



令和6年度 よろず支援拠点の活用について

2024ver.1

支援機関の皆様へ

よろず支援拠点をご活用ください。

よろず支援拠点は中小企業庁が設置した経営のなんでも無料相談所です。事業者の皆様は、無料で何度でも支援を受けることができます。

よろず支援拠点は、さまざまな経営課題に対応できる専門家が在籍し、「対話と傾聴」を通じ、中小企業の将来像や本質的な課題・強みや弱みなどを明らかにしながら、課題解決に向けた総合的・先進的なアドバイスを行います。

また、**他の支援機関と連携した支援**にも積極的に取り組むことで、中小企業を地域一丸となって共に支援していく体制を構築しています。



◇鳥取県よろず支援拠点の特徴

- ・ 多様な専門性を持った専門家が相談に対応します。（P13～参照）
 - ・ 専門家は、企業支援ビジネスの第一線で活躍しているメンバーです。
 - ・ 無料で何度でも活用できます。（電話予約だけで他の手続きなし）
 - ・ 完全予約制。秘密厳守いたします。
 - ・ 県4カ所の相談窓口へ来所その他（P4参照）、WEB相談も可能です。
- ※ 国の予算の性質上、原則として来所いただきます。
企業への訪問支援はやむを得ない事情がある場合に限りです。



ホームページ



<http://tori-yorozu.jpn.org/hp/>

facebook



@tottori.yorozu

Instagram



TOTTORI.YOROZU

LINE公式アカウント



@124sclon

本部・事務局

〒680-0942

鳥取市湖山町東4-100

TEL 0857-31-6851

E-mail info@tori-yorozu.jpn.org

東部サテライト

〒680-0031

鳥取市本町1-101

ビジネスサポートオフィス内

中部サテライト

〒689-2103

東伯郡北栄町田井38-8

中部商工会産業支援センター内

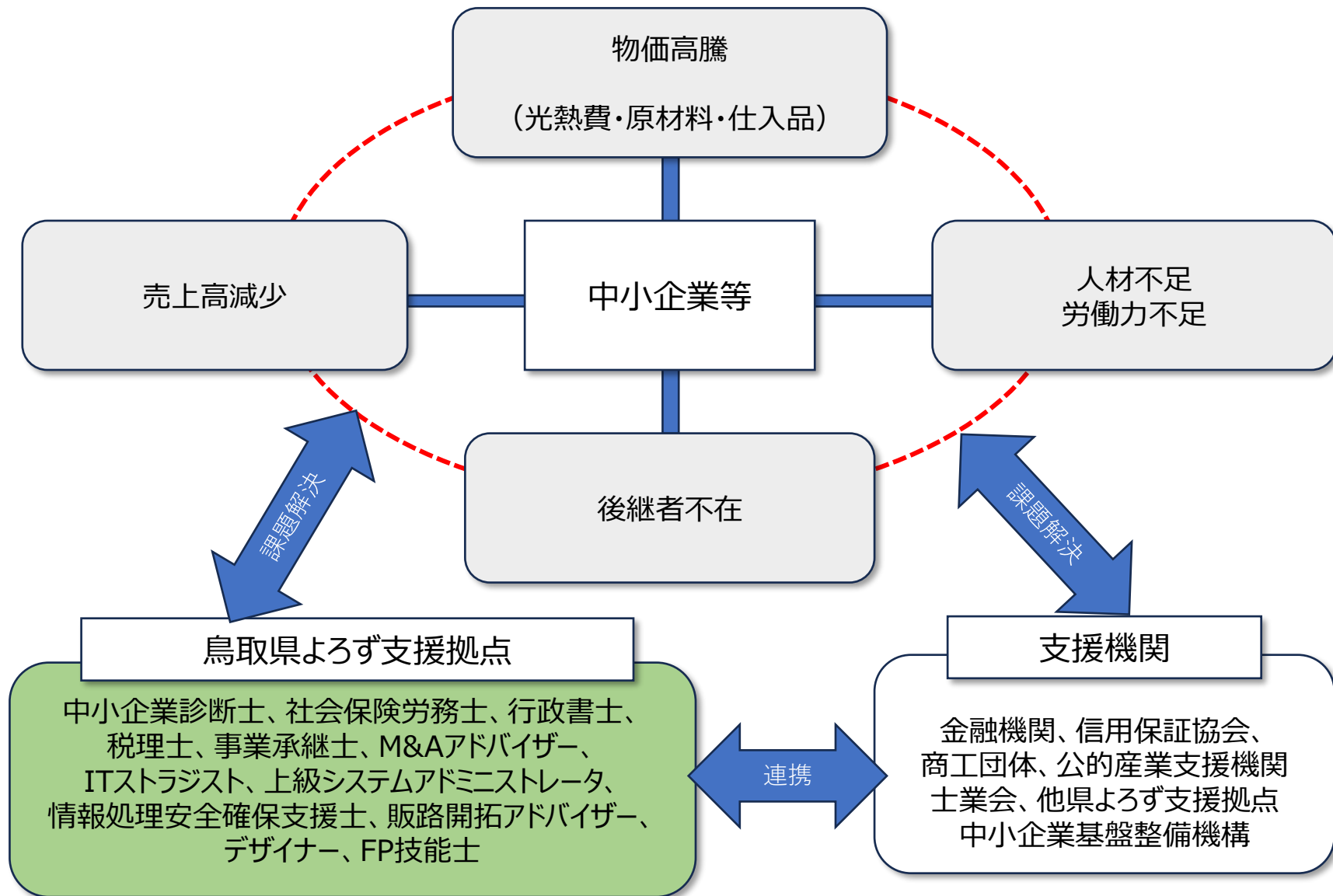
西部サテライト

〒683-0823

米子市加茂町2-204

米子商工会議所2F

鳥取県内中小企業等を取り巻く環境



重点支援テーマ

(1)売上拡大

- 経営改善を前提とした売上拡大（改善計画作成支援・実行支援）
- IT、SNS、デザイン、マーケティング（広告、商品開発など）を活用した販路開拓・誘客対策の結果としての売上拡大

