

(議題3)

令和元年度経営発達支援事業の進捗状況について(概要)

事業内容

経営支援基幹システムBIZミルを活用した運用

全体概要

新たな需要の開拓に寄与する事業

個社の販売販路拡大のために展示会・商談会等(個別相談会)への参加を通じて、個社の商品に対する調査、出店される事業者の意識改革から店頭の装飾、具体的な売上高の見える化を意識し、入り口から出口まで、「戦略的に支援」を行う。

- (ア) 地域うまいもんマルシェへの参加及び商談会(ポケットクの活用)
- (イ) ケーブルテレビを活用した新たな需要開拓支援(日本語、英語、台湾仕様)
- (ウ) 関西圏・首都圏バイヤーによる求評会及びECサイトを活用した新たな需要開拓(国内・国外)

事業計画策定後の実施支援

事業計画を策定した事業者に対して、計画を実行するための支援を行う。

- ア) 事業計画策定後の販売促進・販路拡大支援

事業計画策定支援

事業者には計画経営の必要性を促し、事業計画策定に意欲を示した事業者に対しては、事業計画策定を支援する。

- ア) 商圏情報サービスについて (MieNa/ミーナ)
- イ) 経営支援基幹システムBIZミルの導入

支援ノウハウ等の情報交換

経営支援能力向上講習会への参加(主催:中小機構四国本部)

中小機構四国本部が主催する経営支援能力向上講習会へ参加し、経営計画策定スキル、販売支援スキルの向上と先進事例について理解を深め、個社への支援力向上に役立てる。

- ・ 中小企業施策について(四国経済産業局)、経営発達支援計画支援事例
- ・ 四国域外優秀支援事例、支援事例をベースとしたグループワーク

一方通行の経営支援ではなく、PDCAを意識した事業を実施し、ともにスキルを向上させる。