

ながの産業支援ネット連携推進会議

長野県よろず支援拠点事業について

2024年4月24日
チーフコーディネーター
高見康昭

Agenda

- ・令和6年度「中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業
- ・よろず支援拠点とは

令和5年度活動実績

- ・相談対応件数推移
- ・課題別相談件数
- ・セミナー・相談会開催実績
- ・地域別 相談対応状況
- ・満足度調査結果

令和6年度活動方針

- ・課題に応じた支援体制～ワンストップ相談窓口～
- ・重点支援項目
- ・価格転嫁サポートチーム（新設）
- ・よろず支援拠点 相談窓口
- ・相談受付および対応の流れについて

よろず支援拠点の利用について

- ・事業者へ当拠点をご紹介ください
- ・出張相談会の開催ができます
- ・セミナー相談会の講師として派遣できます

地域の支援機関※と連携しながら中小企業・小規模事業者等が抱える売上拡大や経営改善等の経営課題に対して、ワンストップで対応する「よろず支援拠点」を各都道府県に設置することで、経営課題の解決に向けた支援を実施し、地域経済の活性化を目指します。

本事業を通じて、地域の支援機関の特徴等を把握し、支援機関・専門家等と連携体制を強化するとともに、支援機関に支援モデル・ノウハウ等を浸透させ、支援機関の能力向上を図ります。
さらに、インボイス制度の導入やエネルギー価格・物価の高騰、最低賃金引き上げ等の事業環境変化に中小企業・小規模事業者等が円滑に対応できるよう、拠点の支援体制を強化します。

※「支援機関」とは、商工会議所・商工会、金融機関、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、認定経営革新等支援機関（以下「認定支援機関」という。）、税理士、自治体、他拠点、大学、公設試験研究機関等が代表的な例として挙げられる。

よろず支援拠点とは



よろず支援拠点には、多様な分野に精通した専門家が在籍。経営上の悩みに親身に耳を傾け、抱えている悩みの本質的な課題を明確化するとともに、適切な解決策をご提案します。さらに、解決策の提示にとどまらず成果が出るまで、寄り添うようにフォローアップ。

課題の大小を問わず何度でも無料で相談できる、中小企業の経営者を「一人にしない」相談所です。

よろず支援拠点は、売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けて、一步踏み込んだ専門的な提案を行います。また、課題解決に向けて相談内容に応じた適切な支援機関の紹介や課題に対応した支援機関の相互連携をコーディネートします。