(2)経営改善・事業再生

- 生産性向上（IT化・DX化含む）、資金繰り、働き方改革、その他経営改善に向けた方向性提案と改善策の提案対応（改善計画作成支援・実行支援）

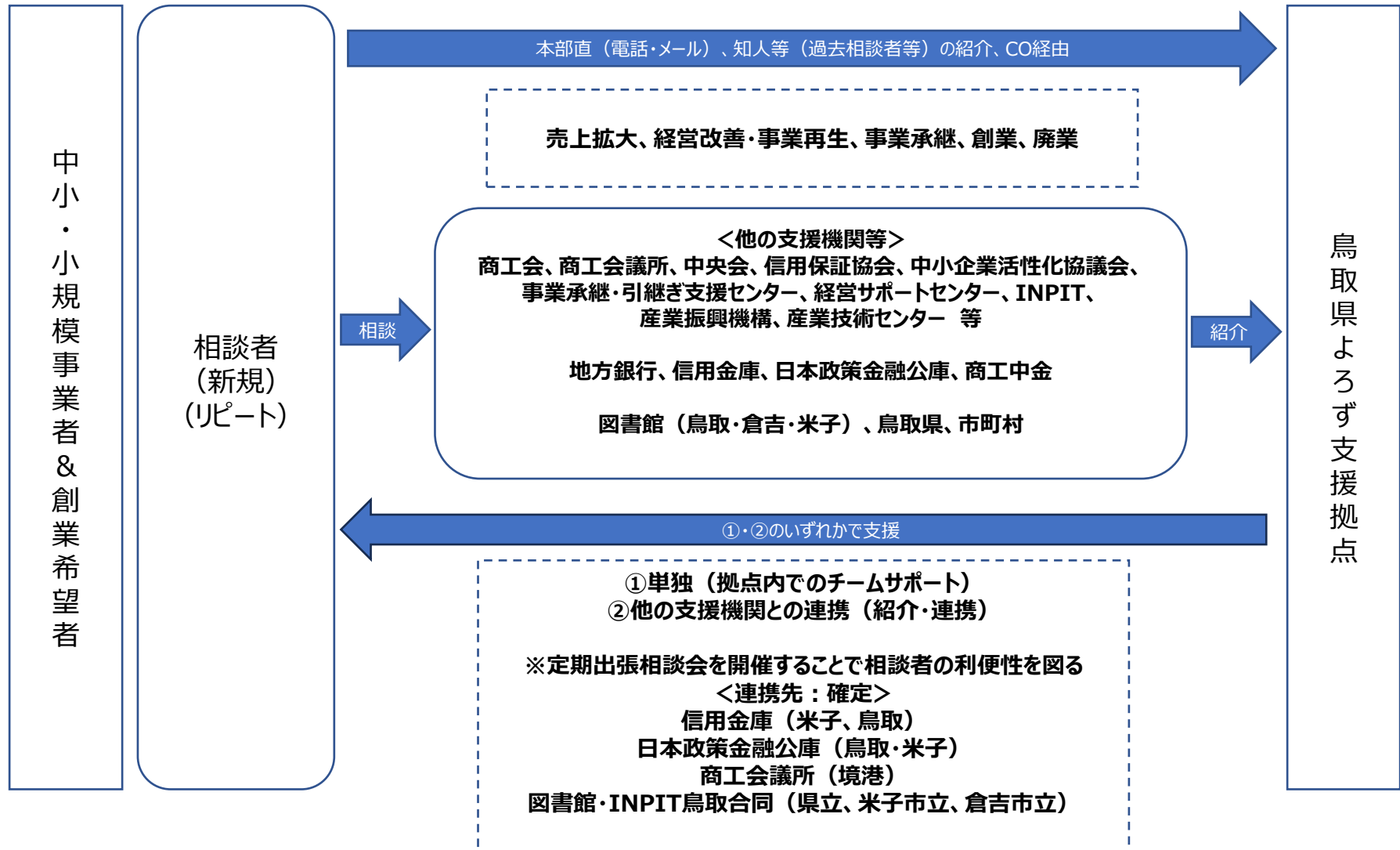
(3)事業承継

- 親族内承継、従業員承継、第三者承継の3類型の掘り起こしと対応

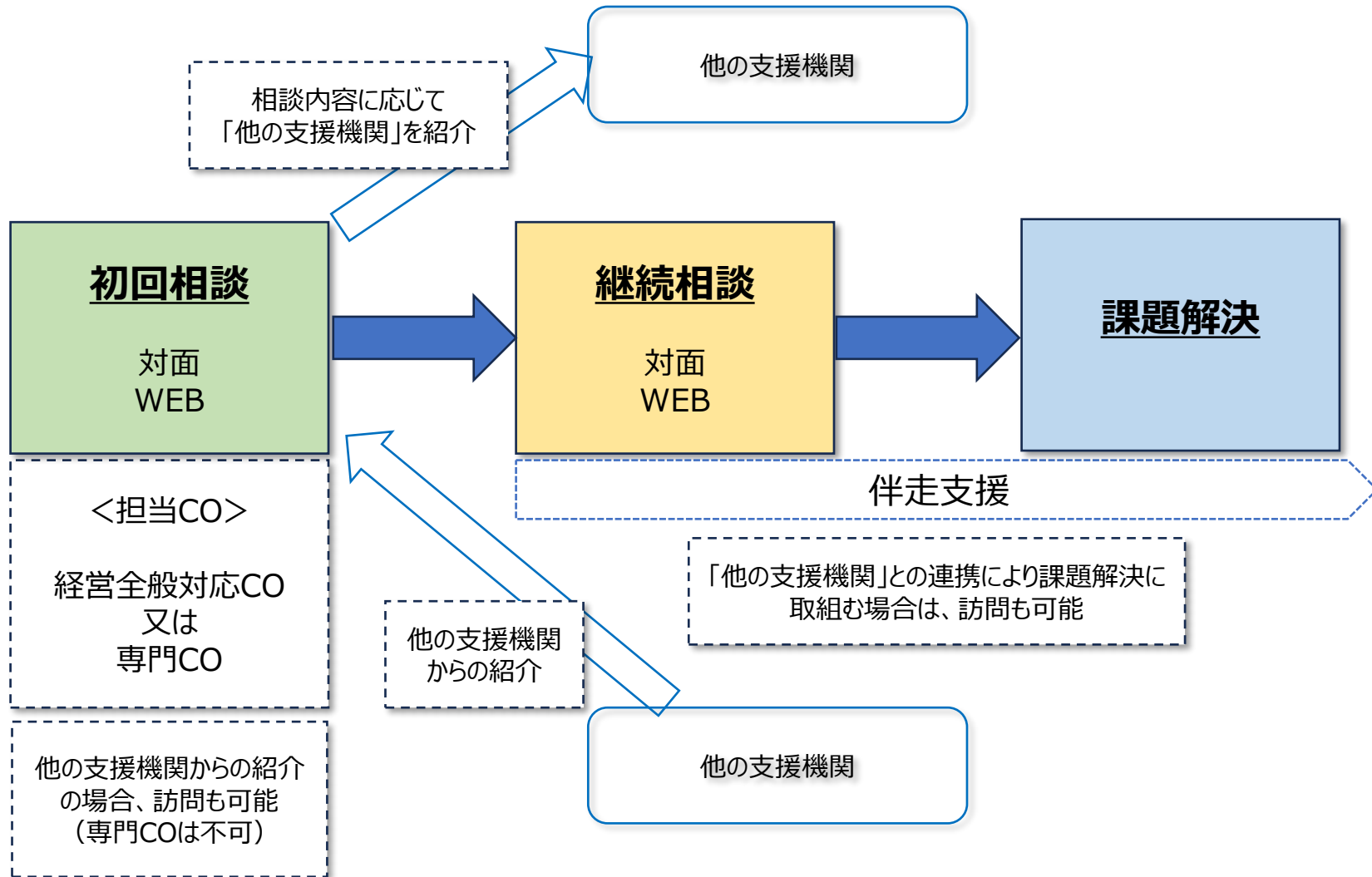
(4)創業

- 創業に必要な創業計画作成・資金計画作成、その他課題対応の結果としての実創業
- 第三者承継の結果としての創業・起業実現

相談・支援の流れ

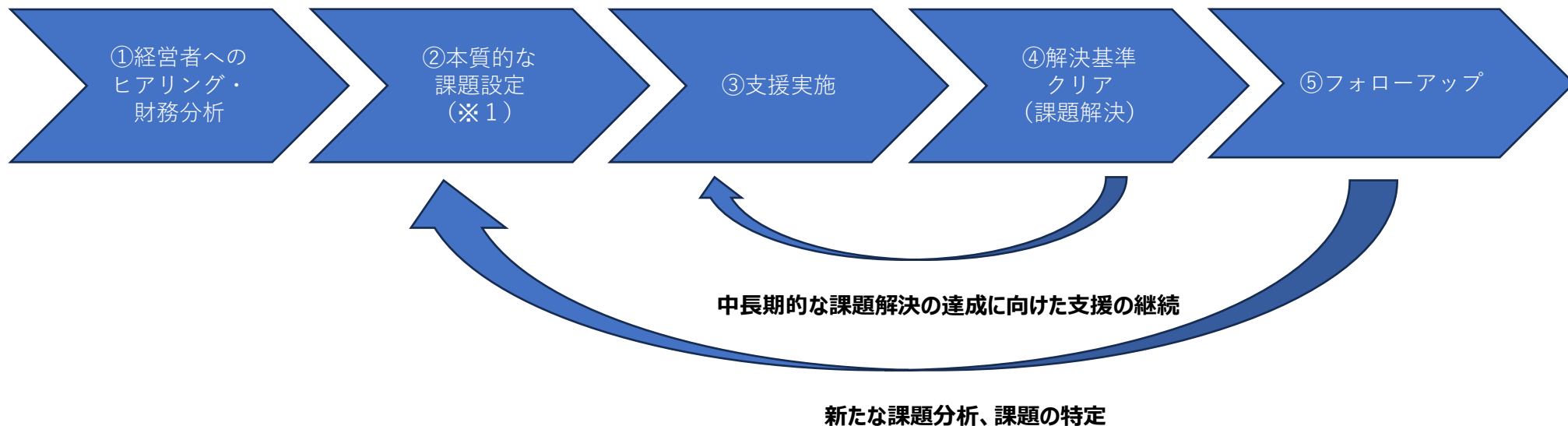


相談・支援の流れ



伴走支援の流れ

- 支援にあたっては、**経営に関する本質的な課題を明らかにしたうえで、その課題の解決を目指す「伴走支援」を、経営支援を行う基本姿勢**とする。
- 具体的には、決算書や確定申告書チェックおよび財務分析等を実施したうえで設定した経営に関する本質的な課題の解決に向けて、よろず支援拠点のチーム組成・投入して伴走支援を実行する。



