

□□■-----
□■-----

広島校だより(2018年9月号)

-----Vol. 144/2018. 9. 5----- ■□
----- ■□□

中小企業大学校広島校メルマガ担当の仁藤(にとう)です。
広島校だより9月号をお送りさせていただきます。どうぞご覧ください。

中小企業大学校広島校ホームページ
<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/>

■ INDEX ■

- ◆ 1 - NEWS ~ 広島校からのお知らせ ~
- ◆ 2 - 研修のご案内(2018年9~10月開講)
- ◆ 3 - コラム「プロモーションを考える」
- ◆ 4 - その他のご案内

=====
■ 1. NEWS ~ 広島校からのお知らせ ~
=====

★

■平成30年7月豪雨による災害に関する被災中小企業対策について

平成30年7月豪雨による災害により被害を受けられた皆様に対しまして、心よりお見舞いを申し上げます。

◆被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」

被害を受けた小規模事業者が、商工会・商工会議所と一体となって経営計画を策定し、販路開拓などの事業再建に取り組む費用を支援します。
【補助率：2/3以内、補助上限額：100~200万円、受付締切：10月5日(金)】

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shokibo/2018/180821jizoku.htm>

◆中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業(グループ補助金)

中小企業がグループを形成して復興事業計画を策定し、県の認定を受けた場合に、グループに参加する事業者が行う施設復旧費用の一部を支援します。
【対象地域：岡山県・広島県・愛媛県】

<http://www.chusho.meti.go.jp/201807gouu/2018/180830Ghojyo.htm>

◆特別相談窓口での電話相談・窓口相談(中小機構)

〔中国地域〕中国本部 企画調整課 電話：082-502-6300

〔四国地域〕四国本部 企画調整課 電話：087-811-3330

各支援機関でも特別相談窓口を設置しています。

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/2018/180713saigai1.pdf>

◆その他の支援策（中小企業向け支援策ガイドブック・リーフレット）

中小企業庁では、平成30年7月豪雨に対する中小企業向け支援策を府県別にまとめたガイドブックやリーフレットを作成しています。

<http://www.chusho.meti.go.jp/201807gouu/index.html>

★

■営業管理者強化シリーズ（全3コース）研修のご案内！

広島校では今年度新たに「営業管理者強化シリーズ」の研修を開講します。このシリーズでは、営業管理者が日常業務で直面する課題をテーマに選定し、ポイントを押さえた実践的な内容で、営業管理者のマネジメント力向上を図ります。（1コースずつ受講できます）

【人材マネジメント編】

営業員の定着率向上と早期戦力化法（10月3日～10月5日）

【業務マネジメント編】

近未来を見据えた営業活動のためのデータ分析（11月15日～11月16日）

【リスクマネジメント編】

顧客を見抜く営業のリスク管理（12月13日～12月14日）

<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/news/2018/frr94k0000044oeq.html>

=====
■ 2. 研修のご案内（2018年9～10月開講）
=====

★

9月26日（水）～9月28日（金）＜3日間＞

[18-25] 生産性を向上させるリードタイム短縮の進め方

<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2018/frr94k000000eubb.html>

【研修の概要】

顧客ニーズに的確に対応するため、生産現場のリードタイム把握と短縮の方法を学び、自社の生産計画改善策を検討することで実践力を養成します。

★

10月17日（水）～10月19日（金）＜3日間＞

[18-28] 会社を強くする人事・労務管理

<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2018/frr94k000000eum5.html>

【研修の概要】

労務管理担当者が押さえておくべき労務管理の基本知識、法律改正のポイントやトラブル事例等から、企業が備えるべき労務管理について学びます。

★
10月22日(月)～10月24日(金) <3日間>

[18-29] 女性人材の活躍推進のためのキャリアアップ講座
<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2018/frr94k000000eqv4.html>

【研修の概要】

各界で活躍されている女性の方を講師に迎え、その体験談や考え方をロールモデルとして、これからの自身のキャリアアッププランを作成します。

★
■その他の広島校研修情報はこちらをご覧ください。
<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/training/sme/2018/index.html>

=====
■ 3. コラム
=====

「プロモーションを考える」

プロモーションとは製品やサービスに対する意識や関心を高め、購買を促進するメッセージのことを指します。プロモーション活動は、広告、販売促進、パブリシティ、人的販売などを総称した用語。

さて、中小企業にとってプロモーションはどうとらえられるか。

プロモーションにより自社の製品や事業に注目してもらい、買って頂くあるいは使って頂くことが目的となる。しかしながら、プロモーションの効果測定は様々な要因を含みむずかしい。プロモーションの費用対効果を単純にその実施期間の売上と比較することはあまり意味のあることとはいえないと考える。

プロモーションの効果測定は、例えばテレビ・ラジオならば視聴率として、どれくらいの人が見たか(広告なので見に行ったか、となるか)、WEBやSNSによる情報ならばフォロワー数や“いいね”あるいはアクセスを示す値などから推測していくこととなる。これらの効果はすぐに売上につながらないことから、中小企業の経営判断のなかでプロモーションへの取り組みは、いわば社長の考え方で大きく変わる。