総合的・先進的な、経営アドバイスを提供

- 様々な分野の専門家がいるからこそ、色々な角度から一步踏み込んだアドバイス。

皆様のための、課題解決チームを編成

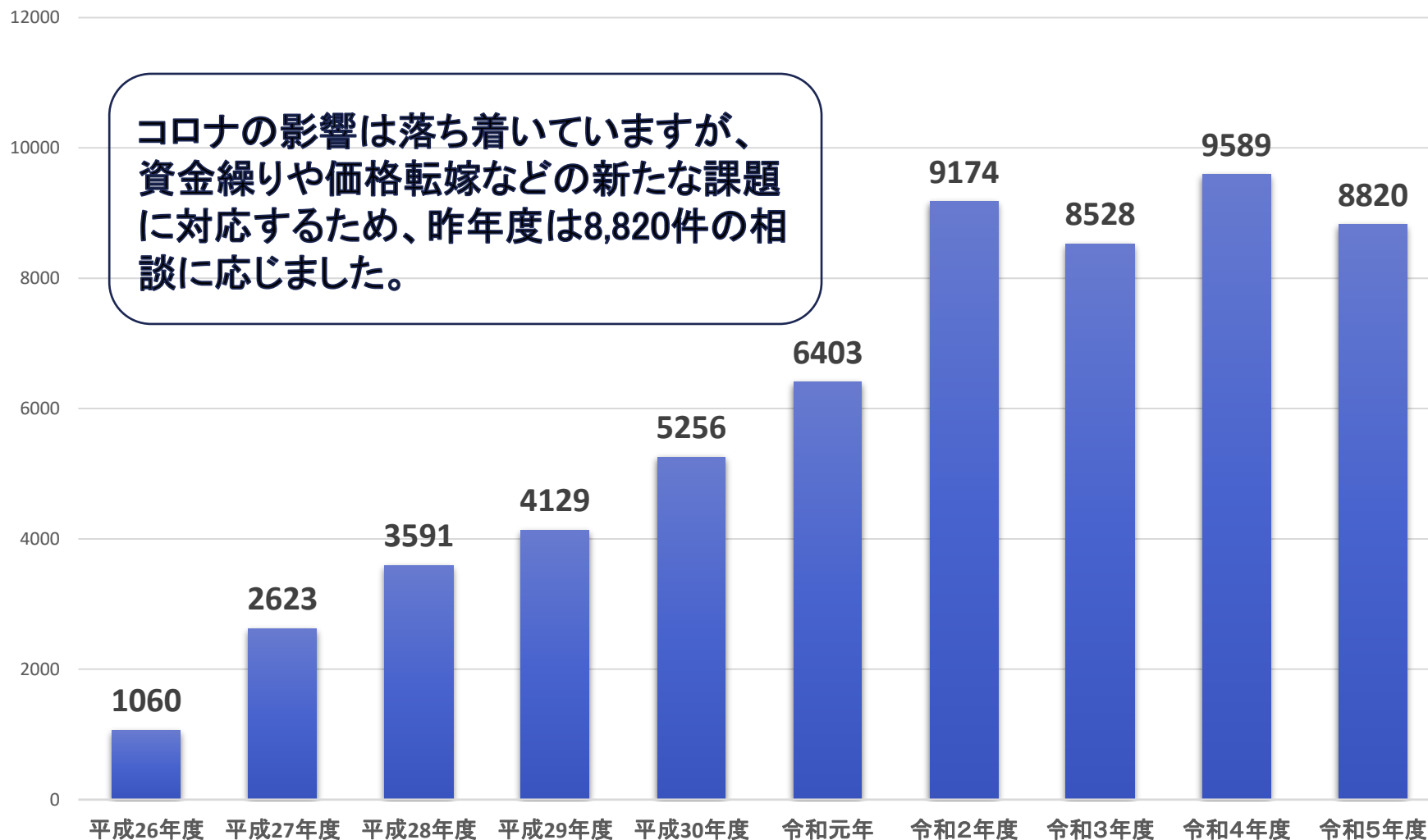
- 事業者の経営課題に合わせた専門家チームで課題解決へ全力投球。

課題に応じた、ワンストップサービス

- どんなご相談もワンストップで解決。

令和5年度活動実績

相談対応件数推移



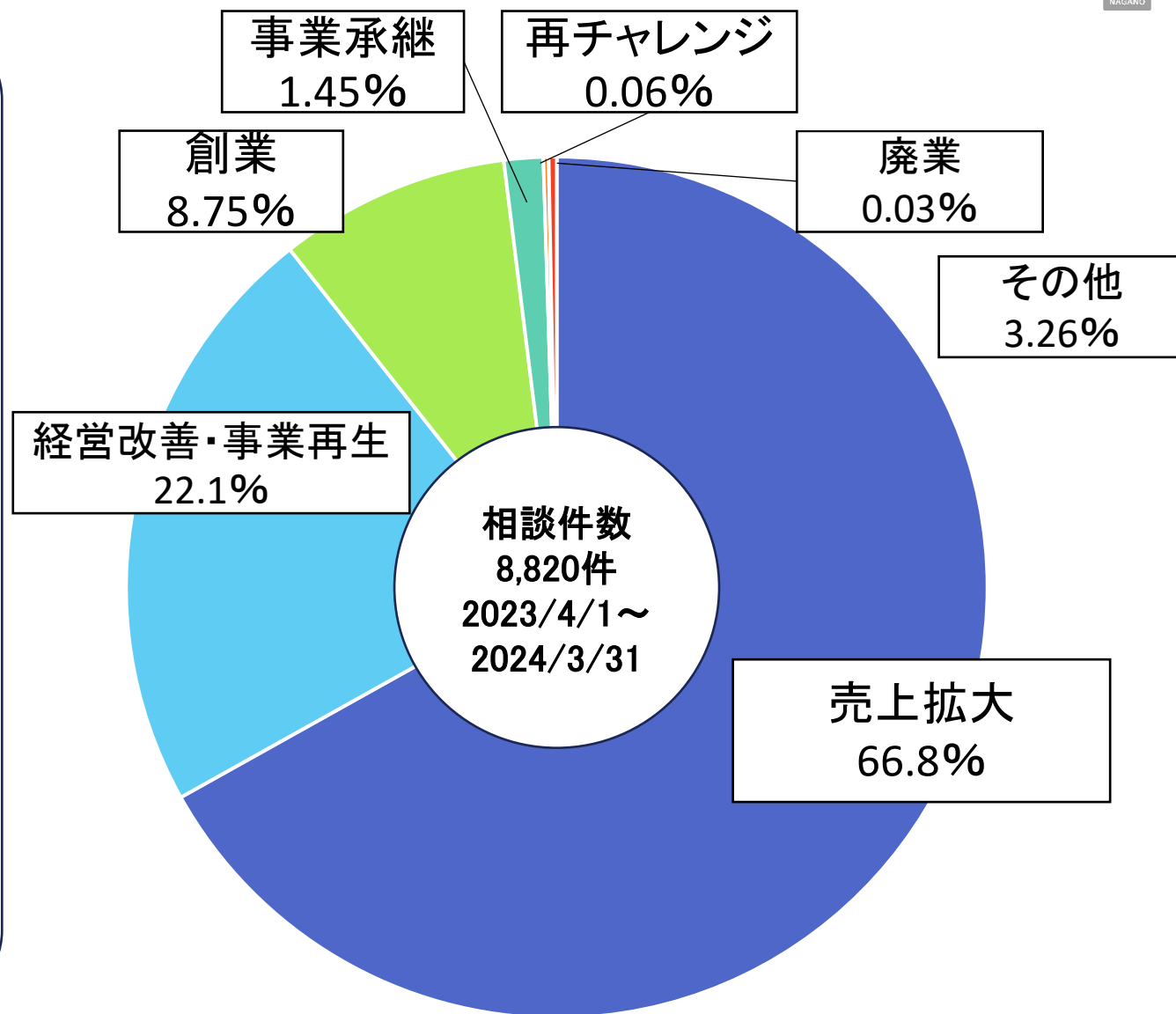
課題別相談件数



売上拡大には、販路開拓、情報発信、新商品・新サービスの提供など、売上アップに関する相談含まれています。

当拠点では、事業計画や資金繰りだけでなく、創業後の売上増加に至るまで、継続的にサポートを提供します。

創業から廃業に至るまで、ビジネスの全段階でのトータルサポートが可能です。



開催件数 (4~3月)
参加人数

226回 (Web、リアル含)
895者

毎月開催されている、テーマ別相談会

テーマ別相談会開催風景

長野県よろず支援拠点 事前予約制 先着順 参加無料

2023年12月オンラインセミナー相談会のお知らせ

※は、知的財産アドバイザーからブランド化や商標権等についてのアドバイスを併せて行います。(約10分)