(※1) 初回の経営支援の中で、本質的な課題の把握が困難な場合、③～④を通じて、中小企業・小規模事業者等の課題解決を支援する中で、信頼関係を構築し、決算書情報を踏まえた、本質的な課題へのアプローチに取り組む

課題解決に向けた3機関連携の推進

1. 3機関連携を進める背景

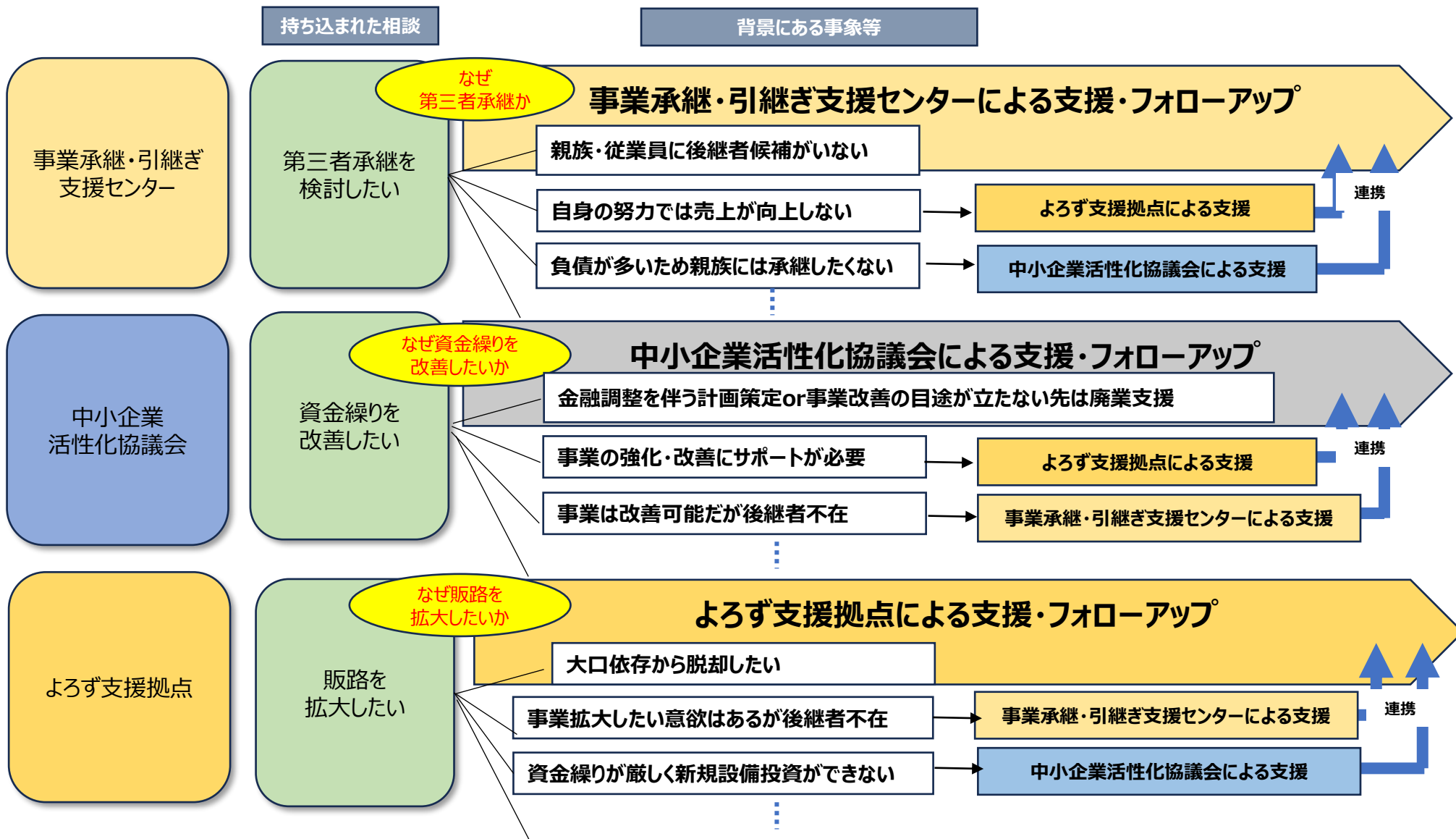
- 政府が決定した「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版」では、産業構造の転換と企業の参入・退出の円滑化の必要性が明示され、企業経営者に退出希望がある場合のM&A・事業承継・廃業の円滑化に向けた早期相談体制の構築等に取り組むこととしている。
- このような中、各都道府県に設置されている3機関（事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、よろず支援拠点）は、「中小企業の良質な経営支援の提供」の観点から、相談者が適切なタイミングで課題に応じた支援機関の支援が受けられ、円滑かつ早期に課題解決が図られるよう、地域の連携体制を構築することが必要である。

