（４） 愛知県よろず支援拠点　情報提供資料

「経営課題」をトコトンサポート

実施機関：（公財）あいち産業振興機構

２０１８年１０月１９日
中小企業庁　愛知県よろず支援拠点

1　よろず支援拠点とは

中小企業・小規模事業者の経営に関する

あらゆる悩みの相談に、

何度でも無料で対応する「経営相談所」

3　よろずでは、こんな相談を受けています

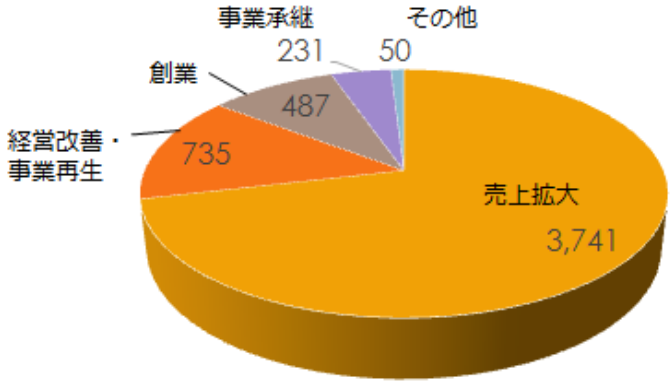
- 販路開拓：新規取引先をみつけたい
- 商品開発：新しいサービス・商品を開発したい
- 経営改善：赤字経営の黒字化を図りたい
- WEB広報：HPやSNSを活用して集客を図りたい
- 人手不足対応：効果的に採用活動を行いたい

4　活動実績

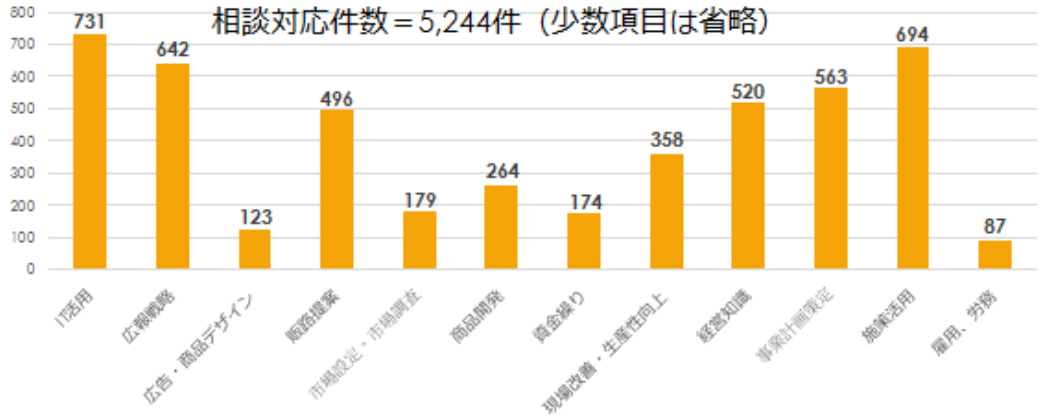
（単位：人、件）

	２０１６年度	２０１７年度	２０１７年度 月平均
相談者数	４，３１２	４，７６８	３９７
来訪相談者数	３，５４５	３，９４８	３２９
相談対応件数	４，９０２	５，２４４	４３７

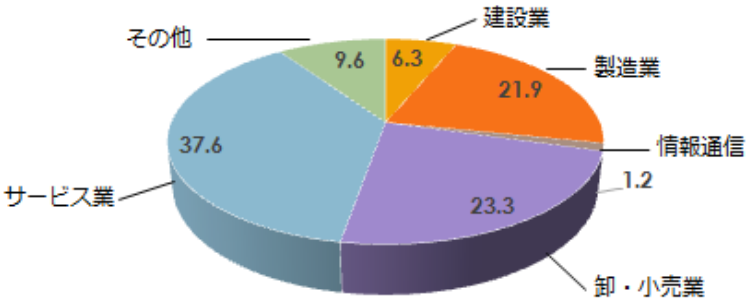
5－1　2017年度相談対応実績（大分類内容別）



5－2　2017年度相談対応実績（中分類内容別）



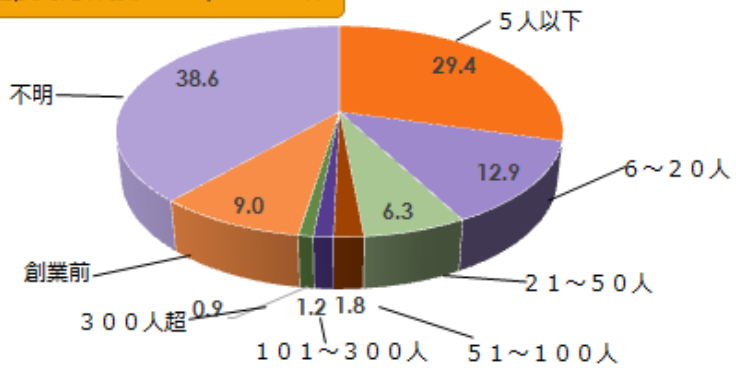
5－3　2017年度相談対応実績（業種別）



総数（相談対応件数）＝５，２４４件

5－4　2017年度相談対応実績（規模別）

総数（相談対応件数）＝５，２４４件



支援事例の紹介

事例１　製茶・販売会社　様

項　目	内　　容
資本金	１，０００万円
従業員	１３名
業　歴	７３年
取扱商品	日本茶（緑茶、麦茶等）
主な販売先	食品スーパー

事例１　製茶・販売会社　様

現状と課題	解決策の提案
・薄利多売のため利益が思うように上がらない ・既存市場での行き詰まりを感じている（新たな販路開拓が進まない） ・三角ティーバックを自社製造しているが、商品価値を社長自ら認識していないので、顧客にも伝わっていない	・コンセプトの変更 「お茶を売る」から「飲むを売る」へ ・市場とターゲットの設定 時間とお金に余裕がある富裕層、彼らが食を求める場所とギフト市場と定め百貨店催事に出店し、展示会にも出展 ・新商品開発 品種ごとに最高級茶を使用した商品 最高級茶を使用したリーフ型ティーバック ・パッケージデザイン、ロゴ、プライスカードなど新たなデザインを制作

事例1　製茶・販売会社　様

事例１　製茶・販売会社　様

支援の成果

1　名古屋の百貨店の催事出店に成功、これを機に担当バイヤーの支持を受け、年間を通じての出店が可能となった
2　ギフト商品についても、カタログ掲載して販売したいとの依頼がある
3　催事での購入顧客から直接注文があるなど、富裕層の開拓が進みつつある

事例２　すき焼き・ステーキの店　様

事例２　すき焼き・ステーキの店　様

現状と課題	解決策の提案
・ランチタイムは来店客数も順調で売上げも上がっているが、ディナータイムの来店客数が少なく、店舗全体の売上も低迷している。経営者が迷っており、スタッフ内の雰囲気も良くない。	①インサイド・アウトの徹底 ②現状の把握と経営方針の明確化 ③スタッフとの個人面談の実施 ④グランドメニューの見直し ⑤ユニフォームの変更 ⑥暖簾のリニューアル ⑦ダイレクトメールの実施 ⑧インスタグラムでの発信強化

事例２　すき焼き・ステーキの店　様

支援の成果

１．ディナータイムの予約が前年比で増えた。
２．スタッフから積極的なアイデアが出るようになった。

３．経営者の意識が変わり、仮説ー検証と他社研究の習慣が植えついた。

ご清聴ありがとうございました