

神奈川県支部

中小企業パワーアッププログラム活動実績報告書

当支部では、平成 16 年度に中小企業支援商品であるパワーアッププログラムを開発し、以来、中小企業の経営支援の場で活用、実践してきた。パワーアッププログラムの特徴は、支援を必要としている中小企業の「特定ニーズ」を絞り込み、それに対してグループで「メンバーの知恵」を集めて支援方法を開発した点にある。

約 2 年が経過した本年度、その間、各グループが「どのような営業方法」を展開し、「どのような活動実績」を残してきたかを整理し、支部として「会員間で営業方法や事例の共有化・活用」を目的にデータベース化を図ることにした。

1. 実績事例

今回の報告書では、事例を次の 3 つのカテゴリーに分類してまとめた。

(1) ものづくり支援：日本の強みである「ものづくり分野」での体質の強化支援事例

事例 1. ISO9001 の活用で、強靱な企業体質作りを支援

事例 2. 顧客のニーズに柔軟に対応する「環境マネジメントシステム認証取得支援」

事例 3. コンパクトながら機動性に富む、生産管理システム TPiCS の導入

事例 4. 日中企業パートナー関係構築のための「中国でのセミナー開催・情報収集」

(2) 経営革新・再生支援：個々の企業の実状に沿った体質強化、再生の支援事例

事例 5. 地域の再生・活性化のため信用金庫の取引先企業への経営相談会の実施

事例 6. 小田原商工会議所での経営革新相談会、個別の経営革新支援

事例 7. 「地元ブランド野菜の商品化」「マーケティング人材育成」等による事業強化

事例 8. 「地域ブランドの発掘・育成事業支援」、「歯科医院経営支援」等の事例

(3) スキルアップ支援：人材育成及び創業に必要なスキルの習得支援事例

事例 9. マネジメントゲームを活用した「経営の全体像の体験研修」

事例 10. 山梨県商工会連合会で行った女性対象の創業塾「女性塾」

2. 販促・営業活動

各グループが展開している「販促・営業活動」を総括すると、ホームページ、DM、セミナー開催、支援機関とのコンタクト等がある。しかしその成果を見ると、決して芳しくなく「営業から受注成約」への難しさを痛感する。他方、最も受注数が多いのは、上記以外の「知人等経由での紹介」である。

今後、支部が行うパワーアッププログラムの「販促、営業支援」において、今回の調査結果を留意・反映して行く所存である。

以 上