

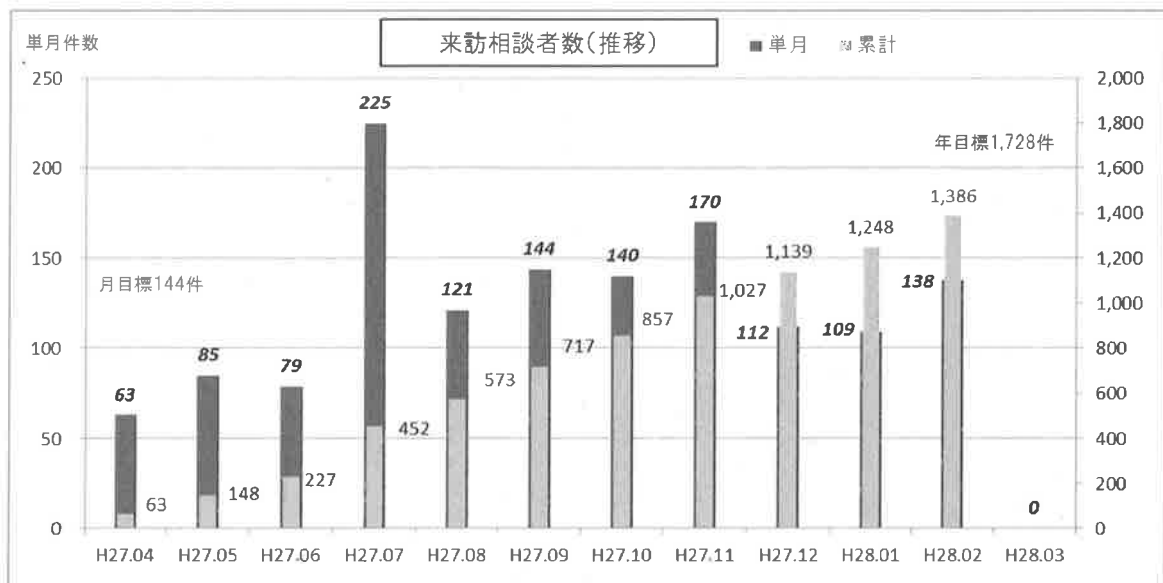
16.03.25 富県宮城推進会議幹事会

## 宮城県よろず支援拠点 取組状況報告

(H27.04.01~H28.02.29)

## 【宮城の実績】

項目	月	目標年	目標月	上期	10月	11月	12月	1月	2月	3月	計
相談対応数		3,468	289	1,535	290	342	226	223	276		2,892
来訪相談者		1,728	144	717	140	170	112	109	138		1,386
課題解決数		867	72.3	282	105	146	262	127	141		1,063
NW構築数		169	14.1	198	31	42	8	26	9		314



## 1) 相談対応件数

来訪相談者増加のため、相談対応件数も増加している。相談は、売上拡大系ではホームページやチラシ、商品パッケージ等に関する支援希望が増えている。経営改善系では、任意整理、特定調整、自己破産等が必要な案件、経営改善合実・実抜計画作成支援が必要な案件、従業員の採用、就業規則作成・見直しが必要な案件等、専門性が高い支援要望が増加している。

## 2) 来訪相談者数

拠点の地域別相談者は、別紙の通りである。よろずの出張相談会開催に積極的な商工会の多い県北での浸透が進んだが、県央地域にまだまだ開拓余地(よろずによる支援の必要性)が残されている。このため宮城県よろず支援拠点では、来年度も引き続き出張相談会に力を入れる予定である。

