



大分県



# 令和4年度 ケーススタディ型伴走支援者育成研修事業 事業紹介リーフレット

大分県商工観光労働部経営創造・金融課  
2023年3月

# I

## 事業の概要

### 1. ケーススタディ型伴走支援者育成研修事業の背景

企業を取り巻く環境変化が激しく、不確実性が高まる時代において、企業を成長させるためには支援者の存在と成長が必要不可欠になります。昨今では国の取組みを踏まえ、目先の課題解決だけではなく、本質的な課題を特定し、課題解決に向けて企業に能動的な行動を促す、「経営力再構築型（課題設定型）」の伴走支援に取り組む動きが広がっています。

### 2. 本事業の目的

上記背景を踏まえ、大分県では、県内における伴走支援能力の向上を目指し、支援者を対象とした育成研修事業に取り組んでいます。参加者は、自身の支援先企業とともに本事業に参加いただき、事務局と協働で支援先企業の伴走支援を行います。

### 3. 本事業の内容

事務局は、伴走支援に同行し参加者に対する側面的なサポートを行うとともに、伴走支援の前後にも参加者とのきめ細やかなコミュニケーションをとることで、参加者の伴走支援能力の向上に資する支援を行いました。

#### <支援のステップ>

#### ① 支援計画の策定



- 支援先企業の現状把握と課題の整理
- 支援の方向性とゴールを設定

#### ② 伴走支援の実施



- 参加者主体での伴走支援
- 事務局による各支援に対するフィードバック・アドバイス

#### ③ 中間発表会・成果報告会



- 自身の支援成果を対外的に発表

#### <参加者に対する主なサポート>

- ✓ 伴走支援ノウハウの提供
- ✓ 外部専門家の紹介
- ✓ 販路開拓にかかる情報提供
- ✓ 参加者同士の交流の場の提供

# I

## 事業の概要

### 3. 本事業のポイント

#### ● ポイント①

支援者、支援先企業の状況に合わせたプログラム設計！

#### ● ポイント②

出口を見据えた結果につながる伴走支援の実施！！

#### ● ポイント③

外部専門人材や県内外の販路といったネットワーク構築！！！！

### 4. 本事業に参加することで得られるもの

本事業に参加することで、支援者・支援先企業は以下の成果が期待できます。



#### 支援者

- ヒアリングスキルの向上
- 課題設定能力の向上
- 支援計画の策定、進捗管理
- 新たな知見の獲得
- 他支援機関との関係構築、連携
- 外部専門家や県内外の販路とのネットワークング など



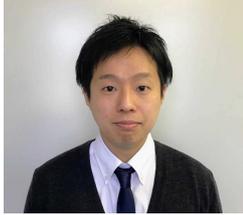
#### 支援先企業

- 新たな製品・サービスの開発
- 県内・国外への新たな販路の獲得
- 新規事業創出に向けた構想検討
- 他企業との連携や商談機会の獲得 など

## II

# 事例紹介①

### 支援者



所属・氏名 佐伯市番匠商工会 平川淳一郎

略歴  
2012年 電機資材卸業 勤務  
2017年 大分県商工会連合会  
2020年 佐伯市番匠商工会

日頃の業務 小規模事業者等の事業計画策定、技術の向上、販路開拓など経営の発達に資する伴走支援

企業支援の心構え 企業に寄り添う支援を実施する

### 支援先



お米由来のまるやかな甘み  
有機あまざけ



企業名 有限会社亀の甲

所在地 大分県佐伯市直川横川817

業種 製造業（甘酒）

設立年 1987年

企業概要  
・ 国産米を原料とし、無添加で安全安心な甘酒を製造。  
・ 麴を使った食品開発、甘酒を活用したOEM製品の開発も行っている。

支援先の課題・ニーズ  
・ 「有機あまざけ」の認知度向上と新規の販路開拓

### 本事業での取り組み内容

#### 支援内容

- 企業へのヒアリングから既存商品の現状を洗い出し、市場調査と合わせて競合優位性について分析を行い、販路拡大に向けた課題を可視化
- ターゲット市場（東京・福岡）での商談会展展を支援、また県内飲食店に対し「甘酒&リキュール」コラボ企画プレゼンテーションを実施

### 本事業における学び

#### 本事業に参加した目的・課題感

- 販路開拓や市場調査を実施するうえで、全国規模の広い視野の支援方法を習得すると共に県内外バイヤーとの人脈を広げたいと思い、参加

### 本事業で得られた気づき・学び

#### ● ネットワーク構築・販路開拓のノウハウ

東京・福岡での商談会展展支援により、全国のバイヤーとネットワークを構築することが出来た。また、東京での個別商談に同行したことで、成約に必要な商品プロモーションを学ぶことが出来た。

