



経営を改善したい 売上を拡大したい 現場を改善したい

経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します！  
お気軽にご連絡ください。

## 大阪府よろず支援拠点の連携促進に向けて

### < プ ロ グ ラ ム >

- 令和元年度実績及び令和2年度計画、成果事例
- 2次補正予算による、市町村連携など



経営を改善したい  
売上を拡大したい  
現場を改善したい

経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します！  
お気軽にご連絡ください。

大阪府よろず支援拠点

## ①令和元年度実績及び令和2年度計画、成果事例

# 大阪府よろず支援拠点とは

よろず支援拠点は、2014年度から、中小企業庁の事業として実施している、無料の経営相談所です。

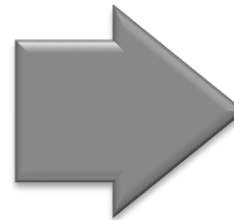
中小企業・小規模事業者の「**総合診療科**」です。

経営に関するあらゆるお悩みについて  
**何度でも無料で相談**できます。

【例】

コロナ禍で、受注が減って  
これからの見通しが立たず、  
困っています。

これからは、もっとネット  
通販に力を入れたいのです  
が、何から始めればいいの  
でしょうか。

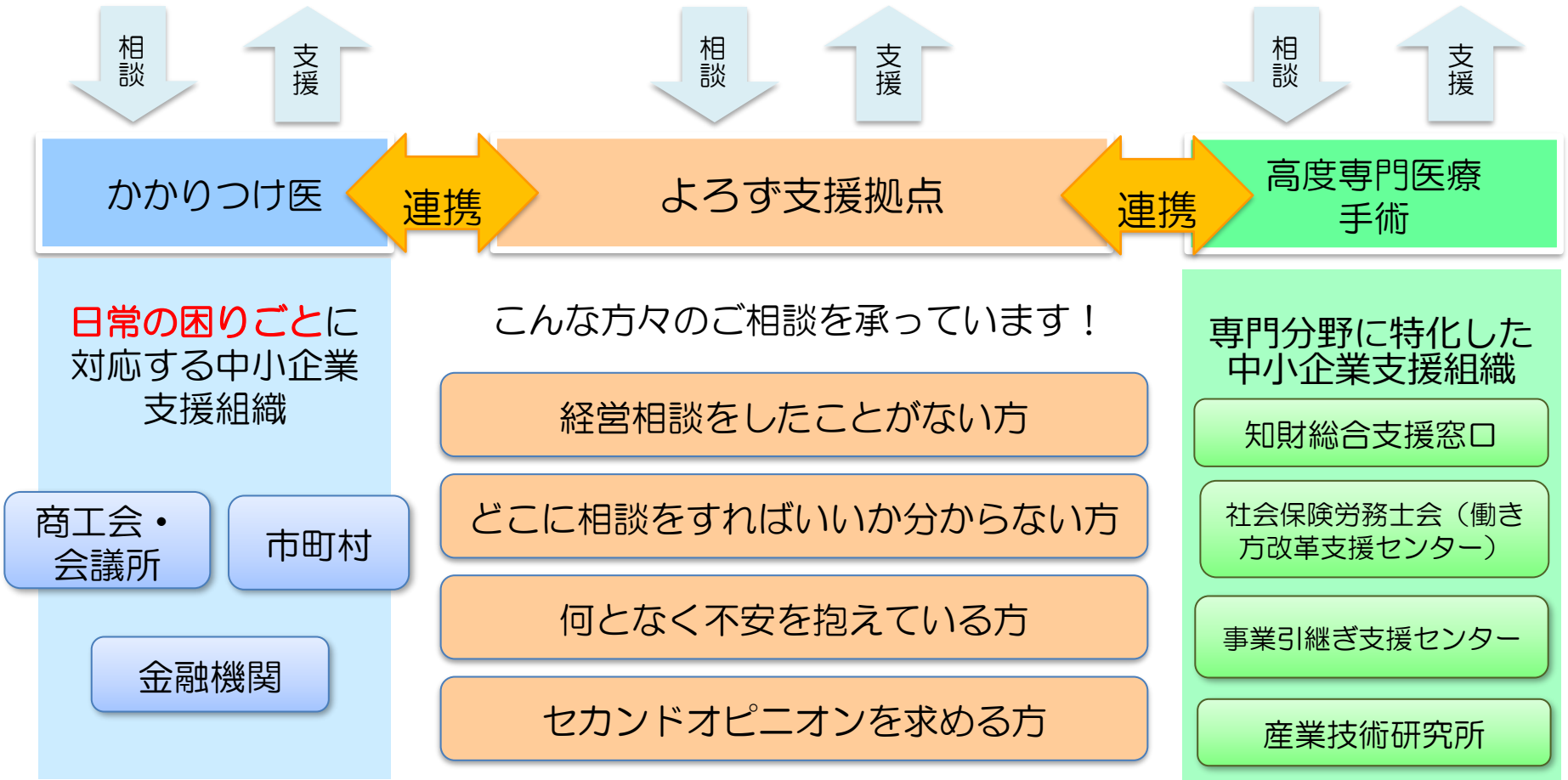


現状のヒアリング  
問題点の気づき  
解決策の提案



# 大阪府よろず支援拠点とは

## 中小企業・小規模事業者



# よろず支援拠点のミッション

**専門医**：売上拡大や経営改善等の経営課題の解決に向けた専門性の高い提案・アドバイス

**総合医**：課題解決のための総合調整

- ①相談内容に応じた適切な支援機関の紹介、
- ②経営課題に対応した支援機関による相互連携のコーディネート
- ③ ①②を踏まえた地域全体として最高水準の支援を実現

他の支援機関に対する支援ノウハウの共有

地域の実情を勘案した、事業の広報、経営支援の取組み

連携の  
**ハブ**と  
なる

# 相談実績・相談内容について

## ＜昨年度の実績＞

のべ相談対応件数 約7500件

※6年間では、約2万3千件

ご利用事業者数（年間） 約2000者

※うち、1400者が新規利用者

ご利用満足度 94.6%

## 相談実績・相談内容について

<今年度7月までの実績（コロナ対応を反映して）>

のべ相談対応件数 約5700件  
(4月2500件、以降毎月1000件程度)

