茨城県よろず支援拠点

活用事例集

茨城県よろず支援拠点

活用事例集

よろず支援拠点活用事例集

もくじ

よろず支援拠点について …… 6

事例

クラウドファンディングを活用した資金繰りと顧客開拓 …… 14
法人営業支援 …… 14
キャッシュレス決済やクラウド会計の導入 …… 15
IT・AIを活用したDX …… 15
資金繰り改善 …… 16
事業承継・M&A …… 16
原価管理・採算管理 …… 17
プレスリリース …… 17
創業 …… 18
知的資産経営 …… 18
会社設立の手続き …… 19
フレームワークによる経営計画・戦略マップ …… 19
事業再生（廃業支援を含む） …… 20
営業による販売促進 …… 20
革新的な商品・サービス開発 …… 21
市場調査と顧客ニーズ調査 …… 21
小規模事業者持続化補助金 …… 22
給付金（持続化給付金・家賃支援給付金） …… 22
ブランディングを強化した商品開発 …… 23
デザイナー視点からの商品デザイン …… 23
資金調達 …… 24
事業計画・ビジネスプラン作成 …… 24
創業計画書の作成・創業資金の準備 …… 25
地域資源を活用した農商工連携 …… 25
コロナ禍における事業転換 …… 26

６次産業化 …… 26
補助金申請 …… 27
融資申請 …… 27
経営革新計画の策定 …… 28
IT導入補助金 …… 28
SNSを活用した集客支援 …… 29
ホームページ作成支援 …… 29
デザインを活用した広報活動 …… 30
ECサイト活用 …… 30
雇用関係助成金の活用 …… 31
労務管理・就業規則作成のアドバイス …… 31
人手不足対応 …… 32
産学官連携 …… 32
新技術、新製品開発 …… 33
経営改善・資金繰り改善 …… 33
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金 …… 34
中小企業経営強化法にもとづく経営力向上計画 …… 34
生産性向上 …… 35
AI・IoTの活用による生産性向上 …… 35
解決型営業活動による販路開拓 …… 36
問題の「見える化」と改善による生産性向上 …… 36
提案営業 …… 37
販路拡大 …… 37
得意分野を活かした企業連携 …… 38
IT活用による製品価値向上 …… 38
経費節減 …… 39
同業者間での最適分業の相互補完 …… 39

よろず支援拠点について

よろず支援拠点は
国が設置した無料の経営相談所です。
さまざまな経営課題に応え、
100万件以上の相談実績を積み重ねてきました

国が設置した経営相談所

よろず支援拠点は中小企業・小規模事業者（※1）の皆さんのための経営相談所です。
2014年に国が中心となって、各都道府県に一ヶ所ずつ設置しました。

何度でも無料で相談が可能

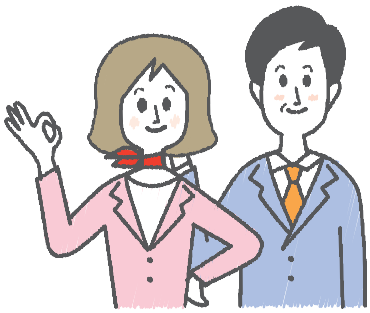
よろず支援拠点の相談に料金はかかりません。
また、回数制限なども無く、何度でも相談していただくことができます。

さまざまな経営課題に応える組織体制

よろず支援拠点は、高度な専門性と支援ネットワークを有しています。
これらを駆使しながら、さまざまな経営課題に応えていきます。

▶▶▶ 詳しくは、「よろず支援拠点の特長（P7～11）」をご覧ください。

経営の悩みを抱えている皆さん
安心してご相談ください



（※1）中小企業の定義を満たす、NPO法人、一般社団法人、一般財団法人、公益社団法人、公益財団法人、社会福祉法人等も相談対象となります。

高度な専門性と支援ネットワークを駆使し、相談者に寄り添いながらあらゆる経営課題に応えます

01 あらゆる経営課題への対応

中小企業・小規模事業者の皆さまが直面し、また変化していく、
さまざまな経営課題の相談に応じます。

02 専門性の高い経営アドバイス

経営、金融、マーケティングなど、
多様な分野の専門家や、企業経営の経験者が在籍しています。
それぞれの経営課題に応じて最適な人選を行い、
高度な経営アドバイスを提供します。

03 相談から実行までフォローする寄り添い支援

解決策を提案して終わりではなく、
継続的にフォローしながら、実行を支援します。
課題解決後に新たな課題や目標が見えてくれば、
引き続き、その解決や達成に向けた支援を行います。

04 他支援機関との連携による支援

地域の他の中小企業支援機関等とも連携し、
相談内容や経営課題に応じた
適切な支援体制をコーディネートします。

01 あらゆる経営課題への対応

よろず支援拠点は相談者が直面するあらゆる種類の経営課題に対応します

『売上げを伸ばしたい』、『生産性を向上させたい』、『経営を改善したい』、『事業を承継したい』など、経営者の悩みはさまざまです。
そのような時、「何から手をつけて良いか分からない」「どこに相談したら良いか分からない」という方もいるでしょう。
よろず支援拠点は、相談に来られる経営者が直面するあらゆる種類の経営課題について相談に応じ、解決に向けた支援を行います。

中小企業・小規模事業者が直面するさまざまな経営課題

売上拡大、生産性向上、経営改善、事業承継、人材確保・育成、販路開拓、資金繰り改善、商品・サービス開発、研究開発、IT活用、創業、事業承継、産学連携、制度活用など

経営課題は企業の成長段階に応じても変化します。
「起業したい」、「このアイデアはビジネスになるだろうか」といった創業前の相談から始まり、会社を立ち上げ、事業を軌道に乗せる創業期、事業の拡大や多角化を図る成長期、安定的な成長を維持する成熟期、そして、事業の承継や譲渡、円滑な廃業などを考える時期まで。
よろず支援拠点は、企業が置かれている状況を踏まえながら、さまざまな悩みや課題に応えていきます。

企業の成長段階ごとの課題の変化

創業前〜創業期

- このアイデアはビジネスになるだろうか?
- 創業したい。手続は? 資金調達は?
- 事業計画やマーケティング戦略は?
- 経営ノウハウを学びたい

成長期

- もっと売上げを伸ばしたい
- 新商品を開発したい／事業を多角化したい
- 人手不足を解消したい／働き方を改善したい

成熟期

- 売上げが伸び悩んでいる。原因と対策は?
- 不採算事業の整理など選択と集中を進めたい
- 業務効率を上げたい／経営を改善したい

次世代へ

- 事業承継したい／後継者を育てたい
- 事業譲渡、廃業などを円滑に進めたい

02 専門性の高いアドバイス

多様なバックグランドを持つ専門家が課題解決に向けて支援します

さまざまな分野の専門家が相談に対応します

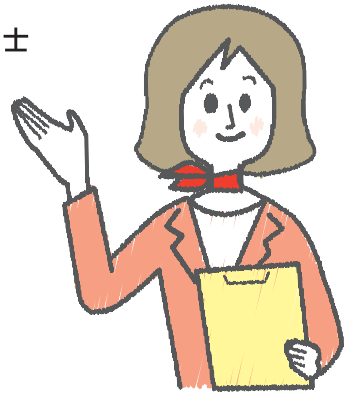
よろず支援拠点では、多様なバックグラウンドをもつコーディネーターが、皆さんの相談に対応しています。
中小企業診断士、税理士、社会保険労務士などの国家資格保有者はもちろん、ITコーディネーター、ウェブデザイン技能士、フードコーディネーターなど、実務に直結する資格の保有者も多数在籍しています。
個別の経営課題に応じた最適な人選をすることで、どんなお悩みにも的確なアドバイスを提供することができます。

企業経営の経験のあるコーディネーターも

よろず支援拠点には、企業経営の経験者も、数多く在籍しています。
ビジネスの第一線で活躍している方から、実績を上げてリタイアされた方まで、そのバックグラウンドはさまざまですが、いずれも豊富な実務経験に裏付けられた知見とノウハウを持っています。
経営者としての悩みや解決に向けた苦労を自ら経験しているからこそできる、地に足のついたアドバイスを提供していきます。

チーフコーディネーター・コーディネーターの主な保有資格

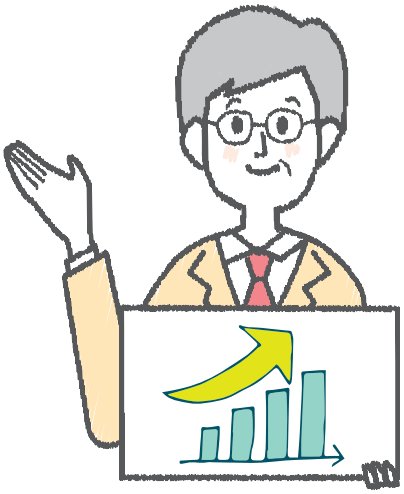
中小企業診断士	不動産鑑定士
弁護士	調理師
公認会計士	ウェブデザイン技能士
税理士	ITコーディネーター
社会保険労務士	情報処理技術者
弁理士	ファイナンシャルプランニング技能士
司法書士	フードコーディネーター
行政書士	カラーコーディネーター
社会福祉士	ISO審査員
販売士	貿易アドバイザー
技術士	貿易実務検定
通関士	
建築士	等



