

# くまもと活性化フォーラム

## 熊本県よろず支援拠点における 支援事例等及び相談者等の課題

平成31年2月20日

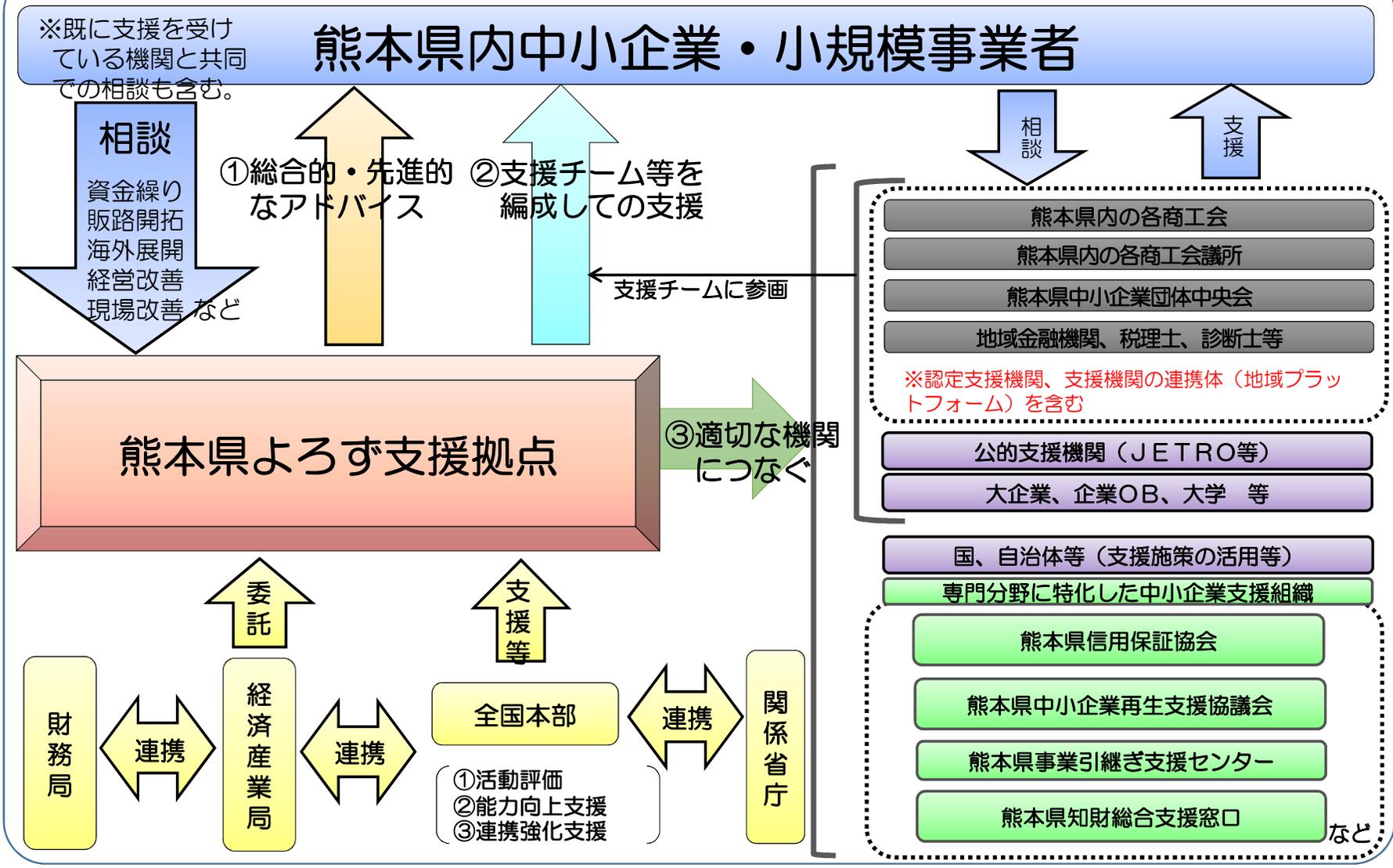
中小企業庁 熊本県よろず支援拠点  
チーフコーディネーター  
鹿子木 康



# よろず支援拠点とは

- ・中小企業庁が平成26年6月、全国47都道府県に設置
- ・売上拡大、経営改善、創業、事業承継、各種補助金申請等支援
- ・チーフコーディネーター、コーディネーター、各専門家が対応
- ・何度でも相談対応、もちろん相談無料