観光 ★「Q&Aセミナー」その場で質問OK！ あなたの悩みは誰かの悩み その場でまとめて解決しちゃいましょう！ 「SNS運用はこれから行いたいけど？」「店舗の広さ 客数はどのように増やせばいい？」「等々……」と悩んでいる ことが多く、内容を、事例を交えてQ&A形式でお話し します。その場で、ご質問も受け付けます。 「あなたの悩みは誰かの悩み」を克服して参加ください。 コーディネーター 二村 智彦 (NPO法人よろず支援拠点) 12月8日 (金) ＜Microsoft Teams配信＞ 15:00～16:00 定員10名	経営改善 商売上手の第一歩！ 効果的なアピール方法を考えよう あなたやあなたの会社のウリは何ですか？お客様に 価値を認めるためには、発信内容と方法が大切です。 そのポイントをお伝えします。 コーディネーター 金丸 望恵 (中ノ庄駅前支店) 12月14日 (木) ＜Microsoft Teams配信＞ 16:00～17:00 定員10名
～販路強化のポイントがわかる！～ お客様課題解決による 提案型営業のススメ 売上を伸ばすために何を優先的に取り組めば良いか？ お客様のニーズを捉えているか？自社の「持ち味」を 「強み」を活かしているか？など販路強化ポイントを 解説します。 コーディネーター 横口 武伸 (FPO支店) 12月19日 (火) ＜Microsoft Teams配信＞ 14:00～15:00 定員10名	小売業 売場の学校9種類目 加盟店になろう！ 「3ステップのブランディング」 「ブランディングが大切なのは知っているけど、何をすれば いいかわからない、なんだか難しそう……」そんな方 のために、ブランドストーリーを伝える3つのステップに ついて事例を交えてお話しします。 コーディネーター 中村 友香 (NMDインストラクター) 12月20日 (水) ＜Microsoft Teams配信＞ 14:00～15:00 定員10名
WEBマーケティング ★WEBサイト×SNS ～連携すると集客は2倍うまくいく！～ WEBサイトとSNSで情報発信しても、なかなか集客 に効果が出ない、効果が出る「方法」を丁寧に解説 します！ コーディネーター 宮澤 浩夫 (NPO法人よろず支援拠点) 12月20日 (水) ＜Microsoft Teams配信＞ 15:30～16:30 定員5名	飲食店 ★飲食店売上向上③ 『味を守ること』 飲食店において、一番のキモはやはり「味」です。 「変わらない味」といっても、どんなお店でも長い時 間の中で変えてしまつちの、味を守る、味を継承する ために必要なことをお伝えします。 コーディネーター 中島 康典 (日経フードアナリスト) 12月21日 (木) ＜Microsoft Teams配信＞ 14:30～15:30 定員10名