03 相談から実行までフォローする寄り添い支援

課題の整理から解決策の提案、実行までフォローし、相談者に寄り添いながら支援します

よろず支援拠点のコーディネーターは、相談を受け、詳細をヒアリングしながら、課題を整理し、解決策を提案します。
解決策を提案した後も、相談者にしっかりと寄り添い、提案の実行を支援します。複数回にわたって進捗や成果を確認し、必要に応じて修正を加えながら、課題が解決するまでフォローします。
当初の課題が解決した後も、それで終わりということではありません。多くの場合は、課題解決に取り組むうちに新たな課題やより大きな目標が見つかり、次の提案や実行へと発展させていきます。



相談から解決までのフォロー

課題に直面

会社経営には売上拡大、経営改善、事業承継、人手不足対応など大小さまざまな悩みがつきもの。一人で悩まず、よろず支援拠点にご相談ください。

▼

最寄りの拠点に相談

よろず支援拠点は各都道府県単位で設置。ホームページで場所を確認の上、電話、メール、ファックスなどでご予約ください。

▼

詳細ヒアリング

専門知識を持ったコーディネーターが丁寧に話を伺います。コーディネーターは皆さんの理解者。どんな小さなことでもお話しください。

▼

課題の整理

対話の中から解決すべき課題を見つけ出します。例えば売上不振なら、必ずその原因があります。専門家ならではの視点で分析します。

▲

解決策の提案

明確化した課題に対して、相談者が納得して実行でき、効果が見込める解決方法を提案します。必要に応じて他の支援機関とも連携します。

▲

実行支援

具体的で分かりやすい提案を行い、実行段階ではコミュニケーションを密にとり状況把握。常に相談者に寄り添い、励まします。

▲

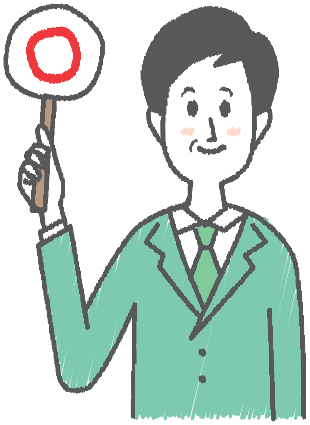
新たな課題の発見と挑戦

課題をひとつ越えると、見えてくる新たな課題。よろず支援拠点は、相談者の皆様に寄り添いながら継続的なサポートを行います。

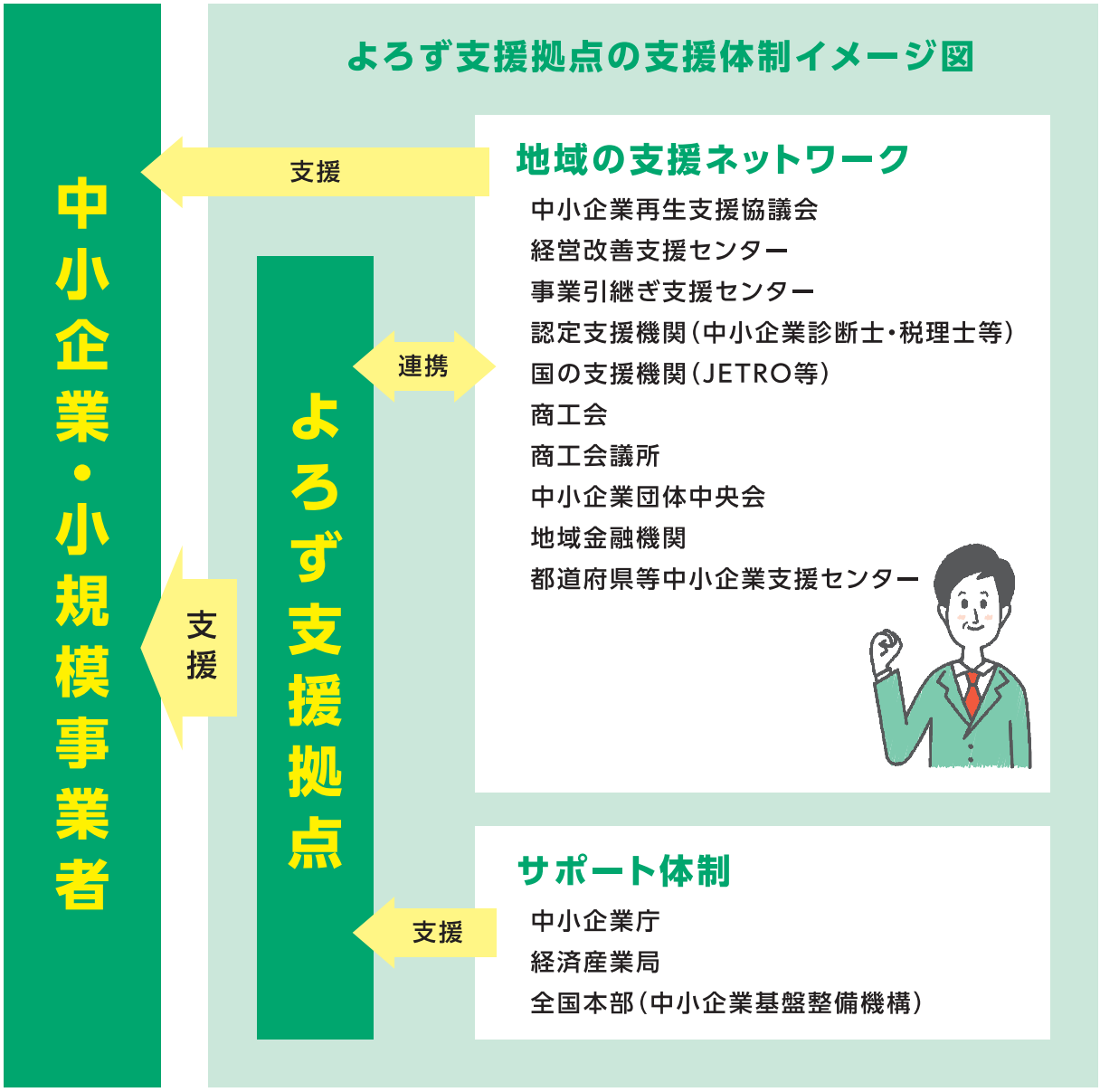
04 他支援機関との連携による支援

よろず支援拠点は中小企業支援のワンストップ窓口
地域の支援機関等とも連携し、さまざまな悩みに対応します

よろず支援拠点は、中小企業・小規模事業者のためのワンストップ支援窓口としての役割も担っています。よろず支援拠点が相談者と地域の各支援機関をつなぎ、それぞれの強みを生かした総合的な支援体制で課題解決に取り組みます。



よろず支援拠点の支援体制イメージ図



事例集

活用テーマ　クラウドファンディングを活用した資金繰りと顧客開拓

1 相談者

- 良いアイデアをもっているにも関わらず、資金繰りがつかないために商品化やサービス化につなげられない方
- 開発した新商品を、市場調査のためテストマーケティングを実施したい方

2 支援内容

- クラウドファンディングは、資金繰りがつかず商品化やサービス化ができない場合の有効な資金繰り方法の一つとなることをアドバイス
- 顧客開拓ツールとしても効果の高い手段となることを説明
- クラウドファンディング初心者でも始められるよう、概要の説明から実施手順について解説
- クラウドファンディングを成功させるうえで重要となる「プロジェクトストーリー（支援者がお金を出して支援したくなる企画）」の立案・作成に関するアドバイス

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- クラウドファンディングの成果は資金繰りであったが、その一方でお金を出してまで支援してくれるコアな顧客開拓につなげることができた。
- 魅力的な商品・サービスの企画に対しては、結果的にたくさんお金が集まることから、自社商品・サービスの客観的な魅力度に関する判断もでき、テストマーケティングの効果も得られた。

活用テーマ　法人営業支援

1 相談者

- 今まで営業活動をせずとも従来の取引先からリピート受注をできていたため、新規企業および事業所の開拓の経験がない方
- 展示会などで新商品やサービスを紹介し、参加者と名刺交換などを行ってきたが、顧客開拓につながっていない方

2 支援内容

- 自社の売上拡大や既存取引先との取引の打ち切りに備えて、営業力を強化しておく必要があることをアドバイス
- 最適な営業戦略を検討・策定支援するとともに、具体的な営業の進め方などについても個別にアドバイス
- パンフレットなどの営業ツールの開発が必要な場合は、茨城県よろず支援拠点内のデザイン担当コーディネーターがデザイン開発についてサポート

