

社長スタッフとして、コンセプト「売れるモノづくり、売る仕組みづくり」の一貫伴走型支援を2014年から継続しています。「お気軽な経営相談支援」は2020年から開始し、活動領域を拡大し、伴走型スマートワーク経営による事業強化支援体制（図1）を基軸とした実践的価値創出手法の仕組み（図2）を駆使して総合的な経営支援で多くの成果を上げています。

(1) 事業強化伴走型支援 <表中の朱字は2020年以降の実績>

近年は、企業の強化したい事業・製品のS1：課題解決方向性提案で終わらず、S2：事業強化計画策定、S3：実行計画伴走型支援へ進むケースが増えています。現在2社は、補助金申請用の事業計画書作成支援で補助金を獲得し、S3に取り組み目標達成を目指しています。

支援期間	S1 課題解決方向性提案	S2 事業強化計画策定	S3 実行計画伴走型支援
2006～2019、2020～	46 + 16 = 62社	11 + 8 = 18社	3 + 2 = 5社

(2) ブランド戦略を考慮したビジネスモデル構築・販売促進

コンセプトとマーケティングとブランディングがまとまればはじめて売れる製品・サービスになります。中小企業はブランドの認知を広げ、価値を高める努力がもっと必要です。

