

Appendix 1-1 List of Members

1. Joint Coordinating Committee (JCC)

1.1	Director General, Department of Industrial Promotion (DIP)	Chairman
1.2	Deputy Director General, DIP	Vice Chairman
1.3	Director, Bureau of Strategies Management	Committee
1.4	Director, Industrial Promotion Center Region 1 (IPC1)	Committee
1.5	Director, Industrial Promotion Center Region 6 (IPC6)	Committee
1.6	Director, Industrial Promotion Center Region 8 (IPC8)	Committee
1.7	Director, Industrial Promotion Center Region 10 (IPC10)	Committee
1.8	Representative, Thailand International Cooperation Agency (TICA), Ministry of Foreign Affairs	Committee
1.9	Representative, Department of Community Development, Ministry of Interior	Committee
1.10	Representative, Department of Business Development (DBD), Ministry of Commerce	Committee
1.11	Representative, Office for Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP)	Committee
1.12	Representative, Association for the Promotion of Thai Small and Medium Entrepreneurs (ATSME)	Committee
1.13	Representative, Federation of Thai Industries (FTI)	Committee
1.14	Representative, Thai Chamber of Commerce (TCC)	Committee
1.15	Representative, SME Development Bank of Thailand (SMEDB)	Committee
1.16	Representative, Thai Credit Guarantee Corporation (TCG)	Committee
1.17	JICA Thailand Office	Committee
1.18	JICA Project Team	Committee
1.19	Director, Bureau of Industrial Management Development (BIMD)	Committee and Secretary
1.20	Embassy of Japan in Thailand	Observer

2. Central Working Group (CWG)

2.1	Director, BIMD	Chairman
2.2	Director, Service Provider Development Division	Working Group
2.3	Director, Standard and Network Development Division	Working Group
2.4	Director, Service Provider Competitiveness Development Division	Working Group
2.5	Director, Strategy and Planning Division, Bureau of Strategies Management	Working Group
2.6	Director, Information Management and Consulting Division, Bureau of Strategies Management	Working Group
2.7	Ms. Suwimol Jintawat, BIMD	Working Group
2.8	Ms. Thitaya Wongtawatnukul, BIMD	Working Group
2.9	Mr. Chawakorn Ophasanond, BIMD	Working Group
2.10	Ms. Nuttinee Pantarasutra, BIMD	Working Group
2.11	Mr. Jirawatt Chutipollawatt, BIMD	Working Group
2.12	Representative, IPC1	Working Group
2.13	Representative, IPC6	Working Group
2.14	Representative, IPC8	Working Group
2.15	Representative, IPC10	Working Group
2.16	Mr. Rak Charoensiri, BIMD	Secretary

3. Regional Working Committee, Industrial Promotion Center Region 1

3.1	Director, IPC1	Chairman
3.2	Representative, Chiang Mai Provincial Industry Office (PIO)	Committee
3.3	Representative, Office of Commercial Affairs, Chiangmai	Committee
3.4	Representative, Chiangmai Community Development Office	Committee
3.5	Representative, Chiang Mai Provincial Agricultural Office	Committee
3.6	Representative, FTI Chiangmai	Committee
3.7	Representative, Chiangmai Chamber of Commerce	Committee
3.8	Representative, SMEDB Chiangmai Branch	Committee
3.9	Representative, TCG Chiangmai Branch	Committee
3.10	Representative, ATSME	Committee
3.11	Representative, BIMD	Committee
3.12	JICA Thailand Office	Committee
3.13	JICA Project Team	Committee
3.14	Officer, IPC1	Secretary

4. Regional Working Committee, Industrial Promotion Center Region 6

4.1	Director, IPC6	Chairman
4.2	Representative, Nakhon Ratchasima PIO	Committee
4.3	Representative, Regional Investment and Economic Center 2	Committee
4.4	Representative, Office of Commercial Affairs, Nakhon Ratchasima	Committee
4.5	Representative, Nakhon Ratchasima Community Development Office	Committee
4.6	Representative, FTI Nakhon Ratchasima	Committee
4.7	Representative, Nakhon Ratchasima Chamber of Commerce	Committee
4.8	Representative, SMEDB Nakhon Ratchasima Branch	Committee
4.9	Representative, TCG Nakhon Ratchasima Branch	Committee
4.10	Representative, ATSME	Committee
4.11	Representative, Suranaree University of Technology	Committee
4.12	Representative, Nakhon Ratchasima Rajabhat University	Committee
4.13	Representative, Buriram Rajabhat University	Committee
4.14	Representative, Vongchavalitkul University	Committee
4.15	Representative, Nakhon Ratchasima Provincial Administrative Organization	Committee
4.16	Representative, BIMD	Committee
4.17	JICA Thailand Office	Committee
4.18	JICA Project Team	Committee
4.19	Officer, IPC6	Secretary

5. Regional Working Committee, Industrial Promotion Center Region 8

5.1	Director, IPC8	Chairman
5.2	Representative, Suphanburi PIO	Committee
5.3	Representative, Office of Commercial Affairs, Suphanburi	Committee
5.4	Representative, Suphanburi Community Development Office	Committee
5.5	Representative, Suphanburi Provincial Labour Protection and Welfare Office	Committee
5.6	Representative, FTI Suphanburi	Committee
5.7	Representative, Suphanburi Chamber of Commerce	Committee
5.8	Representative, SMEDB Suphanburi Branch	Committee
5.9	Representative, TCG Ayutthaya Branch	Committee
5.10	Representative, ATSME	Committee
5.11	Representative, Service Provider Network Foundation	Committee
5.12	Representative, BIMD	Committee
5.13	JICA Thailand Office	Committee
5.14	JICA Project Team	Committee
5.15	Officer, IPC8	Secretary

6. Regional Working Committee, Industrial Promotion Center Region 10

6.1	Director, IPC10	Chairman
6.2	Representative, Surat Thani PIO	Committee
6.3	Representative, Regional Investment and Economic Center 6	Committee
6.4	Representative, Office of Commercial Affairs, Surat Thani	Committee
6.5	Representative, Surat Thani Community Development Office	Committee
6.6	Representative, Surat Thani Provincial Labour Office	Committee
6.7	Representative, Surat Thani Provincial Labour Protection and Welfare Office	Committee
6.8	Representative, Surat Thani Employment Office	Committee
6.9	Representative, FTI Surat Thani	Committee
6.10	Representative, Surat Thani Chamber of Commerce	Committee
6.11	Representative, SMEDB Surat Thani Branch	Committee
6.12	Representative, TCG Surat Thani Branch	Committee
6.13	Representative, ATSME	Committee
6.14	Representative, Surat Thani Oil Palm Research Center	Committee
6.15	Representative, Office of the Rubber Replanting Aid Fund Surat Thani	Committee
6.16	Representative, Prince of Songkla University Surat Thani Campus	Committee
6.17	Representative, Surat Thani Palm Oil Industrial Cluster	Committee
6.18	Representative, Southern Parawood Industrial Cluster	Committee
6.19	Representative, BIMD	Committee
6.20	JICA Thailand Office	Committee
6.21	JICA Project Team	Committee
6.22	Officer, IPC10	Secretary

Appendix 1-2 Record of Workshop Implementation

	Bangkok (BSPD/BIMD)		Chiang Mai (IPC1)		Nakhon Ratchasima (IPC6)		Suphanburi (IPC8)		Surat Thani (IPC10)		Remarks	
	Date	Participants	Date	Participants	Date	Participants	Date	Participants	Date	Participants		
Kick-off Meeting	2013/5/23	10	-	2	-	2	-	2	-	2	Held in Bangkok and participated in by BSPD and IPCs.	
Module 1	IPC	-	-	2013/5/28	10	2013/6/3	29	2013/6/5	22	2013/5/31	24	
Module 2	BDSP	-	-	2013/5/28	11	2013/11/12	20	2013/11/19	11	2013/5/31	25	
	SP	-	-	-	11	-	5	-	15	-	10	
Module 3	IPC	-	-	2013/5/28	6	2013/8/8	4	2013/8/8	5	2013/5/31	15	
	BDSP	-	-	2013/8/5	12	2014/1/20-21	11	2014/1/27-28	14	2013/7/30	20	The program was divided to organize two separate meetings in Chiang Mai and Surat Thani.
		-	-	2013/10/31	12	-	-	-	-	2013/11/5	20	
SP	-	-	2013/8/2	10	2014/1/22	14	2014/2/3	31	2013/7/29	10	The program was divided to organize two separate meetings in Chiang Mai and Surat Thani.	
-	-	-	2013/10/30	11	-	-	-	-	2014/3/19	5		
Module 4	IPC	-	-	-	-	2014/5/29	3	2014/6/5	8	-	-	
	BDSP	-	-	2014/11/25	4	2014/5/28	11	2014/6/3	8	-	-	The program was skipped in Surat Thani.
	SP	-	-	2014/11/25	9	2014/5/27	6	2014/6/3	12	2014/6/10	5	
Module 5	IPC	-	-	2014/6/20	4	-	-	-	-	2014/6/12	5	
		-	-	2014/7/18	4	-	-	-	-	2014/8/1	5	
		-	-	2014/11/26	5	2014/11/27	4	2014/11/20	4	2014/11/20, 21	6 / 5	
		-	-	2015/2/10	9	2015/1/15	4	2015/1/27	5	2015/2/10, 12	6 / 5	
		-	-	2015/10/20	5	2015/12/1	4	2016/1/13	4	2015/12/22	6	
	BDSP	-	-	-	-	-	-	-	-	2014/6/11	17	
		-	-	-	-	-	-	-	-	2014/7/31	9	
		-	-	-	-	2014/11/26	13	2014/11/19	9	2014/11/19	8	
		-	-	2015/6/5	5	2015/1/16	9	2015/1/29	4	2015/2/12	13	
		-	-	2015/10/20	10	2015/12/1	5	2016/1/13	14	2015/12/22	14	
SP	-	-	-	-	2014/11/25	5	2014/11/18	6	2014/11/18	4		
	-	-	2015/6/5	7	2015/1/16	4	2015/1/28	6	2015/2/11	4		
	-	-	2015/10/20	6	2015/12/1	7	2016/1/13	7	2015/12/22	6		Jointly implemented with IPC and BDSP.
Module 6	IPC	-	-	2015/5/28	4	2015/6/30	4	2015/6/18	3	2015/7/24	4	
	BDSP	-	-	-	-	2015/7/2	10	2015/6/19	6	2015/7/22	10	
	SP	-	-	-	-	2015/7/1	9	2015/6/17	4	2015/7/23	4	
Monitoring system development W/S	2013/7/25	8	-	-	-	-	-	-	-	-		
Experience sharing W/S	2014/5/22-23	7	-	2	-	1	-	1	-	2	Participants from the IPCs are limited to those who had participated in the first training program in Japan.	
Action planning W/S	2014/8/14, 24	8 / 7	-	-	-	-	-	-	-	-		
Monitoring and evaluation W/S	2014/11/13	3	-	-	-	-	-	-	-	-		
	2015/3/2	6	-	-	-	-	-	-	-	-		
	2016/1/27	5	-	-	-	-	-	-	-	-		
Action plan updating WS	2015/8/4	5	-	-	-	-	-	-	-	-		

