別添　２

ＳＮＳ等を活用した販路開拓のための情報化支援事業実施要領

宮城県商工会連合会

Ⅰ．開催趣旨

現代の成熟した情報化社会において、企業の販路開拓戦略等を策定するにあたり、ＩＴやインターネット等の活用は、業種を問わず非常に大きなウエートを占め、消費者および市場に与える影響力は非常に大きなものとなっている。

このような中、地域小規模事業者においては、経営資源である「人・物・金・情報」の不足等の諸問題から、情報化に遅れをとり、みすみすビジネス機会を失っている状況が見られることから、ＩＴ活用の取り組みは、持続的・永続的な発展を通じ、地域経済を支える小規模事業者にとって、必要不可欠な課題となっている。

　　これらの状況を踏まえ、本会では販路開拓支援事業として、ＳＮＳ等の効果的な活用方法等について「セミナーの開催」および「セミナー参加事業所に対する専門家派遣」を行い、ＳＮＳ等を販路開拓に活かすための経営計画の策定と小規模事業者に最も効果的なＳＮＳ等の構築指導を通じて「ＳＮＳツール等」の活用実践を支援するとともに、実経営の現場で実践した結果を検証する「フォローアップセミナー」を開催し、更なるブラッシュアップを図ることにより、小規模事業者の経営力向上に繋げ、以て地域産業の持続的・永続的発展に資することを目的に本事業を実施する。

Ⅱ．事業内容

１．ＳＮＳ等を活用した販路拡大セミナー（活用編）（以下「活用セミナー」という）

（１）開催目的 ： ＳＮＳの有益性と落とし穴等について理解を深め、小規模事業者の

経営の現場で活かす方策について学ぶことにより、自らの販路開拓

の手段として活用するための経営計画とＳＮＳツール等の導入を促

すことを目的とする。

　（２）開催日時 ： 平成３０年　６月２７日（水）１３：３０～１６：３０

　（３）開催場所 ： 中小企業大学校　仙台校　（代表電話）０２２－３９２－８８１１

　　　　　　　　　　　　〒989-3126　宮城県仙台市青葉区落合４－２－５

　（４）募　集　数 ： ２０事業者（募集上限に達した時点で締切とさせていただきます）

　（５）講師およびカリキュラム

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 時　間 | 内　　　容 | 講　師　等 |
| 13:30  ～13:40 | 開　　会  オリエンテーション | 宮城県商工会連合会 |
| 13:40  ～15:00 | 『ＳＮＳを理解し、自社商品の販路を  　拡大しよう！』  ～ＳＮＳの種類と活かし方等～ | ㈲スリード  代表取締役　　　谷　部　　貢  (情報環境デザイン戦略研究室) |
| 15:00  ～16:20 | 『ＳＮＳをツールに活かしたＩＴ経  営戦略（事業計画）を実践しよう！』  ～バランス・スコアカードを活用し  た“ＳＮＳ販売拡大戦略”～　他 | ㈱アイティ経営コンサルティング  代表取締役社長　佐 藤　賢 一 |
| 16:20  ～16:30 | 専門家講師等スタッフの紹介等  閉　　会 | 宮城県商工会連合会 |

