

SNSを活用した販路開拓支援事業実施要領

宮城県商工会連合会

I. 実施趣旨

IT社会の進展に伴い、SNSを活用したビジネスは、近年大きな伸びを示しており、情報の拡散による影響力は大きい状況にあり、特に小規模事業者においては、情報化への取組みの遅れから、販路開拓等の機会を逃している状況が見受けられる。

このような状況の中で、本会では販路開拓支援事業として、小規模事業者のSNSを活用したビジネスモデルの構築や安定した運用を図るため「活用セミナー」の開催や「セミナー参加事業所に対する専門家等派遣指導」を通じて、事業所の問題・課題を解決するとともに、SNSを販路開拓に活かすための経営計画の策定及びSNSツールの効果的な活用方法等について支援する。更に事業所が実践活用した成果を検証するための「フォローアップセミナー」を開催し、本事業での成果をブラッシュアップすることにより、小規模事業者の経営力向上に繋げることを目的に実施する。

II. 事業内容

1. SNSを活用した販路拡大セミナー（活用編）

- (1) 開催目的：経営計画およびSNSの有効性について理解を深め、小規模事業者にとっての販路開拓のひとつの手段として活用するための経営計画の策定とSNSツールの活用を促すことを目的とする。
- (2) 開催日時：令和元年 7月 2日（火）13：30～15：30
- (3) 開催場所：中小企業大学校 仙台校 1Fセミナー室
〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合 4-2-5 TEL022-392-8811
- (4) 募集数：10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	開 会	宮城県商工会連合会
13:30 ～ 14:30	【第1部】セミナー ・SNSをツールに活かした経営計画とは？ ・時代とともに変化するSNSのトレンドについて ・最近のSNS活用事例を学ぶ	(株)アイティ経営コンサルティング 代表取締役 佐藤 賢一 テクノ・マインド(株) 第一ソリューション本部 産業第2ビジネス部 マネージャー 池田 吉宏 大崎 翔太
14:30 ～ 15:30	【第2部】ディスカッション ・昨年度参加事業所による活用事例紹介 (1) 肴蔵王の昔飴本舗（大河原町） (2) 手造りジェラート an（川崎町） ・今後の支援の進め方について	
15:30	閉 会	宮城県商工会連合会

2. セミナー参加事業所に対する専門家派遣指導（以下「個別支援」という）

(1) 実施目的：個別支援を通じて、経営上の問題・課題の抽出を行い、販路開拓等に向けた経営計画を策定するとともに、事業者に効果的なSNSツールの提案と活用支援を行う。

(2) 個別支援期間：令和元年 7月～12月までの6ヶ月間

(3) 専門家等：以下の通り

①経営計画策定支援専門家

(経営上の問題・課題の抽出を行い効果的な販路開拓手法について検討)

- i) (株)アイティ経営コンサルティング 代表取締役 佐藤 賢一 氏
- ii) (株)アイ・ティ・シー・キューブ 代表取締役 小野 桂二 氏
- iii) G I Uコンサルティング オフィス 代表 後藤 武志 氏
- iv) (株)日創パートナーズ 代表取締役 鳥海 卯 氏

②SNS活用支援専門業者

(上記の経営計画策定に基づいたSNS活用に係る技術支援)

- i) テクノ・マインド(株)

③参加事業所が所属する商工会経営指導員

(4) 個別支援スケジュール（回数表示は事業全体での通しカウントです。）

支援時期	7～8月		9～11月			12月
	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
①経営計画策定支援(3回)	○	○	/			○
②SNS活用支援(3回)	/		○	○	○	/
③経営指導員支援補助(6回)	○	○	○	○	○	○

※上記スケジュールを予定していますが支援状況により変動する場合があります。

(5) 個別支援内容：以下の通り

①経営計画策定支援

専門家により個別支援期間の間に、3回の専門家派遣指導による指導（宮城県小規模事業者伴走型支援体制強化事業活用）を行い、経営計画策定支援を行う。初回から2回目までの指導の中で事業所の販路開拓に向けた方向性を定め、②SNS活用支援に引き継ぐものとする。その後、6回目に最終的な経営計画策定の支援を行う。※3回以上の指導希望がある場合は、本会にご相談願います。

②SNS活用支援（支援対象SNS：Facebook、Twitter、LINE、Instagram）

テクノ・マインド(株)により個別支援期間の間に、3回の派遣指導を行う。①経営計画策定支援で定めた方向性に基づき、SNS活用支援を3回目から5回目までに効果的なSNSツールの選定から作成、活用支援までを行う。

③経営指導員の役割

参加事業所の個別支援を行うにあたって上記専門家等に同席し伴走型での支援補助をお願いいたします。

3. SNSを活用した販路拡大セミナー（フォローアップ編）

- (1) 開催目的：個別支援を通じて事業成果を実践活用する中で生じた問題・課題等を解決し、更に効果的なものにブラッシュアップを図ることを目的とする。
- (2) 開催日時：令和 2年 1月下旬（予定）
- (3) 開催場所：中小企業大学校 仙台校 1Fセミナー室
〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合 4-2-5 TEL022-392-8811
- (4) 募集数：本事業参加事業所及び経営指導員
- (5) 内容：調整中（詳細決定後、後日改めて案内）

Ⅲ. 本事業の対象者等

1. 本事業対象者

SNS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（各セミナー及び個別支援とも）

3. 参加要件

- (1) 原則、セミナー及び個別支援のいずれも参加及び対応が可能な方。
- (2) 個別支援ではSNSツールを活用するため、事業所においてパソコン等のインターネット環境が整っている方。
- (3) 広く本事業に参加いただくため、昨年度本事業に参加された事業所については対象外とさせていただきます。