2. 3機関連携推進の目指すところ

- 3機関は、中小企業・小規模事業者等が抱える様々な経営課題に対して専門的知見から支援を実施しているが、事業者の経営課題は多様化、複雑化しており、この課題解決のためには、様々な分野の知見が複合的に必要な状況であり、これまで以上に3機関が連携し、事業者をサポートすることが必要不可欠である。

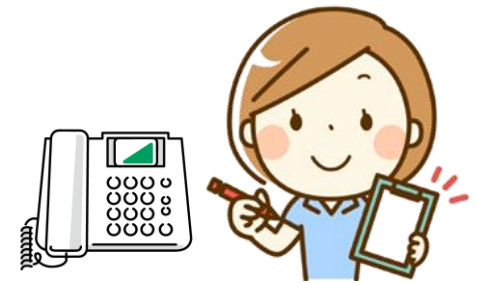
※令和6年度「3機関連携キックオフミーティング資料」より抜粋
(令和6年3月：経済産業省・中小企業庁・中小企業基盤整備機構)

3 機関連携支援のイメージ



相談申込方法

- ① 事務局(0857-31-6851)へお電話ください。 ※平日9:00-17:00
その際、相談したい企業名、相談内容をお伝えください。
メールの場合は、info@tori-yorozu.jp へ
- ② チーフコーディネーターが適切な専門家を選定し、事務局で日程調整します。
※あらかじめ、専門家を指名される場合はその旨お伝えください。
- ③ お近くの拠点へ来所ください。(事業所だけ、支援機関担当者と一緒に)
WEB相談も可能です。
また、相談内容によっては事業所にお伺いします。
相談時間は1～1.5時間とお考え下さい。
- ④ 相談終了後、次回のご予約も可能です。



令和6年度 体制・CO配置

相談内容によって
COによるチーム組成で
対応

本部

CCO	田原 明夫
-----	-------

商工会連合会

担当	山根 光平
事務	清水 愛
事務	岸本 昌枝

西部サテライト

SCCO	樋野 泰広
CO	山本 里志
CO	岩田 広幸
CO	國須 多加志
専門CO	木谷 直也
専門CO	田中 洋子
専門CO	船越 信二郎

中部サテライト

CO	前田 幸広
----	-------








東部サテライト

CO	坂口 繁雄
CO	青木 博之
CO	林 浩志
CO	山本 宗人
専門CO	西川 退助

鳥取よろず「誰に何が相談できるの？」

◎ 最も得意
○ 得意

20241ver.

		創業したい 	販路先を広げたい	M & A 事業承継・ M & A を考えている	経営改善したい (資金繰り など)	売上をUPしたい 	IT化を進めたい 	マーケティングをしたい	補助金を活用したい 	生産性向上したい	新商品を開発したい 	ブランディングをしたい	自社製品をアピールしたい	SNSを活用したい 	人手不足に対応したい	ホームページを作りたいけど やり方がわからない	(チラシ・商品・店舗 など) デザインの相談をしたい	税務・会計の相談をしたい 	法律の相談をしたい
本部	田原 明夫	◎	○	◎	◎	◎		○	◎	○	○		○					○	
東部	坂口 繁雄	◎	○		○	◎	○	◎	○				○	◎	○	○			◎
	青木 博之	◎	◎	◎	◎	◎		○	◎	◎	○							○	
	林 浩志	◎			◎	◎		○	◎	◎	○								
	山本 宗人	◎	◎	◎	◎	◎		○	◎	◎	○	○	◎						
	西川 退助	◎		◎				○										◎	
中部	前田 幸広	◎		◎	◎	◎		○	◎	◎	○				◎			○	
西部	樋野 泰広	◎	○	◎	◎	◎		○	◎	○	○		○		◎		○	○	○
	山本 里志	◎	◎		○	◎		◎	○		◎	○	○						
	岩田 広幸	◎	◎	◎	◎	◎	◎	○	◎	○		◎	◎	◎		◎			
	國須多加志	◎	◎	◎	◎	◎			◎	◎	○		○						
	船越信二郎	◎	○	◎	◎	○			◎	◎					○				○
	木谷 直也					◎		○			○	◎	◎	◎		◎	◎		
	田中 洋子	◎			○	◎	◎			◎				○		◎		○	

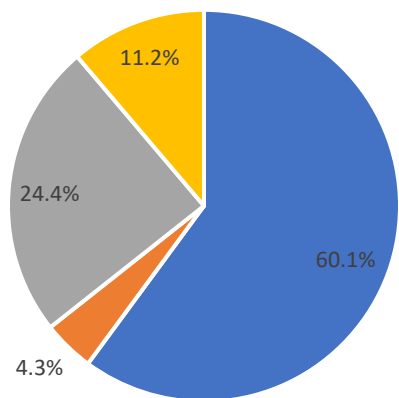
令和5年度支援実績

令和5年度（R5.4月～R6.3月）実績

①相談者数（名寄せ以後）と相談対応件数

区分	件数	備考
新規相談者	346	53.8%（過去相談なし）
リピート相談者	297	46.2%（過去相談あり）
①合計	643	
②相談実績件数	2,796	①×相談回数

