

②本業支援・販路の開拓

一般財団法人との連携による地域産業の活性化

(気仙沼信用金庫)

【概要】

一般財団法人気仙沼しんきん復興支援基金と連携、支援が届きにくい中小零細企業やソーシャルビジネスを対象に、融資利子補給制度、ソーシャルビジネス等支援助成制度、産業復興支援制度の3事業を展開。

産業復興支援制度による「販路開拓戦略塾」を通じて、復興の中で課題となっている販路拡大を積極的に支援。

背景と経緯

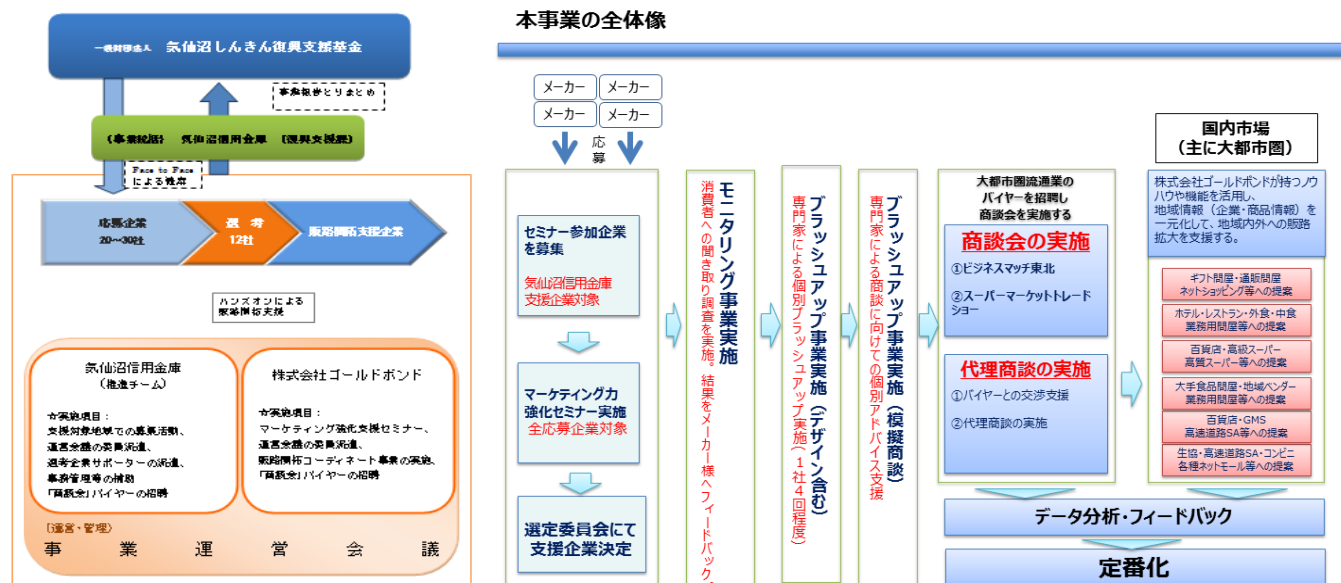
東日本大震災の発生から4年が経過したが、経済を支えてきた中小企業の多くは、依然、破壊された生産設備の再興に苦慮し、寸断されたサプライチェーンの回復も思うように進展せず、厳しい経営環境に晒されている。

事業者においては、経営の再興に向けて精力的に取り組んでいるものの、単独では経営に余力がなく、販路開拓に必要なマーケティングや営業活動に十分な経営資源を割くことのできない現実とも直面している。

このような現状において、気仙沼信用金庫では公益財団法人日本財団の『わがまち基金プロジェクト』の支援により設立した「一般財団法人気仙沼しんきん復興支援基金」と協働で、販路開拓支援事業を行うこととした。

具体的な取組

気仙沼信用金庫が日常の活動から得た情報力を駆使して、売上回復を経営上の重要な課題としている中小企業を掘り起こし、全国で販路開拓を実践している専門機関（株）ゴールドボンド



と連携を図り、信用金庫業界の有するネットワークも活用しながら、ハンズオンでの販路開拓支援を展開するもの。地域資源で稼ぐ地域社会の実現。内需活性化、雇用創出を地域活性化につなげることを目的としている。

取組の成果

マーケティングを学ぶ3回のセミナーでは47社がエントリー、実施後のアンケートでは89.1%の方が満足としている。

ブラッシュアップ事業ではUターンのデザイナーを参画させ魅力的なパッケージデザインに仕上がった。これを機にデザイナーの定住が決定。現在は地域事業者の良き相談相手となっており、地域資源(人材)を活用した連携を創出できた。

商談会にあたり、模擬商談や専門家による代理商談を実施したこともあり、プレゼンノウハウの蓄積とともに成約率向上が実現。12社中、10社において新たな販売先を開拓できた。

また、事業者の中には本事業での新商品開発がきっかけで既存商品の売上増加につながった例や事業承継が実現した事例があった。

地域金融機関としては、サポート職員において1件の成約の難しさを共有化できたこと、物流の仕組みや企業の課題に理解を深められたことが今後の支援や大きな財産となった。



写真1 商談会出展模様



写真2 成果報告会

今後の課題

これまで地域金融機関として商談機会の創出に注力してきたが、デザインや価格設定、マーケット変化を察知した的確な対応など商談以前の課題があることがわかった。また、人材の育成、確保に向けた支援ニーズも顕在化しており、多様な(行政・地域)連携によるワンストップでの支援の充実を図っていくこととする。

なお、支援策を展開していく過程において、事業者の積極的な姿勢を引き出すことにも留意したい。



Point | 支援実施のポイント／横展開にあたっての示唆

支援実施のポイント① 日常活動での企業ニーズの適切な把握

支援実施のポイント② 支援先事業者の自発的な活動を促進

支援実施のポイント③ 地域におけるワンストップでの相談機能確保