申込方法 メールフォーム
<https://nagano-yorozu.go.jp/contact>
※お申し込みの際は必ずお名前やお問い合わせ先、お申し込みの事業に記入ください。
※申込期限 開催日の前日まで
※キャンセルの場合は必ず前日までにお知らせください。
※中小企業・小規模事業者又はそれに類する方、創業予定者が対象
のセミナーです。
※写真、動画撮影・録音不可となります。
※今後のセミナー予定は、随時HPに掲載いたします。

コーディネーター
飯田 浩
(ラズデザイン支店)

12月21日 (木)
＜Microsoft Teams配信＞
16:00～17:00 定員10名

長野県よろず支援拠点 お問い合わせ026-227-5875



地域別 相談対応状況

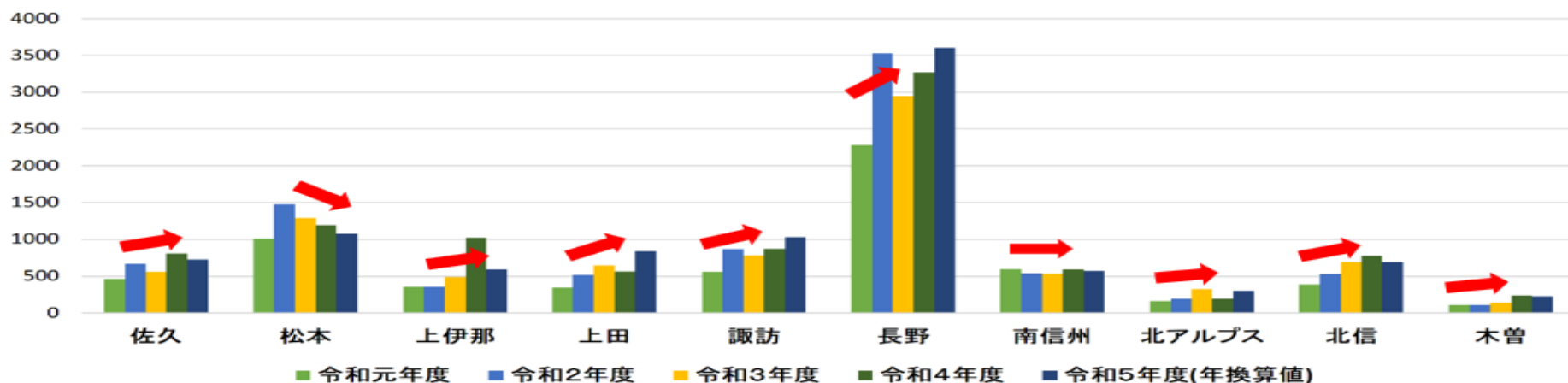
長野県では、広範囲にわたり多くの事業者が活動しております。その活力に満ちた皆様を全面的にサポートするべく、県全体に渡り様々な相談窓口を開設しております。どの地区でも、事業者の皆様の多様なご相談に対応できるよう、誠心誠意取り組んでおります。

