

会員の皆さんのビジネスチャンスを拡大!!
知恵ビジネスプランコンテスト認定企業が語る

商工会議所活用術

本所では、京都の地域特性や企業独自の強みを活かしながら、新たな知恵によってオリジナルの技術やビジネスモデル、商品・サービスを創出するビジネスプランを「知恵ビジネス」として認定し、その実現を支援しています。

知恵ビジネスをはじめとして、ビジネスの拡大を目指す会員の皆さんを応援するため、本所では、事業計画の作成から、具体的な課題の解決まで、幅広くアドバイスやサポートする支援メニューを取り揃えております。

今回は、こうした支援メニューを活かしながら知恵ビジネスに取り組んでいる「第5回知恵ビジネスプランコンテスト認定企業」6社の皆さんの活用事例をご紹介します。

経営革新

人材育成

広報支援

販路開拓

マーケティング



経営戦略・マーケティング

経営に関するさまざまな課題に応じたセミナーや個別相談を通じて、本所の経営支援員と専門家がサポートします。

具体例 知恵ビジネス創出塾、各種専門相談、経営革新計画の作成支援、「知恵の経営」報告書作成支援など



広報・プロモーション

プレス広報支援サービス、本所会報や新聞広告、ホームページやメルマガなどの情報発信を通じて、認知度やブランド力の向上を図ります。

具体例 マスコミ各社へのプレスリリース支援、プレスリリース資料作成支援など



マッチング・販路開拓

企業間の交流や大手流通企業等の取引先の紹介、展示会出展サポートなど、本所のネットワークを活用した事業連携や販路開拓を支援します。

具体例 京のイチ押し商品売り込み商談会、京都知恵産業フェア（首都圏販路開拓）など

その他、公的認定制度や補助金の申請支援、融資制度の利用相談、「ジョブ・カード」を活用した職業訓練・人材採用などのご相談も承っております。詳しくは、京都商工会議所ホームページをご覧ください。

知恵ビジネスプランコンテストとは…

京都の強みを活かした独創性あふれるプランの中から、企業価値を高めて顧客創造を図る知恵ビジネスを認定し、さまざまな支援を行っています。

<http://www.kyo.or.jp/chie/>

加工技術の発信で 連携先を次々と 開拓！

加工業では新しい技術を開発しても、多くの方に知ってもらわなければ意味がありません。弊社が開発した“糸への草木染の量産技術”も同様に、認知度向上が経営課題となっていました。認定をいただいたことで、新聞や業界紙にも何度も掲載されたほか、経営支援員さんの支援を受けて補助金で展示会にも出展するなど、開発した染色加工技術を全国に発信しました。認知度が高まったことで、全国から数多くの引き合い・商談をいただけるようになり、糸染めだけでなく、それ以外の製品染めの受注にも繋がっています。



株式会社村田染工
代表取締役 村田 正明さん

京商の支援メニューを フル活用！人材育成・ 商品開発に大活躍

これまでは体系的な社員教育がなく、採用した人材が長続きしないこともありました。そこで、経営支援員さんに相談したところ、ジョブ・カードセンターを紹介され、手厚いサポートのもと訓練カリキュラムを作成。社員が定着し、助成金もいただきました。また、知恵ビジネス創出塾、ジョブ・カード普及推進フェアで講演する機会をいただき、露出度向上が図れたほか、コラボレーション先の紹介で、古材と組紐を使った海外向けのパーテーションの開発にも参加することができました。



株式会社丸嘉
代表取締役 小畑 隆正さん

プレスリリースを 積極的に活用！ 効率的な広報活動が実現

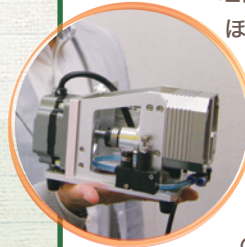
“快眠”をキーワードに消費者に枕から寝室リフォームまでトータルで提案しています。消費者との距離が近いこともあり、多様化する眠りに関する悩みや課題に応えられる新商品・サービスの認知度向上を図ることが不可欠で、それらの広報活動が経営課題でした。そこで、経営支援員さんにプレスリリース原稿の作成支援のほか、記者さんに直接説明できる場をセッティングいただいたことで、数多くの新商品・サービスを各種新聞に掲載することができました。今後も、プレスリリースを活用して効果的な広報活動に取り組んでいきます。



大東寝具工業株式会社
代表取締役 大東 利幸さん

補助金申請の 支援を受けて 開発がスムーズに！

極小で音が静かなコンプレッサの開発でプラン認定を受けたことを機に、多くの引き合いを頂戴しました。特に多かったのは、特徴はそのままに吐出量を更に引き上げてほしいとの依頼でした。多額の費用がかかることから追加開発に躊躇しましたが、経営支援員さんから補助金の紹介と申請書の作成支援を受け、多くの補助金を獲得。資金繰りの心配なく研究開発に没頭したことで、当初の製品に比べて吐出量を4倍に引き上げることができました。今後は、開発した製品を売上に繋げていきたいですね。



株式会社坂製作所
代表取締役 坂 栄孝さん

「知恵の経営」報告書 で策定した 今後の展開を具現

経営支援員さんの支援を受けて「知恵の経営」報告書を作成したことをきっかけに、弊社の強みが活かせる高齢者施設向けの月間宅配システムを考案し、その事業で認定されました。新規事業ということもあり、社員のモチベーションが高まるとともに、新たな販路開拓の経験を積むことで、商品提案力の向上にも繋がっています。また、「知恵の経営」報告書を営業ツールとしてまとめ直し、弊社のセールスポイントを営業先に明確に伝えることもできています。



株式会社青木光悦堂
代表取締役 青木 隆明さん

メディア露出で 認知度が高まり 引き合いが増加！

弊社で展開しているテナント誘致などを含めた老朽ビルのワンストップリノベーション事業は、これまで紹介や口コミでの受注が中心で、新規の引き合いは多くありませんでした。しかし、今回の認定をきっかけに、京商会報での掲載はもちろん、テレビ番組や新聞などでも紹介していただきました。認知度が高まった結果、初めてのお客様からの引き合いが増え、商談もすぐに本題に入ることができ、成約率が高まっています。また、大手ハウスメーカーや業界団体とのつながりも増え、事業を順調に拡大しています。



株式会社アーキネット京都
代表取締役 黒木 幹雄さん