Note: Participants exclude the project staff.

Source: Prepared by the JICA Project Team

Appendix 1-3 Implementation of RISMEP Functional Skills Training Seminars and Outline of Training Materials

Field	No.	Title	Target audience	Record of implementation			Participants' feedback															
				Date	Location	Number of participants	Valid respondents	Seminar purpose corresponds with training needs to fulfill the function						Provided knowledge and skills are useful to fulfill the function								
								All	M	C-I	C-II	A	S	F	All	M	C-I	C-II	A	S	F	
Keynote lectures	12	SME support by BDS provider networks and Service Provider networks	M/C-I /C-II/A/S/F	2015/2/23	Nakhon Pathom	65	31	4.81	4.67	4.84	4.50	4.90	4.75	4.78	4.73	5.00	4.63	5.00	4.90	4.88	4.82	
	13	Role and function of the coordinator at one-stop consultation counter*	C-II	2015/3/17	Chiang Mai	18	16	4.89	5.00	4.94	5.00	5.00	5.00	4.90	4.89	4.50	4.88	4.91	4.83	4.89	4.90	
				2015/3/10	Nakhon Ratchasima	17	16	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.88	-	4.90	5.00	5.00	5.00	4.80		
				2015/3/12	Suphanburi	13	12	4.75	-	4.75	5.00	4.50	-	4.75	4.58	-	5.00	5.00	4.00	-	4.38	
				2015/3/19	Surat Thani	19	13	4.62	4.00	4.89	5.00	5.00	4.67	4.20	4.77	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.40	
Basic skills	21	Critical thinking	C-II/F (M/C-I/A/S)	2014/7/22	Chiang Mai	38	34	4.59	4.50	4.67	4.60	4.64	4.50	4.89	4.62	4.67	4.60	4.80	4.64	4.25	4.44	
				2014/11/25	Nakhon Ratchasima	30	26	4.69	4.80	4.80	4.75	4.78	4.75	4.77	4.77	5.00	4.80	4.00	4.56	4.75	4.77	
				2014/11/18	Suphanburi	38	33	4.42	4.33	4.20	4.50	4.30	4.50	4.41	4.58	5.00	4.70	5.00	4.50	4.50	4.56	
				2014/7/30	Surat Thani	38	22	4.43	4.67	4.67	4.67	5.00	5.00	4.43	4.32	4.25	4.40	4.25	4.67	4.50	4.38	
	22	Basic counseling skills	C-I/C-II/A (S)	2014/3/4	Bangkok	83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
				2014/2/19	Chiang Mai	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
				2014/8/19	Nakhon Ratchasima	29	15	4.73	5.00	4.73	4.71	5.00	-	4.67	4.67	5.00	4.64	4.71	4.83	-	4.67	
				2015/12/2	Nakhon Ratchasima	26	20	4.77	4.83	4.89	4.71	4.77	4.67	4.71	4.77	4.83	4.79	4.71	4.85	4.67	4.71	
				2014/8/21	Suphanburi	40	18	4.78	-	5.00	-	4.67	4.50	4.90	4.82	-	5.00	-	4.50	5.00	5.00	
				2016/1/15	Suphanburi	32	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
					2014/8/4	Surat Thani	26	24	4.91	5.00	4.92	5.00	5.00	4.80	5.00	4.83	5.00	4.85	5.00	5.00	4.80	4.89
	22b	Coaching techniques for SPs	C-I/C-II/S	2015/12/2	Nakhon Ratchasima	23	21	4.77	4.75	4.86	4.67	4.69	4.50	4.40	4.92	4.82	4.86	4.75	4.85	4.50	4.60	
	23	Major challenges in SME management and basic knowledge required for supporting SMEs to meet the challenges*	C-I/C-II (S)	2014/7/22	Chiang Mai	38	34	4.85	5.00	4.77	4.86	5.00	5.00	4.80	4.44	5.00	4.69	4.71	4.28	5.00	4.80	
				2014/11/26	Nakhon Ratchasima	24	24	4.75	4.86	4.77	4.67	4.70	4.83	4.86	4.79	4.71	4.77	4.67	4.80	4.67	4.79	
				2014/11/19	Suphanburi	35	23	4.48	4.33	4.44	4.25	4.33	4.00	4.59	4.65	4.67	4.56	4.50	4.33	4.50	4.71	
				2014/7/31	Surat Thani	23	10	4.60	5.00	4.25	5.00	-	5.00	4.75	4.70	4.00	4.25	4.50	-	5.00	5.00	
	24	Identifying, analyzing, and addressing management challenges*	C-II (S)	2015/5/29	Chiang Mai	21	20	4.85	4.50	4.92	5.00	4.88	4.88	4.93	4.90	4.50	4.92	5.00	5.00	5.00	4.93	
				2015/6/16	Suphanburi	28	28	4.46	4.67	4.71	4.00	4.67	5.00	4.35	4.74	4.67	4.67	4.50	4.83	5.00	4.82	
	25	Workshop facilitation skills	F	2014/3/5	Bangkok	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	26	Tools useful for facilitating meetings and discussion	F	2014/11/26	Chiang Mai	15	12	4.75	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.63	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
				2014/8/20	Nakhon Ratchasima	36	25	4.88	5.00	4.79	4.89	4.88	5.00	4.94	4.88	5.00	4.79	4.78	5.00	4.75	4.94	
2014/8/22				Suphanburi	25	16	4.75	5.00	4.75	5.00	4.40	-	4.88	4.81	5.00	5.00	5.00	4.40	-	4.88		
2014/11/20				Surat Thani	16	14	4.64	-	4.50	5.00	4.25	5.00	4.86	4.79	-	4.50	5.00	4.50	5.00	5.00		
27	Communication skills in the RISMEP project	C-II/F	2015/8/13	Bangkok	40	40	4.72	4.67	4.62	4.77	4.73	4.33	4.80	4.83	4.86	4.79	4.86	4.92	5.00	4.81		
28	How to develop the Work Breakdown Structure (WBS)	S/F	2014/7/18	Chiang Mai	27	24	4.54	5.00	4.67	4.75	5.00	5.00	4.38	4.67	5.00	4.73	5.00	5.00	5.00	4.50		
			2015/1/20	Nakhon Ratchasima	24	20	4.70	4.75	4.73	4.43	4.71	4.33	4.67	4.65	4.75	4.55	4.57	4.57	4.00	4.44		
			2015/1/30	Suphanburi	43	24	4.54	4.50	4.56	4.60	4.75	4.33	4.50	4.63	4.50	4.67	4.60	4.75	4.33	4.57		
			2014/8/7	Surat Thani	12	9	4.56	5.00	4.75	4.00	5.00	-	5.00	4.11	4.00	4.25	4.00	4.00	-	4.00		
29	Strategic management in the RISMEP project	F	2015/12/14	Bangkok	34	24	4.68	4.78	4.88	4.90	4.73	4.67	4.70	4.68	4.56	4.50	4.70	4.82	5.00	4.67		
Consulting tools	31	Utilization of the Shindan “awakening” tool at the general consultation counter	C-II/S	2014/8/5-6	Surat Thani	17	11	4.80	5.00	4.78	5.00	5.00	4.50	5.00	4.73	5.00	4.70	5.00	5.00	5.00		
	32	Project management basics in reference to PMBOK®	S/F	2015/1/20	Nakhon Ratchasima	24	23	4.61	4.67	4.69	4.43	4.67	4.67	4.45	4.65	4.67	4.69	4.43	4.67	4.67	4.64	
				2015/1/30	Suphanburi	43	30	4.57	4.80	4.57	4.57	4.75	4.50	4.50	4.83	5.00	4.86	5.00	5.00	5.00	4.75	
	33	How to formulate a business improvement plan to access financial support	C-I/C-II/S	2015/1/21-22	Nakhon Ratchasima	24	26	4.73	4.50	4.80	4.71	4.89	4.75	4.58	4.62	3.75	4.60	4.43	4.56	4.25	4.33	
	34	Marketing for product development	C-II/S	2015/6/22	Suphanburi	29	28	4.50	4.50	4.57	4.33	4.43	4.80	4.41	4.75	4.50	4.86	4.67	4.71	4.80	4.71	
35	Small business branding	C-II/S	2015/3/13	Suphanburi	14	14	4.93	-	5.00	-	5.00	5.00	4.86	4.93	-	4.83	-	5.00	5.00	5.00		
36	Explore challenges of tourist districts, challenges for the SMEs to address, and solutions for the challenges	C-I/C-II/A/S	2015/5/29	Chiang Mai	16	13	4.92	4.50	4.88	5.00	5.00	5.00	4.90	4.92	4.50	4.88	5.00	5.00	5.00	4.90		