ご利用事業者数 約3450者  
※うち、3100者超が新規利用者

電話相談者 3400件超（4月1980件）  
うち、オンライン相談 400件程度

# 今年度の計画について

## ◆ コロナ禍にある事業者の状況・段階ごとの支援

### ① 資金繰り状況の改善について

事業者の経営の持続化に向けて、金融機関（政府系、民間）との連携を従来以上に強化し、実践的な支援を行う。

### ② 経営基盤の強化につながる取り組みについて

経営環境の変化に耐えうる経営基盤を築くために、各種の施策や産業局内の他の事業も活用しながら、伴走支援を行う。

### ③ 先を見すえた取り組みについて

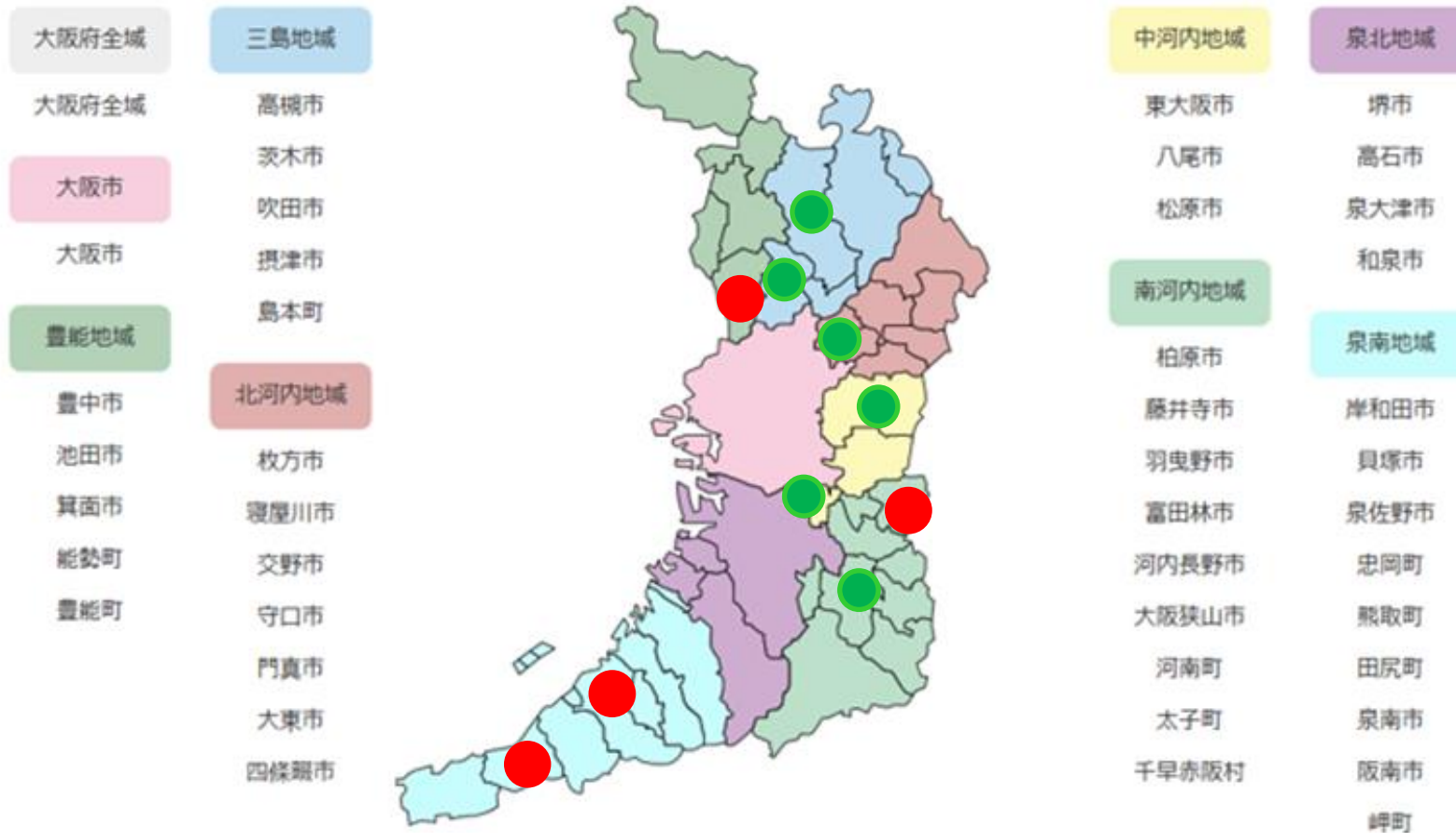
持続力のある事業者には、自社の強みを活かした新しいビジネスモデルや働き方への取り組みなど、成功事例となるようなチーム支援を行う。



