

食品産業「稼ぐ力」応援セミナー

よろず支援拠点の概要と支援について



公益財団法人
石川県
産業創出支援
機構
Ishikawa Economic Development
Organization



2018年8月21日
石川県よろず支援拠点

よろず支援拠点の特徴

よろず支援拠点は47都道府県に国が設置した経営相談所で、
経営上のあらゆるご相談に 何度でも無料で 対応します



総合的・先進的なアドバイス

様々な分野の専門家が色々な角度から一歩踏み込んだアドバイスを
行います

専門家チームによる支援

経営課題に合わせた専門家チームを編成し、支援を行います

ワンストップサービス

「どこに相談して良いか分からない」といった相談内容について、
必要に応じて支援機関等とのネットワークを組み合わせ、
ワンストップで対応いたします。

石川県よろず支援拠点の概要

石川県内では金沢のほか、小松・七尾・輪島にサテライト拠点を 設置し、売上拡大や経営改善等の課題解決に対応すべく、専門家が在席しています



【体制】

- 人数：14人
- 保有資格：中小企業診断士、ITコーディネーター、弁護士、税理士等
- 相談分野：売上拡大、経営改善・事業再生、経営革新、創業、事業承継、財務・税務、管理会計、法務、雇用・労務、IT戦略・IT活用、マーケティング、知的資産経営、人材育成・教育、情報セキュリティ、BCP 等

【受入機関】

- 機 関 名：公益財団法人石川県産業創出支援機構
- 住 所：石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館1階
- 電話番号：076-267-6711
- メール：yorozy@isico.or.jp

【加賀サテライト（小松）】

- 住 所：石川県小松市岡町ニ-1番 小松商工会議所内
- 電話番号：0761-21-1139

【能登サテライト（七尾）】

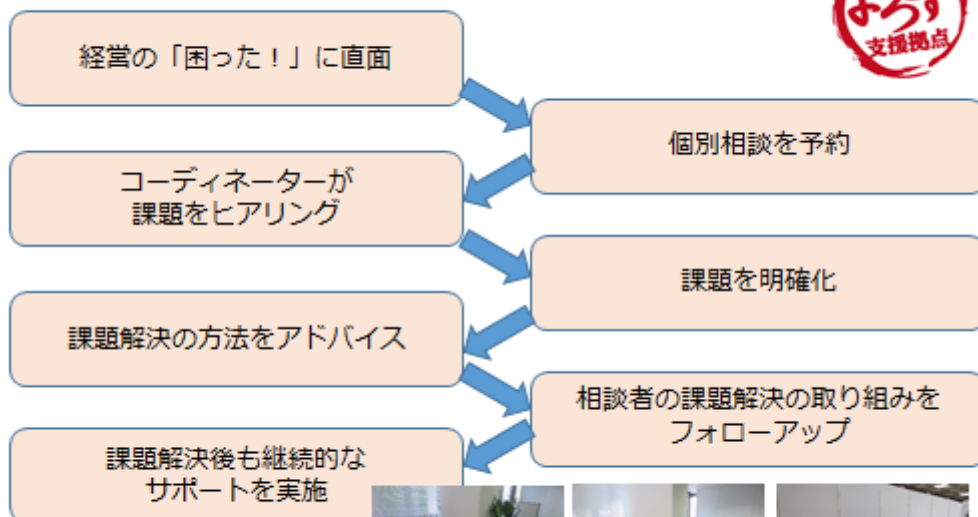
- 住 所：石川県七尾市三島町70-1 七尾商工会議所内
- 電話番号：0767-52-1225

【能登サテライト（輪島）】

- 住 所：石川県輪島市三井町洲衛10分11番1 奥能登行政センター4F（のと富山空港ビル内）
- 電話番号：0768-26-2333

2

よろず支援拠点の相談の流れ



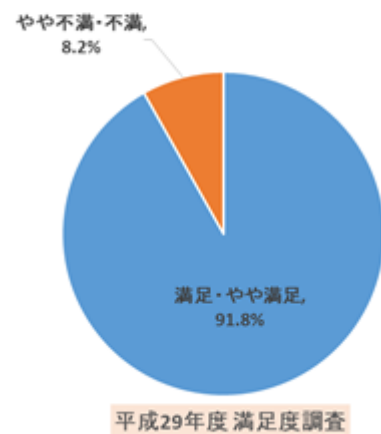
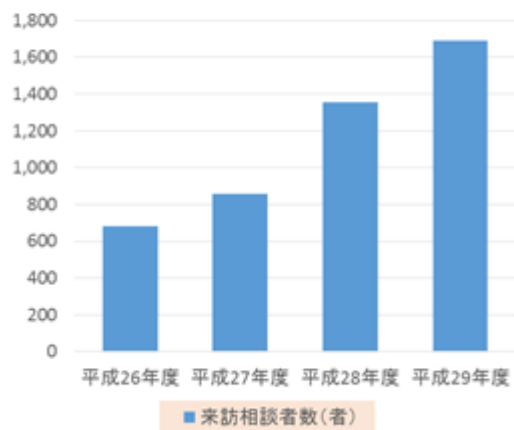
3