Note: Programs marked with “*” at its No. are parts of the advanced-level counselor training curriculum. The participants evaluated the program on a scale of five (highly relevant / highly useful) to one (totally irrelevant / totally useless). Shaded columns indicate evaluation by the target audience. Participants' feedback was not collected in February-March 2014 and January 2016.

M Managers of an SME support organization

C-I Counselors who provide counseling service to SMEs and offer relevant information upon request

S Specialists who provide in-depth consulting in the field of expertise

A Assistants who accept client SMEs at the reception and conduct preparatory interview with the client before referring to a counselor

C-II Coordinators who plan, arrange, and implement support services according to the particular need of individual client SMEs

F Facilitators who promote and navigate the process of developing a consolidated service delivery system in the province

Source: Prepared by the JICA Project Team

(Content of each program)

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
12	SME support by BDS provider networks and Service Provider networks --- Practice in Japan	Participants will understand the functions of different BDS providers, as well as the background and reality of SME support network development. Participants will also understand roles and responsibilities of experts, their expertise, and how they improve the skills. Consequently, participants will shape ideas for a scheme of regional SME development in Thailand.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand the history of the SME support system and how the changes have been induced 2. To understand the functions of BDS providers and benefits of support networks 3. To understand the roles and responsibilities of experts (including support service coordinators) and their activities in practice 4. To understand the abilities and expertise which experts must have to work in the field of SME support 5. To understand how experts work with BDS providers 6. To understand the needs of experts for skills development 	<ul style="list-style-type: none"> • SME support needs that are more diversified, complicated and advanced • Expertise (specialized knowledge, etc.) required for SME support • History of the SME support system and how the changes have been induced • Types and functions of official BDS providers • BDS providers accredited by the national government • Varieties of experts (national qualifications, etc.) and their activity in practice • Skills appreciated by SMEs as observed through the revision of the Shindanshi system • Advisor systems • SME support by multiple BDS providers cooperating with each other • SME support by multiple experts cooperating with each other • How experts work in the SME support system • Skills development methods for SPs
13 *	Role and function of the coordinator at one-stop consultation counter	Participants to learn the role and function of the coordinator at one-stop consultation counter and understand the scope of knowledge and skills that the coordinator should acquire.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand how the coordinator should function in the RISMEP mechanism 2. To understand the process of planning, arranging, implementing, and following up a series of support services provided to an SME 3. To understand the qualifications and abilities of a good coordinator 	<ul style="list-style-type: none"> • Role and function of the coordinator • Process of providing support services • Behavioral characteristics of a good coordinator • How to enhance the coordinator's abilities

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
21	Critical thinking	Participants to acquire skills to address problems encountered in various situations through identifying the root of the problem behind surface phenomena, formulating a systematic solution, and suggesting the solution in an appropriate manner.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To recognize the prevalent illusion and habitual way of thinking 2. To learn the framework for critical thinking 3. To analyze the logical structure of a problem through critical thinking 4. To delineate the direction of solving the problem 	<ul style="list-style-type: none"> • The point of logical thinking • The nature and logical structure of a problem • The framework for critical thinking • Scenario development for the solution
22	Basic counseling skills	Participants to acquire basic skills to provide business counseling service to SMEs at the general consultation counter.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To acquire fundamental techniques of counseling 2. To understand the factors that make the client satisfied 3. To know good from bad counseling styles through case studies of startup consultation 	<ul style="list-style-type: none"> • Counseling service at the general consultation counter • Expectation and anxiety of the client at the consultation counter • Counseling approaches • Four factors that make the client satisfied • Conversation • Introduction of good and bad cases
22b	Coaching Techniques for SPs	Participants to acquire coaching skills.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand the basic coaching techniques 2. To understand the coaching techniques to be used for helping the client to see the situation and know what to do 3. To learn how to use the coaching techniques through a case study 	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching skills for SPs • Various forms of coaching • Five basic techniques of coaching • Examine a case of consulting session to understand how to use the coaching skills

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
23 *	Major challenges in SME management and basic knowledge required for supporting SMEs to meet the challenges	Participants to understand the meaning of “challenge” and the characteristics of challenges in SME business, along with acquiring related knowledge	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand the meaning and characteristics of challenges in business management, distinguishing “problem” and “challenge” 2. To understand the subjects and outline of major challenges faced by SMEs 3. To gain basic knowledge related to supporting SMEs and meeting challenges 	<ul style="list-style-type: none"> • Difference between “problem” and “challenge” • The meaning and characteristics of challenges in SME business management • Major challenges in SME business management • Basic knowledge of business management relevant for facing the challenges
24 *	Identifying, analyzing, and addressing management challenges	Participants to acquire skills to identify the true challenge faced by the client SME, analyze related challenges, and address the current situation (including advising on solutions), through discussion of practical cases.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand what the true management challenge means 2. To understand how to analyze management challenges 3. To learn appropriate manners of advising the client on business solutions 	<ul style="list-style-type: none"> • Process of the business counseling session • To list up the issues that seem to be management challenges • To analyze the challenges • To verify all the challenges have been identified • How to check if there is any challenge left overlooked • To confirm what the challenges are • To select the challenges that are to be addressed (in consideration of importance and time factor) • To confirm the challenges to be addressed • To recommend solutions to the challenges • Case studies

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
26	Tools useful for facilitating meetings and discussion	Participants to learn practical techniques to be utilized for facilitating lively discussion at the RISMEP workshops and other meetings.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To improve the skills to suggest a framework which fits the purpose of discussion 2. To learn viewpoints to observe the course of discussion and determine appropriate interventions 3. To understand the point of facilitation graphics and ice-breaking to apply the techniques effectively in practice 	<ul style="list-style-type: none"> • Expected role of the facilitator (review of the basics) • Discussion frameworks and facilitation graphics • Observing the discussion and making necessary interventions • How to apply ice-breaking games
27	Communication skills in the RISMEP project	Participants to learn effective communication techniques to be utilized at various scenes involved in driving the RISMEP project and developing/sustaining the SME support network.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand the need for support that fosters autonomous development of the network and the style of communication that fits the purpose 2. To learn and exercise common techniques of communication 3. To learn and exercise basic techniques of communication in the RISMEP project 	<ul style="list-style-type: none"> • Roles and communication styles of supporters (advisors, facilitators, and coordinators) • Common techniques: active listening, asking questions, and drawing charts • Basic technique (1): presentation (make easy-to-understand speeches) • Basic technique (2): advising (strengthen self-initiative / correct the course of activities) • Basic technique (3): workshop facilitation (promote group communication)
28	How to develop the Work Breakdown Structure (WBS)	Participants to learn through lecture and exercise how to develop the Work Breakdown Structure as an activity planning tool which can be a basis of cost estimates and progress monitoring.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To acquire basic knowledge about the WBS 2. To understand how to develop the WBS 3. To understand how to utilize the WBS 	<ul style="list-style-type: none"> • Outline of the WBS • Breakdown and structuring of the project • Exercise to develop the WBS for a sample case • How to utilize and apply the WBS

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
29	Strategy management in the RISMEP project	Participants to learn a systematic approach to strategy management and apply it in the cycle of strategy formulation, action planning, implementation, monitoring, evaluation, and action plan updating.	<ol style="list-style-type: none"> To learn the logical framework of a strategic plan and acquire an eye to judge the logical soundness of a plan To learn how to use the planning forms in the RISMEP project To learn how to set appropriate performance indicators 	<ul style="list-style-type: none"> Logical framework of a strategic plan (logical hierarchy and external factors) Structure of the RISMEP planning forms (Forms 1 to 5) Performance indicators Rolling plan system
31	Utilization of the Shindan “awakening” tool at the general consultation counter	Participants to learn how to identify management challenges faced by SMEs who seek business counseling and prepare a Shindan report that will “awake” the client.	<ol style="list-style-type: none"> To understand the mechanism of Shindan “awakening” tool To use the Shindan checklist properly to identify management challenges To learn how to write the Shindan report 	<ul style="list-style-type: none"> Case study to identify management challenges Case study to learn how to calculate the financial indicators Essentials of Shindan report preparation Good and bad examples of the Shindan report Adjustment of the checklist items to the local context
32	Project Management Basics in Reference to PMBOK®	Aiming to be able to convince SMEs of the importance of project management, participants will acquire basic knowledge about the PMBOK® that includes the five process groups and the nine knowledge areas.	<ol style="list-style-type: none"> To acquire basic knowledge about project management To understand the outline of PMBOK® To understand how to utilize the project management methodology in the regular work 	<ul style="list-style-type: none"> Basic knowledge about the project and project management The five process groups and the nine knowledge areas as the integral part of PMBOK® Exercises to develop a WBS, identify the critical path, perform an EVM analysis

