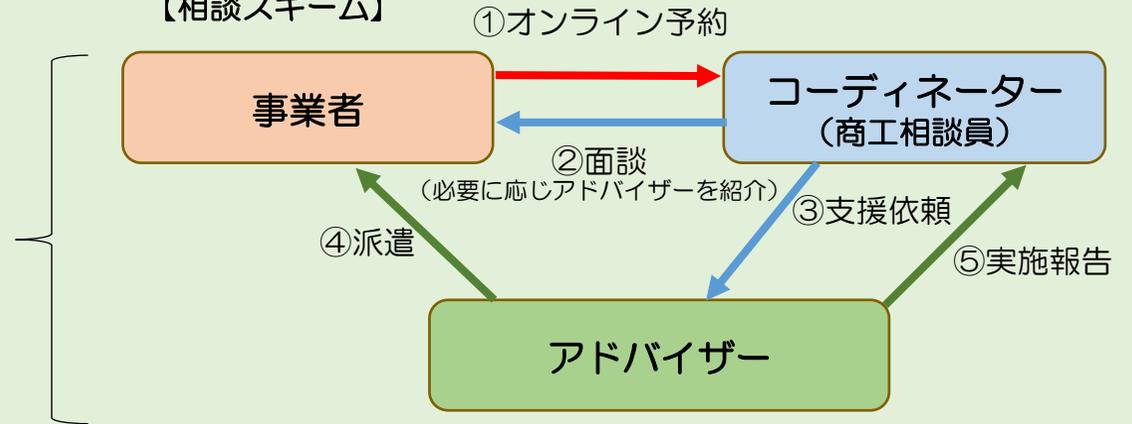


経営サポート事業

I. 相談の手順

- ①オンライン予約システムを導入し、いつでも予約受付を可能とする。
- ②まず、コーディネーターが事業者の相談内容を整理する。相談方法については、オンライン相談も実施する。
- ③必要に応じて、コーディネーターがアドバイザーを紹介する。
- ④アドバイザーが事業者の事業所を訪問し、現場で相談に対応する。
- ⑤相談記録システムを導入し、コーディネーターとアドバイザーが情報を共有しながら、伴走的な支援を実施する。

【相談スキーム】



II. 相談機能の強化

- コーディネーターとアドバイザーに対するマニュアルを作成し、効果的な相談体制を構築。
- コーディネーターに対する定期的な研修を実施。
- 多様なアドバイザーを配置。
 専門家分野案：経営戦略、マーケティング、ブランディング
 PR・広報、WEBデザイン、DX、求人・採用
 知的財産権、人事制度、社会保険 等
- コーディネーターとアドバイザーの連絡会を開催。

III. 利便性の向上

- 経営サポート事業の専用ホームページを開設。
- オンライン予約とオンライン相談の実施。

IV. セミナーの充実

- 中小企業者向けのセミナーを年間8回開催。
- セミナー参加者に経営相談を案内するなど、相互に連携した支援を実施。
- 飲食店や観光業など、特定の業界を対象としたセミナーを実施。
 セミナー企画案：SNS活用、賃上げ対策、人材確保
 インバウンド集客（観光業）
 材料費高騰対策（飲食業）等

V. 情報発信の強化

- 国や都の中小企業向け支援情報の発信。
- SNSを活用した情報発信。
- 金融機関担当者による事業の利活用の促進
- 各業界団体や経済団体等と連携した事業周知の実施

VI. 地場産業支援の強化

- 各地場産業団体及び個別の事業者に対する販路開拓を支援。