4

石川県よろず支援拠点の相談実績

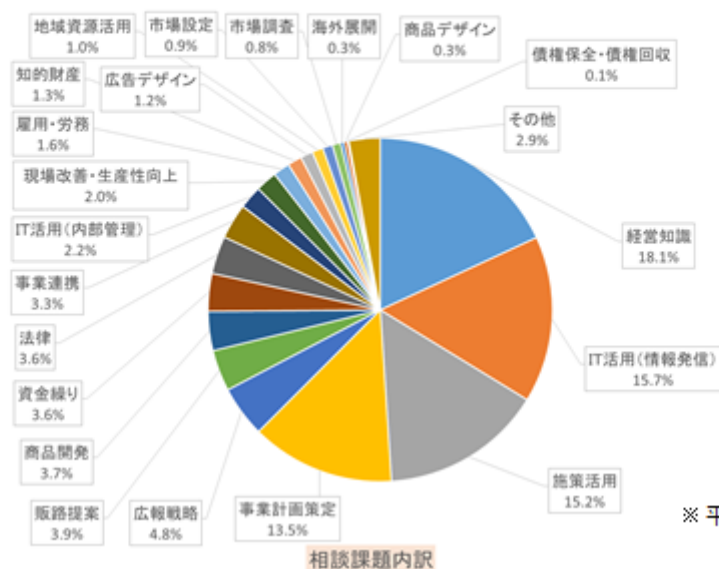
来訪相談者数は年々増加しており、約92%の相談者の方に満足いただいております



5

石川県よろず支援拠点の相談課題内訳

経営全般、IT活用（情報発信）、補助金・助成金等に関する相談を多くいただいております



食品製造業の相談事例

相談前の状況

(菓子製造業)
新商品を開発し、評判は良かったが、生産能力が足りず、売上を伸ばせな
いでいた。

支援内容

製造工程の分析によりボトル
ネック工程を把握。生産
能力の強化に向けて新設備
導入の費用対効果分析、金
融機関からの設備資金調達
のための事業計画作成を支
援。

成果

新設備導入効果により生産効
率が向上。受注増加・販路開
拓により売上増加につながっ
た。

(酒類製造業)
アルコール離れ等により
全体の売上が減少傾向に
ある中、新商品を開発し
たが、ほぼ売れていない。

商品コンセプトを再考し、
ネーミングやパッケージの
変更についてデザイナーを
活用して支援。

イベントにてテスト販売した
ところ、大変好評。新旧両方
を販売しているが、新ネー
ミング・パッケージの売上の方
が多い。

食品卸売業・小売業の相談事例

相談前の状況	支援内容	成果
(生鮮品卸売業) 営業兼配送担当者が御用聞き営業に終始しており、小口注文が多いため配送効率が悪く、赤字が定着。	配送費用を配賦して顧客別の利益率を算出。不採算の顧客を識別、配送1回あたりの最低受注相利額を設定して、配送頻度と配送ルートの見直しの支援を行った。	最低受注相利額の設定により、競合に流れた顧客が出たものの、不採算顧客の解消により、赤字から脱却。営業兼配送担当者の採算意識も向上した。
(パン小売業) 売上が減少傾向にあり、ネットでの情報発信、ネット販売を検討している。	ネット販売に着手する前に、店舗の現状分析を実施。POSデータ分析をもとにした商品構成の見直し・ロス改善、店内販促強化のためのPOP作成支援を行った。	廃棄ロス・値下げロスの改善により利益率が向上。支援の過程で、後継者に自覚が生まれ、主体的に活動するようになった。

飲食業の相談事例

相談前の状況	支援内容	成果
(カフェ) 開業したが、集客に苦戦。ホームページの開設による情報発信に向けて、当拠点のネット活用セミナーに参加。	売れ筋・客層・時間帯による売上分析を実施。顧客ニーズの把握、ターゲット客層の明確化により、新メニューの開発とホームページ・SNSを活用した認知度向上について支援を行った。	- ホームページ開設、店舗前の外観改善、新メニューの効果により、相談当初より売上が8倍となった。 - PDCAを回す基盤ができた。
(居酒屋) 創業を3カ月後に予定し、メニュー・レイアウト・内装等を検討中。	メニューと原価を踏まえた具体的な収支シミュレーション、ターゲット顧客を踏まえたネット・情報誌・チラシ等の広報戦略について継続的に支援を実施。	開業当初から採算が確保できている中、開業時より売上が40%増加した。

石川県よろず支援拠点では、中小企業の
どんなお悩みにも答えられる存在である
よう、相談者の皆様と正面から向き合う
準備をしてお待ちしています。



10