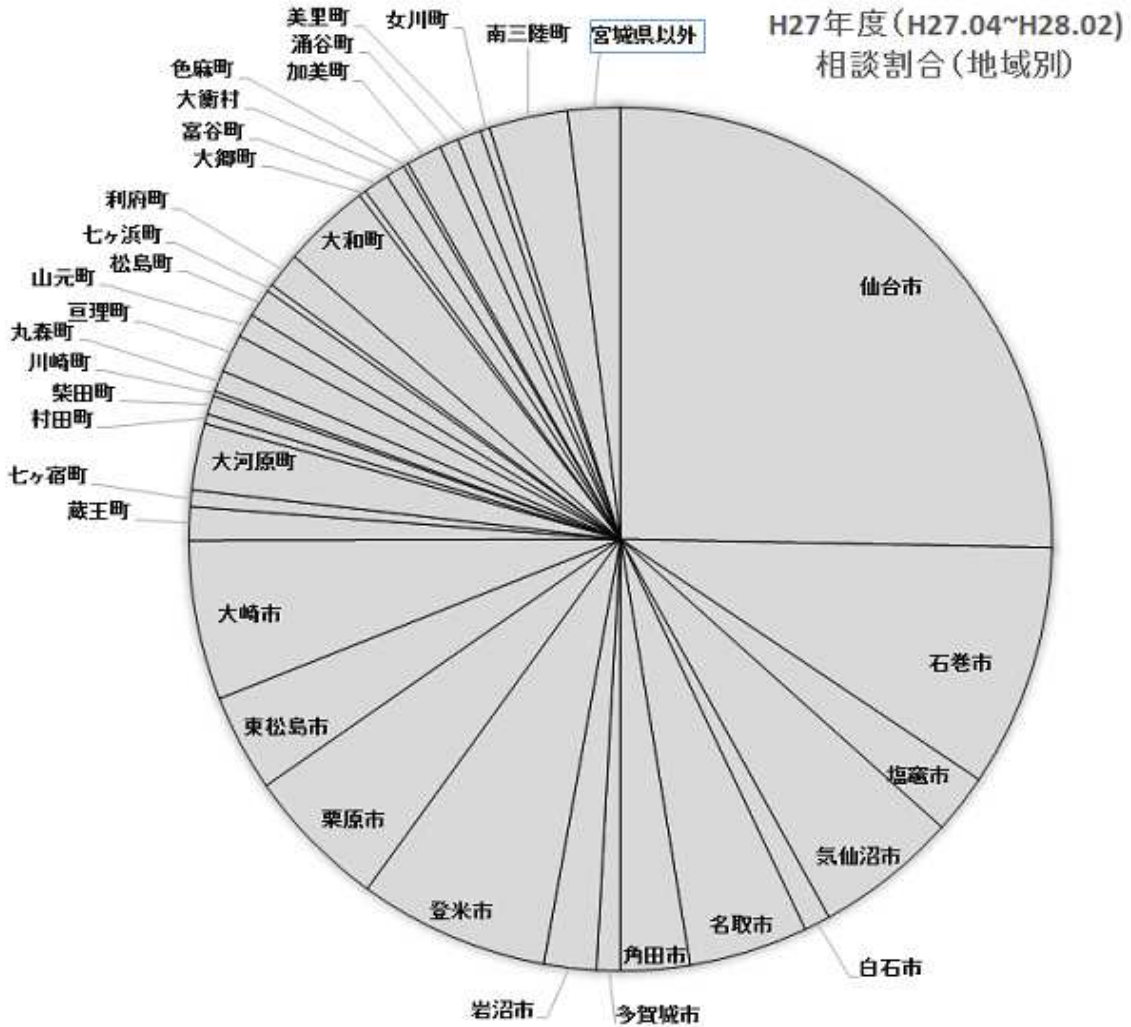
## 3) 課題解決件数

2年目に入り過去の支援効果で課題解決となる案件が多く出てきている事で解決件数が増加している。拠点スタッフの支援能力が向上している事も課題解決件数増加に貢献している。

今後、よろず支援拠点事業の地域定着を図るためには、多くの相談者に「よろずに相談して良かった」と感じて貰える様、顧客満足度を高める事が重要で、課題解決件数を増加させる。

4) ネットワーク構築件数

今年度は、税理士会、会計士会、TKC 等、認定支援機関とのネットワーク構築に注力した。しかしまだ認定支援機関と連携を強化する余地がまだある。この事から来年度も引き続き税理士会、会計士会、TKC 等、認定支援機関との関係強化を進め認定支援機関を中心にネットワーク構築を進める。