# 熊本県よろず支援拠点の支援スキーム



# 熊本県よろず支援拠点 相談体制

実施機関名：公益財団法人くまもと産業支援財団

住所：〒861-2202 上益城郡益城町田原2081-10

TEL:096-286-3355 \*熊本県よろず支援拠点 → HP:<http://yorozu-kmt.jp>

相談対応時間：9:00 ~ 17:30(土日、祝祭日、年末年始を除く)



**チーフコーディネーター：鹿子木 康(かなこぎ やすし)**

熊本県よろず支援拠点は、一社でも多くの皆様から“相談して良かった！”の一言を戴くことをモットーに、中小企業・小規模事業者の皆様の「売上を上げたい！」「資金繰り等を改善したい！」等々のご相談に対し、チーフコーディネーター及び16名のコーディネーターはもちろん、経営支援機関や専門家の皆様と連携して課題解決に向けてご支援しております。



コーディネーター  
橋本 雅哉  
Hashimoto Masaya

ご相談企業の「困っていることを解決する。夢を実現する。」相談企業の中に増えた強みを引き出し、コストをかけない解決策策定を、33年の銀行員経験と財務局での自治体財政融資経験及び、よろず支援拠点の支援機能をフル活用してお手伝いいたします。

**得意分野**  
事業戦略(再)構築、財務・資金繰り改善  
金融支援、創業支援、自治体調達企業  
経営改善  
中小企業診断士



コーディネーター  
渡辺 資文  
Watanabe Motofumi

地方銀行勤務を経て独立、創業・起業から経営改善、再生計画まで様々な課題解決をお手伝いします。銀行勤務時代の融資業務や年金運営管理業務等の経験を活かして資金繰り・資金調達や福利厚生等幅広い分野でのご相談をお待ちしております。

**得意分野**  
創業・起業支援、経営改善・再生計画策  
定支援、資金繰り・資金調達支援、企業  
年金制度およびDPO(個人型確定拠  
出年金)導入支援  
中小企業診断士

### 中小企業庁 熊本県よろず支援拠点は、 企業の経営に関するお悩みに対して 17名の各分野のエキスパートが 「ワンストップ」でご支援しています。

【コーディネーターのご紹介】



【チーフコーディネーター】 鹿子木 康  
Kanakogi Yasushi

経営の調理原則を踏まえ、今後の収益をどう確保していくのか?ご相談企業の強みを一緒に探して出し、得意のランチェスター必勝戦略を駆使しながら、「人」を活かした売上アップと顧客アップをサポートしております。

**得意分野**  
ランチェスター必勝戦略をベースにした「強い収益構造をつくる  
経営計画書」作りと「強い営業・強い営業組織」作り  
中小企業診断士



コーディネーター  
栗田 博成  
Kurita Hironari

業績向上のため、まずはしっかりと御社の状況をお聞かせください。状況や心持ちなどをしっかりと共有した後、事業全体の見直し、経営方針の決定など全体像から組織体制、営業対策、WEB対策等の具体策と実施項目を明確化して、一緒に一つずつ業績向上に取り組んでいきたいと思います。

**得意分野**  
事業戦略構築、戦略実行のための組織  
づくり、営業対策、営業組織づくり、営業  
(販促)ツール制作、インターネットマー  
ケティング/広告/企画、WEBサイト構築



コーディネーター  
茂田 花子  
Shigetate Hanako

地域資源活用型ビジネスのコンサルティング業務に20年携わった経験を経て、食と健康に関わる製造業・小売業・サービス業の「売上アップ」につながるトータルな経営支援を得意分野としています。商品のブラッシュアップから具体的な営業活動・販売方法について提案サポートします。小規模事業者・中小企業の皆様への「売りの参謀役」としてご活用ください。