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
33	How to formulate a business improvement plan to access financial support	Participants to understand how the financial institutions handle loan applications and learn how to formulate a business improvement plan that will explain the feasibility to the financial institutions.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand that the business improvement plan is necessary to be prepared before accessing financial support 2. To understand the framework of business improvement plan 3. To learn the tips for formulating a business improvement plan 	<ul style="list-style-type: none"> • Purpose of the business improvement plan • Prerequisites for SMEs to prepare a business improvement plan • Basic structure of the business plan • Tips for business planning • Perspectives in formulating a business plan • Case studies to explore causes of business difficulties • Exercise: development of an estimated balance sheet • Formats of business improvement plan
34	Marketing for product development	Shift from the maker's perspective to the buyer's --- Participants will learn marketing methods for product development through discussing practical cases of successful product development in Japan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To have basic knowledge about the consumer buying behavior 2. To learn the product-out and the market-in approaches 	<ul style="list-style-type: none"> • Review the concepts of market segmentation and targeting • Speculate how the product is bought and used • Delineate a hypothetical buying and consuming behavior of the target customer segment • Explore the target customer segments of familiar products • Discuss ideas for new product development
35	Small business branding	Participants to acquire theoretical and practical knowledge required for assisting small business branding.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To learn the concrete process and actions involved in small business branding 2. To understand the key issues in assisting the client to shape the brand concept 3. To understand the key issues in assisting the client to plan the branding activities 	<ul style="list-style-type: none"> • Why branding is necessary for small businesses • Purpose of branding activities • Process of small business branding • Effective communication for brand recognition

No.	Title	Purpose	Objectives	Outline of training materials
			4. To understand the key issues in assisting the client to develop the brand identity	
36	Explore challenges of tourist districts, challenges for the SMEs to address, and solutions for the challenges	Participants to understand challenges of tourist districts and major management challenges faced by the SMEs located in a tourist district, learn approaches for addressing such management challenges and supporting the SMEs, and acquire the skills needed in the support process.	<ol style="list-style-type: none"> 1. To understand the characteristics of regional economy in tourist districts 2. To understand major management challenges for the SMEs in a tourist district 3. To learn how to approach the abovementioned challenges and provide effective support 	<ul style="list-style-type: none"> • To understand the industrial structure in tourist district • To analyze the inbound tourism industry • To know the characteristics of local resources • To explore ways of utilization of the local resources • Functions of souvenir shops and their development (for the food processing businesses) • Functions of traditional crafts and their development (for the traditional craft industry) • Hospitality (for the restaurant and service industry) • To discuss how to support the local SMEs • To understand solutions to the management challenges of the local SMEs • Practical examples (cases under the support schemes of “utilization of local resources,” “agriculture-commerce-industry collaboration,” etc. from Japan)

Remarks: Programs marked with “*” at its No. are parts of the advanced-level counselor training curriculum.

Source: Prepared by the JICA Project Team

Appendix 1-4 Training in Japan and Follow-up Survey

1. Outline of Training Courses

	First Program	Second Program	Third Program																																				
Title	Training on promotion of regional small and medium enterprise (SME) support network development	Training on development of regional small and medium enterprise (SME) support network	Training on maintenance and reinforcement of regional small and medium enterprise (SME) support network																																				
Objective	To study planning and promoting systems and measures to disseminate the RISMED mechanism nationwide through developing the SME support network, encouraging use of SME support services, and thereby facilitating sustainable growth of local SMEs	To study practical knowledge and skills to be exercised at the provincial level to develop the SME support network, encourage use of SME support services, and thereby facilitate sustainable growth of local SMEs	To study practical methods of network operation which will enable the SME support network to pursue self-sustained development and take a significant role in local SME development																																				
Subjects	<ol style="list-style-type: none"> 1) Systems and measures to develop SME support networks at the provincial level 2) Specific methods of SME support network development, including the operation and promotion of one-stop service counters, through site visits and case studies 3) Local/traditional industry development and regional revitalization which is indispensable especially for regional SME development 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Methodologies to facilitate development of the SME support network that will efficiently address the need of local SMEs 2) Specific methods of SME support network development, including the operation and promotion of one-stop service counters, through site visits and case studies 3) Knowledge and understanding of local industry development and regional revitalization which is indispensable especially for regional SME development, including the one-village-one-product movement 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Knowledge and understanding of how SME support networks improve effectiveness and efficiency of support services and thereby become an integral part of the local community 2) Knowledge and understanding of concrete methods for SME support networks to plan and develop a service which meets the need of SMEs and to maintain and improve the service quality 3) Knowledge and understanding of how SME support networks strengthen the unity and expand the geographic and/or expertise coverage 																																				
Duration	16 days Arrival: Tue., Apr. 8, 2014 Departure: Wed., Apr. 23, 2014	16 days Arrival: Mon., Dec. 8, 2014 Departure: Tue., Dec. 23, 2014	9 days Arrival: Tue., Apr. 7, 2015 Departure: Wed., Apr. 15, 2015																																				
Trainees	<table border="0"> <tr> <td>9 persons</td> <td>BIMD</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td></td> <td>IPC</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td></td> <td>BDSP</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td></td> <td>SP</td> <td>0</td> </tr> </table>	9 persons	BIMD	3		IPC	6		BDSP	0		SP	0	<table border="0"> <tr> <td>16 persons</td> <td>BIMD</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td></td> <td>IPC</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td></td> <td>BDSP</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td></td> <td>SP</td> <td>4</td> </tr> </table>	16 persons	BIMD	2		IPC	6		BDSP	4		SP	4	<table border="0"> <tr> <td>12 persons</td> <td>BIMD</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td></td> <td>IPC</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td></td> <td>BDSP</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td></td> <td>SP</td> <td>6</td> </tr> </table>	12 persons	BIMD	0		IPC	3		BDSP	3		SP	6
9 persons	BIMD	3																																					
	IPC	6																																					
	BDSP	0																																					
	SP	0																																					
16 persons	BIMD	2																																					
	IPC	6																																					
	BDSP	4																																					
	SP	4																																					
12 persons	BIMD	0																																					
	IPC	3																																					
	BDSP	3																																					
	SP	6																																					

2. List of Trainees

No	Name	Position
First Program		
1	Mr. Rak Charoensiri	Industrial Technical Officer, Professional Level Bureau of Industrial Management Development (BIMD)
2	Ms. Suwimol Jintawat	Industrial Technical Officer, Professional Level Bureau of Industrial Management Development (BIMD)
3	Mr. Chawakorn Ophasanon	Industrial Technical Officer, Practitioner Level Bureau of Industrial Management Development (BIMD)
4	Ms. Kaewta Woratummanon	Industrial Technical Officer, Professional Level Industrial Promotion Center Region 1 (IPC 1)
5	Ms. Warawan Thongmee	Industrial Technical Officer Industrial Promotion Center Region 1 (IPC 1)
6	Ms. Suttarat Kornwittayasinn	Industrial Technical Officer, Practitioner Level Industrial Promotion Center Region 6 (IPC 6)
7	Ms. Pimpichaya Karnbunjong	Industrial Technical Officer, Professional Level Industrial Promotion Center Region 8 (IPC 8)
8	Ms. Preeda Onpradit	Industrial Technical Officer, Professional Level Industrial Promotion Center Region 10 (IPC 10)
9	Mr. Tuemsak Eianlhang	Industrial Technical Officer, Practitioner Level Industrial Promotion Center Region 10 (IPC 10)
Second Program		
1	Ms. Thitaya Wongtawatnukul	Industrial Technical Officer, Professional Level Bureau of Industrial Management Development (BIMD)
2	Mr. Jirawatt Chutipollawat	Program Officer Bureau of Industrial Management Development (BIMD)
3	Mr. Chanwit Thepumong	Industrial Technical Officer, Professional Level Industrial Promotion Center Region 1 (IPC1)
4	Ms. Warunee Phongphaeo	Industrial Technical Officer Industrial Promotion Center Region 6 (IPC6)
5	Mr. Oatthasin Komonwisut	Legal Officer Industrial Promotion Center Region 6 (IPC6)
6	Mr. Chinchai Chongsukklai	Industrial Technical Officer, Practitioner Level Industrial Promotion Center Region 8 (IPC8)
7	Mr. Preedee Sawangsri	Technician Industrial Promotion Center Region 8 (IPC8)
8	Ms. Nataya Suebsen	Industrial Technical Officer, Professional Level Industrial Promotion Center Region 10 (IPC10)
9	Ms. Pratheepchon Chailert	Manager Maejo University Business Incubator
10	Ms. Sawitree Akanittasaynee	Manager University Business Incubator (UBI), Buriram Rajabhat University
11	Ms. Suwannee Limchitsomboon	Industrial Technical Officer, Professional Level Suphanburi Provincial Industry Office
12	Mr. Praditt Suwaluck	Industrial Technical Officer, Professional Level Suratthani Provincial Industry Office