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口
- いばらき中小企業グローバル推進機構
- デザインセンター

活用者の声

- 営業活動に苦手意識があり、今まで積極的な営業活動を行ってこなかったが、アドバイス通りに営業したところ新規顧客開拓につながった。
- 営業はただ顧客にお願いをするだけだと考えていたが、実際はお願いではなく提案が必要なのだということがわかった。

活用テーマ　キャッシュレス決済やクラウド会計の導入

1 相談者

- 顧客から、スマートフォン決済やカード決済の可否を問われることが多い方
- キャッシュレス決済で、会計作業を簡単にしたいと考えている方
- ITを活用して記帳作業や確定申告作業を簡単にしたい方

2 支援内容

- 若年層のみならず、中高年層でもキャッシュレス決済（スマートフォン決済、キャッシュカード決済など）を望む方が増えていることから、決済の多様化を図ることで集客を促進できることを説明
- 創業者や小規模事業者のなかには、帳簿を用意できない方も多数存在するため、簡単な会計ソフトを導入することをアドバイス
- IT活用の方法を初心者にも理解できるように、初歩的な段階から説明し、導入計画を策定、導入作業までを支援

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 創業後すぐにキャッシュレス決済を導入したが、顧客からは「支払が簡単」と喜ばれた。
- 帳簿の知識がなかったが、専門家の支援を受けてクラウド会計を導入した結果、毎日簡単に売上や経費を記帳することができ、スムーズに確定申告を行うことができた。

活用テーマ　IT・AIを活用したDX

1 相談者

- 売上や利益が低下しており、新たな客層の開拓が必要な方
- インターネットやデジタル技術を活用して、顧客の満足度を向上させたい方

※DX（デジタルトランスフォーメーション）：服を販売しないアパレル系の店や、さまざまな飲食店の料理を配達してくれるネット業者など、ITを活用して新たなビジネスを創出する取組みのこと。

2 支援内容

- 顧客が減少し、新しいビジネスを考えたいとする事業者に対し、簡単に活用できるIT・AI（人工知能）の提案
- 新しいビジネスの仕組み作りのポイントに関するアドバイス
- 事業承継を予定しており、次世代にもつながるビジネスを考えたい方々を対象に、ビジネスモデル作成についてアドバイス
- 新しいビジネス構築後の企画書や計画書の作成に関するアドバイス
- 実際にビジネスをスタートさせ、ビジネスが軌道に乗るまでの寄り添った支援の実施

3 連携機関

- ITコーディネーター茨城
- いばらき中小企業グローバル推進機構

活用者の声

- AI（今回は顔認証）の導入は、小規模事業者には難しいと思っていたが、サブスクリプションサービス（料金を支払うことで、製品やサービスを一定期間利用することができるサービス）として利用できることを教えてもらい、現在はDXに挑戦している。

活用テーマ　資金繰り改善

1 相談者

- 会社が不振、このままでは事業が危うい、資金が不足する、支払いができないなど、お金のやりくりにお困りの方
- 金融機関から支援（融資やリスケジュール）を受けるにあたり、資金繰り表などの資料を求められているが、どうすればよいかわからない方

2 支援内容

- 不振の原因分析と立て直すための対策アドバイス
- 金融機関からの融資、返済見直し、リスケジュールのアドバイス
- 資金繰り表の作成アドバイス
- 金融機関への対応方法アドバイス
- 経営改善計画の方針策定検討

3 連携機関

- 金融機関
- 信用保証協会
- 中小企業再生支援協議会

活用者の声

- 資金不足を回避でき、事業を継続できた。
- 金融機関からの融資やリスケジュールの支援を受けられた。
- 当面の運転資金を確保できた。
- 倒産の危機から立て直すことができた。

活用テーマ　事業承継・M&A

1 相談者

- 後継者にスムーズに会社・事業を引き継ぎたい事業主
- 現在の事業主からスムーズに会社・事業を引き継いでほしい後継者
- 後継者がいない、または誰にしようか悩んでいる事業主
- 資産（株式等）を後継者に引き継ぎたい事業主
- 第３者承継やM&Aでの事業引継ぎを考えているが、どう進めるとよいかわからない事業主
- M&Aで他社を買収したい方

2 支援内容

- 後継者への事業の引き継ぎ方アドバイス
- 後継者への資産（株式等）の引き継ぎ方アドバイス
- 後継者を選定する、または探す際のアドバイス
- M&Aで他の会社に経営を任せたいときの進め方アドバイス
- M&Aでの自社の評価額（売買価格）の算定アドバイス
- 他の会社・事業を買収して、自社の事業を拡大したい経営者へのアドバイス

3 連携機関

- 事業承継支援ネットワーク
- 事業引き継ぎ支援センター

活用者の声

- 後継者に事業を引き継ぐ目途が立った。
- 廃業せずに事業を継続でき、従業員の雇用も維持できた。
- 第３者や他社への良い引き継ぎ先が見つかった。
- M&Aで他社を買収し、事業拡大することができた。

活用テーマ　原価管理・採算管理

1 相談者

- 自社の商品・サービスにいくらの原価がかかっているかわからないので、明確にしたい方
- 仕事はたくさんあるが利益が出ず、何が悪いかわからない方
- 目標とする利益を確保するために、数字の管理をしっかりしていきたい方

2 支援内容

- 自社製品・サービスの原価計算のアドバイス
- 売上・コスト・利益の管理方法のアドバイス
- コスト削減の方針や具体策のアドバイス
- 販売価格設定や見積書作成のアドバイス
- 黒字化や利益アップのアドバイス
- 社内で組織的に採算管理を進めるためのアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構

活用者の声

- 曖昧になっていた自社製品・サービスの原価を把握できた。
- 客先への見積もりや販売価格を適切に設定できた。
- コストを削減でき、利益が増えた。
- 社内で組織的にコスト削減・採算管理活動ができるようになった。

活用テーマ　プレスリリース

1 相談者

- 新商品や新サービスの開発を行ったが、どのように周知して良いかわからない方
- 自社商品の紹介だけにとどまらず、自社がどのような取組みをしている企業であるか、広く多くの人に告知したい方
- 新しい取引先を開拓したい方

2 支援内容

- ヒアリング調査による、新商品や新サービスのアピールポイントや同業他社との差別化ポイントの洗い出し支援
- 新聞記者の目を引くプレスリリースの作成に関するアドバイス
- 商品やサービスが生まれた社会的な背景など、必要性を訴えかけるためのストーリー作成戦略に関するアドバイス
- 新商品や新サービスが、社会をどのように変革できるかについて、社会的貢献および効果面に言及するアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- プレスリリースを作成し、それを新聞社に送ったことにより、記者から取材を受け、新商品が写真とともに紙面に紹介された。
- 新商品の告知をスムーズに行うことができ、購入希望者や卸売り業者からの問い合わせが増えた。
- この新商品に関連する別の商品に関するニーズを知るきっかけとなり、新たな商品の開発にも取組み始めた。

活用テーマ 創業

1 相談者

- 創業を検討しているが、どのような手順で準備を進めていけば良いかわからない方
- 創業したいが、今一つビジネスモデルが定まっていない方
- どのようにすれば収益を上げられるか、収益構造を明確にしたい方

2 支援内容

- 創業までの一連の流れをアドバイス
- コーチングやその方の今までの経験の棚卸しを共同で行うことにより、創業内容の明確化をサポート
- 融資を検討している方に対し、事業計画書の作成・記載方法についてアドバイス
- クラウドを活用した帳簿の付け方のアドバイス
- 専門家派遣なども活用した販路開拓の支援
- 今まで茨城県よろず支援拠点が支援してきた創業成功事例の紹介

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 市町村の創業担当機関
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 事業計画書の作成支援により、銀行から融資を受けることができた。
- 取引先との交渉の場に同席してもらうことで心強く感じ、安心して取引先と話をすることができた。
- 借入をせず、自分の手元資金だけで創業したいという相談をしたところ、資金繰り表の作成によって借入をせずともキャッシュフローが回ることを確認でき、安心につながった。

活用テーマ 知的資産経営

1 相談者

- 日頃、仕事の中で当たり前のように取り組んでいるノウハウや工夫を自社の知的資産として捉えなおすことで、自社独自の強みを見える化したいと考えている方。
- 決算書には表れない自社独自の強みや取組みを、社外の人に理解してもらいたい方。

2 支援内容

- 知的資産は、財務諸表などに数値として表れることはないが、企業が維持・成長するために欠かせない各企業固有の「強み」や「魅力」であり、企業収益の基盤となるものである。このような自社の強みや魅力に気づくための意識改革サポートを行うことを目的とする。
- 自社の商品やサービスを生み出せた背景・自社の独自性を、洗い出すための支援とアドバイス
- 知的資産経営報告書を作成するポイントについてアドバイス
- 作成した知的資産経営報告の活用方法についてアドバイス