以前より筆者は中小企業向けに経営・知的財産・研究開発戦略について具体的に考えられるよう、特許庁や経済産業局の予算を使い人材育成教材を制作している。中小機構の業務はもちろん、制作した教材は政府からの投資であり、企業にとって役に立つものでなくてはならない。そして使ってもらうためには知ってもらう、人に注目してもらい、使って頂くことが必要となる。作りっぱなしではただのムダ、注目されるようなプロモーション活動を絶えず行ってこそ、実績は出るものと考えます。

当方のやり方が良かったのか、一貫して制作委員として携わってきた中国経済産業局の知財WEBセミナー「もうけの花道」はアニメや取材による映像を見て、知的財産マネジメントを学べる教材として8年を超えて利用されており、一定の評価を得ている。大抵は2年、長くて5年程度と言われるこのような普

及啓もう事業の中でも特別長期に続いている。

制作当初から実際の成功・失敗事例に基づいたケーススタディ(事例研究)を重視し、あわせて技術情報やクイズなども取り入れた。現在は社内研修やセミナーで使えるよう、紙媒体としてテキストに出力できるデータも制作している。

政策事業を行うときもただ仕様に沿って事業を遂行しているわけではない。利用者をイメージして、こうしたらもっと使いやすくなる、注目してもらえる、印象に残る、話題になるという利用者のウォンツに届く企画をするとともにその関係者はいろいろな方法でいつもプロモーション活動をしなくてはならない。

少々長く続けないと、それもテレビやチラシの配布程度でなく、直接利用してくれる企業や支援機関担当者に、こうすれば役に立つ、リスクが減らせる、社員教育につながる、会員サービスにつながるなど、その使い方も含めた提案活動としてのプロモーションをしなくては、その利用はなかなか浸透せず、使ってもらえるようにはならない。

このような当方の活動の一つを見てもプロモーションは容易ではないと感じている。

一方で企業はどうか。企業によっては、売り物やサービスの違いはあれ、テレビに直接社長や社員が出演してサービスや商品を案内する。あるいは雑誌や新聞などで記事としての掲載のための情報提供や企画広告のような形で注目してもらおう。IT技術を駆使して、世代や性別など細かいターゲット像に届くWEB広告の利用。展示会でのメッセージ性の高いデザインでの出展。最近浸透している野球場などのネーミングライツによるブランディング。スーパーでの店頭販売や他社との連携販売。さまざまな戦略でもってプロモーション活動が展開されている。

ただ、成功している事業や商品の多くは短期的な成果の判断ではなく、長期的な変化と短期での特徴的な変化を合わせて、関係者が絶えず留意して継続的なプロモーション活動を行っているといえる。そして商品やサービスのブランドの浸透が大きなポイントとなる。どんな良いものやサービスでも、ブランドが知られないとなかなか使ってもらえない。手法はいろいろ試していきながら、プロモーション活動を考えたい。

最後に一言、プロモーション活動は自社の商標(ブランド)や技術、ビジネスアイデアの多くを公開してこそ市場から認められる。そのための備えとして、また自社商品のシェアと利益率向上のために、知的財産権活用は重要といえる。「グローバルマネジメント人材育成教材」と「もうけの花道」の活用をお勧めしたい。

「グローバルマネジメント人材育成教材」

http://www.inpit.go.jp/jinzai/global/global_material.html

「もうけの花道」

<http://www.chugoku.meti.go.jp/ip/>

ビジネスは知財と共に。

中小機構中国本部 チーフアドバイザー(知財担当) 桑原良弘

=====
■ 4. 其他のご案内
=====

★
| ■ 中小機構中国本部からのお知らせ

【海外ビジネス定期相談会】

中小企業の皆様の海外ビジネスに関するお悩みについて相談できる相談会を開催します。9月の相談会は次のとおりです。

- 9月10日(月) 中小機構中国本部(広島) 製造業(事業企画等)
- 9月11日(火) 岡山大学インキュベータ 製造業(アジア・欧米)
- 9月18日(火) 中小機構中国本部(広島) ブランディング構築
- 9月25日(火) 中小機構中国本部(広島) 製造業(アジア・欧米)
- 9月26日(水) 岡山商工会議所 製造業(事業企画等)

http://www.smrj.go.jp/regional_hq/chugoku/sme/overseas_consulting/index.html

【ビジネスマッチングシステム『ジェグテック』登録企業募集のご案内！】

『J-GoodTech(ジェグテック)』は、国の機関である中小機構が運営する日本の中小企業と国内大手企業、海外企業、中小企業同士をつなぐBtoB(企業間取引)向けのマッチングシステムです。【登録無料】

会員登録いただくと、全国の手企業や中小企業、海外企業からニーズ情報を受けることができ、また、自社のニーズを発信することもできます。貴社の販路開拓のため、ぜひご利用ください。

◆ジェグテックの詳細や会員登録はこちら

[中国地域]

http://www.smrj.go.jp/regional_hq/chugoku/sme/jgoodtech/index.html

[四国地域]

http://www.smrj.go.jp/regional_hq/shikoku/sme/jgoodtech/index.html

=====
=====

■当メールを、お知り合いの方などに転送し広めていただくと幸いです。皆様のご受講を心よりお待ちしております。

■「広島校だより」の 配信解除・お問い合わせはこちらからお願いします。
<http://www.smrj.go.jp/institute/hiroshima/contact.html>

編集・発行：中小企業大学校 広島校
〒733-0834 広島県広島市西区草津新町 1-21-5
TEL 082-278-4955 FAX 082-278-7201