**得意分野**  
販路促進、販路開拓、商品開発、地域資源  
活用、おもてなし、人材育成、事業計  
画書作成支援



コーディネーター  
高森 勉  
Takamori Tsutomu

民間企業に勤務後、支援機関で中小企業・小規模事業者の経営相談に13年間従事。複合的な力のある企業開発をすることは勿論、相談企業が持っている資源を最大限に引き出して、事業ステージに合わせて、事業者の目標で課題解決にスピード感を持って当たります。

**得意分野**  
創業、事業プラン作成、事業戦略構築、  
経営企画、金融  
事業ステージに合わせた支援策活用



コーディネーター  
西原 哲朗  
Nishihara Tetsuo

社会保険労務士の資格を活かし人材を見抜く面接・採用ノウハウ、労働保険・社会保険の手続きから、従業員と会社を成長させる就業規則・人事制度等の制度づくり、そして会社にキャッシュをもたらす補助金・助成金が得意分野。関係登録したオリジナルの買付・報酬会計でかんたんに会社の数字を見える化し、労働生産性の向上を実現します。

**得意分野**  
人材を見抜く面接から、売上・利益を上げ  
る人材育成、助成金まで「人」に関する  
すべての相談に応じえています。  
社会保険労務士



コーディネーター  
北岡 敏郎  
Kitaoka Toshiro

小さな企業こそ小売先・一時的ではなく、本質的・継続的な売上増加策が必要です。起業や新規事業についてはなるべく、お金をかけずに行いたいこと・できること・求められていることの最優先を見つけ「価値とそれを提供する仕組み」作りをサポートします。

**得意分野**  
知的資産を活用した起業及び経営革新  
支援、収益力アップに向けた中小・小規模  
企業の経営戦略立案  
中小企業診断士



コーディネーター  
大田 黒昭彦  
Otoguro Akihiko

30年を超えるデザイン経験と販売促進計画で、様々な課題の企業様をご支援してきました。せつかく魅力ある商品をお持ちなのにその魅力を最大限に引き出せていない販促ツールをお使いの企業様も多いように感じます。大田がご提供する販促ツールで企業様の業績向上をご支援します。

**得意分野**  
接客、広域戦略、各種販促ツール制作、  
WEBサイト構築、グラフィックデザイン  
一貫、各種補助金  
広告/日本グラフィックデザイナー協会登録理事



コーディネーター  
森田 欣典  
Morita Yoshinori

攻めのIT経営、マーケティング、ビジネスプランのブラッシュアップならお任せください。自らも食品製造販売業を営み、ネットショップや店舗販売を行っています。机上の空論ではない生の情報で、皆様をサポートいたします。

**得意分野**  
IT活用による経営改善、Web戦略策定、  
創業、起業、経営革新、働きキュリティ  
対策、マイナンバー制度  
ITコーディネーター/ITマスター



コーディネーター  
西田 ミワ  
Monta Yoshinori

WEBサイト制作・女性起業家支援専門。女性の心をつかむ「ファンコミュニティ作り」を軸とした提案を得意とし、数多くの企業運営に携わる。女性経営者中心の事業者様に、今日から実践できるノウハウで売上アップに貢献します。

**得意分野**  
WEB戦略策定、WEBサイト構築、企業  
立案、女性に特化したファンコミュニティ  
づくりの企画、開発、運用、事業計画書  
作成 支援 文筆分析士



コーディネーター  
原川 修一  
Harakawa Shuichi

中小企業や小規模事業者の方々とともに、経営改善・売上拡大に取り組んできました。会社経営は良いときと悪いときがあります。良いときには寧ろ営業と協力的な心掛け、悪いときにはしっかりと強弱し将来への準備をします。診断士と社会保険労務士のダブルライセンスを生かして、人事・労務管理も含めた幅広い視点からの経営の見直し、課題の抽出と解決、新たな経営に向けての提案をしたいと思っています。

