

B及びB to B to Cのビジネスの可能性を見出した。同じく同市から紹介された商工会議所での個別相談を通じて、B to Bビジネス実現に向けた具体的な事業プランを練り込んでいく。また仙台市起業支援センターを運営する公益財団法人仙台市産業振興事業団のセミナーからも「アプローチブック」という営業ツール活用の有効性についての気づきを得た。

今回の調査で印象に残ったことの一つは、一度作った支援内容には、ルーティン化しやすい性格があることだった。

既存の支援内容を見直そうとする同市の考え方は、他の市町村にとっても参考になるものが多いと感じた。