# 今年度の計画について

## ◆ 府内各地域との連携支援

- 印は出張相談実施箇所
- 印はキャラバン隊事業連携



✓ 出張相談会は、府内複数の金融機関・支店でも実施

# 今年度の計画について

## ◆ ミニよろず塾の開催



### ミニよろず塾メニュー表

<p><b>テーマ：WITHコロナ時代の創業計画の立て方</b></p> <p>コロナの2波、3波のリスクを踏まえた創業計画に利用できる施策を納める創業</p> <p>担当CO：志水 功行</p>		<p><b>テーマ：海外ネットショップ入門（海外販売）</b></p> <p>自社の商品を海外に販売してみたい。テストマーケティングとして、海外ネットショップを利用してませんか。登録から出品・運用までをご説明します。</p> <p>担当CO：志水 功行</p>		<p><b>テーマ：海外に商品を売る（中級編）</b></p> <p>海外の企業と取引を始めるための講座です。どのように顧客開拓をしていくか、貿易書類についての基礎知識を学びましょう。</p> <p>担当CO：志水 功行</p>		<p><b>ミニよろず塾とは？</b></p> <p>よろずのコーディネーター陣が、事業者の皆さんに、少人数制・1.5～2時間程度で経営改善に役立つセッションをお伝えします。希望者が3～5名程度集まれば、出張でも対応いたします。</p> <p>お問い合わせ先 TEL：06-4708-7045 MAIL：yorozu@mydome.jp</p>	
<p><b>テーマ：接客（対面接客の絞り込み）</b></p> <p>「もっと新規客を増やしたい」そんな悩みがある方が、対象です。顧客を減らせば、顧客に選ばれます！対象顧客をどのように絞り込んで、接客を実践していくのか、一緒に考えましょう！</p> <p>担当CO：嶋えりか</p>		<p><b>テーマ：接客（面商を伝える）</b></p> <p>「商品・サービス・製品・技術の価値を伝えて、購入につなげたい！」そんな方が対象です。そもそも「面商」って何？どんな風に伝えたいの？……一緒に考えましょう！</p> <p>担当CO：嶋えりか</p>		<p><b>テーマ：従来の48日閉業競争</b></p> <p>「コロナ自粛と向き合った3軒のBARから学ぶこれからの飲食店経営のヒント」</p> <p>自粛要請によって、最も痛手に立たされたBAR業界。買収もされた小さな酒場の店主だが、何が奇跡を生み、そして生き残った48日閉業を振り返り、これからの飲食店経営のヒントを探ります。</p> <p>担当CO：黒田和也</p>		<p><b>テーマ：新しいことを始めよう！</b></p> <p>思い切ったコロナ禍で、従来の価値観が大きく変わってしまいましたが、変化の時はチャンスの中にもあります。世の中の変化に対応し、新しい取り組みや新事業を始めませんか？その手帳を、丁寧にご案内します。</p> <p>担当CO：谷村真理</p>	
<p><b>テーマ：小さなお店の店舗改善</b></p> <p>「新しい生活様式」に合わせて世の中が変化していく中、小さなお店の店舗も変わっていきます。昔ながらの良さを残しながら、オンラインを取り入れた店舗運営など、新時代の店舗改善について考えてみましょう。</p> <p>担当CO：高橋佐和子</p>		<p><b>テーマ：採用へ今時の若者・学生は…</b></p> <p>人材の採用・育成は、企業・事業者の存続に欠かせません。イマドキの若者どう採用し、育成すればいいの？。数々の大学や専門学校で就職をとっているCOが、採用目標のポイントをお伝えします。</p> <p>担当CO：谷村真理</p>		<p><b>テーマ：新しいプロモーション</b></p> <p>基本的考え方に、売上とための年間プロモーションについて検討します。面白い計画の見直し、いよいよ。</p> <p>担当CO：谷村真理</p>		<p><b>支援制度活用のすすめ</b></p> <p>ある当社が速やかに製</p> <p>備・制度を定める</p> <p>担当CO：北口祐規子</p>	
<p><b>テーマ：採用につながるSNSの活用方法</b></p> <p>TwitterやInstagramなどのSNS、採用にも使えることをご存知ですか？ SNSを使った採用へのアプローチについて、実際の事例を交えながらお伝えします。「今どき」の採用手法に是非挑戦してみてください。</p> <p>担当CO：中辻一浩</p>		<p><b>テーマ：“ヒトづくり”のコツ</b></p> <p>従業員あっても会社です。しかし、いろいろな従業員がいる中、その育成は難しく、悩んでおられる会社も多いのではないのでしょうか。どのように進めればいいのか、ヒトづくりのコツを学びます。</p> <p>担当CO：楢崎賢吾</p>		<p><b>テーマ：BCP（事業継続計画）イロ/ロイ（製造業編/小売・サービス業編）</b></p> <p>地震、台風、ウイルス感染…事業を継続するための様々なリスクを洗い出し、BCPを策定し、いざという時に備えましょう！</p> <p>担当CO：北口祐規子</p>			