**得意分野**  
経営改善及び経営改善支援、部門別・サー  
ビス別経営管理刷新、ぐるぐる収益  
の上げ人事労務管理刷新  
中小企業診断士、特定社会保険労務士、  
人事不況広域アドバイザー



コーディネーター  
佐々木 浩二  
Sasaki Kouji

企業様の状況をよく把握し、強みを活かした経営改善支援を丁寧に行い業績向上を支援します。ランチェスター戦略を活用したNO.1戦略の構築と、補助金を活かした事業計画の策定などを提案させていただきます。

**得意分野**  
経営改善支援による収益性の向上、  
ランチェスター戦略による競争優位  
の構築、補助金の中核支援  
中小企業診断士



コーディネーター  
高野 正晴  
Takano Masaharu

中小企業・小規模事業者のみならずは、事業活動におけるさまざまな課題で数々の法律問題に直面されることと思います。30年以上の弁護士経験を活かし、中小企業・小規模事業者のみならずは直面されたさまざまな法律問題について、法律の専門家として適切な予防方法や対処方法をアドバイスします。

**得意分野**  
不動産、金融貸借、会社に関する問題  
等の民事、商事に関する事件、民事再  
生、破産中立的等制度に関する事件、  
家事事件等  
弁護士



コーディネーター  
日置 経尊  
Hioki Tsunetaka

ウェブ制作・EC・企画開発・ブランディング・海外インバウンド戦略、観光ビジネス、クラウドファンディングプランナーなど行うグローバル/ロカリエーションを経営、異業種を基にした「異業種」の多角的なソリューションを提供します。失敗にこそ成功の種あり。自信がたくような課題のアイデアを生むプロセスをお教え致します。

**得意分野**  
効果的な「新しい」広告戦略、地方産生・  
観光ビジネス支援、海外進出/インバ  
ウンド戦略、地域食材開発支援、集客・売  
上UPサイト作り、店舗PR/ツール/商品パ  
ッケージ/SNS戦略



コーディネーター  
上村 隆  
Kamimura Takashi

25年以上のコンテンツ制作ノウハウで、企業様の目標や顧客設定、競合点を軸に、ツール(WEBサイト[ホームページ]やSNS、ブログ等)の選定と組み合わせ、利用方法、企画書による運営方法を考慮し、WEBサイトを軸とすると様々な制作など、企業様の売上向上を目指したサポートを行います。

**得意分野**  
顧客を惹きつけたWEBサイト構築、WEB  
サイトの刷新等によるWEBサイト軌道  
修正、SNSなどの複数ツールを組み合  
わせたWEB戦略企画、動画/グラフィッ  
クス/イラスト制作など。



コーディネーター  
吉村 尚子  
Yoshimura Naoko

19年間、地元の出版社に勤務し、情報誌編集や企画業務を担当。飲食や物販に関わる多くの取材を通して、売れる商品、人気店のノウハウを習得しました。皆さまの強みや時のニーズを結び付けた、独自のコンセプト・ターゲット設計をサポートします。

**得意分野**  
商品・メニューイベントなどのコンセプト・  
ターゲット設計、印刷物(DM・広報紙・  
本など)の企画・制作、地域活性化事業プ  
ランニング

## 熊本県よろず支援拠点のミッション①

### ～ 売りに関する悩みに結果を出す ～

- ①隠れた強み、売れるヒント提案 ⇒ 売上アップ、販路開拓支援
- ②各分野専門家と連携 ⇒ 売上アップ、販路開拓支援
- ③各県よろず支援と連携 ⇒ 売上アップ、販路開拓支援

## 熊本県よろず支援拠点のミッション②

### ～支援機関と連携し経営課題を解決～

- ①創業、経営改善、知的財産権、事業承継等々
- ②中小企業支援機関、保証協会、金融機関等々と連携
- ③中小・小規模事業者の様々な経営課題に対応

## 熊本県よろず支援拠点のミッション③

### ～相談企業と最適支援機関をつなぐ～

- ①相談相手に乏しい相談企業の身近な経営相談所として話をじっくり聞く
- ②相談内容に合わせて最適の経営支援機関及び専門家につなぐ
- ③国、自治体、支援機関等の支援施策等把握し紹介する