通期の県全体のカバー率は7.7%から14.8%で、令和5年度は2.4%から5.5%になります。



	佐久	上田	諏訪	上伊那	南信州	木曽	松本	北アルプス	長野	北信
企業数	10,225	8,917	9,773	7,885	8,167	1,780	19,296	3,388	24,875	4,337
SF登録相談企業数	785	825	1032	685	764	139	1803	305	3267	640
全事業所数に対する累計 相談企業数比率	7.7%	9.3%	10.6%	8.7%	9.4%	7.8%	9.3%	9.0%	13.1%	14.8%
相談者数(R5年度換算値)	248	242	317	206	215	57	465	108	1187	240
企業数に対する相談者比率	2.4%	2.7%	3.2%	2.6%	2.6%	3.2%	2.4%	3.2%	4.8%	5.5%

地区別相談件数推移



全体満足度
90.9%

具体的な提案を受けた
91.6%

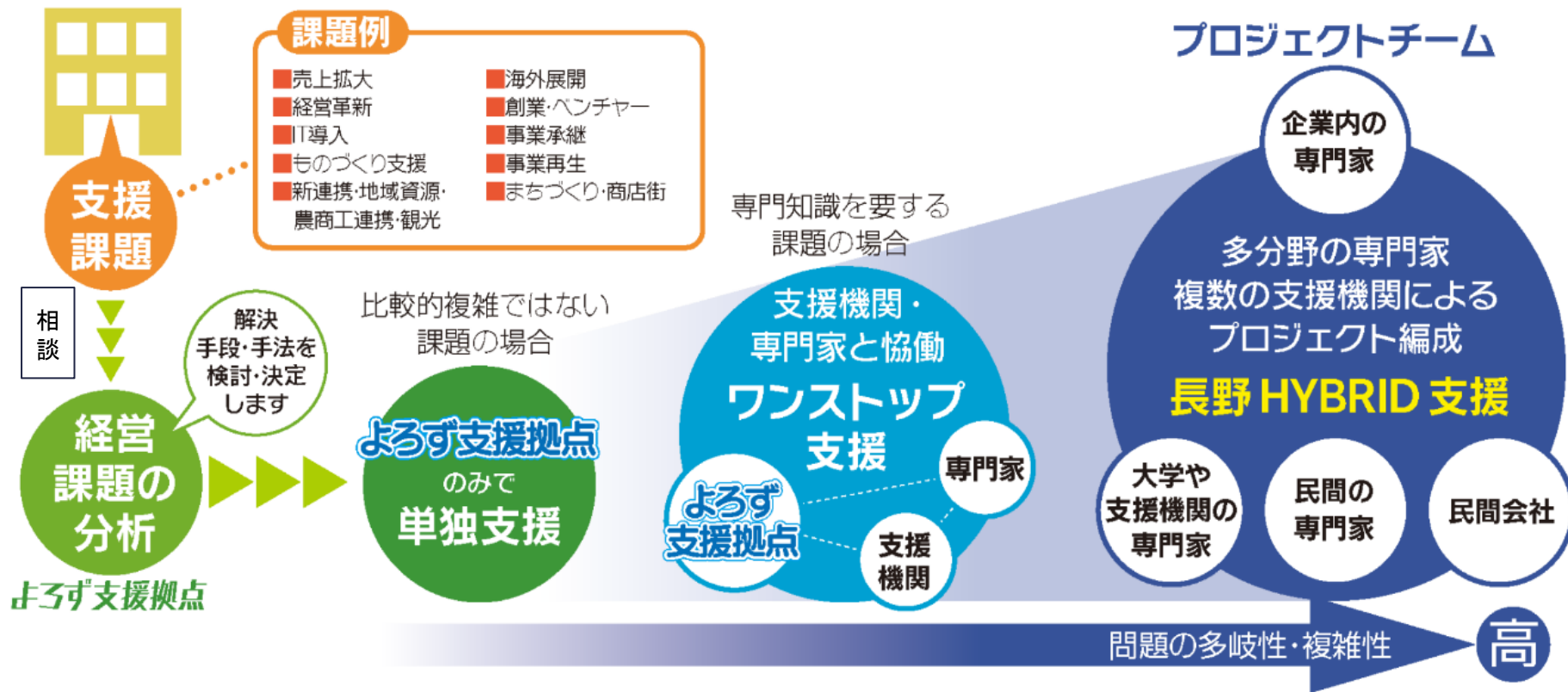
受けた提案を実行して成果が上がった
94.9%

令和6年度 活動方針

課題に応じた支援体制



中小企業・小規模事業者



← ワンストップ相談窓口 →

よろず支援拠点の活動の中で、以下①～⑨について、重点的に支援を実施します。

- ① DX(IT 活用等)
- ② CN（省エネ対策等）
- ③ 経営改善（収益力向上、利益確保含む）
- ④ 省力化（作業負担の軽減）
- ⑤ 事業承継（廃業支援含む）
- ⑥ 価格転嫁
- ⑦ インボイス対応
- ⑧ 人手不足
- ⑨ 知的財産

価格転嫁サポートチーム新設



中小企業庁は、原材料価格、エネルギー、労務費の上昇に対応し、下請け企業が価格交渉や価格転嫁を適切に行える環境を整備するため、「よろず支援拠点」に「価格転嫁サポート窓口」を設置しました。長野県のよろず支援拠点では、通常の窓口に加えて「価格転嫁サポートチーム」を新設しました。このチームは、価格交渉の基本的な知識や原価計算の方法を習得する支援を通じて、中小企業の価格交渉および価格転嫁をサポートします。

価格転嫁サポートチーム（6名）



高見康昭



樋口武信



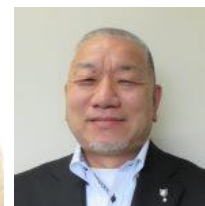
大原建佑



竹村 勉



中川美紀



有野文明

お客様の価格が適正に反映され、原材料費や光熱費の上昇分を補うための収益確保と、現在人手不足が問題となっている中での労務費の確保を目指し、チームとして協力して支援いたします。

よろず支援拠点 相談窓口



北アルプスサテライト(大町合同庁舎)

大町市大町1058-2

第3木曜 9:00~17:00

松本サテライト(松本合同庁舎)

松本市島立1020

第2・4水曜 9:00~17:00

松本市街地サテライト(サザンガク)

松本市大手3-3-9

平日毎日 10:00~18:00

塩尻サテライト(えんぱーく)

塩尻市大門一番町2-2

月3回(木曜) 10:00~18:00

※開催日はホームページをご覧ください。

木曽サテライト(木曽合同庁舎)

木曽郡木曽町福島2757-1

第3水曜 9:00~17:00

飯田サテライト(エス・バード)

飯田市座光寺33-9-1

第4木曜 9:00~17:00

北信サテライト(北信合同庁舎)

長野市大字望月955

第2火曜 9:00~17:00

長野県よろず支援拠点(本部)

(長野県工業技術総合センター)

長野市芦屋1-18-1

平日毎日 9:00~17:00

上田サテライト(上田合同庁舎)

上田市材木町1-2-6

第1・3水曜 9:00~17:00

佐久サテライト(佐久合同庁舎)

佐久市藤部55-1

第1・3木曜 9:00~17:00

諏訪サテライト(諏訪合同庁舎)

