

草津市産業振興計画に関連する取組について（回答様式）

団体名：草津商工会議所

担当者：馬場 美由紀

貴団体の取組を草津市産業振興審議会場で御紹介いただくにあたり、概要等を記載してください。

関連する項目	戦略２：経営基盤の強化支援
	施策（１）：関係機関等との連携によるサポート体制の強化
	主な取組事例：①ビジネス相談窓口の創設による支援体制の強化 ②販路開拓の支援

草津商工会議所では、中期計画ならびに経済産業大臣より認定を受けた経営発達支援計画に基づき、地域の中小事業者の経営の改善や持続的な声量に向けた各種支援を実施しております。

- 創業や経営革新、販路開拓、事業計画書の作成支援
- 金融（資金繰り）、税務、労務にかかる改善支援
- 展示即売会の開催や展示会出展支援
- 経営者、従業員の資質向上に向けたセミナーや講習会、検定試験等の開催

その中で、創業支援「草津市ビジネスサポートセンター（くさつビズサポ）」ならびに、創業後の継続支援（主に販路開拓について）について、以下の通りご紹介いたします。

【創業支援「草津市ビジネスサポートセンター（くさつビズサポ）」】

令和６年１月 草津市と草津商工会議所が共同で設置

目的：創業希望者や市内事業者が抱えるビジネス上の課題にワンストップで相談可能な体制を構築することにより、特に近年増加する創業相談や支援ニーズに効果的・効率的に対応すること

事業実施概要

(1)創業機運醸成事業
創業者掘り起こしを目的に、創業への理解や関心を深めるビジネスカフェや創業者との交流会等の事業を企画・実施
(2)創業等個別相談事業
創業希望者や事業者が抱える課題解決を目的に、専門家による個別相談実施とともに、持続的な事業経営に向けたフォローアップ実施
(3)経営スキル等習得支援事業
事業経営に必要な知識、スキル習得を目的とした、創業セミナー等を企画・実施とともに、持続的な事業経営に向けたフォローアップ実施
(4)マッチング支援事業
コーディネータによる、大学・支援機関とのネットワーク形成・連携強化とともに、行政等の支援制度や事業者の技術、ニーズ等について情報収集を行い、支援制度の活用やビジネスマッチング支援を実施
(5)情報発信事業
創業支援等に関する情報を発信を目的として、公式ホームページ・SNSアカウント作成・管理・更新実施

①創業機運醸成事業「ビズサポカフェ」

創業を目指す方、創業間もない方の学びや交流の場として、現在まで6回開催
先輩创业者の体験談やワークショップなど、創業って何から始めたらよいの？に
応える企画

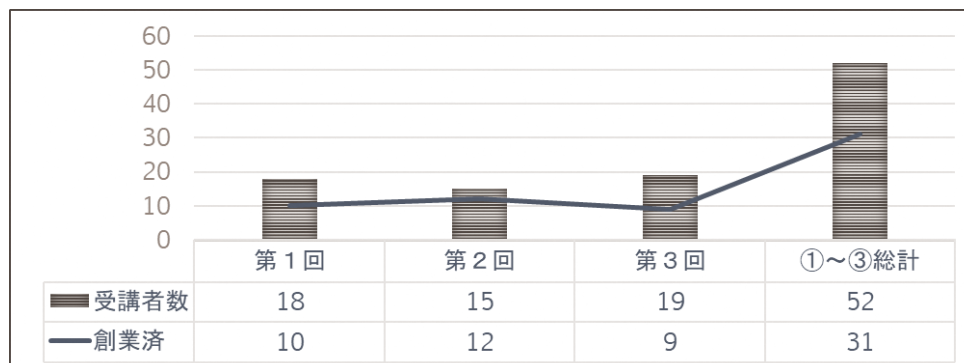
延べ参加者数 69 人（うち創業前 40 人）



②経営スキル習得支援「創業塾」

産業競争力強化法にもとづく「特定創業支援等事業計画」指定講座
経営基礎から財務・マーケティング・労務管理まで幅広い知識を習得
すでに3回開催、現在第4回を開催中

1～3回の合計受講者数は52人で創業済31人と5割以上が創業



【創業後の継続支援（主に販路開拓について）】

①販路開拓プログラム（セミナー・個別相談会）

主に小規模事業者の販路開拓に向けた寄り添った支援プログラムを実施

これらの習得したノウハウを実践する場としての展示会や展示即売会を実施

・お客様が買いたいと言い出す商品の見せ方と売り方実践塾

全6回 限定6人の少人数制

お客様を魅了する商品コンセプトを定義し、

顧客目線での商品の見せ方について学び、

商品の販売手法を確立する



・デジタル化による売上拡大セミナー（Instagram活用個別相談）

Instagram活用を通じて顧客増を図ることを

目的としたセミナー&個別相談

毎年定員を上回る申込のある人気講座

デジタル化による売上拡大セミナー
～お金をかけずに実践できるSNS活用のコツ～

～本セミナー受講者には講師との個別相談会にご参加いただけます～

昨今のデジタル化等の進展によって、中小・小規模事業者を取り巻く環境も大きく変化しており、売上拡大策や経営戦略といった経営の効率化を図る必要があります。本セミナーでは、皆さまが提供している商品やサービス、広告費等においてコストカットしつつ、Instagram等のSNS活用を通じて顧客増を図るべく、実際に効果のあるポイントを確認し、分かりやすく解説いたします。この機会に是非ともご参加ください。