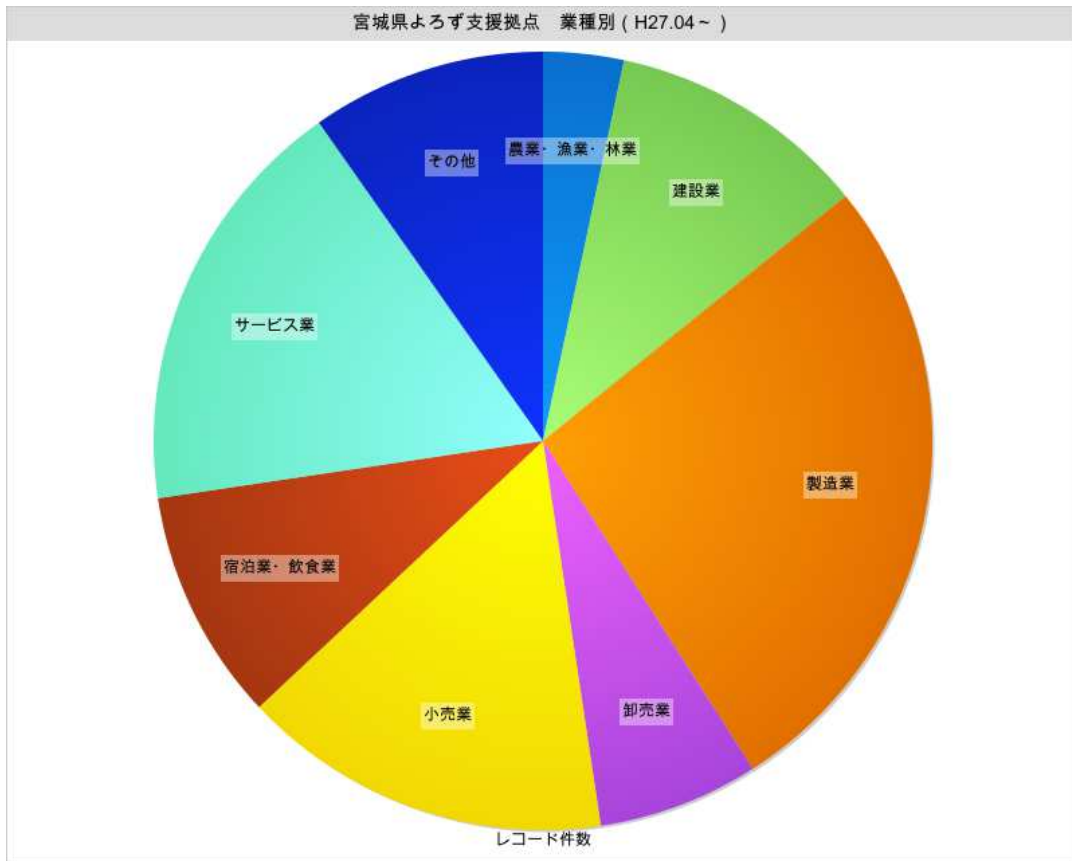
【宮城県よろず支援拠点が目指す支援】

東日本大震災の発生から5年が経過したが宮城県産業の復興は未だ道半ばである。被災地が必要とする支援は、グループ補助金等によるこれまでの「ハード面の支援」から、販路開拓、商品開発等の「ソフト面の支援」に移行しつつある。

この事から、宮城県よろず支援拠点は、地域ニーズに精通した地元商工会やこれまでに関係を構築した各支援機関等と緊密な連携を保ち、ソフト面の支援を実施してゆく。

また宮城県よろず支援拠点は来年度、日本百貨店協会と連携し、宮城県内5ブロックの主要商工会の主に食品加工販売事業者を対象とした年5回程度の「地域商品発掘商談会」を開催し、製品開発・販路開拓の支援を行う。

5) 相談者業種



6) 相談類型



## 【来期実施予定取組み】

## 1) 拠点運営スペースを確保

相談対応の強化・充実のため、設置機関事務所近隣に事務・相談・会議室等、拠点運営スペースを確保。(仙台市青葉区上杉 1 丁目エリア。120 m<sup>2</sup>程度)現拠点のスペースは、継続使用。

## 2) サブコーディネーターの増員

拠点事業も本年度 2 年目に入り、拠点への相談件数も増加している。また今年度下期頃より、「暫定リスケ案件の抜本再生に向けた取組み」増加が見込まれている。経営改善計画書の策定が必要な案件も、本格的な計画書が必要な案件の方が多い。

このため、サブコーディネーターの増員を予定。(月 15 日稼働の場合、4 人)(現在 6 名)

## 3) 県内各地、各機関での定期出張相談会開催

- 県内 5 地方振興事務所(大河原、登米、石巻、大崎、栗原、気仙沼)での定期相談会開催  
目標:5 箇所×1 回/月×12 月/年=60 回/年
- 県内 6 商工会議所(白石、仙台、塩釜、古川、石巻、気仙沼)での定期相談会開催  
目標:6 箇所×1 回/月×12 月/年=72 回/年
- 県内 5 ブロックの主要商工会での定期相談会開催  
目標:5 箇所×1 回/月×12 月/年=60 回/年
- 県内各支援機関(各金融機関、地域支援機関、専門支援機関)での定期相談会開催  
目標:50 回/年

## 4) 地域密着型の各種セミナーを開催&amp;毎週情報発信実施

県内支援機関関係者への周知は十分。しかし一般事業者のよろず支援拠点事業認知度は「まだ高くない」ため、更に拠点認知度を高める必要がある。このため下記の施策を行う。

- 各種セミナーの開催(先進事例、売上向上、販促、人材育成、他)  
1 回/月×12 月/年=12 回/年
- 各種 SNS ツール(ホームページ、メルマガ、Facebook)による情報発信  
各 1 回/週×50 週/年=50 回/年
- 各支援機関主催セミナー、展示会等への積極的参加による事業周知、連携強化

## 5) その他、来期の取組予定

- 専門家の強化  
弁護士、税理士、社労士、司法書士、行政書士、他の専門家と連携を強化する必要がある。このため、弁護士、税理士をコーディネーターに加え、その他専門家のミラサポ登録を進め、専門支援人材のストックを厚くする。
- スタッフのスキル UP  
面談で相談者の真の課題を素早く見極め、支援の内容、方向性について相談者と早期の合意を得られる様、拠点メンバーのスキルを更にアップさせる。

以上