商談から成約に至るには、「ネットや新聞等から市場情報を取得⇒自社商品の優位性を検討⇒適切なバイヤーに直接アポイントメントを取り商談に繋げる」といった地道な営業活動が重要であることに気が付いた。

#### ● 伴走支援者としての在り方について

事業計画策定から販路開拓を含め伴走支援を実施するためには、まず商品を知り、その商品のファンになる必要があることに気が付いた。支援者がファンになることで、消費者目線を持って商品を客観的に分析できるようになるほか、商談会展展支援でもバイヤーへ自信を持って提案が出来るようになった。

#### ● 最後に・・・

支援者の地道な営業活動や商品のファンになるといった熱心な姿勢を見せることで、企業も当事者意識をもって応えてくれることを学んだ。今後も支援を継続し、企業と伴走支援者の掛け算で大きなインパクトを生み出していきたい。

## II

## 事例紹介②

### 支援者



所属・氏名	合同会社hyappyo 佐々木あずさ・根田政志
略歴	佐々木氏：ジュエリーメーカー広報担当後、現職 根田氏：飲食店経営、東急ハンズを退職後、現在は日田市地域おこし協力隊
日頃の業務	地場産品の商品開発・プロデュース・販売促進・広報
企業支援の心構え	魅力ある商品や技術を地方に埋もれたままにしないようにしたい

### 支援先



企業名	日田時報紙器印刷株式会社
所在地	大分県日田市大字二串345-3
業種	印刷業
設立年	1950年
企業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>紙面印刷、木製商品への印刷下請</li><li>近年導入した高品質機械により上牧製品以外への印刷を実施</li></ul>
支援先の課題・ニーズ	<ul style="list-style-type: none"><li>高品質機械を活かした新商品の開発とBtoC事業の立ち上げ</li></ul>

### 本事業での取り組み内容

#### 支援内容

- 企業へのヒアリングから強みと想いを洗い出し、それらを掛け合わせた商品アイデア・デザインを作成し、提供
- 自社ECサイトを活用し、テストマーケティングを実施することで、ターゲット、ペルソナを明確にし、現状の商品の課題の洗い出しを実施
- 試作品に対して評価指標を用いて評価分析を実施し、ブラッシュアップを実施

### 本事業における学び

#### 本事業に参加した目的・課題感

- 企業分析や市場調査、競合調査等を踏まえて検討した仮説無しに場当たりのようになってしまっている支援について、本事業を通して「hyappyoの型」を構築していきたい

#### 本事業で得られた気づき・学び

##### ● 丁寧に詳細な分析を心掛ける

事務局のアドバイスを通して、以前より深く、広い分析を実施できるようになった。特に、企業と支援者間で共通の顧客像を抱き、商品開発の方向性をブレさせないようするためのペルソナ設定、試作品がこれまでの検討事項を反映できているかの確認をするための評価指標の設定等は新しい経験であり、一つ一つ丁寧に分析を進めていくことで、納得感のある支援を実施することが出来た。

##### ● 「hyappyoの型」の構築

本事業での支援や事務局の指導を通して場当たりの感覚的に行っていた支援を明文化することが出来た。具体的には、支援の流れの中に、実践的な販売を活用したテストマーケティングや既存商品と何かを掛け合わせる方程式、必ずニーズから出発し、企業の強みに繋がる商品企画を取り入れた型である。



### Ⅲ

## その他参加者からの声



成果創出を急いででは、企業の本質的な課題の発掘にはたどり着かないことに気が付いた。「寄り添った支援」の重要性を自組織でも広めていきたい

自分が疑問に思ったことを企業にぶつけ、言葉のキャッチボールを行い、互いに理解を深めていく。単純なように見えて奥が深い伴走支援の本質を学ぶことが出来た



### Ⅳ

## 本事業のスケジュール

2022年

- 6月14日 事業説明会
- 6月15日～30日 募集期間
- 7月8日～13日 面接審査
- 7月15日 参加者決定、審査結果通知
- 7月26日 第1回参加者交流会

2023年

- 8月上旬 支援開始
- 2月9日 第2回参加者交流会
- 2月下旬 支援終了
- 3月6日 成果報告会

【お問い合わせ先】

大分県商工観光労働部経営創造・金融課 Tel 097-506-3232  
(本事業受託・運営：有限責任監査法人トーマツ)