講師
株式会社PRNET
代表取締役 上村 菜穂 氏

プロフィール
「広告費をコストカットして経営の効率化を図る」というテーマ、本セミナーに、女性集客の講師として東京、ダイハツ工業、ロート製薬、ポーラ（化粧品）などで活躍し、知る人ぞ知る。

講演内容
・デジタル時代に必要な対策とは
・SNSを上手に活用している成功事例
・SNS利用時の注意点 など

セミナー 令和7年9月19日(金) 14:00～16:00
・最新相談会 令和7年10月1日(水)、2日(木)、7日(火)、8日(水)、9日(木)
先着15名限定 (1名1組のみ) 各日10:00～11:30、13:00～14:30、15:00～16:30

・商品陳列・POPの極意とは？

来場者に訴求する商品陳列等のノウハウ

を専門家との個別相談会で習得

マルシェ・展示会・百貨店優待店予定者必見！

商品価値を伝える！来場者が立ちどまる！販路に繋がる！**個別相談会**

商品陳列・POPの極意とは？

マルシェ・百貨店優待・展示会（ギフトショーなど）において商品陳列やPOPを最適化し、来場者が立ちどまるように演出します。今回は、商品陳列の専門家、VMD（ビジュアルマーチャンダイジング）のスペシャリストが、誰でも簡単に習得できる、最新のノウハウを伝授いたします。是非ともこの機会に是非ともご参加ください。

日程
9月16日(土) 10月28日(土) 11月28日(土)
1社あたり1.5時間 先着15名限定 (1名1組のみ)

会場
1 社あたり 1.5時間 先着15名限定 (1名1組のみ)
※ 11:30～12:40 ※ 13:30～15:00 ※ 15:10～16:40

会場
東京商工会館・東京市立市民会館交流センター（キラリエ東京）
東京都大塚2丁目1-35

対象
小規模事業者

講師
田尻 尚美 Naomi Tajiri
H&P Planning
小規模事業者の販路開拓・マーケティングの専門家

・プレスリリースセミナー（個別相談）

無料で新聞・テレビの取材を受けて売上に繋げるためのセミナー&個別相談

個別相談後、実際にプレスリリースを行い、NHKやびわ湖放送にて放送や

京都・読売新聞など記事掲載された事業者あり

物価高騰に打ち勝つ販路開拓セミナー
～中小・小規模事業者が無料で新聞・テレビの取材を受けて
売上に繋げるためのプレスリリース～

～本セミナー受講者には講師との個別相談会にご参加いただけます～

草津商工会館では、原油価格・物価高騰によるコスト増等により利益確保が難しい中、売上拡大や販路開拓を目指す事業者に対し、効果的なPRに向けたセミナーを開催します。本セミナーでは、既存商品・サービスの改善・改良をアドバイスし、生まれ変わった商品について、3つの観点（商品力・販路ターゲット・売り方）から分析を行い、デジタル媒体やSNS等の観点を取り入れ、効果的な情報発信（プレスリリース）の方法について学ぶとともに、新たな販路拡大・販売促進につながる売上の向上に繋がります。是非この機会にご参加ください！

講師
広報ジャーナリスト協会
代表 福満 ヒロユキ 氏

プロフィール
メディアを動かすクライアントに取材を呼ぶプロフェッショナル。新聞への掲載・TV番組での報道の成功確率は高く、全国で200以上のメディアに上記の広報支援実績を持つ。

講演内容
・販路拡大に向けてのPR手法
・広報の基礎知識（最新情報）
・売上UPのためのABC戦略
・マスコミへの情報発信の方法（TV/新聞）



②展示即売会

主に小規模事業者の販路開拓支援として継続実施している展示即売会

商品の魅力を最大限引き出す展示方法、効果的なPOPについて事前に学ぶことで出店効果を高め、販路拡大につながる支援を実施

消費者の声を直接聞き、市場のニーズを肌で感じる機会にもなっている

- ・キラリエマルシェ
- ・ふるさと企業いいものの発掘市



③展示会出展支援

主に小規模事業者の販売力強化支援として実施

6か月間にわたる展示会出展支援プログラムにおいて、自社の強み・顧客提供価値の再分析・効果的な訴求方法の検討など、展示会出展のみならず、通常の経営に活かすことのできる汎用スキル習得

- ・東京インターナショナルギフトショー・京都インターナショナルギフトショー

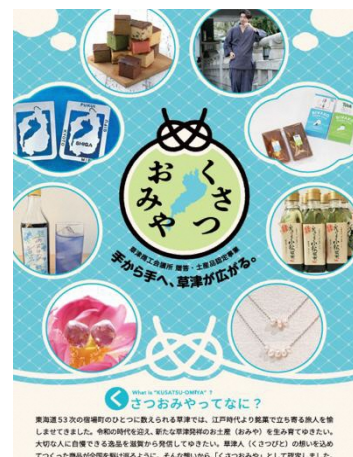


④くさつおみや

主に小規模事業者の販売力強化支援として実施

令和5年度からスタート 毎年秋に認定

キラリエマルシェ・ふるさと企業いいものの発掘市、
東京日本橋ここ滋賀・KITTE大阪にて販売会開催



※審議会は、公開を原則としておりますので、資料作成に当たっては御留意ください。

※複数ページにまたがっても結構です。

※記載内容の参考資料等がございましたら、併せて御提出ください。

※可能な範囲で画像や図などを用いて作成いただけますと幸いです。