２．活用セミナー受講者に対する経営計画・ＳＮＳ等作成支援（以下「個別支援」という）

　（１）開催目的 ： 前掲「活用セミナーの受講事業者（以下「対象事業者」という）」

に対し、専門家等の派遣指導を通じて、経営上の問題・課題を抽出

を行い、販路開拓等に向けた経営計画を策定するとともに、事業者

にとって最も効果的なＳＮＳツール等を構築する。

（２）支援期間 ： 平成３０年　７月　～１１月　までの　５ヶ月間

　（３）指導専門家等

　　　 ① 経営計画作成支援専門家（ＩＴコーディネータ）（以下「経営部門担当」という）

　　　　　　ⅰ）㈱アイティ経営コンサルティング　　代表取締役社長　　佐　藤　賢　一　氏

　　　　　　ⅱ）㈱マネジメント工房　　　　　　　　代表取締役　　笠　原　　　勉　氏

　　　　　ⅲ）㈱アイ・ティ・シー・キューブ　　　代表取締役　　小　野　桂　二　氏

　　　　　ⅳ）ＧＩＵコンサルティング　オフィス　代　　　表　　後　藤　武　志　氏

　　　　　ⅴ）㈱日創パートナーズ　　　　　　　　代表取締役　　鳥　海　　　卯　氏

　　　 ② ＳＮＳツール等作成支援機関（以下「テクニカル部門担当」という）

　　　 　　 ⅰ）テクノマインド㈱

　　　 ③ 対象事業所が所属する経営指導員（以下「経営指導員」という）

　　　　　　ⅰ）経営指導員（延べ２０名）

　　　 ④ 連携する支援機関

ⅰ）宮城県よろず支援拠点

　（４）支援方法 ： 個別支援は「経営部門担当」及び「テクニカル部門担当」並びに

　　　　　　　　　　　「経営指導員」の３名１チームによる対象事業者に対する訪問指導により、経営の実態を踏まえた販路開拓等計画とＳＮＳツール等の作成支援を行う。

３．本事業により作成した「経営計画書」及び「ＳＮＳツール等」の効果検証

　（１）検証期間 ： 経営計画書およびＳＮＳツール等作成後 ～ 平成３０年１２月末日

　（２）検証担当 ： 経営指導員

　（３）検証報告 ： 対象事業所の「経営計画書」及び「ＳＮＳツール等」の活用状況・

運用成果等の効果検証については、経営指導員が担当し、検証期間

満了後、速やかに取り纏め本会に報告するものとする。

４．ＳＮＳ等を活用した販路拡大セミナー（フォローアップ編）（以下「フォローアップセミナー」という）

　（１）開催目的 ： 限りある経営資源の有効な活用方法等について体系的に学び、その

見地と前掲３の検証報告を照らし合わせながら、経営計画書等の実

践事例について比較分析を行い、経営計画書等のブラッシュアップ

を図ることを目的とする。

　（２）開催日時 ： 平成３１年　１月下旬

　（３）開催場所 ： 中小企業大学校　仙台校（予定）

　（４）参集範囲 ： 本事業により経営計画書等を作成した２０事業者および経営指導員

　（５）予定講師 ： ① 横浜国立大学

　　　　　　　　　　　　　 名誉教授　　　　吉　川　武　男　氏

　　　　　　　　　　　　　 （新しい経営手法“バランス・スコアカード”日本の第一人者）

　　　　　　　　　　　② ㈲スリード（情報環境デザイン戦略研究室）

　　　　　　　　　　　　　 代表取締役　　　谷　部　　　貢　氏

③ ㈱アイティ経営コンサルティング

代表取締役社長　佐　藤　賢　一　氏

　（６）内　　容 ：　調整中（詳細が決定後、後日改めて案内）

Ⅲ．本事業の実施による小規模事業者の成果

　（１）自らの経営の実態に即し、即時実践可能な「経営計画書」の策定

　（２）自らの経営の実態に即し、即時運用可能な「ＳＮＳツール等」の構築

　（３）その他、前掲（１）、（２）の根拠となる「経営理念」および「経営知識」等

Ⅳ．本事業の対象者等

１．受講対象者

　　ＩＴを活用し、売上向上・販路拡大を目指す小規模事業者とします。

２．参 加 費

　　無　料（活用セミナー及び個別支援、フォローアップセミナーのいずれも）

３．参加要件

（１）原則、活用セミナー及び個別支援、フォローアップセミナーのいずれも参加が可能

な方。

（２）個別支援ではＳＮＳツール等の作成を行うため、事業所においてパソコンのインター

　　　ネット環境が整っている方。