- ✓ 事業者のニーズに対応してメニューのカスタマイズにも対応
- ✓ コロナ対応メニューも複数新設
- ✓ 出前や、オンラインでの開催も可能

# 今年度の計画について

## ◆ よろず相談機能のステップアップ

### 1) テレビ会議を利用したオンライン相談の推進

- サテライトや出張相談など、限られた日程で、利用しづらい事業者に対して（相手先支援機関の担当者が同席し、連携支援をより効果的に進める）
- コロナ禍など諸々の事情で、在宅や職場に居ながら、相談したい方に対して

※ 相談予約時に、相談方法が選択できるようにしている



### 2) エクセレント・パートナー制度

- “よろずの協力者”を育ててパートナーとして協働したい！

<連携支援機関・パートナーにとって>

- 支援機関のターゲット顧客・事業者に対する、本来業務の周辺サービスとして、経営相談による支援という付加価値を高めることができる。



オンライン開催  
で予定  
(日時未定)

## 株式会社 昭光電業社（岸和田市）

### 円滑な事業承継に向けて

業種：電気工事業 創業年：1980年  
代表者名：原 繁 従業員数：10名  
URL：<https://www.shokoweb.com>  
事業内容：電気・空調設備の設計・施工

電業協会で開催した、事業承継セミナーに参加。その後、よろずで個別相談。承継に際して、財務面や今後の事業計画について支援。  
今年7月、社長を承継。



## 工房チリントゥ（豊中市）

### 沖縄の伝統的な紅型染物に新しい風を

創業年：2005年（京都）

代表者名：戸谷 真子

URL：<http://tirinto.com/index.html>

事業内容：沖縄の伝統染物「紅型（びんがた）」  
を受け継ぐ染物工房



呉服屋さんとの商談が決定。  
工房でのワークショップから、教室入会への誘導で、生徒を獲得。  
学校からの教室依頼を受注などで、  
販路拡大。



# ◆ 事例紹介 ◆

## 株式会社ジェイ・ポート（大阪市鶴見区）

財務的な管理能力を強化し、産廃処理のコンビニエンスストアを目指す

業種：サービス業      創業年：1996年  
代表者名：樋下 茂      従業員数：25名  
URL：<http://www.i-port.co.jp>  
事業内容：産業廃棄物の収集運搬、中間処理、  
リサイクル

3年半前の資金繰り改善の相談がきっかけで、毎月経営状況の進捗報告尾&相談。経営改善を実践し、さらに次のステップの目標にチャレンジ中。



once in 株式会社（大阪市西区）

## 経営管理による会社の体づくりで危機を回避しV字回復

業種：食品のネット販売  
創業年：2004年  
代表者名：長坂 賢介  
事業内容：ECショップによるもつ鍋、餃子などの食品の販売

4年前の資金繰り相談がきっかけ。今年は、冷凍食品のネット通販が、コロナ禍の特需で、売上が前年度比大幅増。生産体制、人員を増強して、頑張っている。



## ワインプラザYUNOKI（大阪市東淀川区）

### 老舗酒屋の4代目女店主の挑戦！「ワイン販売 & なにわの料理教室」

業種：小売業                      創業年：1945年

代表者名：柚木 久美江

URL：<http://www.wine-plaza.net/>

事業内容：ワイン販売・料理教室

リアル：年末年始のワインセット販売、  
試飲会、チラシポスティング、DM

WEB：ネット販売、インスタグラム

各々、目標を上回る数のワインを販売。





# 経営相談に際して心がけていること

## 支援のポイント

継続的・  
全方位的  
伴走支援

何か困ったときには、  
真っ先に顔を思い浮かべてもらえる存在になる

メンター  
的役割

相談して「解決した」以上に「相談したからスッキリ  
した」「やる気が出てきた」と言われる存在になる

建設的  
提案・ヒ  
ント

理想論やべき論ではなく、「当事者にできること」  
「できそうなこと」を提案・アドバイスする

客観的  
知識補充

相手が気づいていないことも、こちらから  
積極的に提案する

訊かれたことだけではなく、全方位を俯瞰して  
可能な限りの知恵を絞り惜しみなく提供する

経営資源が不十分なことを逃げ口上にしない

# よろず支援拠点の公式サイト

FBやTwitterも  
やってます！！



中小企業・小規模事業者のための無料経営相談所

お客さん  
増やしたい



上手な  
PRをしたい



資金繰り  
が厳しい



創業したい



店舗を  
改善したい



ホーム

相談ご予約

相談日カレンダー

出張相談

コーディネーター紹介

地図・アクセス

お問い合わせ

セミナー情報(無料)

