキル

- ✓ 上記の「対話スキル」を使いながら、事業者のビジネスモデルや内外の経営環境を整理するとともに、不明点を簡潔・的確に問いかけして把握する基本スキルセット。
- ✓ 事業の内容だけでなく、事業者（経営者）のマインドや経営に対する考え方なども把握し、支援を円滑に進めるための方策を検討する。

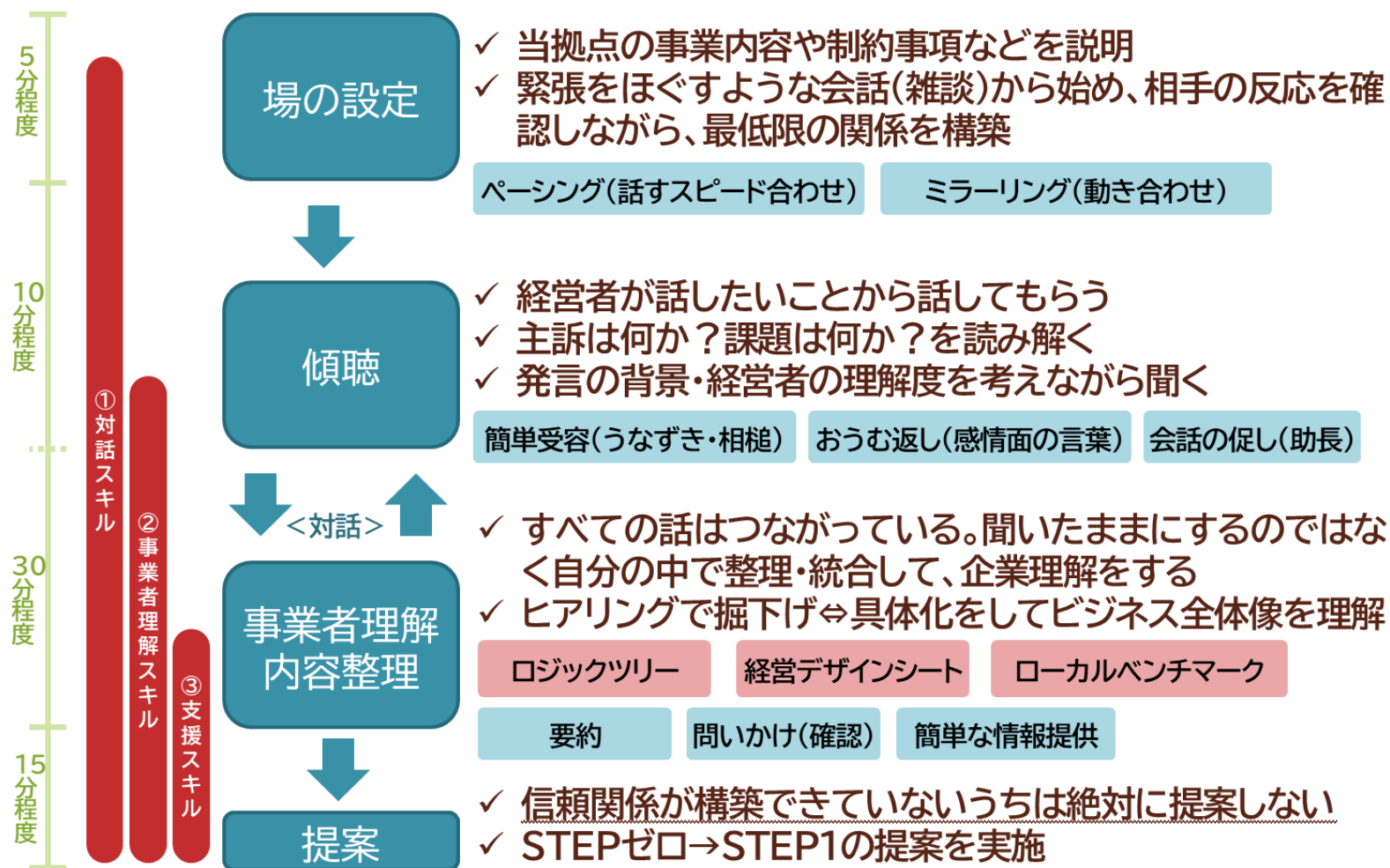
③支援スキル

- ✓ 上記の「対話スキル」と「事業者理解スキル」で事業者の主訴・課題・経営資源等を踏まえ、どのステップからどのようにアプローチして動機づけ→提案→変革を促すかを検討し、事業者を伴走支援するスキルセット。

参考資料③

研修資料抜粋
【参考まで】

面談の流れ(初回相談・1時間のケース)





1. 導入

2. 支援の内容・拠点運営

3. 地域支援機関との連携

4. 拠点独自の取組み

5. 今後のよろず支援拠点のあり方

よろずの価値と、更なる日本全体の支援力底上げ

- **経営改善や成長支援について、伴走的に支援できる支援機関は多くは存在しない**のではないかと考えています。
→プロジェクト型 & モニタリング型 & 複数COのシームレス支援
- 課題設定のみ、課題解決のみ、などの偏った支援ではなく、**入口から出口まで責任を持って（かつ事業者の相談を断らないで）ワンストップ対応できる**先があるというのは、事業者や支援機関にとって大きな安心感となります。
- 全国には多様なスキルを持ったCOが存在。この人的資産を活用し、1拠点だけで支援できない領域を補完していき、日本全体の支援力底上げを図っていけるポテンシャルがある。ただし**支援の方法が各県によって異なることから、容易に連携ができない**ことも課題。
- 支援ノウハウもCO個人に属人化されている認識。支援の大きな流れ（支援プロセス、支援シナリオ）については、ガイドラインで支援スタンダードを共有。**各県が「支援の共通言語」を持つことで、交流・連携しやすくする**ことが課題。
- 例として「伴走支援」という言葉はだれでも知っていますが、具体の実施方法については十人十色の状況が今も継続。個々の尊重だけでなく、全国組織の人材・ノウハウ・成果を流通させるため、支援スタンダードを展開することが1つの解。

よろずの価値と、更なる日本全体の支援力底上げ

- **課題設定から課題解決の支援、成長支援から経営改善まで、事業規模を定めず気軽に相談できる場所として地域に浸透**することがあるべき姿と考えます。
- 一方、**極端にローカライズされると全国組織である良さは失われる**。事業目的やKPIなどはこれまで通り中小企業庁より設定され、一律評価することは必要と考える。また、**支援スタンダードなど共有できるノウハウを整理し、支援者の早期のノウハウ取得や拠点間連携ができる環境づくり**をしていきたい。
- 具体的には、課題設定から課題解決の支援プロセスのスタンダードを（ガイドライン的に）定め、活用したい拠点は活用し、活用拠点同士での勉強会や連携を促進。
- その成果をフィードバックし、「結果的な成果事例」ではなく、「再現性のある成果事例」を作り出す。これによって、よろずだけでなく、金融機関・商工会・商工会議所にも徐々に支援スタンダードを導入。
- よろずだけでなく支援機関にも横串を通して「支援の共通言語」を導入。**支援事例や、支援プロセスの集合知で、日本全体の支援力を底上げ**していく。