

(事例1) 「自社の新製品を開発し販売したい」

自社の新技術による新製品の開発中であるが、資金不足であり、今後は新規の販路も開拓したいという中小企業の社長Mさんからのご相談でした。

窓口相談で資金調達のための事業計画書作成のためのアドバイスが行われ、これまでの属人的な営業手法を改善し、組織的な営業体制の確立を図るため、中小機構の「経営実務支援事業」の専門家派遣が紹介され、社長のMさんは派遣の申請を行いました。

資金調達に関しては、事業計画書に基づき丁寧な説明が行われ、政府系金融機関からの融資を受けることに成功し、新製品の開発が行われました。

その後、実務経験豊富なアドバイザーが5ヶ月間10回にわたりアドバイスを行った結果、営業マニュアルも作成されるなど営業力・営業体制が強化され、新規の販路を開拓しつつあるとのことでした。

(事象)

新製品の
開発・販売

(支援メニュー1)

経営相談窓口にて
新製品開発に係る
資金調達のための
事業計画書作成
のアドバイス

(支援メニュー2)

経営実務支援事業にて事業計画
を実行するための
行動計画の作成と営業体制の
構築

(解決)

事業計画による
資金調達の実現
と営業体制構築
による販売促進