メールマガジン登録

事例紹介

ご利用者の声

メルマガバックナンバー

【FAQ】大阪府よろず支援拠点ご利用ガイド

大阪府よろず支援拠点は、中小企業・小規模事業者等の経営のお悩みを解決する「無料経営相談所」です。

▶ 相談のご予約はこちらから

大阪府よろず支援拠点

Google カスタム検索

Search

▶ 相談のご予約はこちらから

大阪府よろず支援拠点では、緊急事態宣言の解除に伴い、下記の対策を取りながら、事業者さまの **来訪による相談** を再開しております。  
また、来訪できない事業者さま向けにも、**オンライン (WEB) 相談** や **電話相談** でも対応していますので、相談予約の際にご希望の方法をご指定ください。

なお、来訪相談予約の方へは、下記をお願いしておりますので、ご協力のほど、どうぞよろしくお願いいたします。



# 大阪府内の支援機関 & 支援策 紹介サイト

**サポコネ** 支援策  
Support Connect をさがそう

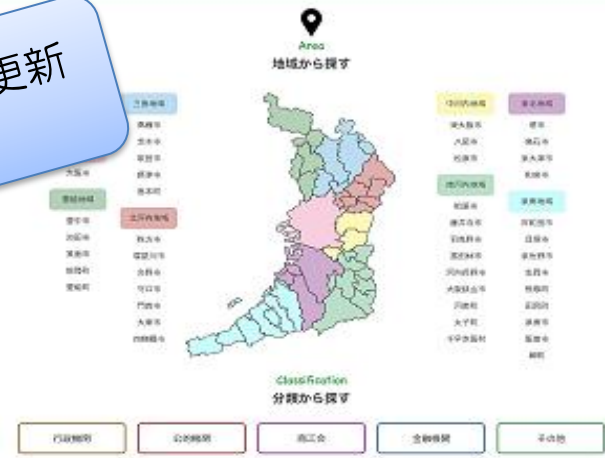
<http://sapokone.mydome.jp/>

サポコネとは、大阪府内の各種支援機関の情報や施策情報を集約し、中小企業・小規模事業者、支援機関の支援担当者が必要な情報を自ら照会・検索ができるポータルサイトです。現在、80を超える期間が登録しています。



**84機関が登録!**

新規登録・情報更新は随時受付。



メルマガ配信もしています! (月2回、約3400先に配信)