②相談者の相談形態

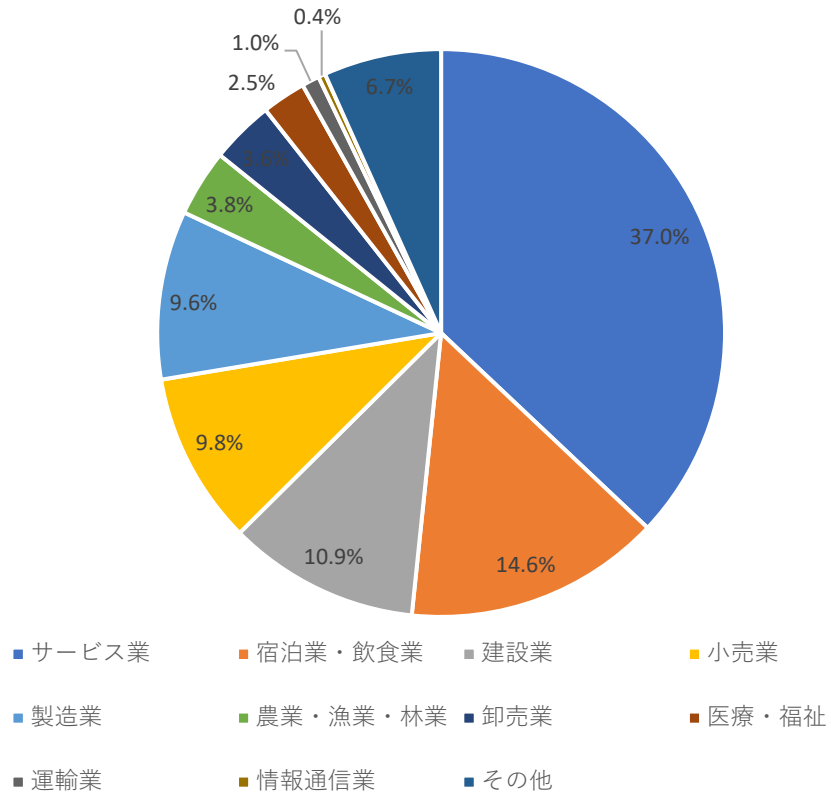


相談者の形態をみると、来訪が60.1%を占めている。Web（一部電話）も24.4%で、年々WEB相談対応が増えてきている。

■ 来訪 ■ 訪問 ■ WEB/電話 ■ メール

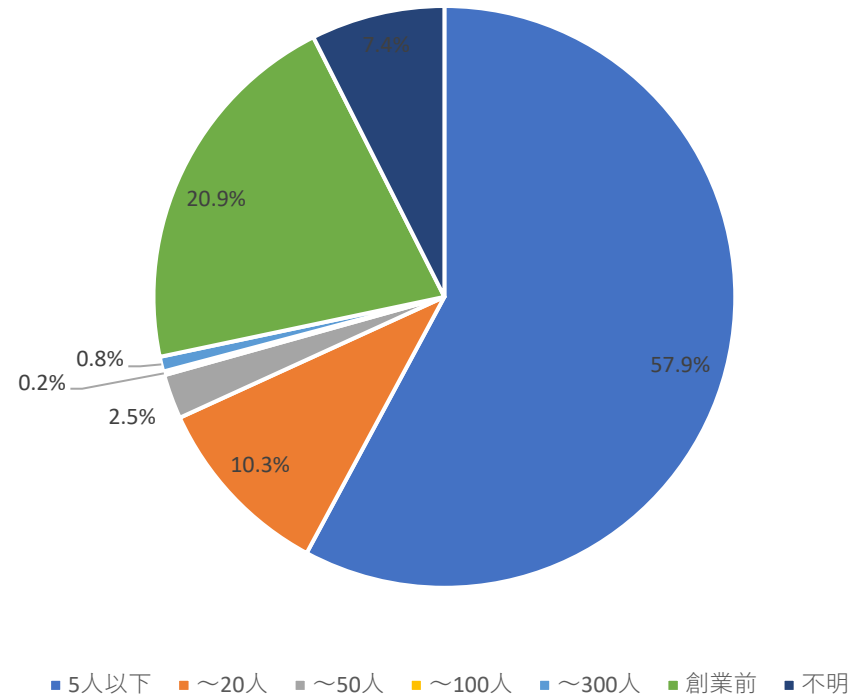
令和5年度支援実績

③相談者の業種構成



相談者の業種をみると、サービス業が37.0%と最も多く、次いで宿泊・飲食業、建設業、小売業、製造業、の順となっている。

④相談者の従業員構成

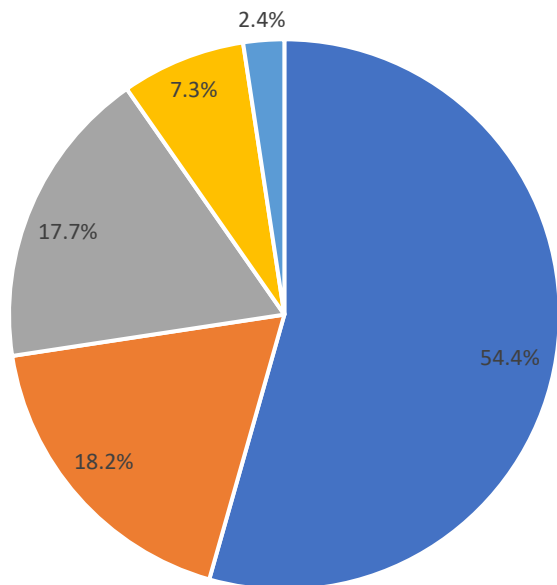


相談者の従業員数をみると、5人以下が57.9%で、20名以下の小規模事業者でみると全体の3分の2を占める。また、創業前の相談者も20.9%と多い。

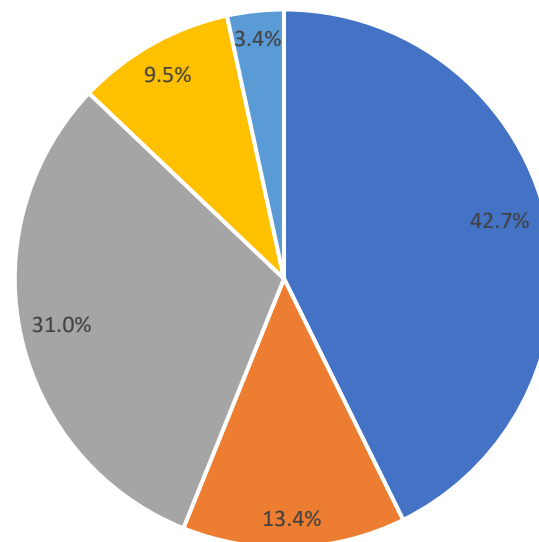
令和5年度支援実績

⑤相談内容

名寄せ後全体



新規相談者



■ 売上拡大 ■ 経営改善・事業再生 ■ 創業 ■ 事業承継 ■ 廃業

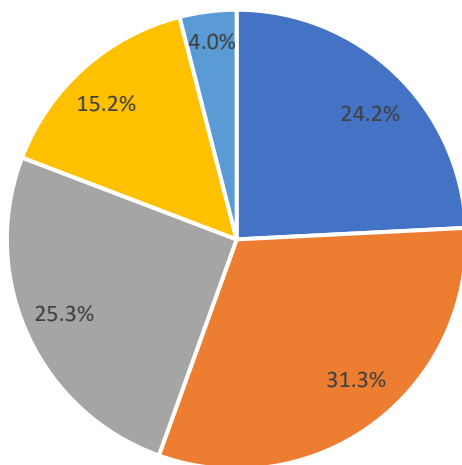
■ 売上拡大 ■ 経営改善・事業再生 ■ 創業 ■ 事業承継 ■ 廃業

相談内容を見ると、全体では売上拡大が54.4%、次いで経営改善、創業、事業承継の順に多い。また、新規相談者だけを見ると、売上拡大と経営改善の割合が減り、創業と事業承継の相談が多い。なお、いずれも一定数の廃業相談があることが特徴。