3 連携機関

- 金融機関
- 知財総合支援窓口

活用者の声

- 銀行への融資依頼の資料として使用し、将来像を示せたことで、融資を受けることができた。
- 要約版をホームページに掲載したところ、将来を期待できる優秀な人材から入社希望があった。
- 幹部と一緒に取組んだことで、会社の方向性を再確認できた
- 後継者の息子と一緒に取組んだことで、事業に対する想いを共有することができ、スムーズな事業承継につながった。

活用テーマ　会社設立の手続き

1 相談者

- 独立、開業をお考えの方
- 創業スクールに参加し、創業・開業予定の方
- 法人化をお考えの方

2 支援内容

- 会社の種類とそれぞれの特徴、留意点（メリット・デメリット）のアドバイス
- 設立チェックシート等を用いて、会社設立のポイント、手続きの進め方等のアドバイス（定款手続き、登記手続き等）
- 設立後の各種手続き（市町村、税務署、社会保険事務所等）のアドバイス
- 会社設立で失敗しない10のルールを説明
- 会社設立に欠かせない事業計画等のポイントを説明

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 日本政策金融公庫
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 起業するための流れや手続きに関する不安を解消できた。
- アドバイスのおかげでスムーズに会社設立を進めることがでた。
- スタートアップの経営のポイント、ビジネスモデルの作り方など、法務だけでなく、経営面、会計面についてもアドバイスを受けたことで、取引先との交渉もうまく進めることができ、売上げに繋がった。

活用テーマ　フレームワークによる経営計画・戦略マップ

1 相談者

- 経営計画について学びたい方
- 経営課題を解決し、売上向上につなげたい方
- 自社の経営計画をブラッシュアップしたい方
- 創業予定の方、創業して間もない方

2 支援内容

- フレームワークによる経営計画と戦略マップの作成、そしてモニタリング（定期的な調査分析）という仕組み作りのサポート
- 従来の財務に偏った経営計画の目標管理では、達成への対応策が不明確なため、財務→顧客→業務→人材の４つのプロセスで目標達成のポイントをアドバイス
- バランススコアカードを用いて、ヒト（人材）、モノ（業務）、カネ（財務）、キャク（顧客）の視点で考察し、経営課題整理、単年度事業計画、そして、計画実現に向けた戦略マップの作成ポイントをアドバイス

※フレームワーク：課題を明確にする際や課題解決に向けた取り組みをする際、ある程度決められた枠組みに沿って進めていくことにより、有効かつ効率的に行える手法のこと

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 会社のゴール設定により、課題の深堀りと日々取り組むべきことが明確になった。
- 経営計画と戦略を言語化したおかげで、従業員の意識向上、モチベーション向上につながった。
- 経営活動の各部面の目標設定（財務、顧客、業務、人材育成）とモニタリングを実行したことにより、生産性だけでなく、顧客開拓、従業員満足も向上し、利益率（額）の回復につながった。

活用テーマ　事業再生（廃業支援を含む）

1 相談者

- 資金繰りでお悩みの方
- 売り上げ減少等で経営改善したい方
- 会社清算をお考えの方
- 廃業をお考えの方

2 支援内容

- 事業再生（経営改善）や廃業の手法、メリット・デメリットをアドバイス
- 再生（改善）計画の作成ポイント説明とアドバイス
- チーム支援により、根本な問題を見える化（決算書等の分析、リスケジュールの検討等）し、経営者等の十分な理解を得ながら経営改善、廃業の進め方をアドバイス
- 連携機関等との情報共有をサポート

3 連携機関

- 中小企業再生支援協議会
- 金融機関

活用者の声

- 事業再生や廃業手続きを説明いただき、今やるべきこと、今後の取組み等について的確なアドバイスを受けることができた。
- 返済や廃業という相談は気が引ける相談内容であるが、早期に相談したことで事業再開の見通しを立てることができた。
- 相談機関や専門家の意見を伺いながら計画的に進めることができたため、従業員への説明や取引先関係の混乱を最小限に防ぐことができた。

活用テーマ　営業による販売促進

1 相談者

- 商品や製品、サービスを考えたが、どのように営業をしていけばよいのか分からない方
- 営業をしているが、なかなか成果につながらない方
- 現在の営業方法を見直し、販路の拡大につなげていきたい方
- 新規顧客の開拓をしていきたいと検討している方

2 支援内容

- ターゲット、顧客ニーズに合わせた営業ツールの作成方法についてのアドバイス
- 流通経路や業種ごとの攻め方に対するアドバイス
- 新規顧客の開拓方法についてのアドバイス
- 既存顧客の分析や掘り起こしを実施した、効果的なアプローチ方法のアドバイス
- コミュニケーション力を上げて、人とのつながりから売上につなげる方法についてのアドバイス
- 顧客に気に入られる人間関係の構築から、売上につなげる方法に関するアドバイス
- 営業先で注意すべき営業マナーに関するアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 提案された方法を実践したことで、新規の商談が成立した。
- 営業ツールを作成してから営業先で話を聞いてもらえるようになった。
- 新規顧客ばかり探していたが、既存顧客でこれほど売上が上がるとは思わなかった。

活用テーマ　革新的な商品・サービス開発

1 相談者

- 新しい商品やサービスを生み出したいと思うが、アイデアがなかなか生み出せない、まとまらない方
- 新たに考えた商品やサービスを売り出すためのキャッチコピーを考えたい方
- 商品の形状や機能、パッケージの販促物など、どのようなものが効果的か相談したい方

2 支援内容

- 新たな商品開発やサービスに対するアイデアの出し方についてのアドバイス
- 企業の強みを生かした商品開発や、市場の動向にあわせた商品開発に関するアドバイス
- 商品の形状や機能、ラインナップ、パッケージ等のデザインに関するアドバイス
- 商品やサービスの魅力的なキャッチコピーの導き方に関するアドバイス
- 新商品やサービスに付随する販促品についてのアドバイス

3 連携機関

- デザインセンター
- 産業技術イノベーションセンター
- 知財総合支援窓口

活用者の声

- 新商品の開発のみならず、商品名を商標登録することができ、他社にない商品が完成した。
- 既存の技術を生かしながら、ニーズに対応する新たなサービスを生み出したことで、想定以上の売上を達成することができた。
- 新たなサービスを導入したことで、他社との差別化につながり、過去最高の売上を達成する事ができた。

活用テーマ　市場調査と顧客ニーズ調査

1 相談者

- 新商品やサービスを検討する中で、市場調査の方法、ターゲットの設定について、顧客ニーズを調べたい方
- 市場調査を実施するにあたって効果的な集計方法や活用方法を知りたい方
- アンケートの調査項目をどうするかお悩みの方

2 支援内容

- ターゲットを選定、顧客ニーズを把握するためのアドバイス
- 企業を取り巻く大きな市場と小さな市場の情報獲得方法
- 市場調査、顧客ニーズを確認するための企業へのあたり方
- マーケティングの流れに沿った、次につなげるためのアンケート調査項目の設定方法のアドバイス
- アンケート集計方法の仕方、獲得した集計データから販路開拓につなげる方法
- 展示会、テストマーケティングを実施するにあたっての準備と終了後の対応についてのアドバイス

3 連携機関

- ジェトロ茨城（海外市場）

活用者の声

- 販売促進のためのツールに調査結果を入れることができ、効果的な営業ができた。
- より顧客ニーズに合わせたチラシ、SNS等のデザインが制作できた。
- 新商品やサービスを開発するための有効な情報を得ることができた。

活用テーマ　小規模事業者持続化補助金

1 相談者

- 売上拡大・集客等を望む方
- 小規模事業者持続化補助金申請のため、〈経営計画〉〈補助事業計画〉の組み立てや文章化についてアドバイスがほしい方

2 支援内容

- 小規模事業者持続化補助金の説明
- 補助金を「どのように活用したいか」のヒアリング
- 要件、応募の留意点についての説明
- 計画の中心となるテーマづくりのアドバイス
- 必要書類〈経営計画〉〈補助事業計画〉の記載方法のアドバイス
  - 各項目毎の作成・記載のポイント説明
  - 写真・図版・表・グラフの活用支援
  - 読みやすさ・見やすさ・わかりやすさ等をアドバイス
  - 高評価を得る記載方法のアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 補助金への挑戦により、考えを正確にまとめられた。
- アドバイスにより，補助金申請のポイントが良く理解できた。
- 採択により予算以上の設備導入・事業効果があった。
- 〈経営計画〉〈補助事業計画〉の作成により、自らの事業や事業計画を正確に見直すことができた。

活用テーマ　給付金（持続化給付金・家賃支援給付金）

1 相談者

- 各給付金への電子申請に対し、スマートフォン・タブレット・パソコンを所有していない方
- インターネット回線の活用が不可能な方
- 特例を含む申請の、必要書類の収集に困難な方

