

01. 経営力向上支援事例

課題

- ・ 経営能力のスキルを向上させたい。
- ・ 提案力が低いのでプレゼン能力を向上させ、商品PRに活かしたい。
- ・ 運転資金が足りない。資金を確保したい。
- ・ 広報等デザイン力の高い人材を確保したい。

事例

- ・ **ベンチャースクール開催**
(ビジネスの基本からビジネスプランの作成方法を習得してもらい、創業間もない経営者のスキルアップにつながった。)
(A社では提案力、プレゼン力を習得し、新たな顧客獲得、企業マッチングにつながった。)
- ・ **最新技術の勉強会・セミナー開催**
(SJエリア企業の技術者を中心に、企業間の交流を促し、エリア企業内(入居企業B社、進出企業C社)のマッチングにつながった。)
(D社では補助金活用等のセミナーや、ビジネスプラン発表会等を通じて、資金の確保につながった。)
- ・ **技術者交流会(マッチング等)の開催**
(E社はデザイン系技術者と連携を持つことができ人材確保につながった。)

02. 専門家(経営アドバイザー)派遣支援事例

課題

- ・ 自社開発システムの著作権関連のトラブル。
- ・ 経理関係のスキルが低い。
- ・ 特許の出願等に対する手続き。
- ・ 雇用者間のトラブル。

事例

- ・ **専門家(弁護士)を派遣**
(G社の権利関係、H社の雇用者トラブル等の解決につながった。)
- ・ **専門家(経理担当)を派遣**
(I、J社では、企業としての経営能力向上につながった。)
- ・ **専門家(弁理士)を派遣**
(K社は自社商品の商標申請につながった。)

03. 販路開拓支援事例

課題

- ・ 商品の販売先が見つけれられない。販売先を拡大したい。
- ・ 経営力を強化するために、新サービスを開発したい。
- ・ 自社商品の魅力を伝えられない。商品をうまくPRできない。

事例

- ・ **企業間マッチング、販路先紹介等を支援**
(L社では大手企業の内部管理システムを受注、M社は飲食店等からのアプリ開発を受注、N社はデザイン系技術者との連携により新たなコンテンツ開発を受注するなど、新たな販路開拓につながった。)
- ・ **ビジネスプラン発表会への参加を支援**
(エリア企業内(ベンチャー企業と進出企業)でのマッチングにつながった。)
(P社では、県外1市(10件)へのサービス導入につながった。)
- ・ **大規模展示会等への共同出展支援**
(出展に参加した幾つかの企業では、商品をPRでき新たな顧客獲得につながった。)