

《 》 ご相談は事業所のある行政区の各ビジネスサポートデスクへ 《 》

ビジネスサポートデスク 担当行政区

☎ **075-341-9790**

- 上京区
- 中京区
- 下京区
- 東山区
- 山科区

〒600-8565 下京区四条通室町東入 京都経済センター
【アクセス】
阪急烏丸駅・地下鉄四条駅26番出口直結

洛北ビジネスサポートデスク 担当行政区

☎ **075-701-0349**

- 北区
- 左京区

〒606-0864 左京区下鴨高木町6 アトリエフォー1階
【アクセス】
バス停高木町から西へ約100m

洛西ビジネスサポートデスク 担当行政区

☎ **075-314-8771**

- 右京区
- 西京区

〒615-0022 右京区西院平町7 クラエンタービル5階
【アクセス】
阪急西院駅から南へ約400m

洛南ビジネスサポートデスク 担当行政区

☎ **075-611-7085**

- 南区
- 伏見区

〒612-8086 伏見区京町北7丁目11 増田組第2ビル1階
【アクセス】
近鉄・京阪丹波橋駅連絡通路出入口北隣

事務局のご案内 (所在地・連絡先)

京都商工会議所 産業振興部 知恵産業推進課
〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入 京都経済センター7階

- 地下鉄四条駅、阪急烏丸駅下車すぐ 26番出口直結
- 来所時は公共交通機関をご利用ください。
バイク駐輪場はありません。

Tel
075-341-9781
(平日・9:00~17:00)

Mail
bmpj@kyo.or.jp



新たな顧客創造を目指す
支援メニューガイドブック

京都商工会議所

SUPPORT MENU
Guide Book
2024



**KYOTO
CHAMBER OF COMMERCE
&
INDUSTRY**



SUPPORT FOR MARKET DEVELOPMENT

DISCOVERING AND NURTURING "CHIE BUSINESS"

知恵ビジネス支援事業



1 知恵-1グランプリ

【募集期間】9月~11月頃 【表彰式】3月



京都の特性や独自の強みを活かし、新たな顧客創造を図るビジネスプランを募集。実現性の高いものを選定・表彰しています。企業の成長ステージに合わせ「チャレンジ部門」「イノベーション部門」「コラボレーション部門」を展開しています。

受賞特典

京都商工会議所と専門家や他支援機関との連携によるサポートを行います。

- イノベーション部門、コラボレーション部門
活動助成金の提供(グランプリ上限100万円、優秀賞上限50万円)
- チャレンジ部門
京都商工会議所の経営支援員による、受賞後1年間の重点的な伴走支援

2 リレーションシップ

【開催時期】未定

自社の強みを活かした知恵ビジネスの取り組み事例を学ぶとともに、他機関が実施する知恵の認定・認証企業との交流を通して、自社の知恵と強みの更なる深化と、協業による新たなビジネスの創出を目指します。



3 知恵産業の森サロン

【開催時期】7月頃

知恵ビジネスを活用した、新たな顧客創造のヒントを探る機会を提供しています。



4 「知恵の経営」の支援



「知恵の経営」とは、人材や技術、ノウハウ、顧客や取引先等とのネットワークといった目に見えない資産を見つめ直し、自社の"強み"とその源泉となる"知恵"をしっかりと認識・活用することで、業績の向上に結び付ける取り組みです。

知恵ビジネス活用セミナー

【開催時期】6~7月頃

知恵ビジネスに取り組む意義を広く伝えるとともに、成長意欲のある事業者が自らの知恵や強みを認識し、その知恵を活かして新たなビジネスの創出を目指すセミナーを行います。



専門家派遣

中小企業診断士などの専門家を貴社に派遣し、「知恵」の分析や整理、今後の展開などについてアドバイスします。

5 商品・商材開発を伴う販路開拓支援事業 京都W.D.H.



【募集期間】4月末~5月下旬頃 【展示商談会】2月

コーディネーターのもと、京都で培われた技術や素材に現代的なエッセンスを加えながら、商品・商材開発・改良から展示商談会の出展支援までトータルで応援します。



6 京都知恵産業フェア



【募集期間】8月頃 【展示商談会】2月 or 3月

京都の地域特性を活かした商品やサービス、ものづくり技術などをマーケットに発信。バイヤー・メディアを対象にしたオール京都による展示商談会です。



7 商談会

全国各地から国内・海外に販路を持つバイヤーを招き、商談会を実施しています。バイヤーとの"出会いの場"を創出し、新規取引をサポートします。



7-1 事前マッチング型商談会

会員価格 【開催時期】年2回程度

バイヤーとサプライヤーの商談希望情報を基に事前に商談設定を行う形式の商談会。

2023年度開催実績 バイヤー4社



7-2 京のイチ押し商品売り込み商談会

会員価格 【開催時期】11月頃

複数の大手流通業者等のバイヤーが構えるブースにて、先着順で自社商品売り込み形式の大規模な商談会。

2023年度開催実績 バイヤー44社



8 販路開拓支援セミナー

【開催時期】年2回程度(8月・10月頃)

中小企業・小規模事業者の活性化を図り、幅広く販路開拓に向けた取り組みを加速させるためのセミナーです。



2023年度開催実績
「バイヤーを振り向かせる販路開拓の必勝法~商談は「準備」が9割~」

SCHEDULE - 年間スケジュール -

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1 知恵-1グランプリ							← チャレンジ部門 募集	← イノベ・コロガ部門 募集				● 表彰式
2 リレーションシップ						● (未定)						
3 知恵産業の森サロン				● 開催								
4 「知恵の経営」の支援		← 活用セミナー 募集		● 活用セミナー 開催								
5 京都W.D.H.		← 募集									● 展示商談会出展	
6 京都知恵産業フェア					← 募集						● 展示商談会出展	●
7-1 事前マッチング型商談会			← 募集			● 開催						
7-2 京のイチ押し商品売り込み商談会							← 募集		● 開催			
8 販路開拓支援セミナー					● 開催			● 開催				

※上記のスケジュールは変更になる可能性があります。

販路開拓支援事業