経営を改善したい  
売上を拡大したい  
現場を改善したい

経営上のあらゆるお悩みの相談に対応します！  
お気軽にご連絡ください。

大阪府よろず支援拠点

## ② 2次補正予算による、市町村連携について

# 2次補正予算による、市町村連携について

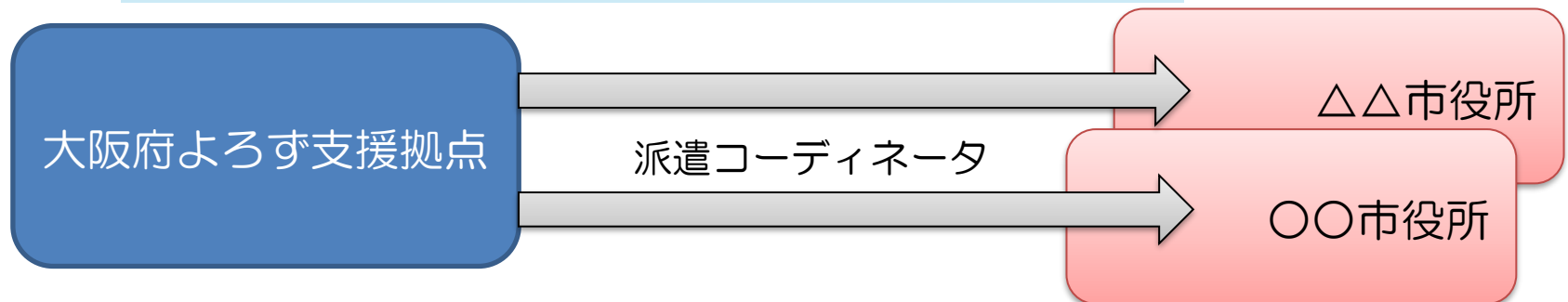
## ◆ 中小・小規模事業者向け経営相談体制強化事業

全国のよろず支援拠点から、各市町村に専門家を派遣し、中小・小規模事業者からの経営相談や支援策等に係る相談への対応体制等を整備。

### 1. よろず支援拠点等の体制強化

- 全国のよろず支援拠点から、各市町村に専門家を派遣し、より幅広い中小・小規模事業者からの経営相談（特に、資金繰り等）や新型コロナウイルス感染症対策に向けての支援策の活用等に係る相談への対応体制等を整備します。