2 支援内容

- 面談・Zoom・電話による相談、現状のヒアリング
- 給付金を受給するための条件の説明
- 特例による受給条件の説明
- 申請に必要な書類収集のアドバイス
- 入手不能な書類への対応のアドバイス
- 申請方法・手段の説明とアドバイス
- インターネット環境や端末がなく申請が困難な方への対応
- コールセンター・申請サポート会場等でのサポート
- 申請内容・添付書類などに関する修正支援
- 対象外となった相談者へのフォロー

3 連携機関

- 給付金窓口

活用者の声

- 特例条件で、受給されるかどうか不安だったが、必要書類のアドバイスなどにより受給された。
- 必要書類が揃わず、間に合うか不安だったが親切にサポート頂いたおかげで申請に間にあった。
- 自分の代わりにコールセンターに聞いてくれて助かった。
- 受給されなかったが、今後についてアドバイスがもらえた。

活用テーマ　ブランディングを強化した商品開発

1 相談者

- 顧客や販路先の目に留まるブランド力の強い商品開発をしたい方
- 新たな市場開拓につながる商品開発をしたい方
- ヒット商品を開発したい事業者の方

2 支援内容

- ブランディングを強化した商品開発のアドバイス
- デザイナー視点からの商品開発（企画・商品アイデア／プロダクトデザイン／パッケージデザイン）のアドバイス
- 女性をターゲットにした商品開発のアドバイス
- 商品開発における「企画・商品デザイン・販促」のワンストップアドバイス
- 事業者の方に合った無理のない商品開発の方向性作りサポート
- 販売サイトで映える商品開発の方向性についてのアドバイス
- カラーコーディネートを活かした商品開発（商品パッケージデザイン／グラフィックデザイン/プロダクトデザイン含む）についてのアドバイス

3 連携機関

- デザインセンター
- 知財総合支援窓口

活用者の声

- 展示会へ向けた商品開発において相談を開始し、新商品販売に至ることができた。商品デザインにおいても、お客様に好評を得ている。新規取引となり得る業者からの問合せがあり、今後の販路拡大が期待できる。

活用テーマ　デザイナー視点からの商品デザイン

1 相談者

- 既存の商品デザイン（パッケージ／プロダクト）をリニューアルして販売したい方
- 新商品のデザイン（パッケージ／プロダクト）を開発したい方
- 商品に付加価値を付けて、新たな市場開拓に繋げたい方

2 支援内容

- 商品パッケージデザイン／グラフィックデザイン／プロダクトデザインに関するアドバイス
- 女性をターゲットにした商品デザインのアドバイス
- ブランディングを強化した商品デザインの生み出し方の提案
- ブランディングの柱となるロゴデザインのアドバイス
- 商品パッケージに付随するキャッチコピーの作成方法のアドバイス
- 媒体で映える商品デザインの見せ方についてのアドバイス
- カラーコーディネートを活かした商品デザインのアドバイス

3 連携機関

- デザインセンター
- 知財総合支援窓口

活用者の声

- 商品デザインを強化したことで商品に付加価値がつき、売上向上につながり、メディアに注目される商品になった。プロモーションの機会も自然と増えたことで、あらゆる販促に手間をかける必要がなくなった。

活用テーマ　資金調達

1 相談者

- 新たに資金調達をしたいと考えている方
- 当面の資金繰りを安定させたいと考えている方

2 支援内容

- 資金調達の際に必要な資料（事業計画書や資金繰り表等）の作成方法のアドバイス
- 借入する金融機関の選び方についてのアドバイス
- 借入申込みをする際の手続きや交渉方法についてのアドバイス
- 制度融資の活用方法のアドバイス（特にセーフティネット、マル経融資・自治金融）
- 自社の財務状況の分析と金融機関の評価に関するアドバイス（現状認識）
- 借入ができなかった場合の対応方法のアドバイス（出資、補助金・助成金、親戚・知人借入、支出の見直し等）

3 連携機関

- 金融機関
- 信用保証協会
- 中小企業再生支援協議会

活用者の声

- 借入に向けた準備を行うことで、無事に希望額を借入することができた。
- 借入の交渉方法を理解しておくことで、有利な条件で資金調達をすることができた。
- 業績が悪く数カ月先の資金不足が懸念されたが、緊急融資を受けられたことで、当面の資金繰りが安定した。

活用テーマ　事業計画・ビジネスプラン作成

1 相談者

- 経営目標と行動計画を立案したいと考えている方
- 補助金等の応募に際して経営計画を作りたいと考えている方
- ビジネスプランをブラッシュアップしたいと考えている方

2 支援内容

- 事業計画書を作る意義やメリットについてのアドバイス
- 経営革新計画や各種補助金における事業計画書の作成方法についてのアドバイス
- いかに商品やサービスを高値で売るかの付加価値戦略（ストーリー戦略）についてのアドバイス
- いかにコストを掛けずに商品やサービスを販売するかの仕組みづくりについてのアドバイス
- 成功事例やトレンドをもとにした、失敗しにくい事業計画づくりのアドバイス
- ニーズや市場動向の分析方法のアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 金融機関

活用者の声

- 事業計画書を作成することで、将来の目標を明確にするとともに、経営意欲を高めることができた。
- 商品の付加価値の高め方をマスターすることで、高く商品を売りつつも、お客様の満足度を高めることができるようになった。
- リスクを極力抑えるビジネス手法を理解することで、失敗しにくい経営体質を作ることができた。

活用テーマ　創業計画書の作成・創業資金の準備

1 相談者

- これから事業を始めようと考えている創業予定の方
- 創業をして間もない方
- 経営の基本を勉強したいと考えている方

2 支援内容

- 創業希望者の考えている事業概要を整理し、確実に収益化できるようなビジネスプランの作成方法のアドバイス
- マーケティングの基礎知識のアドバイス
- 経営に必要な税務や社会保険の基礎知識のアドバイス
- 創業に必要な資金の算出と創業資金の調達方法（出資、補助金・助成金、親戚・知人からの借入等）のアドバイス
- 創業融資の申込方法のアドバイス、窓口の紹介
- 創業者が活用できる補助金の活用方法のアドバイス
- 開業するまでに必要な準備、スケジュールの立案のアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 事業のイメージを具体化することで、ビジネスの全体像が明確になった。
- 開業までにいつ何をすべきかを明確にすることができた。
- 希望する融資額の全額を借入することができた。
- 開業後、順調に売上を伸ばすことができた。

活用テーマ　地域資源を活用した農商工連携

1 相談者

- 農業者、飲食店、サービス事業者で他事業者との連携を検討している方

2 支援内容

- 自社が持つ伝統や技術についてヒアリングの上、競合他社にはない強みを相談者とともに見出し、そのうえで、時代にあった新たな商品開発の道筋のアドバイス。
- 商品開発の連携先となる事業者をピックアップし、事業連携の結果生み出される商品のコンセプトを、連携事業者を巻き込んで一緒に支援。
- 農業者、飲食店、サービス事業者の方で、「異分野の事業者とのコラボレーションを通じて新たな商品を考えたい」、「自社の事業に行き詰まりを感じ、他事業者との連携を通じて新たな活路を見出してみたい」という意欲のある方への支援。

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 各市町村の農商工担当者

活用者の声

- 農業者、飲食店、デザイン会社の３社により、地域のコンセプトに合致した新たな商品を生み出すことができた。
- 開発にあたっての補助金申請にも協力してもらい、資金負担の軽減を図ることができた。
- 販路について提案して頂いたことで、近隣の事業者とのつながりができた。

活用テーマ　コロナ禍における事業転換

1 相談者

- コロナ禍の環境急変を受け、事業の先行きが見通せない方

2 支援内容

- 国や自治体の支援制度についての情報提供や、申請書等の作成に関する支援
- 世の中のトレンドを踏まえた、事業転換に関するアドバイス
- 店舗販売の縮小、店舗の集約等に関するアドバイス
- ECサイトの活用やオンラインサロンの運営に関するアドバイス
- 新型コロナウィルスの影響が収束するまでを事業再構築期間と捉え、IT化を軸にした経営者の運営負担軽減に関する支援
- 専門家によるSNSの活用に関する支援

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 新型コロナウィルスの影響で事業をどう展開していけばよいか分からなかった時にも、相談に乗っていただいた。店舗の集約は大きな決断だったが、「事業は時代の流れを見極めながら柔軟に対応していくことも重要である」と助言をいただき、決断を後押ししていただいた。

活用テーマ　6次産業化

1 相談者

- 農業者で生産以外の新たな事業を検討している方
- 農業分野への参入を検討される方

2 支援内容

〈支援事例〉

- 建設業を主要事業としつつも自社農場を持ち、市民農園を運営している企業では、自社農場の農産物を活用したピザの体験施設の新設運営に関して、相談企業のメンバーと一緒に議論し、アイディアを一つ一つ形にしていきました。

〈主な支援内容〉

- 商品開発、顧客層の設定、顧客層に合ったプロモーション方法に関するアドバイス
- 農業者向けの経営継続補助金の申請に関する支援
- プレスリリースの作成に関する支援
- 地元自治体の広報誌を活用したプロモーション方法など、資金負担を抑えた事業の推進方法に関する支援