No	Name	Position
13	Mr. Isra Teerawatsakul	Associate Professor Faculty of Engineering, Chiangmai University
14	Mr. Pongsaran Siriboonwatana	Consultant Bigtree Company
15	Mr. Chaiwats Tiwsoi	Teacher, Professional Level Electric Power Section, Bunharn-jamsai Polytechnic College
16	Mr. Jaru Tipsak	Manager Business Incubation Center, Prince of Songkla University
Third Program		
1	Mr. Ake Kamonpridagul	Industrial Technical Officer, Practitioner Level Industrial Promotion Center Region 1 (IPC1)
2	Mr. Yuttana Phetnoi	Industrial Technical Officer Industrial Promotion Center Region 6 (IPC6)
3	Mr. Supagit Jindakon	Industrial Technical Officer Industrial Promotion Center Region 10 (IPC10)
4	Mr. Kal Kalayanamitra	Director Maejo University Business Incubator
5	Mr. Ekarong Sukjit	Head, Office of Laboratory Service Suranaree University of Technology
6	Ms. Lumprai Srithamma	Scientist Suranaree University of Technology
7	Mr. Visit Savangngam	Consultant
8	Ms. Suvimon Nitiketkosol	Consultant
9	Ms. Sirirath Rodbong	Consultant
10	Ms. Ratsarakorn Buakham	Consultant
11	Mr. Thitipol Pongwiratsuk	Consultant
12	Ms. Nipaporn Rattanaphan	Consultant

Source: Prepared by the JICA Project Team

3. Schedule

< First Program: Tuesday, April 8, 2014 – Wednesday, April 23, 2014 >

Date	Time	Mode	Program
Apr. 8 Tue.	-	—	Arrival in Japan
Apr. 9 Wed.	9:30 - 12:00	—	Briefing on JICA rules and regulations
	13:00 - 15:00	—	Program orientation
	16:00 - 16:30	—	Courtesy visit to JICA Headquarters
Apr. 10 Thu.	9:30 - 11:30	Lecture	Function and responsibility of support personnel
	13:30 - 15:00	Site Visit	Tokyo Metropolitan SME Support Center
	15:30 - 18:30	Lecture	<i>Machi-zukuri</i> (town management) and regional revitalization

Date	Time	Mode	Program
Apr. 11 Fri.	10:00 - 12:00	Lecture	SME support programs of SME Support, Japan
	13:30 - 16:30	Site Visit	Japan Traditional Crafts Industry Promotion Association
Apr. 12 Sat.	-	—	Independent study
Apr. 13 Sun.	-	—	Independent study
Apr. 14 Mon.	14:15 - 17:15	Site Visit	<i>Ishikawa Business Incubator for Industry-Academia-Government Cooperation (i-BIRD)</i>
Apr. 15 Tue.	10:00 - 12:00	Site Visit	<i>Kaga Zome Promotion Cooperative Association</i>
	14:00 - 16:00	Site Visit	Hakuichi Inc.
Apr. 16 Wed.	10:00 - 14:30	Site Visit	<i>Wajima Lacquer-ware Commerce and Industry Cooperative</i>
Apr. 17 Thu.	9:00 - 11:30	Lecture	Function of Japan SME Management Consultant Association and its member experts in regional SME development
	14:00 - 16:00	Site Visit	Nichiryō Co., Ltd.
Apr. 18 Fri.	9:00 - 10:30	Lecture	Industrial development measures of <i>Sumida City</i>
	10:45 - 12:30	Site Visit	<i>Sumida SME Support Center</i>
	14:00 - 17:00	Lecture	Regional industrial development and <i>Shindan-shi</i>
Apr. 19 Sat.	-	—	Independent study
Apr. 20 Sun.	-	—	Independent study
Apr. 21 Mon.	9:00 - 16:00	Discussion	Presentation of study report and discussion with experts from Japanese SME support organizations
Apr. 22 Tue.	9:00 - 10:00	—	Preparation of final report
	10:00 - 11:00	Presentation	Presentation of final report
	11:00 - 12:00	—	Evaluation
Apr. 23 Wed.	-	—	Departure for Thailand

< Second Program: Monday, December 8, 2014 – Tuesday, December 23, 2014 >

Date	Time	Mode	Program
Dec. 8 Mon.	-	—	Arrival in Japan
Dec. 9 Tue.	10:00 - 12:30	—	Briefing on JICA rules and regulations
	13:30 - 15:30	—	Program orientation
Dec. 10 Wed.	10:00 - 12:00	Lecture	One-stop service in the context of SME development policies
	14:30 - 16:30	Site Visit	<i>Kawasaki Shinkin Bank</i>
Dec. 11 Thu.	10:00 - 12:00	Site Visit	<i>RIKEN WAKO Incubation Plaza</i>
	14:00 - 17:00	Lecture	Entrepreneur and startup support systems in Japan
Dec. 12 Fri.	9:00 - 12:00	Lecture	Collaboration between agriculture, commerce and industry for regional revitalization
	14:00 - 17:00	Site Visit	<i>Nomono & 2k540</i>
Dec. 13 Sat.	-	—	Independent study
Dec. 14 Sun.	-	—	Independent study
Dec. 15 Mon.	9:30 - 12:00	Site Visit	<i>Fuchu Chamber of Commerce and Industry</i>
	13:00 - 17:30	Site Visit	Local SMEs in <i>Fuchu</i>

Date	Time	Mode	Program
Dec. 16 Tue.	9:30 - 12:00	Site Visit	<i>Fuchu</i> Municipal Office
	13:30 - 15:00	Site Visit	Non-profit organization <i>Fuchu no Antenna</i>
Dec. 17 Wed.	Counselor Team		
	10:00 - 12:00	Site Visit	SME consultation counter at <i>Minato</i> City
	13:30 - 16:30	Lecture	Counseling and advising techniques
	Facilitator Team		
	9:30 - 12:00	Lecture	Fostering local SME support networks
	13:00 - 16:00	Discussion	Role of the network facilitator in Thailand
Dec. 18 Thu.	Counselor Team		
	9:00 - 12:00	Lecture	Expert network and collaboration in Japan
	13:00 - 16:00	Discussion	Networking and collaborating among experts in Thailand
	Facilitator Team		
	9:00 - 16:00	Lecture	Facilitation techniques
Dec. 19 Fri.	10:00 - 16:00	Discussion	Review of the learnings / Preparation of action plans
Dec. 20 Sat.	-	—	Independent study
Dec. 21 Sun.	-	—	Independent study
Dec. 22 Mon.	9:30 - 11:30	Presentation	Presentation of final report
	11:30 - 12:00	—	Evaluation
	12:00 - 12:30	—	Courtesy visit to JICA Headquarters
Dec. 23 Tue.	-	—	Departure for Thailand

< Third Program: Tuesday, April 7, 2015 – Wednesday, April 15, 2015 >

Date	Time	Mode	Program
Apr. 7 Tue.	-	—	Arrival in Japan
Apr. 8 Wed.	10:00 - 12:30	—	Briefing on JICA rules and regulations
	14:00 - 16:00	—	Program orientation
Apr. 9 Thu.	10:00 - 12:00	Lecture	How the government financial institution collaborates with other BDSPs and SPs
	14:30 - 16:30	Lecture	Collaboration with professionals to support SMEs
Apr. 10 Fri.	13:30 - 17:30	Lecture	Function of the Creative Network Center Osaka / How a voluntary network like the <i>Kansai</i> Network System thrives
Apr. 11 Sat.	-	—	Independent study
Apr. 12 Sun.	-	—	Independent study
Apr. 13 Mon.	10:00 - 12:00	Lecture	SME support through networks / How an SME support organization can be an integral part of local communities
	14:00 - 16:00	Site Visit	<i>Azabu Tamaya</i>
Apr. 14 Tue.	9:30 - 12:00	Lecture	Wrap-up lecture
	13:30 - 15:00	Presentation	Presentation of training outputs / review and evaluation
Apr. 15 Wed.	-	—	Departure for Thailand

Source: Prepared by the JICA Project Team

4. Follow-up Survey

4.1 Outline of Survey

(1) Survey methods

A questionnaire survey was conducted via e-mail where the respondents gave their names. The JICA Project Team sent out an e-mail message to the target respondents with the questionnaire form attached. The respondent returned the filled-out questionnaire form by e-mail.

(2) Survey Period

From the release of the questionnaire form on Monday, June 8, 2015 to the reply deadline on Tuesday, June 30, 2015 [23 days]

(3) Target respondents

Those who participated in any of the three training programs in Japan; 37 persons in total

1.2 Survey Results [Number of respondent (N) = 34 (91.9%)]

(1) Have you reported and/or shared what you learned in Japan after coming back in Thailand?

