

福島県よろず支援拠点の目指すもの



福島県よろず支援拠点
コーディネーター
渡辺 正彦

平成26年7月17日

これまでの受付案件の特徴①

○ 業種は様々・広範囲

⇒ 食料品製造業、金属製品製造業、電子部品・デバイス製造業、プラスチック製品製造業、情報サービス業、道路旅客運送業、設計事務所、スーパー、エステ、介護事業etc

○ 単一課題の相談より、複合的な課題の相談が多い

○ 地域は県北が中心であるが、浜通り、県中などの案件も出てきている

○ よろず支援拠点の認知手段

⇒ 新聞、よろずリーフレット、他支援機関からの紹介など。

○ 原発事故・風評被害の影響から売り上げ減少・営業赤字

⇒ 賠償金で最終補填しているが先行きが不安、今手を打たないと先行きの見込みが立たない、売上だけでなく資金繰りも見て欲しい

これまでの受付案件の特徴②

- 新製品を作ったが売り上げにつながらない、販路開拓についてアドバイスが欲しい
- 事業計画書策定のサポートが欲しい、ブラッシュアップしたい
 - ⇒ 拠点新設、補助金申請、対金融機関交渉など様々
- 創業・起業への具体的アドバイス、事業・資金計画へのサポートをお願いしたい
- 海外進出の際の様々な課題へのアドバイス
- 売上増につながる店舗・売場の改善について

福島県よろず支援拠点での相談業務について①

1. 相談者（経営者）との対応での基本姿勢

- ① 親身で誠実な対応を徹底する。
 - 経営者の痛み、悩みを共有する。
- ② 経営者と同じ目線で、如何に経営者から聞き出すか。
 - 事業の具体的なイメージを掴む。（曖昧なままにしない、教えて貰う姿勢で、ランダムでも最終的に全体像を聞き出す）
 - 経営者のニーズをしっかりと把握する。（何が課題か、何を期待しているか）
- ③ 経営者を否定しない。（資質を問題視しない。ただし経営者の資質はしっかり見極める）
- ④ 寄り添って課題解決に取り組んで貰えるという印象を持って貰えるように。
- ⑤ コミュニケーションの中から課題解決の糸口を探る。

福島県よろず支援拠点での相談業務について②

2. ビジネスコンサルティングを目指す<本業支援に取り組む>

- ① コンサルティングとは常に課題解決型であるべき。
 - ・ アドバイスに終始せず、結果に拘り具体的解決策まで導き出す。
- ② コンサルの基本的視点を意識して対応する（f-Biz型も同様）
 - ・ SWOTの視点（強みやセールスポイントを見つけ、それらが生かせる要件を考えるー売上拡大・販路拡大につなげる。）
 - ・ ターゲットの明確化、絞込み、新規顧客層の開拓
 - ・ プロモーションの充分性や新たな手法の提案の余地があるか。
 - ・ これらを関連付けて文脈を作り出す作業の実施（成功のシナリオ、知恵を出す作業、但し相手の能力・体力を勘案の上）
- ③ すべての前提は現状(課題)の把握
 - ・ どこまで本質を掴んでいるか。
 - ・ 相談の背景にあるものを見極める。
- ④ 起業支援、事業承継、海外展開、事業再生支援etc.にしても、現状・窮境要因分析、経営改善、今後の戦略、具体的な事業計画、検討手順等の前工程が必要（拠点の仕事）
 - ・ 手段やノウハウのみ先行させない。

福島県よろず支援拠点での相談業務について③

3. 相談業務の進め方

- ① 単に専門家に繋ぐような安易な対応はしない。
 - ・ 専門家に繋ぐ場合も初回は同席する、結果をフォローするなどの対応を心掛ける。（極力最後まで関与を続ける）
- ② 相談のプロセスを想定し相談者を誘導する。
 - ・ 一回の相談では完結しないケースが殆ど。次回の相談のテーマを設定するなどの工夫を。（相談者側でそれまでに確認・用意するもの、拠点側で準備するもの等具体的に）
 - ・ 次回の日程等、具体的に。かつ、完了までのプロセスの明示があればベター。
- ③ フォローもしっかり実施する。
 - ・ その後どうですか、との電話や訪問も実施。こちら側もサービス業の感覚で。
- ④ 最終判断は経営者側に委ねる。
 - ・ 丸抱えしない。やるのは本人、リスクを取るのも本人。
- ⑤ 基本的に二人一組で対応
 - ・ 複数の視点でみて、知恵を出し合うことが大切。

福島県よろず支援拠点の運営①

4. よろず支援拠点の運営

- ① 他の支援機関の相談員の方と連携して支援していく姿勢を大切に
 - ・ 他の支援機関等から相談が持ち込まれるような拠点にしたい。
- ② 地域の様々な支援機関とのネットワークを大いに活用する。
 - ・ コーディネーター、サブコーディネーターの人脈を最大限活用
 - ・ 特に産学官連携機関、大学・研究機関、大企業等との関係を構築していく。
- ③ 結果を出すことが目的
 - ・ 特に相談件数は拠点活性化のバロメーターとの位置づけ。
 - ・ 結果を出すことによって、更なる相談者を生み出すという考え方を堅持
- ④ 様々な分野の専門家を新たにミラサポや拠点名簿の中に登録
 - ・ 実際に使える専門家を見定めていく。
 - ・ チームの編成を通じた支援に繋げていく。
 - ・ 特に各ビジネス・業界分野の専門家登録に力を入れていく。

福島県よろず支援拠点の運営②

- ⑤ 地域活性化、面的再生にも力を入れていく。
 - 双葉地域の事業者への支援については、市町村ごとに相談会を開催するほか事業再開等の支援も積極的に実施していく。
 - 様々な地域での地場産業への面的支援等も推進していく。
 - 地域活性化担当としてコーディネーター及びサブコーディネーター一名をおく。
 - 地域に根差した成長戦略、創造的復興の具現化を目指す。
- ⑥ “チームワタナベ”という気持ちで情熱を持って取り組んでいきたい。

福島県よろず支援拠点業務体制

コーディネーター
(氏名)渡辺 正彦
(得意分野)経営課題
全般



サブコーディネーター
(氏名)三浦 政一
(得意分野)売上拡大・
販路拡大



サブコーディネーター
(氏名)小堀 健太
(得意分野)売上拡大・
販路拡大、地域活性化



サブコーディネーター
(氏名)野尻 豊
(得意分野)経営改善計
画、資金繰り



サブコーディネーター
(氏名)高堀 洋幸
(得意分野)海外ビジネ
ス、労務管理



サブコーディネーター
(氏名)星 孝明
(得意分野)中小企業者
支援策サポート