3 連携機関

- 農林振興公社
- 各農林事務所
- 各市町村の農政担当者

活用者の声

- 農業を本業としない人達にとって、馴染みのない支援策についても幅広く情報提供していただいた。アイディアを検討する段階では会議にも参画していただき、チームワークを高めながらアイディアをまとめるサポートもしていただいた。コロナ禍で難しい状況ではあるが、将来に希望が持てた。

活用テーマ　補助金申請

1 相談者

- 補助金の活用に関心のある方

2 支援内容

〈経営計画〉

- 営業概要、売上動向、売上構成等
- 市場の動向、顧客ニーズ
- 強み
- 経営方針、目標、メインターゲット、新たな取り組み、数値計画

〈補助事業計画（例えば持続化補助金一般型の場合）〉

- 販路開拓の内容、販路開拓の具体的ニーズ
- 新たな取り組みに至る経緯、理由
- 補助金の用途と必要理由
- 従来のサービスと異なる点、同業他社と異なる点
- 実施体制、スケジュール
- 効果、創意工夫している点、ITを有効活用している点

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 計画書作成により、補助金申請のポイントが良く理解できた。
- 初めて補助金に採択された。
- 設備導入により、新規事業を開始することができた。

活用テーマ　融資申請

1 相談者

- 創業や新規事業のための、融資申請に関心のある方

2 支援内容

- 経歴、保有資格、強み
- 市場の動向、ニーズ
- 既存事業内容、経営課題、課題解決の方向性
- 新規事業構想
- 取引先（サービス提供先（ターゲット）、仕入先）
- マーケティングミックス
- 導入する設備（写真、特徴、発注先、金額）
- 店舗施設、レイアウト図
- こだわり、差別化ポイント、工夫している点
- 数値実績（３年）
- 利益計画（５年）
- 資金計画（調達方法、使い道、月次資金繰り）

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 計画書作成により、融資申請のポイントが良く理解できた。
- 初めて融資を実行して頂くことができた。
- 新たな店舗確保により、新規事業を開始することができた。

活用テーマ 経営革新計画の策定

1 相談者

- 自社のあるべき姿を具体的に示したい方
- 経営革新計画の申請を考えている方

2 支援内容

- 経営計画の必要性についてのアドバイス
- 承認を受けることによるメリットについてのアドバイス
- 制度の概要、支援措置についてのアドバイス
- 要件、応募の留意点などの初歩的なアドバイス
- 計画書の具体的な書き方についてのアドバイス
- 審査委員に高評価をもらうための記載方法についてのアドバイス
- 申請にあたり、どのように作成や記載をすればいいのか分からない方には、作成や記載のポイントを分かりやすくアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 自社の現状を把握したことで、課題が明確になった。
- 計画書の作成により、経営者としての意識に変化があった。
- 計画書の作成により、より具体的な目標ができた。
- 取り組むべき行動が明確になった。
- 補助金を申請する際の、計画が作成しやすくなった。

活用テーマ IT導入補助金

1 相談者

- ITツールを導入して経営力の向上を図りたい方
- IT導入補助金の申請を考えている方

2 支援内容

- 申請要件、応募の留意点等の初歩的なアドバイス
- 採択事業者のIT活用事例のご紹介
- 採択に向けた加点及び加点項目の内容についてのアドバイス
- 審査委員に高評価をもらう記載方法についてのアドバイス
- 申請の方法、必要な手続きについてのアドバイス
- ITツールを導入することによる業務効率化、売上アップといった経営力の向上、強化のポイントについてのアドバイス
- IT導入支援事業者としての登録手続きについてのアドバイス
- 申請にあたり、どのように作成・記載すればいいのか分からない方には作成、記載のポイントを分かりやすくアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- ITコーディネーター茨城

活用者の声

- 自社の現状や課題が明確になった。
- ITツールを活用した際の業務効率化のイメージがついた。
- 計画書の作成により、補助金申請のポイントが良く理解できた。
- 初めて補助金申請で「採択」することができた。
- 導入したITツールを活用したことで、業務効率化が図れ、時間に余裕が生まれた。

活用テーマ　SNSを活用した集客支援

1 相談者

- SNSを活用して自社商品やサービスをPRしたいが何から始めていいかわからない方
- SNSを始めたいがパソコンやスマホが苦手。一人では操作が困難なのでサポートを受けたい方
- SNSで情報発信しているが、効果が感じられない方

※SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）：インターネットを介していろいろな方と繋がれるサービスのことで、具体的には、Twitter・LINE・Instagram・Facebook等

2 支援内容

- ビジネスに活用できるSNSの紹介と特徴等の説明
- SNS活用事例紹介
- 自社企業にマッチしたSNS選定サポート
- SNS導入と使い方のサポート
- 成果の上がるSNSマーケティングに関するアドバイス

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 専門用語や操作がわからず、導入時点で躓いていたが支援を受けたことによりスムーズに始めることができた。
- 何から始めていいか見当がつかなかったが、自社が今後どのような手順や手法で進めるべきか明確となった。
- 集客や売上アップに繋がった。

活用テーマ　ホームページ作成支援

1 相談者

- ホームページを作りたいが何から始めていいかわからない方
- 修正・リニューアルをしたい方
- 集客・売上アップにつなげたい方
- ホームページなどを利用して販売をしたい方

2 支援内容

- ホームページ作成・リニューアルに関する相談・アドバイス
- ホームページ作成概要説明
- 自社にあったホームページ作成ツールの紹介
- 作成ツール導入・作成支援
- 構成などに関するアドバイス
- ホームページからの集客・売上拡大に関するアドバイス

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 導入支援を受けたことにより、スムーズに作成できた。
- 自社で修正が可能になったことにより、タイムリーな情報発信ができるようになった。
- アドバイスと技術的な指導を受けたことにことより、イメージアップにつながるホームページにリニューアルできた。

活用テーマ　デザインを活用した広報活動

1 相談者

- 集客力のあるパンフレットやイベントなどのチラシが作りたい方
- 自社のイメージにあった会社案内を作りたい方
- 売上拡大に繋がるラベルやパッケージを作りたい方
- 商品を紹介する効果的なツールを作りたい方
- ３つ折りパンフレットを作りたい方

2 支援内容

- 商品やサービスをイメージアップするための相談とアドバイス
- パンフレットやチラシ制作に関するアドバイス
- 効果が期待できるレイアウトやデザインのアドバイス
- 写真やイラスト加工等に関する支援
- CANVA（キャンバ）などを用いた加工の技術的な支援
- イメージに合った画像に関するアドバイス
- 印刷にかかわるアドバイス

※CANVA（キャンバ）：無料で使えるデザイン作成サイトです

3 連携機関

- デザインセンター
- 知財総合支援窓口

活用者の声

- 商品と一緒に商品紹介ツールを配布したことにより、お問い合わせが増加した。
- パンフレットリニューアルしたことにより、自社イメージがアップした。
- チラシやパンフレットをみて、興味を持ち来店される方が増えた。

活用テーマ　ECサイト活用

1 相談者

- ネット販売を検討しているが何から始めていいかわからない方
- ネット販売で、今よりも売上をあげたい方
- ネット販売に関してＰＲ方法等のアドバイスがほしい方
- 販売サイト、ツールをについてアドバイスがほしい方

2 支援内容

- インターネット販売にかかわる相談
- ECサイトやツールの種類、概要の説明
- 自社の商品・サービスにマッチしたECサイトの提案
- ECサイトの導入や技術的なサポート
- 決済方法などに関する説明やサポート
- 販売サイトを軌道に乗せるためのサポート
- ECサイト宣伝ツールの提案やアドバイス

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- ECサイトで販売についての知識が全くなかったが、どのような方法が自社にあうか試しながら進めることができた。
- 念願だったECサイトを立ち上げることができた。
- ECサイトからの売上が見込めるようになった。

活用テーマ　雇用関係助成金の活用

1 相談者

- 最新の助成金情報を知りたい方
- 自社で活用可能な助成金の情報が知りたい方
- 助成金の申請を考えている方

2 支援内容

- 最新の助成金情報に関する情報提供
- 助成金の活用方法ついてアドバイス
- 助成金の申請要件、応募の留意点等の初歩的なアドバイス
- 申請にあたり、どのように作成、記載すれば分からない方には、申請書の作成方法や記載のポイントを分かりやすくアドバイス
- 提出に必要な帳簿類の作成方法、記載の内容について分かりやすくアドバイス
- 計画書の作成方法、助成金申請までのスケジュールに関するアドバイス

3 連携機関

- 働き方改革推進支援センター

活用者の声

- 助成金を活用してみたいと思った。
- 助成金申請の流れについてよく理解する事ができた。
- 助成金を申請するにあたって、帳簿書類整備の重要性を理解することができた。
- 制度についてよく理解する事ができた。