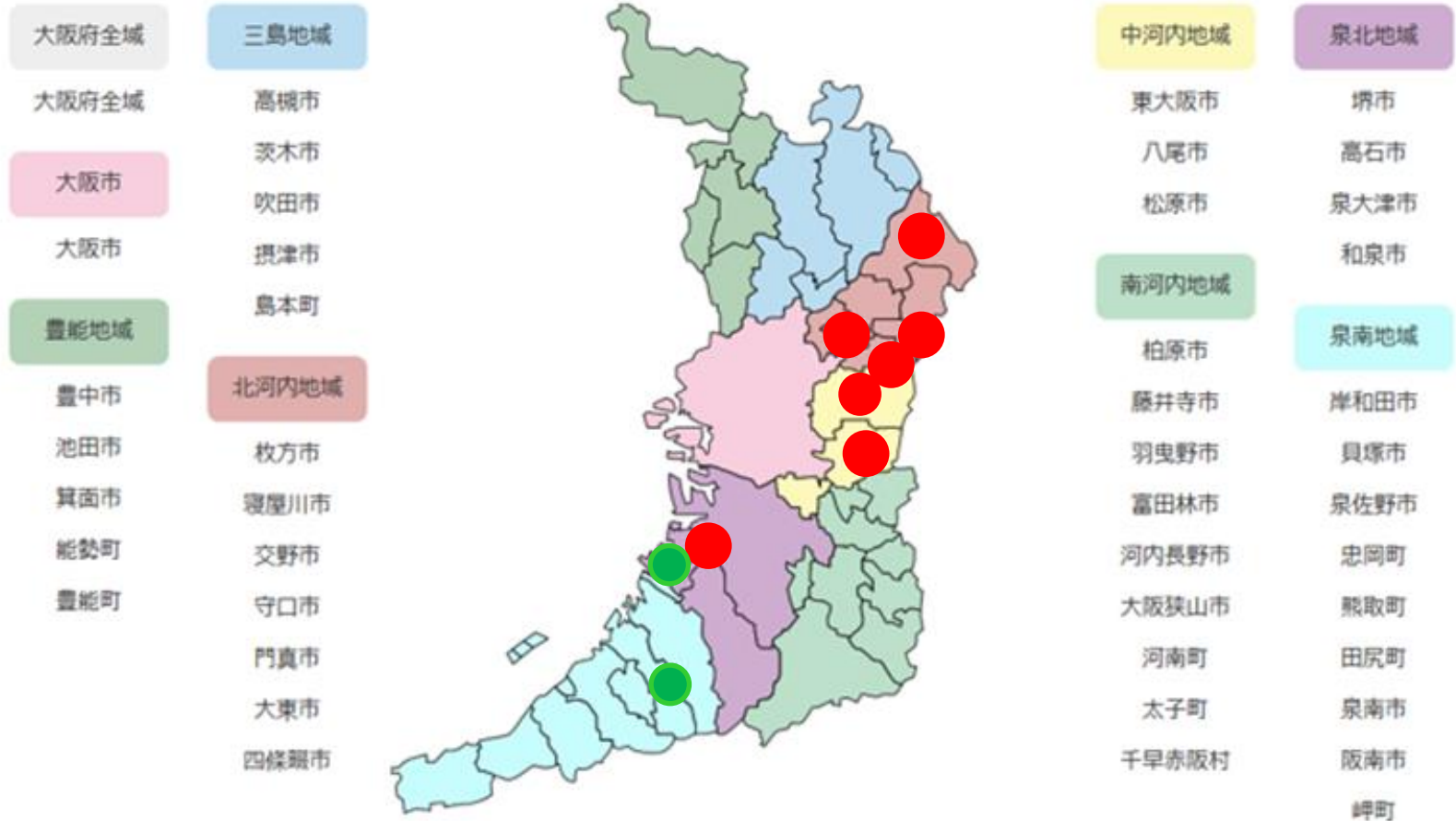
相談内容は、コロナ対策の各種支援策の活用に係る相談&資金繰り相談



# 今年度の計画について

## ◆ 各市町村へのコーディネータ派遣

- 印は9月から派遣開始予定
- 印は10月以降順次開始予定



✓ 相談対応曜日・回数は、各市町村によって異なる

## ◆ 最後まで、ご視聴いただきありがとうございました！

次の2点についても、どうぞよろしくお願いいたします。

- サポコネサイトへの  
支援機関の情報および施策情報のご提供についてのお願い

下記宛て、メールでご一報ください。  
担当者宛てに回答フォームをお送りしますので、ご記入の上、  
再度、よろず支援拠点宛てにメール添付にてご返送ください。

宛先： [yorozu@obda.or.jp](mailto:yorozu@obda.or.jp)

- 今後のスケジュールについて

**2020年2月26日（金）** マイドームおおさかにて、もしくは  
オンラインで、事例発表フォーラム開催（予定）。  
ぜひ、ご参加ください。



大阪府よろず支援拠点  
(公益財団法人大阪産業局)

大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館 2F

TEL:06-4708-7045

利用時間: 平日 9:30~17:30

<https://www.yoro-zu-osaka.jp/>



よろず大阪 検索



どんなことでも  
ご相談ください!

大阪府よろず支援拠点  
コーディネーター紹介



大阪府よろず支援拠点 チーフコーディネーター  
北口 祐樹子 さん (YPO企業家塾 所長)

経営 革新 事業 計画 人材 育成

コーディネーター



コーディネーター  