# 熊本県よろず支援拠点の重点分野

## (1) 売上拡大支援

- ・金融機関を中心とした売上拡大支援要望への対応
- ・経営改善に取り組む企業(特に小規模事業者)に対しては特に売上拡大支援をセットにして重点支援

## (2) 経営改善支援

- ・熊本地震以降売上回復困難、人手不足により売上確保困難、受注競争激化等により売上確保困難な特に小規模事業者
- ・借入過多等により資金繰り等に困窮する特に小規模事業者



資金繰り表作成支援 + 経営改善計画書作成等支援

- 各支援機関と連携したチーム支援強化
- 売上拡大系コーディネーターと経営改善系コーディネーターによるチーム支援強化

## 熊本県よろず支援拠点が特に重視する支援姿勢

- ①どんな経営状況にしろ、相談者は経営者。敬意をはらって対応する。
- ②経営者の考え、これまで取組んでこられたことを否定しない。
- ③事業存続に強い意志がある限り、事業存続に強い意志を持って伴走する。
- ④相談者の真の強みを探し出し、今できることを提案する。
- ⑤結果にこだわる。

## 相談等の実績

(平成30年4月～平成31年1月)

- ① 相談対応件数／6864件
- ② 来訪相談者数／3702者
- ③ 各支援機関と連携した相談会／471回
- ④ 各支援機関と連携したセミナー／94回
- ⑤ 相談者満足度／95.8%(H30年11月)

# 相談企業内訳①（H30年4月～H31年1月）

○相談のあった企業実数は1038社。うち従業員数20人以下の企業は全体の7割強。

○相談の特徴

- ・従業員5人以下の企業が6割と小規模事業者が占める割合が大きい。
- ・業種別では、サービス業、小売業、製造業、宿泊・飲食業といった業種が多い。
- ・相談内容では、売上拡大が全体の7割弱である。また、経営改善・事業再生が3割弱である。

企業実数

規模別	企業数	割合
5人以下	581	56%
～20人	185	18%
～50人	62	6%
～100人	29	3%
～300人	16	1%
300人超	4	0%
創業前	100	10%
不明	61	6%
計	1038	100%

業種別

業種	企業数	割合
農業・漁業・林業	43	4%
建設業	84	8%
製造業	136	13%
金融業・保険業	3	0%
情報通信業	14	1%
運輸業	8	1%
卸売業	37	4%
小売業	158	15%
宿泊業・飲食業	119	11%
サービス業	327	32%
医療・福祉業	51	5%
その他	58	6%
計	1038	100%

相談内容の内訳①

相談内容	相談件数	割合
売上拡大	3039	66%
経営改善・事業再生	1047	23%
創業	374	8%
再チャレンジ	5	0%
事業承継	87	2%
廃業	30	1%
その他	8	0%
計	4590	100%

## 相談企業内訳② (H30年4月～H31年1月)

### 相談内容の内訳(大分類)

相談内容	相談件数	割合
売上拡大	3039	66%
経営改善・事業再生	1047	23%
創業	374	8%
再チャレンジ	5	0%
事業承継	87	2%
廃業	30	1%
その他	8	0%
計	4590	100%

### 相談内容の内訳(中分類)

相談内容	相談件数	割合
IT活用(情報発信)	448	7%
IT活用(内部管理)	108	2%
広報戦略	1174	17%
広告デザイン	375	5%
販路提案	284	4%
市場設定	222	3%
市場調査	83	0%
海外展開	36	1%
商品デザイン	46	1%
商品開発	427	6%
地域資源活用	55	1%
資金繰り	285	4%
債権保全・債権回収	3	0%
現場改善・生産性向上	434	6%
事業連携	76	1%
経営知識	654	10%
事業計画策定	730	11%
施策活用	887	13%
法律	92	1%
知的財産	56	1%
雇用・労務	270	4%
その他	119	2%
計	6864	100%