活用テーマ　労務管理・就業規則作成のアドバイス

1 相談者

- 労務管理について学びたい方
- 就業規則の整備を考えている方
- 就業規則の見直しを検討されている方
- 人を雇用する予定がある方
- 創業予定の方

2 支援内容

- 労務管理に関する留意点や初歩的なアドバイス
- 就業規則の添削や追加した方が良い条文など、就業規則の作成に関するアドバイス
- 人を雇用する際に必要な書類の作成方法に関するアドバイス
- 帳簿類の作成方法、帳簿作成の際の留意点についてアドバイス
- スタートアップ期に必要な労務管理に関するアドバイス
- 法改正に関する情報の提供
- 働き方改革に関する支援、アドバイス

3 連携機関

- 働き方改革推進支援センター

活用者の声

- 就業規則を第三者に目を通してもらうことで、記載漏れ等に気づくことが出来た
- 労務管理に関する理解を深めることが出来た
- 法改正に関する情報を知ることが出来てとても勉強になった
- 人を雇用する際の必要な書類や手続きについて知ることが出来た

活用テーマ　人手不足対応

1 相談者

- 工場経営改善の中核人材を補強したい方
- 事業の成長戦略を企画したので実現化の為中核人材を確保したい方

2 支援内容

- 事業の持続的成長戦略の実現には、工場運営、生産管理、品質管理の強化が必須であり、実現のための人的資源を検証サポート
- 人材不足の場合は強化を推進する為のアドバイス
- 社内人材の育成を勧める為に核となるキャリア人材を外部より招へいするサポート
- 工場長などは責任ある役職で処遇し、経営参画、生産現場トップとして人材育成、生産性向上、品質の安定強化、新事業分野への参入の中心的役割を担ってもらうようアドバイス

3 連携機関

- プロフェッショナル人材戦略拠点
- 就職支援センター（ジョブカフェ）

活用者の声

- 工場経営のトップの人材を招へいでき、社内の士気も上がって現場改善の成果が出てきている。新しい知見を社内に展開していて、工場全体のレベルが上がっている。
- 新規事業の成果が事業に貢献し始めた。

活用テーマ　産学官連携

1 相談者

- 新製品開発で事業拡大をしたい方
- 新製品開発を推進したい方
- ヒト・モノ・カネの支援相談をしたい方

2 支援内容

- 新製品開発における技術的内容及び開発課題の整理サポート
- 課題解決のための連携支援機関の選定とプロジェクトの編成アドバイス
- 連携支援機関との開発工程の打合せと開発マンパワーの確保の計画立案アドバイス
- マーケット規模の試算、売り上げと開発費用の妥当性の検討をサポート
- 開発費捻出のための補助金の探索と申請支援サポート

3 連携機関

- 大学
- 研究機関
- 産業技術イノベーションセンター

活用者の声

- 新製品開発は、マーケット規模の試算、売り上げ規模と収益の確認、開発費用の算出と捻出、開発陣容・開発期間の編成、知的財産権の申請など多岐にわたりますが、これらをワンストップで支援していただいたことが大きな成果だった。製品は量産化に向けて準備中。

活用テーマ　新技術、新製品開発

1 相談者

- 新製品ができたが、どの様にして販売につなげていけば良いのか分からない方
- 製品化の方法や手順が分からない方
- 技術的根拠が不明で、どこに相談をしたら良いのか分からない方
- 特許の出願方法について知りたい方
- 製品の販売方法について知りたい方

2 支援内容

- 新製品の開発手順に関するアドバイス
- 試作サンプル完成後の支援
  ①専門家による特許調査や出願方法のアドバイス
  ②製品評価、サンプル配布、評価の方法
  ③専門家によるブランディングやネーミングに関するアドバイス
  ④デザイン完成までの支援、デザイナーの派遣
  ⑤販売価格の考え方に関するアドバイス
  ⑥想定顧客への売り込み方法に関するアドバイス
- ビジネス化やビジネスの考え方、方向性に関するアドバイス
  ①自社生産、設備投資、生産ノウハウに関するアドバイス
  ②大量販売、ノウハウライセンス契約、他社ブランドでの製造販売に関するアドバイス

3 連携機関

- 知財総合支援窓口
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 製品化までの全体の課題を明確にすることができた。
- 各専門家の方々を紹介して頂き、製品を商品化させることができた。
- ＢtoＢビジネスにおいて秘密保持契約並びにノウハウライセンス契約を結ぶことができた。

活用テーマ　経営改善・資金繰り改善

1 相談者

- 資金繰りにお困りの方
- 売上拡大や販路拡大にお悩みの方

2 支援内容

- 無駄削減と現金入手方法などの資金繰りに関するアドバイス
- 連携後の双方の利点、リスクも含めた企業連携に関するアドバイス
- 活用可能な補助金の紹介や申請方法に関するアドバイス
- 知財総合支援窓口による、特許取得に関するアドバイス
- 専門家による商品のネーミング、デザインに関するアドバイス
- 商品の売込み先や展示会の紹介、出店等の販路拡大に関するアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構
- 知財総合支援窓口
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 資金繰りに困っていたが、連携先の紹介を頂いたことで、協業につながり、売上の見通しが立った。
- 開発した製品や技術を、顧客にどのようにつなげるかが大きな課題だったが、支援頂いたことで課題が明確になり、販路拡大につながった。

活用テーマ　ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

1 相談者

- 企業の補助金申請書作成担当の方
- 申請に当たり、作成・記載方法のポイントがわからない方

2 支援内容

- 申請に必要な要件（条件）の確認や、応募の祭の留意点など初歩的なアドバイス
- 審査項目（技術面、事業化面、政策面、加点面）を満たす記載方法に関するアドバイス
- 採択に向け、加点および加点項目の内容のアドバイス
- 審査委員から高得点をもらうための記載方法のアドバイス
- 補助金によって、企業が自社の課題を解決することができ、その後どのように成長できるか、補助金の効果を一目でわかるような図化に関するアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 初めての補助金の申請であったが、補助金申請のポイントについてアドバイスを受け、採択されることができた。
- 申請書作成のノウハウを得たことで、ほかの補助金申請にも活用が可能となった。
- 補助金を活用して設備を導入したことで、処理能力や工程減・統合を実現でき、コスト低減や生産性の向上を図ることができた。

活用テーマ　中小企業経営強化法にもとづく経営力向上計画

1 相談者

- 経営者を始めとした管理者および経理・企画などの担当の方

2 支援内容

- 経営力向上計画（自社の経営力を向上させるための計画で、国に認定されると税制・金融面で支援を受けることができる）の概要説明と作成の提案
- 事業分野別指針の概要の説明と、記載方法に関するアドバイス
- 経営力向上計画の数値目標に関するアドバイス
- 自社の経営状況の課題抽出支援と、課題解決方法との整合性についてのアドバイス
- 経営力向上設備の種類の説明と工業会の証明取得に関するアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関

活用者の声

- 認定を受けたことにより、取得設備の即時償却（一度に全額を減価償却することで利益を圧縮し、支払う税金を少なくする）や、法人税額の控除を受けることができた。
- 金融機関で特別利率が適用された。
- 今まで事業計画を立てたことがなかったが、会社の将来を考えるうえで良いきっかけとなった。今後は経営革新計画の承認取得にチャレンジしてみようと思う。

活用テーマ　生産性向上

1 相談者

- 「コスト低減したい」「品質が安定しない」「顧客の希望納期に間に合わない」など、生産性向上を必要としている方
- 農業などの一次産業、それを加工する二次産業、流通・販売を行う三次産業など産業の形態を問わず、あらゆる現場において生産性向上活動に取組みたい方

2 支援内容

- 最大限の生産性向上に向け、現場に共に立つというスタンスを最重視した支援を行い、課題の発見、それに対する解決策の提案、現場改善の実行までに至るトータルアドバイス
- 全業種において「顧客に向かう価値の流れづくり」の視点に立った、全体最適および改善活動のサポート
- 利益を生み出す源泉となる、「コスト低減」「品質向上」「納期改善」に関するアドバイス

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口
- 農業参入等支援センター

活用者の声

- 今まで部門ごとに取組んでいた改善活動を、全体最適という視点で取組むことで、現場改善が一気に進んだ。
- 農業者として出荷作業など現場改善に悩みを抱えていたが、改善のポイントがわかり、円滑に作業を行うことができるようになった。
- 全体最適を目指したことにより、社員のモチベーションが高まったと同時に、現場の雰囲気も明るくなった。

活用テーマ　AI・IoTの活用による生産性向上

1 相談者

- AI（人工知能）やIoT（モノをインターネットにつなげることで、個別のモノから情報を取得し、最適な方法で全体的にモノを制御するしくみ）を導入して経営改善に取組みたい方
- DX（データとデジタル技術を活用して、製品やサービス、ビジネスモデルを変革させること）化が進む社会状況のなか、何をどのように導入すれば自社にとって効果があるのかについて知りたい方