令和5年度支援実績

⑥具体的な相談内容（新規相談者）

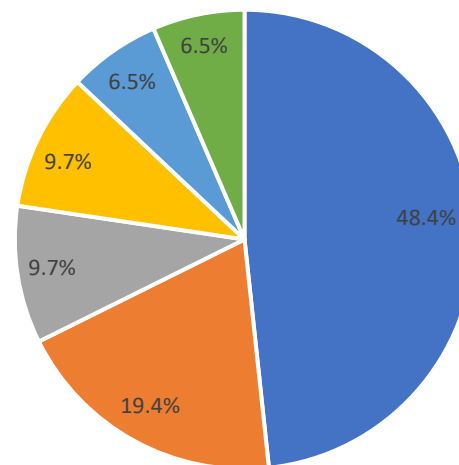
売上拡大



■ 事業計画作成 ■ 補助金 ■ 広報戦略 ■ 販路開拓・商品開発 ■ 経営知識

新規相談者の具体的な相談内容をみると、「売上拡大」では補助金申請（県補助金、小規模持続化補助金など）が一番多く、次に広報戦略（SNS、チラシ活用など）、事業計画作成（補助金申請に係る計画作成など）、販路開拓（市場設定、マッチング、商品開発など）の順となっている。

経営改善・事業再生



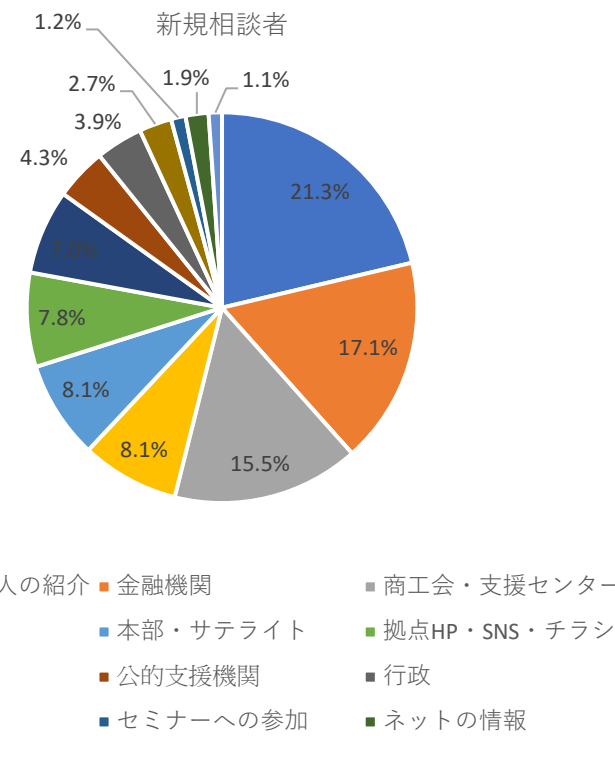
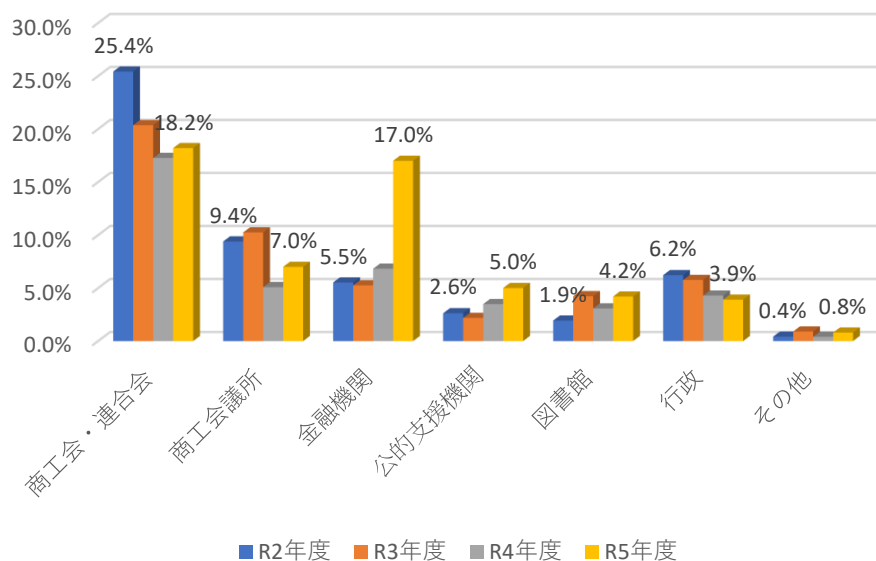
■ 資金繰り ■ 改善計画作成 ■ 人出不足対応 ■ 現場改善 ■ 補助金活用 ■ 経営知識

「経営改善・事業再生」では、資金繰り（資金繰り表作成、制度資金などの融資内容、収支計画作成など）、改善計画作成（経営改善計画作成サポート）、人出不足対応・現場改善（IT化、働き方改革など）の順となっている。

令和5年度支援実績

⑦鳥取よろずへの相談経路

他の支援機関からの紹介年別推移



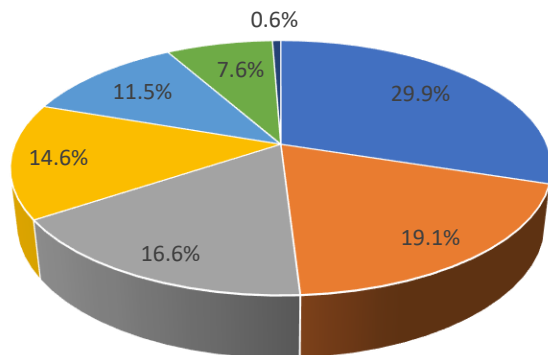
当よろず支援拠点とは他の支援機関との連携強化に取り組んでいるが、令和5年度を過去3年間と比べてみると、受託機関である商工会連合会・商工会からの相談が減少している中、令和5年度は金融機関からの相談が大幅に増加した。