# 支援事例・取組について

## 事例 1 アイスクリームの製造・販売

「熊本地震被災後、『売れるアイス』をテーマに経営改善に取り組み売上30%アップ」



### 相談(課題)

- 熊本地震での大幅な売上減(ピーク時の80%)
- 新たな販路の開拓と商品力強化、事業計画の見直し

### 課題整理・分析

- 付加価値のある商品をターゲットを鮮明にすることで更なる商品コンセプトの進化を図り「売れるアイス」への商品ブラッシュアップが必要

### 提案

- 催事出展と通販を強化し販路を変更
- 商品のブランディングと広報を強化
- キャッシュを生み出す事業計画に修正
- 食品関係事業者とのコラボによる新商品開発

### 成果

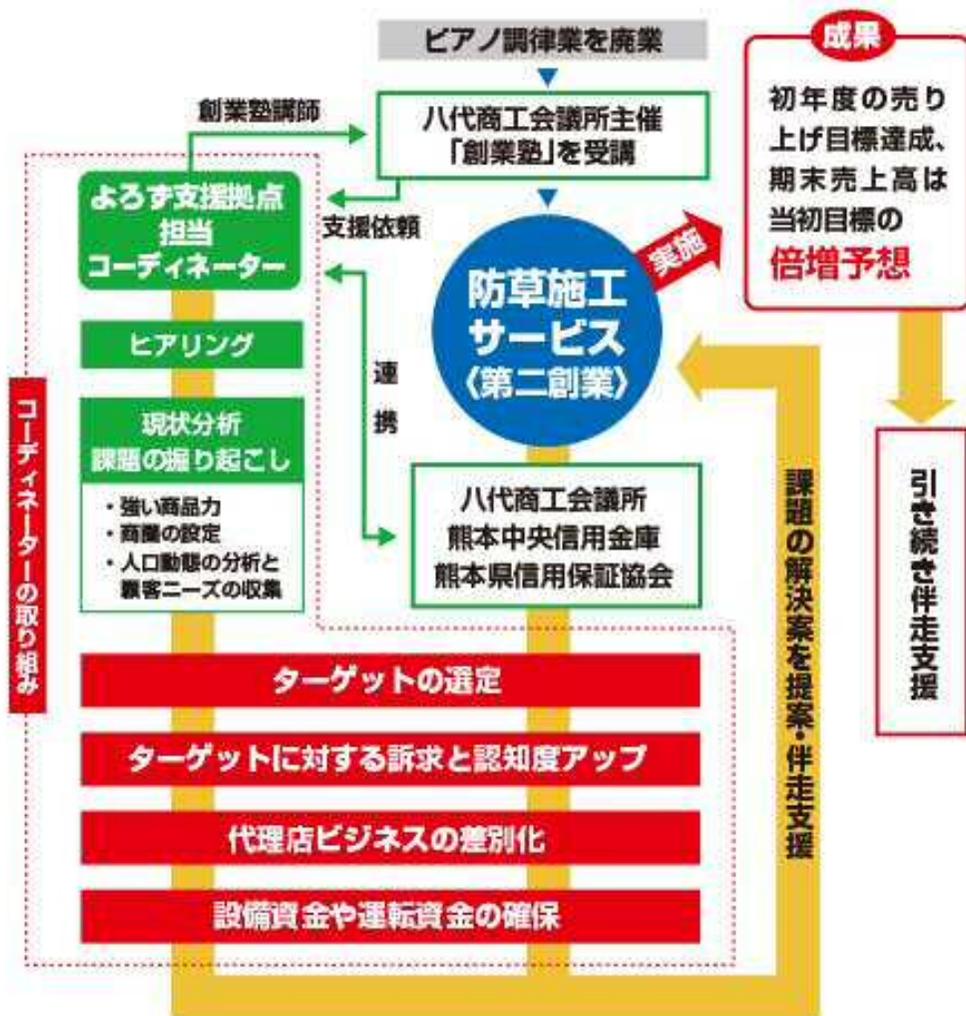
- 地震から2年で単期赤字から脱却、**売上33%アップ**
- 地元百貨店でのギフト販売、大阪泉佐野市への出店
- 更に大阪、千葉に合計2店舗の出店計画