1-1 Oral report and/or presentation

		Done already				Subtotal	Not yet		Total	
		< 1 month	< 3 months	> 3 months / unknown						
Program	First	5 71.4%	0 0.0%	2 28.6%		7 100.0%	0 0.0%		7 100.0%	
	Second	11 68.8%	4 25.0%	1 6.3%		16 100.0%	0 0.0%		16 100.0%	
	Third	7 63.6%	2 18.2%	1 9.1%		10 90.9%	1 9.1%		11 100.0%	
Group	DIP	14 73.7%	1 5.3%	3 15.8%		18 94.7%	1 5.3%		19 100.0%	
	BDSP	4 80.0%	1 20.0%	0 0.0%		5 100.0%	0 0.0%		5 100.0%	
	SP	5 50.0%	4 40.0%	1 10.0%		10 100.0%	0 0.0%		10 100.0%	
ALL		23 67.6%	6 17.6%	4 11.8%		33 97.1%	1 2.9%		34 100.0%	

Note: The first program took place in April 2014, the second in December 2014, and the third in April 2015.

< 1 month = within one month after the program; < 3 months = later than one month but earlier than three months after the program; > 3 months = later than three months after the program

[Audience]

- RISMED network members (20)
- Bureau/division/unit which respondent belongs to (12)
- Respondent's direct supervisor (7)
- BIMD / IPC (5)
- TICA (4)
- Organization which respondent belongs to (3)
- JICA / JICA Project Team (3)
- SME / entrepreneur (2)
- Incubator (1)

1-2 Written report submission

		Done already				Not yet	Total
		< 1 month	< 3 months	> 3 months / unknown	Subtotal		
Program	First	3 42.9%	1 14.3%	1 14.3%	5 71.4%	2 28.6%	7 100.0%
	Second	9 56.3%	2 12.5%	4 25.0%	15 93.8%	1 6.3%	16 100.0%
	Third	5 45.5%	4 36.4%	1 9.1%	10 90.9%	1 9.1%	11 100.0%
Group	DIP	9 47.4%	4 21.2%	4 21.2%	17 89.5%	2 10.5%	19 100.0%
	BDSP	4 80.0%	0 0.0%	1 20.0%	5 100.0%	0 0.0%	5 100.0%
	SP	4 40.0%	3 30.0%	1 10.0%	8 80.0%	2 20.0%	10 100.0%
ALL		17 50.0%	7 20.6%	6 17.6%	30 88.2%	4 11.8%	34 100.0%

Note: The first program took place in April 2014, the second in December 2014, and the third in April 2015.

< 1 month = within one month after the program; < 3 months = later than one month but earlier than three months after the program; > 3 months = later than three months after the program

[Destination]

- TICA (18)
- Organization which respondent belongs to (11)
- RISEP network members (5)
- Respondent's direct supervisor (5)
- BIMD / IPC (4)
- Bureau/division/unit which respondent belongs to (3)

(2) What do you remember most clearly among what you learned in Japan, at this moment of time?

[Concepts/keywords frequently referred to]

Category		Concept / keyword	
Network / coordination	24 70.6%	-	12
		Informal / by personal relationship	5
		Between public and private	4
		With SMEs	3
		Local	2
		With universities	2
		Between many parties / different agencies	2
		Across national, provincial, municipal levels	2
		[specific cases]	3
		[specific techniques]	6
One-stop service	14 41.2%	-	5
		System of support network / referral / team consulting	8
		Use of consultants / expert dispatch	4
		Easy access	3
		Yorozu	2

Category			Concept / keyword	
Support methods	13	38.2%	Local revitalization / local products and tourism promotion	7
			Counselling / business consulting	6
			Business incubation	3
			Agriculture-Commerce-Industry Collaboration	2
			Business Innovation Plan	2
			Promotion of traditional handicrafts / Japan Brand	2
			Government financial institute	2
			Japanese SME development policy and measures	2
			[other]	2
Role / skills	10	29.4%	Coordinator	5
			Facilitation	5
Attitude / culture	10	29.4%	Cooperation / unity / discipline	6
			Systematic / clear plan	6
			Constantly improve / eager to learn / proactive	4
			Humility / equal relationship with entrepreneur / build confidence	3
			Culture of SMEs (forward-looking and public-minded)	2
			The concept of most people in Japan to live and work	1
Other	1	2.9%	Understand and appreciate the importance of the Project	1

Note: The sum of the number of reference to each concept/keyword does not necessarily coincide with the number of reference to the category for a respondent may refer to multiple concepts/keywords.

(3) Have you applied what you learned in Japan to your work and activities practically?

		In the RISMEP Project		Outside the RISMEP Project		Total	
		Applied already	Not yet	Applied already	Not yet		
Program	First	7	100.0%	0	0.0%	7	100.0%
	Second	16	100.0%	0	0.0%	16	100.0%
	Third	9	81.8%	2	18.2%	11	100.0%
Group	DIP	19	100.0%	0	0.0%	19	100.0%
	BDSP	4	80.0%	1	20.0%	5	100.0%
	SP	9	90.0%	1	10.0%	10	100.0%
ALL		32	94.1%	2	5.9%	34	100.0%

3-1 Work and activities in the RISMEP Project

[Free descriptive answers]

- (ร่าง) กระบวนการ หรือขั้นตอนการส่งต่อบริการแก่ SME
- 1) มีการจัดอบรมหลักสูตรขึ้นตั้งเพื่อเพิ่มจำนวนขึ้นตั้งชิรายใหม่ๆ จำนวน 1หลักสูตร 20 คน เนื่องจากจำนวนขึ้นตั้งชิในเชียงใหม่มีจำนวนน้อย 2) นำแนวคิดของBusiness Innovation Plan มาเชื่อมโยงระหว่างSME และ SP ด้านการเงิน 3) การเผยแพร่ความรู้เรื่องกลไกRISMEP ให้กับเครือข่ายหน่วยงาน BDSP ที่ จังหวัดเชียงใหม่ในระหว่างการอบรมขึ้นตั้งชิจำนวนผู้เข้าฟัง 12 คน
- การประชุมประจำเดือนของเครือข่ายคณะทำงาน เป็นการติดตามความคืบหน้าของการดำเนินกิจกรรมตาม

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1) การสร้างความร่วมมือและผลักดันให้เกิดเครือข่ายคือการประสานให้ทุกหน่วยงานได้เข้าใจในวัตถุประสงค์การทำงานร่วมกัน จึงเป็นเครือข่าย ไม่ต้องแบ่งว่า SMEs รายนี้เป็นของใคร แต่ทำอย่างไรจะช่วยให้ SMEs ได้รับบริการที่เป็นประโยชน์ร่วมกันมากที่สุด 2) การดำเนินการสร้างเครือข่ายที่ปรึกษาคือให้ช่วยผลักดันในการพัฒนาทักษะความชำนาญที่จำเป็นในการเป็นที่ปรึกษา แต่ไม่ใช่เป็นการหางานให้ทำเพื่อสร้างความยั่งยืนในการดำเนินงานได้ด้วยตัวเองของเครือข่าย ที่ปรึกษา 3) การสร้างความเข้าใจอยู่ตลอดเวลาเพื่อเป็นการย้ำวัตถุประสงค์ในการทำงานร่วมกัน เพื่อไม่ให้เกิดการดำเนินงานหลุดจากเป้าหมายที่ตั้งไว้ และหากมีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนให้พยายามทำความเข้าใจบ่อยๆ ไม่ใช่ตัดปัญหาโดยไม่สร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง
- 1) ทำความเข้าใจกับหน่วยปฏิบัติและผู้เกี่ยวข้อง ว่าการดำเนินโครงการต้องทำให้สมาชิกในเครือข่ายรู้สึกเป็นเจ้าของเครือข่าย เกิดความร่วมมือกันเองโดยธรรมชาติ จึงส่งผลให้เครือข่ายยั่งยืน 2) คัดกิจกรรมร่วมกับหน่วยปฏิบัติ โดยมุ่งเน้นกิจกรรมที่ง่าย เป็นกิจกรรมเดิมของแต่ละหน่วยBDSPที่สามารถต่อยอดได้เลย เพื่อให้สมาชิกผู้ถึงการมีคุณค่าของการเข้าร่วมเครือข่ายและเป็นเจ้าของเครือข่าย"
- สร้างและพัฒนาที่ปรึกษาเฉพาะทางในด้านที่ SMEs ในพื้นที่มีความต้องการและมีปริมาณมาก กล่าวคือ สร้างและพัฒนาที่ปรึกษาด้านเกษตรแปรรูป เนื่องจาก SMEs ในพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ดังนั้นจึงสร้างและพัฒนาที่ปรึกษารุ่นใหม่ในด้านนี้ขึ้น จำนวน 15 ราย โดยมีการให้ที่ปรึกษาเข้าสถานประกอบการของสมาชิกโครงการ Northern Food Valley เพื่อเก็บข้อมูล และประชาสัมพันธ์ให้ SMEs รู้จัก SP มากขึ้น
- มีการนำรูปแบบการให้บริการที่ประเทศญี่ปุ่น มาประยุกต์ใช้ในการนำเสนอรูปแบบการให้บริการแก่ SMEs ที่มีประสิทธิภาพด้วยการถ่ายทอดข้อมูลที่ได้รับจากเข้ารับอบรม รวมทั้งนำองค์ความรู้การเป็นผู้ดำเนินรายการ ทั้งเทคนิคและวิธีการมาใช้ในการประชุม และการให้ความสำคัญต่อบทบาทของ Coordinator ที่จะช่วยขับเคลื่อนการดำเนินโครงการร่วมกันในทุกฝ่ายทั้ง IPC BDSP และ SP เพื่อบริหารความสัมพันธ์และประสานงานในส่วนที่เกี่ยวข้องได้อย่างราบรื่น
- 1) การสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับ SP และ BDS 2) การให้บริการแบบครบวงจรในจุดเดียว"
- ได้นำเทคนิคของ "การเป็นผู้ช่วยดำเนินการ" (Facilitation Skill) มาปรับใช้ในการดำเนินกิจกรรมในพื้นที่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8 เช่น การกำหนดวัตถุประสงค์ในแต่ละกิจกรรม กำหนดเวลา การกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมแสดงความคิดเห็น ฯลฯ
- การใช้เทคนิคการระดมสมองโดยการแบ่งกลุ่มย่อย เพื่อให้การแสดงความคิดเห็นเป็นไปอย่างอิสระ ไร้ความกดดัน เนื่องจากหากเป็นการประชุมกลุ่มใหญ่ ผู้เข้าร่วมประชุมส่วนใหญ่มักไม่ค่อยกล้าแสดงความคิดเห็น แม้บางครั้งอาจมีความคิดเห็นที่แตกต่าง การนำเทคนิคดังกล่าวมาใช้ในการประชุมระดมสมอง จึงทำให้เกิดการพัฒนาและก่อให้เกิดมุมมองที่หลากหลายส่งผลต่อการหาแนวทางที่กว้างและเป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น
- การรวบรวมเครือข่าย BDSP เป็นหน่วยร่วมในการส่งต่อบริการ รวบรวมข้อมูลของหน่วยงานที่เข้าร่วมโครงการ RISMEP เป็นข้อมูลกลางในการให้บริการแก่ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ที่มาขอรับบริการ โดยการใช้แบบส่งต่อบริการของหน่วยร่วม และให้คำแนะนำเบื้องต้น
- รวบรวมกลุ่มที่ปรึกษา SP โดยจัดตั้งเป็นสมาคมที่ปรึกษา "นครชัยบุรีรินทร์" แล้วเมื่อ 11 พฤษภาคม 2558 ที่ผ่านมา
- การนำเทคนิคการระดมสมองหรือการแสดงความคิดเห็นผ่านการเขียนลงบนกระดาษ เพื่อให้การแสดงความคิดเห็นเป็นไปอย่างอิสระ ไร้ความกดดัน เนื่องจากในองค์กรของรัฐส่วนใหญ่ ผู้อาวุโสน้อยกว่า หรือมีตำแหน่งหน้าที่ด้อยกว่า มักไม่ค่อยกล้าแสดงความคิดเห็นที่ขัดแย้งกับผู้อาวุโสกว่าหรือมีตำแหน่งหน้าที่สูงกว่า การนำเทคนิคดังกล่าวมาใช้ใน

