

第二期草津商工会議所経営発達支援計画について (認定日：令和2年3月16日)

1. 計画期間

令和2年4月1日～令和7年3月31日（5ヵ年計画）

2. 計画に規定している8プロジェクト

- | | | |
|-----------|---------------|-------------|
| ①地域経済動向調査 | ④事業計画策定後の実施支援 | ⑦地域経済活性化 |
| ②経営状況分析 | ⑤新需要開拓支援 | ⑧支援力向上の取り組み |
| ③事業計画策定支援 | ⑥需要動向調査 | |

(※)第二期における伴走型支援のあり方

第一期においては、支援者数を限定した集中型の伴走型支援を実施することで、職員のスキル、ノウハウの蓄積を図った。第二期では、5年間で習得したスキル、ノウハウを活かし、支援者数を絞り込まず、あらゆる機会を活用して支援することで、対象者を増やしていく。

3. 令和3年度の重点取り組み（実績）

プロジェクト名	実施(実績/目標)		実績概要
②経営状況分析	R2	43/80 件	各種補助金申請支援等に際し、経営状況の分析から入ることにより事業者がコロナ禍にあって自社の経営計画の策定に必要なデータを整えることができた。
	R3	108/80 件	
③事業計画策定支援 ④事業計画策定後の実施支援	R2	30/24 件	経営状況分析によって、コロナ禍にあっても売上拡大のための事業計画策定や商品開発等を行った事業者に対し、フォローアップも含めた支援を行うことができた。
	R3	24/24 件	
⑤新需要開拓支援 実践！販売促進スキルアップ応援塾		New	何から始めて良いかわからない、これまでのやり方では結果が出ないなど販促の悩みに対し、SNS活用、ディスプレイ、プレスリリース等7つの分野のセミナーを実施。のべ107者受講。動画を使ったSNS配信に変更したり、自社商品のプレスリリースに取り組むことにつながった。
	R3	33/20 件	
⑤新需要開拓支援 ふるさと企業いいもの発掘市	R2	15/14 件	小規模事業者の自社商品を地元住民にPRするための展示即売会を実施。事前プログラムや前述のディスプレイ個別相談によるフォローアップで、購買意欲につながる陳列を実施。当日の売上のみならず、リピーター獲得等の成果を得た。
	R3	15/14 件	
⑤新需要開拓支援 リモート展示会出展支援プログラム（東京ギフトショー）		New	展示会・商談会等のオンライン形式での開催が新たなスタンダードになる可能性を見据え、リモート出展支援プログラムを実施。展示会だけでなくオンライン商談における汎用スキル習得につながった。
	R3	6/3 件	
⑤新需要開拓支援 キラリエマルシェ		New	コロナ禍でも売上拡大や販路開拓を目指す事業者を支援するため、新会館キラリエ草津を会場とし、マルシェを計7回実施。実出店者数58者。開催チラシの全戸配布により、各店舗の認知度向上を図り、当日の売上確保とともに実店舗への来店（リピート客）につなげた。
	R3	58/15 件	



実践！

販売促進スキルアップ応援塾



キラリエマルシェ



ふるさと企業いいもの発掘市



東京国際ギフトショー

4. 令和4年6月実施の外部有識者会議による総評、コメント

- ・コロナで困っている人ではなく、コロナ禍でも頑張る事業所にフォーカスした支援は、他所ではあまり見うけられず、高く評価できる。
- ・世の中の動き、変化が極めて速い状況となっている。そのため、事業計画策定においても、複数のシナリオを用意する力が事業者にも支援者にも求められている。事業者も支援者も成長できる取り組みを続けてもらいたい。
- ・草津商工会議所の支援内容を動画にしホームページに掲載するなど、訴求していくことは、次の参加者を増やすことにつながると考える。
- ・様々なプログラムを活用した事業者自身が成長をどのように実感しているかを、総合的に評価できる仕組みがあると更に良くなる。

外部有識者会議構成委員

No.	会議役職	氏名	所属組織	所属組織役職
1	会長	名取 隆	立命館大学テクノロジー・マネジメント研究科	教授
2	委員	桶土井雅章	(株)日本政策金融公庫大津支店	支店長
3	委員	田畑一佳	(一社)滋賀県中小企業診断士協会	会長
4	オブザーバー	川北日出夫	川北ビジネスコンサルティング	代表

5. 令和4年度の重点取り組み（計画）

プロジェクト名	実施目標		計画概要
②経営状況分析	R3	80件	事業計画策定と計画にもとづく事業遂行の重要性を伝えるとともに、策定の機会を提供するため、事業計画策定セミナー・個別相談会等を実施する。
	R4	80件	
③事業計画策定支援 ④事業計画策定後の実施支援	R3	24件	月1回の面談による事業計画の進捗確認、課題抽出、必要に応じた専門家派遣実施など伴走型で支援することで、事業者の売上拡大につなげる。また、職員の支援力向上を図る。
	R4	24件	
⑤新需要開拓支援 商品企画塾	R3	8件	小規模事業者を対象に、お客様を魅了する商品コンセプトの定義、商品ブランドの確立、販売までの一連のコンサルティングを通じ、作れる商品から売れる商品を企画する。
	R4	8件	
⑤新需要開拓支援 キラリエマルシェ、いいもの発掘市	R3	29件	小規模事業者の自社商品やコロナ禍でも売上拡大、販路開拓を目指す事業者を支援、地元住民にPRするため、展示即売会やマルシェを実施。
	R4	29件	
⑤新需要開拓支援 各種展示会出展支援 (東京・京都インターナショナルギフトショー)	R3	3件	商業・サービス系事業者を対象とした販路開拓支援を実施。展示会出展ノウハウのみならず、汎用的な営業スキルの習得を目的とし、売上拡大、販路拡大につなげていく。また、今までの展示会出展支援プログラム受講者に対し、ブラッシュアップコンサルティングを実施。現状課題等のヒアリングとともに専門家のアドバイスにより、解決の一助とする取り組み。コンサルティングの様子を動画に収め、次世代へと繋げるツールとしても活用していく。
	R4	3件	