諏訪市上川1-1644-10

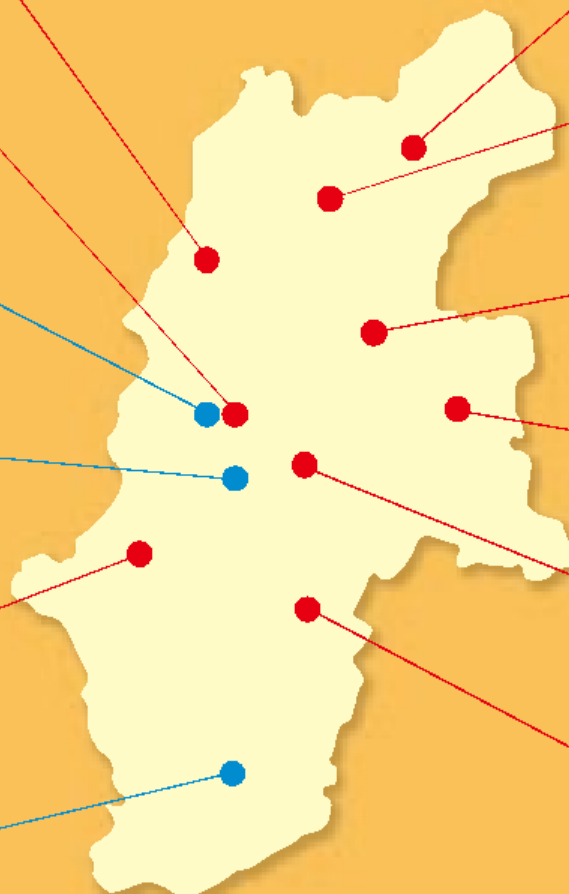
第1・3火曜 9:00~17:00

伊那サテライト(伊那技術形成センター)

伊那市西貢幹24-5-6

月1回(不定期) 9:00~17:00

※開催日はホームページをご覧ください。



相談受付および対応の流れ



事前予約制、来訪型、Web面談による相談対応が基本です

- 通常相談は事務局へ事前予約 ⇒ **各相談所へ来訪（Web面談）**が基本です
- 各支援機関からの相談依頼 ⇒ 各依頼元支援機関の場所での相談対応致します。



STEP
1

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。



STEP
2

相談のヒアリング

各相談所にお越し頂き、経営に関するお悩みや会社の現状などをお聞きます。



STEP
3

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を行います。



STEP
4

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。

伴走（チーム）対応

※よろず支援拠点のコーディネーターは、相談所による相談対応が主業務です。
※専門家派遣を希望の場合は、専門家派遣事業の制度をご利用ください。

よろず支援拠点の利用について

事業者へ当拠点をご紹介ください



●経営相談事業の比較

比較項目	長野よろず	支援機関の 専門家派遣事業
費用	無料	予算の範囲内
回数	無制限	事業の範囲内
支援範囲	すべての経営課題	専門家の範囲
支援手法	入口から出口（解決）までの一貫した支援	スポット支援が主
支援を主導する機関	長野よろず	支援機関
専門家	課題に応じて 長野よろずで選定 （複数の専門家）	支援機関が選定（1名の専門家）

- 売上拡大や経営改善など、複数のテーマに対して中長期的に成果が出るまで支援する場合には、長野県のよろず支援拠点を活用すると良いでしょう。
- ぜひ、事業者様の経営支援の選択肢の一つとして、長野県よろず支援拠点をご検討ください。お気軽にご連絡いただければ幸いです。

出張相談会の開催ができます



[長野県よろず支援拠点]

長野県よろず
コーディネーター



多様なコーディネーター

②相談対応



各支援機関

※TV会議システム使用イメージ

支援機関

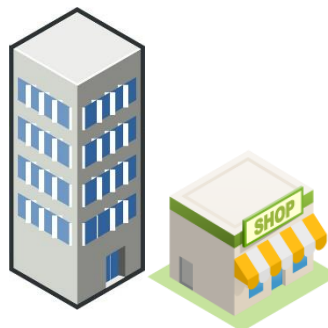


担当者



事業者

①相談会へ
参加申込



[中小・小規模事業者]

- 多様な経営課題に対応するため、Web会議システムを活用し、当拠点の専門家をフルに活用することができます。
- 相談会の主催者には、支援機関が集客するケースと当拠点が集客するケースがありますが、基本的には支援機関に集客をお願いしています。
- 事業者と当拠点の専門家が、支援機関の会議室に集まり、経営相談に対応します。これにより、支援機関主催の経営相談会を開催することが可能です。

セミナー相談会の講師として派遣できます



- 経営支援セミナーのご案内
当拠点のコーディネーターを講師として派遣し、事業者さまの経営支援および経営知識の補充を目的としたセミナーや相談会の開催をサポートいたします。
- セミナー相談会のメリット
時事的な話題や経営テーマに即してセミナーを開催することで、事業者様の満足度向上や強固な関係構築を図ることができます。
- 写真撮影について
セミナーの風景をエビデンスとして記録します。参加者のプライバシー保護のため、後ろ姿のみを撮影いたします（よろず支援拠点本部のルールに則って）。
- 開催基準
セミナーは参加募集定員5名以上、参加者2名以上で開催いたします。
セミナーと相談会のセット開催
原則として、セミナーと相談会はセットで行います。
（よろず支援拠点全国本部のルールに則って）。