การประชุมเพื่อระดมแนวคิดในการพัฒนาหรือจัดกิจกรรมขององค์กรทำให้ได้มุมมองที่กว้างและสร้างสรรค์มากกว่าเดิมอย่างเห็นได้ชัด

- ตามปฏิทินการประชุมประจำเดือนและกิจกรรม “จับน้ำชายามบ่าย” เป็นการพูดคุยแต่ได้สาระสำคัญในการดำเนินกิจกรรมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ
 - นำแนวคิดการดำเนินงานของ Riken Wako Incubation Plaza มาประยุกต์ใช้กับการทำงานจริงในปัจจุบัน เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายการทำงานระหว่างหน่วยร่วมดำเนินงาน BDSP (มหาวิทยาลัย หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่ให้การส่งเสริมและสนับสนุน SME สถาบันการเงิน งานวิจัย) บูรณาการร่วมกับ ทีม SP ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน โดยนำรูปแบบของ SME Support, JAPAN เคาน์เตอร์บริการ Yorozu เทคนิคในการรับปรึกษาและให้คำแนะนำ พร้อมทั้งเทคนิคในการรับปรึกษาและให้คำแนะนำ มาประยุกต์ใช้กับการทำงานเพื่อให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการ SME
 - 1) การบริหารงานเคาน์เตอร์ Coordinator ต้องมีความรู้เกี่ยวกับนโยบายการส่งเสริม SME เพื่อใช้วางแผนในการทำงาน 2) เทคนิคการเป็นผู้ช่วยดำเนินการ (Facilitation Skill) ที่มีประสิทธิภาพ
 - 1) การประสานงานกิจกรรมในเครือข่าย RISMEP เช่น การจัดประชุมประจำเดือน, การส่งต่อบริการภายในเครือข่าย 2) การจัดเก็บข้อมูลให้เป็นรูปธรรม เพื่อการตรวจสอบและติดตามผล 3) การเรียนรู้เทคนิคการเป็น Facilitation นำมาประยุกต์ใช้ในการจัดกิจกรรมในกิจกรรม Fieldwork กิจกรรม work shop สำหรับ BDSP, SP
 - จัดแยกประเภทตามความชำนาญของที่ปรึกษาเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของหน่วยงาน BDS และ IPC8 และเน้นการสร้างเครือข่ายให้ขยายเป็นวงกว้าง
 - ทำให้บรรยากาศในการประชุม BDS SP ให้ดูสบายๆมากขึ้น จะทำให้ไม่เครียดและความคิดต่างๆใหม่ๆ ออกมาในการประชุม ด้วยการพูดคุยสอดแทรกด้วยเรื่องตลกๆ หรือมุข ต่างๆ
 - จัดแยกประเภทตามความต้องการของที่ปรึกษาเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของหน่วยงาน BDS และ IPC8
 - 1) ได้นำแนวทาง Orientation ในภาพรวม เล่าให้สมาชิก SPC-IPC1 ทราบถึงการไปฝึกอบรมและดูงานประเทศญี่ปุ่นเกี่ยวกับโครงการ RISMEP ผลลัพธ์คือ จากสมาชิกกลุ่มย่อย ๆ แรก ๆ ก็ไม่ค่อยสนใจอะไร เมื่อฟังต่อไปเรื่อยๆ เริ่มมีสมาชิกสนใจมากขึ้น มีคำถามเกี่ยวกับโครงการ RISMEP ในประเทศญี่ปุ่น และสิ่งที่ผมได้เรียนรู้มาเริ่มเล่าให้พวกเขาเห็นภาพในอนาคตว่าโครงการ RISMEP หรือระบบสนับสนุน SMEs ในประเทศไทยที่จะเกิดขึ้นต่อไปนี้สามารถสำเร็จได้เช่นกัน ประเทศญี่ปุ่นมีการลองผิดลองถูกมาเป็นเวลานาน เราไปเรียนรู้สิ่งที่สำเร็จแล้วนำมาปรับใช้ จากนั้นสมาชิกก็พยายามให้ผมเล่าเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ที่ได้เรียนรู้จากประเทศญี่ปุ่นเมื่อมีโอกาสพบเจอกันในแต่ละครั้ง 2) ได้นำแนวทาง KNS ของ Mr.Dono มาสร้าง SPC-IPC1 Network จากแนวทางคือ มุ่งมั่นลงมือทำงานสำเร็จ และสมาชิกในประเทศไหน ๆ ก็เหมือนกันทั่วโลก มีทั้งคนดี คนไม่ดี คนสนใจ คนไม่สนใจ อย่างไรก็ตามให้เราตระหนักถึงภาระหน้าที่ของเรา มุ่งมั่นลงมือทำหน้าที่ของเราให้ดีที่สุด และสรรหาคนที่มีความคิดหรืออุดมการณ์เหมือนกัน ก็จะพาองค์กรไปสู่จุดหมายได้
- ผลลัพธ์คือ เดิมสมาชิกแบ่งกลุ่มหลากหลาย ไม่ค่อยมีความร่วมมือหรือได้รับการยอมรับระหว่างกันและกัน หลังจากที่ได้รับการอบรมจากประเทศญี่ปุ่นครั้งนั้น ความกังวลต่าง ๆ ที่ผมมีลดลงแทบหมดสิ้น และการดำเนินการตั้งแต่การวางแผนจนการขอความร่วมมือต่าง ๆ กับสมาชิกมีการยอมรับและให้ความร่วมมือมากขึ้น จำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้น และกำลังขยายวงกว้างไปยังจังหวัดใกล้เคียงคือ ลำปาง พะเยา เชียงราย" 3) ส่วนอื่น ๆ อยู่ระหว่างนำภาพรวมของโครงการ RISMEP มาให้สมาชิก SPC-IPC1 ร่วมกันสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการนี้ เพื่อเตรียมประชาสัมพันธ์ ให้สมาชิกส่วนใหญ่ตระหนักถึงความสำคัญของโครงการและสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอันส่งผลทางตรง

ต่อ SMEs และสมาชิก SPC

ผลลัพธ์คือ ปัจจุบันนี้มีสมาชิก SPC ส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจและไม่ตระหนักถึงความสำคัญของโครงการ RISMEP หลังจากที่ลองซักถามแลกเปลี่ยนกับสมาชิกกลุ่มย่อย SPC และเปิดโอกาสให้พวกเขาได้ซักถามหรือนำเสนอมุมมองต่าง ๆ ของเขาเกี่ยวกับระบบการสนับสนุน SMEs เดิม ๆ กับระบบการสนับสนุน SMEs แบบ RISMEP พวกเขาเริ่มรู้ว่าเขามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการ RISMEP น้อยมาก และเริ่มสนใจที่อยากจะรู้มากขึ้นและเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จของโครงการ"

