

復興金融ネットワークメンバーによる復興に関する取組事例

| | |
|--------------------|---|
| <p>団体名</p> | <p>気仙沼信用金庫</p> |
| <p>取組名称</p> | <p>外部専門家等との連携による販路開拓支援</p> |
| <p>取組概要</p> | <p>【背景と経緯】 東日本大震災において、中小企業の多くは生産設備等を流失し、グループ補助金等を活用し事業を再建したものの、寸断されたサプライチェーンの回復が思うように進展せず、厳しい経営環境に晒されていた。 このような状況に鑑み、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、3年間（平成26年～平成28年）にわたり販路開拓支援事業を行った。</p> <p>【具体的な取組】 気仙沼信用金庫が日常業務で得た情報を基に、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、地域商社と連携し、地域資源で稼ぐ地域社会の実現を目指し、ハンズオンでの販路開拓支援を展開。</p> |
| <p>取組成果</p> | <p>本事業では、①マーケティング力強化セミナー、②商品ブラッシュアップ事業、③商談会出展サポートを実施。</p> <p>①「マーケティング力強化セミナー」では、バイヤーを講師に迎え販路開拓に向けた課題や商品コンセプト等を再確認。参加事業者から高い評価を得た。</p> <p>②商品ブラッシュアップ事業では、バイヤーと専門家による商品の量目変更や価格設定の見直し、効果的な商談方法などのハンズオン支援のほか、デザイナーによるパッケージデザインの改良を支援。なお、デザイン変更にあたっては、地域商社のデザイナーに加え、Uターンのデザイナーも起用し、訴求力のあるパッケージに仕上がった。これを機にデザイナーと地域企業との信頼関係を構築、事業者の想いを共有化したデザインが内製化できるなど地域資源（人・技術）を活かしつつ、経済的にも地域内循環をさせる取組みとなっている。</p> <p>③商談会への出展においては、「ビジネスマッチ東北」（仙台市）、「スーパーマーケットトレードショー」（東京都）等に出展し、商談をきっかけに首都圏高速SAで商品販売会が実現するなど、自社商品を広くPRすることができた。本事業での実績は、平成29年度末で25社中19社において新規の販路を開拓。延べ158先149,598千円の販路開拓実績を挙げている。</p> |



【事業スキーム図】



【ブラッシュアップ前】

【ブラッシュアップ後】