



結の場参加申請経緯

- 商工会議所からの案内により結の場を知った。商工会議所からは普段より様々な情報提供を受けており、密にコミュニケーションを取っている。
- 当時は新規に立ち上げたピクルスブランドの事業展開・販路拡大に悩んでおり、事業展開時の心構えについての助言を得ることや販路拡大を目的に、結の場への参加を決めた。
- 参加を決めた後に、支援主体から事業説明を受けたほか、参加目的についてヒアリングを受けた。その際に、売上げに直結する取引先を見つけることよりも、事業の方向性のアドバイスがほしいということを説明し、支援主体との間で共通認識として持つことができた。
- 支援主体へ結の場参加の期待を伝えていたこともあり、申請した際の結の場に対するイメージと実際の支援のイメージに食い違いはなかった。

支援実施の際のポイント

【事業者起因】

結の場参加に当たり、支援提案企業から助言を得たい点を明確化していたとともに、それを支援主体との間で共有できたことがポイント。

【支援主体起因】

事業者の参加目的を的確に把握し、事業者の課題を結の場で解決又は改善できるかを事業者とともに検討したことがポイント。事業者が自身の課題と結の場の参加目的を明確化できていないと感じた場合には、事業者との対話を通じて明確化を促すことが重要。



結の場へ向けての準備段階

- 元々持っていた課題感に加え、申請書の作成や支援主体からのヒアリングを通じ、結の場の参加目的を明確にして臨むことができた。
- ピクルスブランドは震災後に相当の時間をかけて試行錯誤して作り出した商品であり、その時にしっかりと自己分析を行っていた。元々、ピクルスを通して事業をどう展開していきたいのかというビジョンがあったからこそ、結の場のタイミングで改めて必要な支援を再認識することができた。
- 支援主体からのサポートは、事前準備段階に比べ、当日と実施後のフォローが手厚かった印象がある。
- 支援提案企業に関する事前情報は多くなかったが、より多くの観点から事業展開に関する助言を得ることを目的としていたことや課題を絞りきれていなかったこともあり、各支援提案企業の情報は特段必要ではなかった。

支援実施の際のポイント

【事業者起因】

自身のビジョンを踏まえて、結の場の活用方法や支援提案企業に求める支援内容を整理することが重要。

【支援主体起因】

支援主体によるヒアリングや申請書の記載等を通じて、事業者の結の場に対する参加目的がより明確化された点がポイント。



結の場当日

- 当日は、各事業者に支援主体の職員が1名、商工会議所職員が1名ファシリテーターとして参加した。
- ファシリテーターとの間で課題感や参加目的について共通認識を持っていたため、支援提案企業の提案内容に対する事業者の理解が不足していると感じた際には、ファシリテーターが支援提案企業へ質問を行い、事業者の理解を高めるサポートを行ってくれた。また、事業者としては聞きにくいことも切り込んで質問を行い、具体的な話に導いてくれたことも助かった。
- 事前に課題は絞り込めていなかったが、様々な支援提案企業から様々な視点での助言を受けることができたため、適切なマッチングであった。
- ピクルスの事業展開に関する助言を受けることを目標としていたため、事業展開の方向性について積極的な助言を受けることができ、勉強になった。

支援実施の際の
ポイント

【事業者起因】

結の場への参加目的を整理し、支援提案先企業に対し、具体的にどのような支援を期待するのかを明示することが重要。

【支援主体起因】

事業者の目的に沿った意見交換ができるように、事業者との間で課題感や参加目的を共有できていることがポイント。



結の場後のフォローアップ

- 支援主体からは、結の場の対話の様子を踏まえ、連携の実現性が高い支援提案企業の絞り込みや、打合せの調整、支援提案企業への状況確認など、積極的にフォローアップのサポートが行われた。
- 結の場後のコミュニケーションが円滑に進まない時には、双方の認識の擦り合わせや今後の事業展開に当たっての助言など、継続的にサポートしてくれた。
- 通常の商談会では名刺交換のみで終わってしまいがちだが、フォローアップまで手厚く対応してくれたことにより、連携実現につながったと考えている。ゴールまで支援主体が寄り添ってくれたと感じている。



「おこさん福島の果物で作ったピクルス」、「おこさんいわきの野菜で作ったピクルス」の皿盛