### コンピテンシー

- COは食に造詣が深く6次産業化、飲食店への支援を得意としている。
- 支援機関や専門家派遣、拠点COと幅広く連携し相談企業を伴走支援。
- 事業承継と新規事業への意欲をかき立てる支援と課題解決への取り組み。

## 事例 2 防草施工サービス(第二創業)

「支援機関がタッグを組んだ寄り添い支援で創業し、売上が当初目標の2倍へ！」



### 相談(課題)

- まったく別業種での創業に対する不安
- 販路や費用、仕入れ元への交渉等がわからない

### 課題整理・分析

- 具体性の高い計画に落とし込むため、強い商品力、商圏の設定、人口動態の分析と顧客ニーズの収集を行った

### 提案

- 即現金化できるメインターゲットの設定
- ターゲットに対する訴求と認知度アップ
- 販売地域を明確化した代理店ビジネスの差別化
- 支援機関と連携し、設備投資と運転資金の確保

### 成果

- 創業時ゼロだった売上が広告展開により36件を受注(平成30年10月現在)
- 企業とマッチングが成立し2件の太陽光設備の施工を受注
- 初年度の売り上げ目標達成、期末売上高は当初目標の倍増予想

### コンピテンシー

- COはITコーディネーターでありながら、創業から販売促進、経営改善まで行える専門家である。
- 中小企業・小規模事業者向け補助金にも精通しており、多数の事業者の支援を行ってきた。
- 各支援機関等でのセミナー開催もっており、今回の創業の結果に繋がった。

# 取組1

## ■ 目的

新商品・新サービスの開発、海外展開等を視野に入れる小規模事業者を対象に、各支援機関も参加する新ビジネスモデル塾を立ち上げ、支援機関によるバックアップ態勢の下、参加小規模事業者の新商品・新サービスの開発等の実現を目指す。

## ■ 内容

- ① 小規模事業者6社と7つの支援機関が参加し、金融機関にて毎月1回開催。
- ② 現状認識、目標設定、事例検討・活用、課題への取り組みと発表等を毎回実施。課題には各支援機関による支援(補助金、事業承継、商標登録、海外展開等)も同時に行う。
- ③ 新ビジネスモデル塾以外にも「異業種経営者塾」「小規模・創業者女性塾」「KUMAMOTO女子会」を開催中。

## ■ 成果

- ① 参加事業者2社へのTV取材放映。
- ② 2社が海外展開を実現。
- ③ 1社が事業承継を実現。
- ④ 1社は業界常識を覆す新商品開発に挑戦中。
- ⑤ 1社は熊本地震による店舗撤退から事業の見直しを行い再出発を実現。

## 取組2

### ■ 目的

事業存続が懸念される小規模事業者等に対し、経営改善系COと売上拡大系COが一緒になって継続した拠点内チーム支援を行うことで事業存続を図ると共に、担当するCOの支援能力の向上を図る。

### ■ 内容

- ① 資金繰りに支障を来す事業者には、経営改善系COと売上拡大系COがチームを組み、お金と売りの両面から支援を展開。資金繰り表の作成支援や経営改善計画書作成を支援。
- ② 金融機関との調整が必要な場合はバンクミーティングにも同行して支援。
- ③ 関係金融機関、関係支援機関等との連携支援を重視。

### ■ 成果

- ① 他の支援機関が対応できず来訪された厳しい案件5社すべてに対し拠点内チーム支援を継続実施し、収益改善を図って現在も事業存続中。
- ② 資金繰り不安等により経営存続が懸念された相談企業25社に対し拠点内チーム支援を継続し、収益向上、事業存続につなげている。

# 経営相談の現場で感じる課題等

## ■相談企業の現状

- ①熊本地震前の収益状況まで回復厳しい小規模事業者等
- ②資金繰りに不安増す小規模事業者等
- ③人手不足による受注機会ロス、サービス低下等々の影響
- ④経営者意識に格差
- ⑤その他

# 経営相談の現場で感じる課題等

## ■ 相談企業の課題

- ① 熊本地震復興需要減退後への対応(売上・利益確保)
- ② 借入金返済等に向けた収益確保
- ③ 人手不足への対応
- ④ 経営者意識の醸成
- ⑤ その他