飯野 健二 さん (YPO企業家塾 所長)

販路 開拓 営業力 強化



コーディネーター  
浅倉 礼子 さん (YPO企業家塾 所長)

事業 計画 店舗 づくり



コーディネーター  
水谷 直彦 さん (YPO企業家塾 所長)

IT 活用 新業 支援



コーディネーター  
谷村 真理 さん (YPO企業家塾 所長)

事業 計画 経営 革新



コーディネーター  
志水 浩行 さん (YPO企業家塾 所長)

海外 展開 販路 開拓



コーディネーター  
永井 健二 さん (YPO企業家塾 所長)

資金 繰り 新業 支援



コーディネーター  
岸崎 賢吾 さん (YPO企業家塾 所長)

人材 育成 事業 計画



コーディネーター  
原 浩行 さん (YPO企業家塾 所長)

事業 計画 店舗 活用



コーディネーター  
前田 礼子 さん (YPO企業家塾 所長)

販路 開拓 新業 支援



コーディネーター  
根本 健二 さん (YPO企業家塾 所長)

資金 繰り 経営 改善



コーディネーター  
岩野 浩行 さん (YPO企業家塾 所長)

デザイン 商品 開発



コーディネーター  
高松 健二 さん (YPO企業家塾 所長)

事業 承継 人材 育成



コーディネーター  
西井 賢吾 さん (YPO企業家塾 所長)

もの づくり 知的 財産



コーディネーター  
寺崎 健二 さん (YPO企業家塾 所長)

販路 開拓 新業 支援



コーディネーター  
山田 健二 さん (YPO企業家塾 所長)

経営 改善 海外 展開



ご相談のご予約・お問い合わせは電話またはホームページから

TEL:06-4708-7045  
<https://www.yoro-zu-osaka.jp/>