新規相談者の相談経路をみると、過去相談者が知人等に当拠点を紹介（口コミ）した結果、相談に来られる方が**21.3%**と最も多く、次いで金融機関、商工会・商工会産業支援センターの順となっている。

令和5年度支援実績

⑧他の支援機関との相互連携

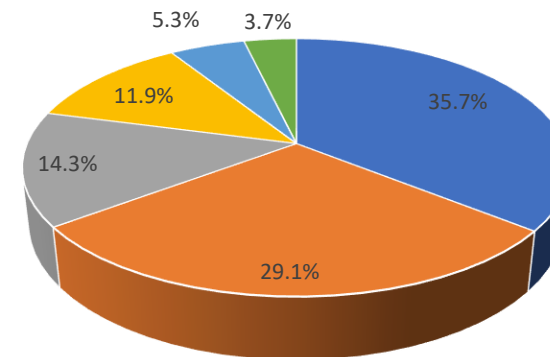
他の支援機関への紹介



- 商工会議所
- 公的支援機関
- 商工会・支援センター
- 行政
- 金融機関
- その他
- 図書館

当よろず支援拠点に相談来訪された方で、相談内容の円滑な解決に向けて他の支援機関を紹介するが、商工会議所が一番多い。これは創業（セミナー等への誘導）や補助金（商工会議所が窓口の場合）が主で、公的支援機関は事業承継・引継ぎ支援センターが多く、第三者承継の紹介が主となっている。なお、商工会・商工会産業支援センターへの紹介は商工会議所と同様の内容が主である。

他の支援機関との連携



- 商工会・支援センター
- 金融機関
- 商工会議所
- 公的支援機関
- 図書館
- その他

当よろず支援拠点と他の支援機関で相互紹介した相談について連携することでより円滑に課題解決に取り組んでいる。商工会・商工会産業支援センターが最も多く、創業計画作成・補助金申請書作成、事業承継相談対応が主となっている。