2 支援内容

- AIは、多くのデータやベテラン社員の経験を取込み・処理し、最適な答えを出してくれる道具であり、IoTは、工程の連なり全体を俯瞰する流れの見える化の道具であることなど、AIやIoTに関する基本的な情報の説明
- 企業の課題を明確にしたうえで、AIやIoT活用による、その企業に則した内容の検討・導入支援から、成果を出すに至るまでのサポート
- これらを使いこなし、生産性向上に繋げていくための全面的なアドバイス

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- ITコーディネーター茨城
- 産業技術イノベーションセンター

活用者の声

- IoT導入により自社製品全体のサプライチェーンの最適化の実現が可能となり、今まで長らく当社の課題であった製品の在庫量も大きく削減することができた。
- 全社内のシステム化を図ることで、社内の文書や知的資産を全社員で共有できるようになった。これにより、仕事の効率化の推進や適切な技術の伝承が可能となった。

活用テーマ　解決型営業活動による販路開拓

1 相談者

- 自社製品、技術を売り込むという従来の営業活動のやり方で、売上が伸び悩み困っている方
- 販路開拓をしたいが、何から手をつけて良いかわからない方

2 支援内容

- 自社製品、技術を売り込むという従来の営業活動のやり方で、顧客が購入に至らない場合に検討することおよび行動すべきポイントに関するアドバイス
- 顧客のなかで、困っている部門・当事者の見つけ方についてのアドバイス
- 顧客が抱える課題を解決することで顧客が自社の良い評価を広げてくれるなど、販路開拓につながるポイントに関するアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 顧客が抱える課題を解決する営業活動に注力したことで、課題解決に関する多くの相談が入り始めた。
- 課題を解決するための提案を行うことで、従来の自社製品の周辺の品揃えを拡充することにもつながった。
- 多くの顧客から相談が入るようになり、自然に販路拡大することができた。

活用テーマ　問題の「見える化」と改善による生産性向上

1 相談者

- 日々の経営状態を把握できておらず、利益率が下がって悩んでいる方
- 売上が上がっているにも関わらず、原価や外注費がかさんで赤字経営になっている方

2 支援内容

- 日々問題が発生する状況下で、その問題をすぐに解決しなければ起こってしまうリスクについて、あらかじめ予測することをアドバイス
- 「勘違い」「思い込み」「見ようとしなければ、見えるものも目に映らない」「見たくないものは見えない」など、人間の特性を理解する重要性を伝え、その特性をカバーして問題を「見える」ようにするための仕組み作りについてアドバイス
- どのような問題が自社にとって大きな影響を与えるかを考えたうえで、問題と認識するために必要となるモノサシとしての「自社のあるべき姿」と現実とのギャップを把握するための仕組み作りに関するアドバイス
- 明確化した問題を解決し、生産性を向上させるための方法についてのアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 「見える化」を進めたことで、今まで把握できていなかった現状や課題が明確になり、社内全員の問題意識が高まったうえ、改善案も多く出るようになった。
- 生産性が大きく向上したことにより、やって良かったという満足感を得ることができ、その後の生産性向上活動維持に対する原動力となっている。

活用テーマ 提案営業

1 相談者

- 案件情報をつかみ、受注に向けて売込みをしたい方
- 提案営業を行いたいが、ノウハウがないため躊躇している方

2 支援内容

- 提案営業の経験がないという社長に対し、コーディネーターが発注メーカーに同行することを提案
- 発注メーカーの希望する価格と折り合いがつかない場合、コストダウンできる製作方法に変更することをアドバイス
- 発注メーカーからの製品規格に関する要望が厳しいときは、試作品を作ることで技術力を確認してもらうことを提案
- 不良品が出た場合、コーディネーターが生産現場に出向き課題を解決するとともに、次の不良を未然に防ぐアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構

活用者の声

- 受注により、自社およびグループ内企業の作業量を確保できた。
- 案件受注により、さまざまな企業とのつながりが生まれるきっかけとなった。
- 自社の強みを活かす提案営業のノウハウができた。

活用テーマ 販路拡大

1 相談者

- 新技術の開発に当たり、新規取引先を開拓したい方
- 既存技術の取引先を広げるため、茨城県外の新規取引先を開拓したい方
- 自社の売込みに行きたいが、交渉のノウハウがなく困っている方

2 支援内容

- 販路開拓先について、茨城県外の企業も視野に入れ広く調査することをアドバイス
- 多様な受注に柔軟に対応できるよう、合わせて部品メーカーの開拓も行うようアドバイス
- 自社製品に興味をもってくれそうな相手先企業が見つかった場合、直接訪問して自社の技術力をPRし、提案することが非常に重要であることをアドバイス
- その後の受注に結びつけるため、製作図面と見積を提供することをアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構

活用者の声

- 相手先企業からは増産やモデルチェンジの話もあり、部品メーカーとの調整が進んでいる。

活用テーマ 得意分野を活かした企業連携

1 相談者

- 概略設計図や製品仕様は提示できるが、自社で製品の製作が困難で困っている方
- 自社だけでは、製品付加価値の向上や新分野への参入が難しく悩んでいる方

2 支援内容

- 地元にはさまざまな得意分野をもつ企業があるが、それぞれの強みを活かして一つの案件に取組むことをアドバイス
- 企業連携によって、1社では受注困難な案件も受注可能になることを説明
- さまざまな企業と連携することで、連携先の管理面や技術・品質・コストレベルなど優位事項を自社にも取入れることが可能になり、その結果自社技術を高めることができることを提案
- 同等品の受注獲得に向け、積極的な活動展開が可能となることを説明

3 連携機関

- 商工会議所・商工会、支援機関などの認定支援機関
- いばらき中小企業グローバル推進機構

活用者の声

- 企業同士連携することで、製作・納品することができ、その実績が評価され、次の案件の受注につなげることができた。
- それぞれの企業が、さまざまな案件の受注活動を展開するようになり、共同で製作できる連携体が構築できた。

活用テーマ IT活用による製品価値向上

1 相談者

- 既存の事業にIT化を取入れ、製品価値を向上させてさらなる販路開拓に努めたい方
- 新たな分野への進出を検討する方

2 支援内容

- 新分野進出に当たり、自社の得意分野や得意技術の洗い出しをアドバイス
- 進出先の顧客が求める必要データの検討サポート
- 新分野に見合ったデータベースと入力方法の見直しについてのアドバイス
- 新分野に則した販路網や提携体制の構築に関するアドバイス

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構

活用者の声

- 自社だけで悩まず、ほかの得意技術を有する企業と連携し、その技術や考え方を共有することが非常に有効であることを実感した。
- 連携により、予想以上の製品価値向上を得ることができたことに加え、販路網の構築により販路拡大などの成果があった。

活用テーマ 経費節減

1 相談者

- コスト削減に関して一層の努力を検討したい方
- 原価などの経費だけではなく、公共インフラも視野に入れたコスト削減に取組みたい方

2 支援内容

- 電力の自由化は知っているものの、割引き制度などにより、大手電力会社と継続して契約をしている事業所はまだ多い。経費削減の一つの案として、新電力に切り替えることでコスト削減につながることを提案
- 経費削減に関する試算もサポートし、新電力に切り替えることで新規売上確保と同等の効果を得られることを説明
- 事業所によって、使用する電気が高圧か低圧か異なるため、各事業所に則した新電力を提案

3 連携機関

- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 受注が落ち込み、どのようにして売上を伸ばすかという相談をしたことがきっかけであったが、アドバイスを受けて新電力へ移行したことで経費削減につながり、結果的に利益を確保できた。
- コロナ禍で厳しい経営を余儀なくされていたなか、新電力への切り替えを行ったことにより経営が安定した。

活用テーマ 同業者間での最適分業の相互補完

1 相談者

- 大小さまざまな設備を保有しており、各設備において稼働状況にムラ・ムダが生じていると感じている方
- 設備環境は整っているが、生産性が上がらないという悩みがある方

2 支援内容

- 大型から小型まで幅広い設備を保有して製造しているものの、小物の原価割高による粗利の低下や、小物製造機械にムラ・ムダがあることをアドバイス
- 小物を外注し大物設備に合わせた製造への事業構造革新をアドバイス
- 外注先として県内の同業小規模事業者を数社紹介し、全企業が納得できる価格の調整支援
- 最適分業相互補完の効果を高めるため、同業小規模事業者に対して、金型費用を負担したうえで小物の外注を依頼することを提案

3 連携機関

- いばらき中小企業グローバル推進機構
- 専門家派遣事業窓口

活用者の声

- 割高な小物の生産がなくなり、大型機による重点生産が可能となり、効率的に操業できるようになった。
- 外注先の県内の同業小規模事業者数社は、新規アイテムの受注が確定し、売上増となった。

MEMO

MEMO

茨城県よろず支援拠点

〒310-0801 茨城県水戸市桜川2-2-35
（茨城県産業会館12階）
TEL 029-224-5339 FAX 029-221-8840

茨城県よろず支援拠点 検索