

三井住友海上火災保険株式会社

広報部 〒101-8011 東京都千代田区神田駿河台 3-9
TEL: 03-3259-3111(代表)
www.ms-ins.com

2014年10月27日

「地方創生支援モデル」の全国展開について ～小規模事業者や起業家の支援を推進～

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上火災保険株式会社（社長：柄澤 康喜）は、地域経済の活性化を目的に、小規模事業者や起業家を育成・支援する「地方創生支援モデル」を開発し、11月から全国展開を開始します。

「地方創生支援モデル」は、三井住友海上経営サポートセンターがこれまでに培ってきた「ビジネスマッチング」や「起業家育成」「後継者育成」等のノウハウを、地域単位に展開が可能なプログラムとして新たにパッケージ化したものです。また、本モデルを活用した取り組みの第一弾として、一般社団法人さんりく未来推進センターと協働で「さんりくチャレンジ」プロジェクトを立ち上げました。今後は、この取り組みを皮切りに全国各地で順次展開していく予定です。

当社は、地域経済の活性化に寄与する取り組みを積極的に進めていきます。

1. 取組の狙いと背景

中小企業の9割を占める小規模事業者は、近年、企業数・雇用者数とも大幅に減少しており、新規ビジネスの創出および育成は今後の日本経済にとって重要な課題です。政府の成長戦略にも「地域活性化と中堅・中小企業・小規模事業者の革新」が掲げられ、小規模事業者や起業家等の育成・支援を目的としたさまざまな政策が打ち出されています。

当社はこうした政策の方向性に合わせ、これまでに培ってきた中小企業支援の各種ノウハウを活用し、地域の小規模事業者や新しいビジネスを始めようとするベンチャースピリット溢れる起業家を支援していきます。

2. 「地方創生支援モデル」の内容について

小規模事業者や起業家が自立して持続的成長を続けることを目的に、自治体等と連携して以下の支援内容を展開します。なお、原則として本モデルによる支援は無料です。

(1) 起業支援

自身のアイデアを実際のビジネスとして具現化し、成長軌道に乗せるまでの対応を支援する「起業家育成塾」を開催します。具体的には、法人設立の方法や事業計画策定支援、事業立ち上げ後の会計・税務・労務等の実務支援を実施します。

(2) 販路拡大支援

小規模事業者にとって最大の経営課題である「販路開拓」を効果的に支援します。ビジネスマッチングサービスにより販売パートナーとなる企業を紹介するのみならず、商談力や商品のアピール力を強化するための効果的な情報発信方法やプレゼンテーションの指導等も併せて実施します。

3. 「さんりくチャレンジ」について

「地方創生支援モデル」を活用し、一般社団法人さんりく未来推進センターと協働で立ち上げたプロジェクトが「さんりくチャレンジ」です。三陸地域の固有の風土で培われ、地元の小規模事業者・起業家がこだわりを持って生産した商品を、新商品開発等の目的で新たな商材を探している全国の企業に紹介します。また、商品アピール力や商談力を強化するために、HPによる効果的な情報発信のためのノウハウ提供やプレゼンテーションの支援等を実施します。なお、11月には、小規模事業者・起業家によるプレゼンテーションイベントを東京で開催する予定です。

添付別紙：経営サポートセンターの概要、プレゼンテーションイベントの概要

以上

【ご参考】三井住友海上経営サポートセンターについて

- (1) 会員企業数 : 約12,000社
- (2) サービス概要 : 中堅・中小企業を対象に、さまざまな経営者の悩みに対して解決策をアドバイスする組織です。社員スタッフで構成した専任アドバイザーを全国6か所に配置し、外部専門家とも連携して、経営者からの相談に対応します。相談案件は年間2,500件を超えており、2013年6月には国から保険業界で初の「経営革新等支援機関」に認定されています。

【ご参考】東京での事業者プレゼンテーションイベントの開催について

- (1) 参加対象 : 新商品開発等の目的で新しい商材を探索している企業
- (2) 主催 : 三井住友海上経営サポートセンター・一般社団法人さんりく未来推進センター
- (3) 開始日時 : 2014年11月25日(火) 13:30~16:00
- (4) 開催場所 : TKPガーデンシティ御茶ノ水
(東京都千代田区神田駿河台3-11-1 三井住友海上 駿河台新館3階)
- (5) 内容 : 三陸地域の事業者による商品プレゼンテーション、展示、商談会