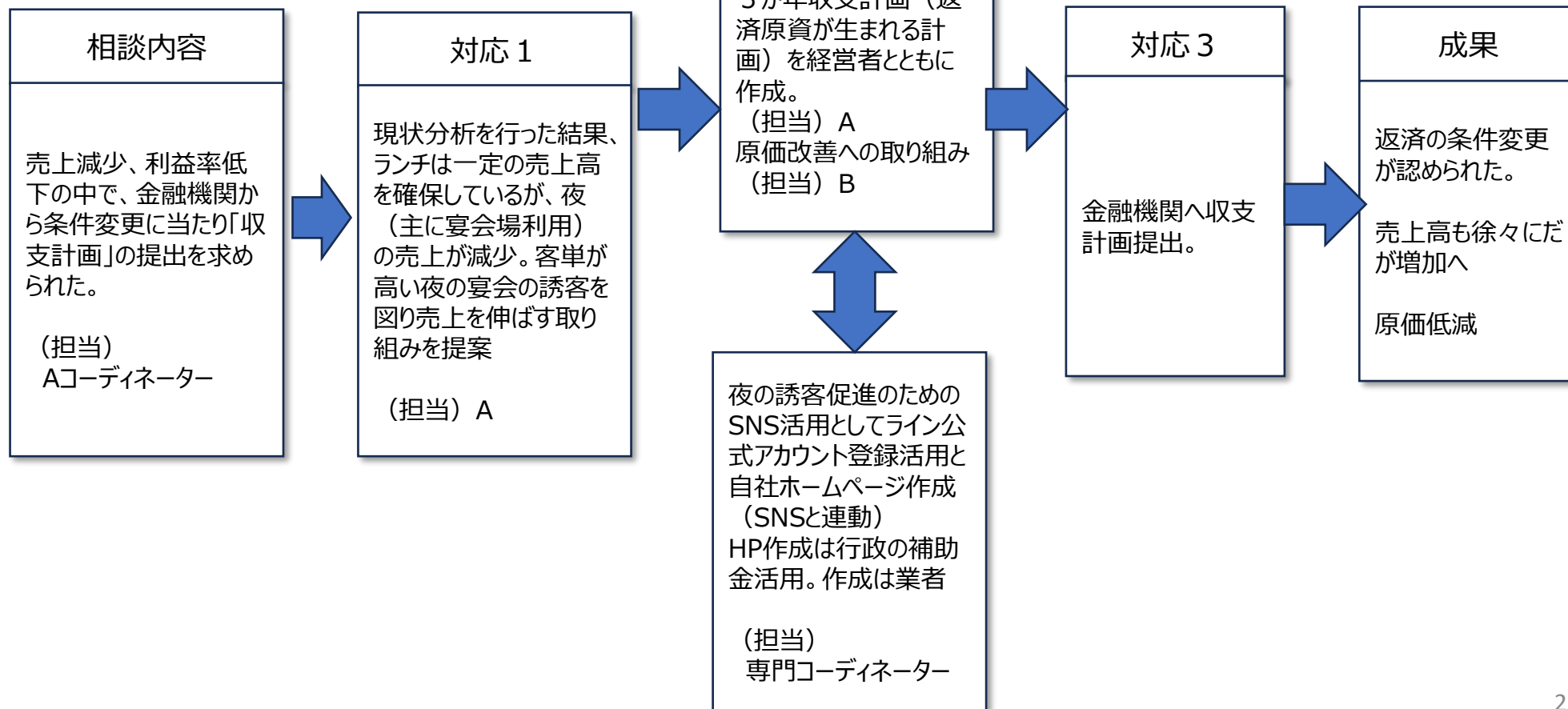
次に金融機関が多いが、経営改善や販路開拓、創業相談対応が主となっている。

公的支援機関は、事業承継・引継ぎ支援センター、県知的財産所有権センターとの連携が主である。

支援事例

事例 1

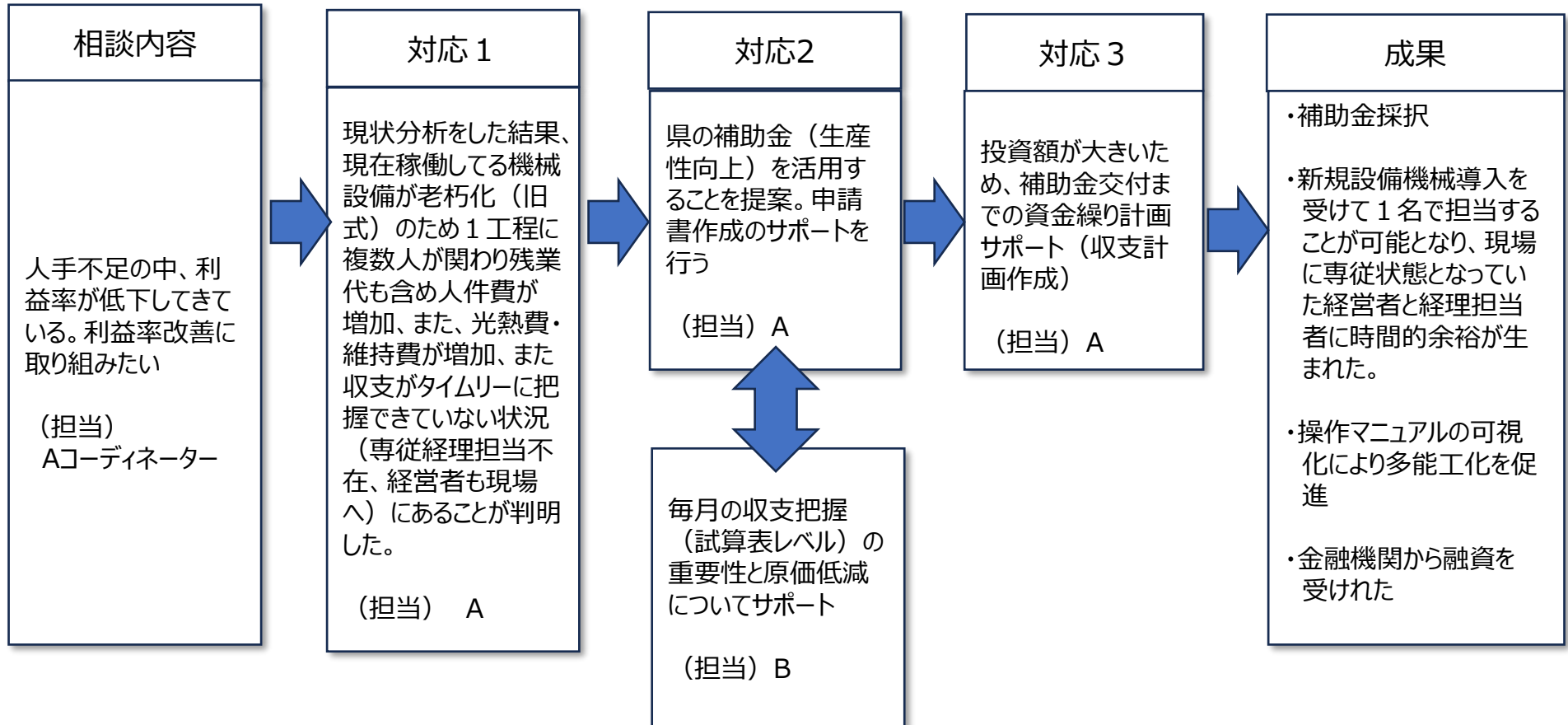
経営改善（売上拡大、利益率改善）：
飲食業



支援事例

事例 2

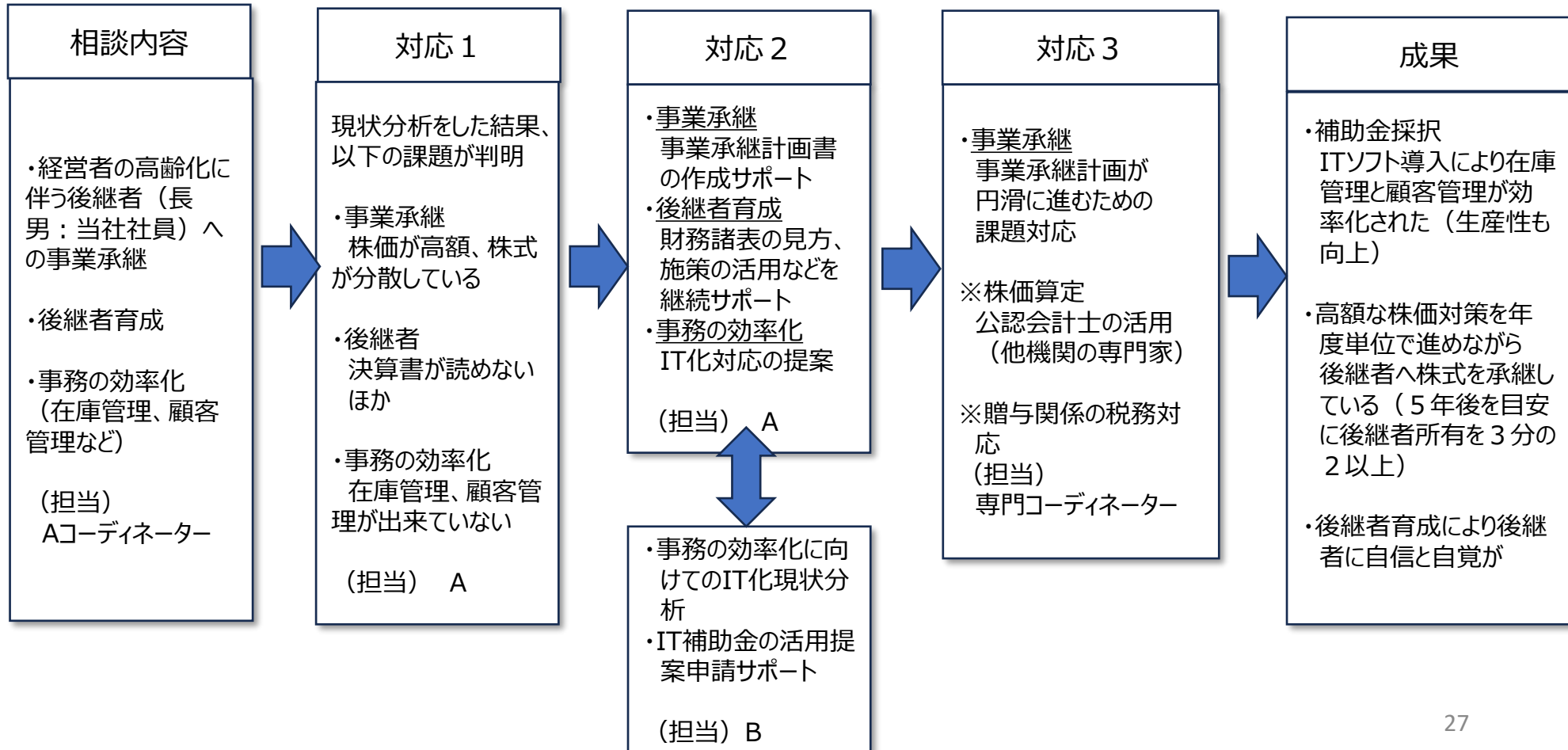
経営改善（生産性向上・利益率改善） 食品製造業



支援事例

事例 3

経営改善（事業承継、後継者育成、事務の効率化） 建設業



支援事例

事例 4

創業：食品製造業