- นำมาประยุกต์ใช้ในการประชุมทำความเข้าใจกับเครือข่ายเพื่อให้เกิดความเข้าใจและเห็นประโยชน์จากโครงการนี้
- Assisted IPCs to create the BDSPs' joint activities in their areas and convinced them to run the activities both formal and informal to strengthen network's relationship. The BDSB members realized the power of network for operating their tasks easier.
- I can take the knowledge gained from the training applied in accordance with the work in Thailand and create network in Chiang Mai in the work OTOPs and SMEs integrated.
- Development of the SME support network by success cases
- 1) Seminar to help SMEs 2) Database systems 3) Preparation of service manuals 4) Status updates through the cover 5) Expand networks iP/MOU 6) PR at trade shows 7) Success case
- 1) One stop service 2) Counselling 3) Collaboration between SME supporting organizations 4) The Suphanburi RISMEP was collaborated by one stop service model from 2nd training program in Japan. We try to apply Minato City model but we have just started and we plan the Suphanburi RISMEP is going to be Suphanburi counseling center same as Minato City.
- To assist enterprises by integrating with other agencies, both government agencies and consultants in the area.
- I managed BDSB (iP) network to gain more participation and establish ownership of members. I have motivated iP members to many activities for complete integration. Such as on weekend I have coffee meeting and talking about creating success cases for iP.
- SME support network development in informal system. We had informal meeting with 3-4 SPs in order to assign for SME support "KNS" => Korat Network System (Bamboo shoot entrepreneur is the one of success cases)
- Responsibility for the work and involvement in assisting entrepreneurs and those who want to develop their own
- 1) How to maintain SP team: Try to apply in the SP team but chairman isn't interested, I will try it again at next meeting. 2) How to transfer customer to other network: Done by agreement between IPC8/BDSB/SP. 3) How to choose SP to provide service to customer: Done by creating Skill Matrix of SP and SP Profile.

3-2 Work and activities outside the RISMEP Project

[Free descriptive answers]

- สนับสนุนให้เจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการของIPC1 เป็นCoordinator ที่มีศักยภาพ ด้วยการให้เข้ารับการอบรมสัมมนาของหน่วยBDSBและภายใต้การสัมมนาของRISMEP และให้ออกพื้นที่ที่ร่วมกับเจ้าหน้าที่IPC1ที่มีประสบการณ์และความรู้เพื่อเรียนรู้เทคนิคการเข้าให้คำปรึกษา และเกิดการมีส่วนร่วมมีความภาคภูมิใจ

- การให้บริการของหน่วยงานภาครัฐ
- 1) รูปแบบการทำงานที่ต้องมีการแผนงาน เป้าแผนและตัวชี้วัดในการดำเนินงานที่เป็นรูปธรรม และการติดตามผลที่ชัดเจนมีระยะเวลา และผู้รับผิดชอบชัดเจนไม่ว่าการทำงานอะไร และการเตรียมพร้อมและซักซ้อมก่อนการดำเนินงานจริง ซึ่งสามารถใช้เป็นรูปแบบในการดำเนินงานได้ทุกอย่าง 2) การสร้างความมีส่วนร่วม และการเปิดโอกาสให้ทุกคนได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็น พร้อมทั้งรับฟังทั้งคำตำหนิ และข้อเสนอแนะนำไปสู่การพัฒนาที่ดีขึ้น
- การคิดแนวทางและหลักสูตรในการพัฒนาSPเพื่อให้สอดคล้องละสนับสนุนกับความต้องเครือข่าย ในแต่ละพื้นที่ เช่น หลักสูตรในการพัฒนาCoordinator และSPเฉพาะทาง
- 1) การสร้างความร่วมมือกับธนาคาร (SME Bank , บสย.) โดยมีการบูรณาการการทำงานร่วมกัน มีการส่งต่อ SMEs แต่ยังไม่ได้มีการลงนามสัญญาอย่างเป็นทางการ 2) การจัดทำฐานข้อมูล ซึ่งมีการดำเนินงานแล้วเสร็จแล้ว 80 % คาดว่าสามารถใช้งานได้ในเดือนกรกฎาคม 2558 เพื่อทดลองใช้ระบบ
- นำรูปแบบของ Facilitator มาใช้ในการทำงานเพื่อระดมความเห็นหรือการประชุม การเตรียมความพร้อมในการดำเนินกิจกรรมแต่ละกิจกรรมทุกกระบวนการเพื่อให้เกิดความพร้อมมากที่สุด รวมทั้งพัฒนาการคิดแบบญี่ปุ่นที่จำเป็นต้องมีข้อมูลประกอบหลายๆส่วนเพื่อคิดและวิเคราะห์ในแต่ละเรื่องแบบเชิงลึก เพื่อให้ได้คำตอบหรือคำถามที่ดีที่สุด
- การสร้างกิจกรรมแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่าง SP ด้วยการประชุม 3 ครั้ง และฝึกอบรมที่ปรึกษาใหม่ทั้งภาคทฤษฎี และปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการจำนวน 2 คน จนสามารถเป็นที่ปรึกษาได้
- 1) การประสานงาน การกำกับติดตามของกิจกรรมการสร้างและพัฒนาที่ปรึกษาธุรกิจอุตสาหกรรม (Service Provider) โดยการยืนยันข้อความ หรือการยืนยันข้อมูลที่ส่งผ่านทาง E-Mail หรือ Fax ซึ่งได้เรียนรู้จากการเข้าอบรม PMBOK 2) การเป็นผู้อำนวยความสะดวกต่างๆ ของส่วนศึกษาและพัฒนาบริการอุตสาหกรรม ซึ่งได้เรียนรู้จากการเข้าอบรม หลักสูตร “การเป็นผู้ช่วยดำเนินการ” (Facilitation Skill)
- การเทคนิคการเป็นผู้นำการประชุมที่ดีและมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถนำการประชุมได้อย่างมีประสิทธิภาพได้ผลตรงตามที่ต้องการ สามารถควบคุมการประชุมให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ได้ภายในเวลาที่กำหนดได้อย่างไม่ยากนัก
- การพัฒนา SP ให้มีคุณภาพ องค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ในการให้คำปรึกษาแนะนำ และรวบรวมเครือข่าย ในการทำงานร่วมกับหน่วยงาน BDSP โดยการส่งต่อบริการ เพื่อประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ที่มาขอรับบริการ
- มีผู้ประกอบการมาติดต่อขอใช้บริการจากสมาคมฯ ในเรื่อง ISO
- การเรียนรู้เทคนิคการเป็นผู้ควบคุมการประชุมที่ดีและมีประสิทธิภาพ ได้มีการนำมาใช้ได้จริงในการจัดประชุมกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (Focus Group) ซึ่งมีความแตกต่างและหลากหลาย ทั้งด้านการศึกษา ด้านประสบการณ์ รวมทั้งความคิดติดยึดในสิ่งเดิมๆ ที่เป็นอยู่ เมื่อนำกลุ่มคนเหล่านี้มาประชุมร่วมกัน มักจะสูญเสียการควบคุมได้ง่าย แต่จากการนำบทเรียนที่ได้จากการอบรม ณ ประเทศญี่ปุ่นมาใช้ เช่นการควบคุมหรือไม่เปิดโอกาสให้ตัวป่วนได้มีการแสดงความคิดเห็นมากนัก ทำให้เราสามารถควบคุมการประชุมให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ได้ภายในเวลาที่กำหนดได้อย่างไม่ยากนัก
- กิจกรรม “จังหวัดเคลื่อนที่” การให้บริการของหน่วยงานภาครัฐ
- ดำเนินการสนับสนุนการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรในท้องถิ่นให้กับผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่ และนำรูปแบบของเคาน์เตอร์ Yorozu มาประยุกต์ใช้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับภารกิจดำเนินงานของหน่วยงานในพื้นที่ที่ให้การสนับสนุน SME

- ความสำคัญของ Coordinator ไม่ใช่แค่การให้บริการเฉพาะภารกิจของหน่วยงาน แต่ควรมองภาพความสำเร็จของการทำงานแบบบูรณาการ ด้วยการวางแผนการส่งต่อบริการ หรือแนะนำหน่วยงาน แหล่งข้อมูล และฐานข้อมูลที่จำเป็นในการให้บริการ สามารถเชื่อมโยงในการให้บริการแก่ SMEs ได้อย่างเหมาะสมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- 1) เทคนิคการเป็น Facilitation ในการจัดประชุมตรวจรับงานของโครงการฝึกอบรมของ IPC6 2) การชี้ประเด็นให้เพื่อนร่วมงานใน IPC6 ถึงความสำคัญของการสร้างเครือข่าย หรือการใช้เครือข่ายที่มีอยู่แล้ว ในการส่งต่อบริการซึ่งกันและกัน เนื่องจากปัจจุบันเพื่อนร่วมงานโครงการอื่น ๆ มีเครือข่ายของตัวเองอยู่แล้ว
- เน้นการสร้างเครือข่ายเฉพาะด้าน เช่นบัญชีการเงิน กฎหมาย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกันและเข้าถึง SMEs ได้
- การได้จัดกิจกรรมการร่วมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการ มีการจัดเล่นฟุตบอลในช่วงเย็น ได้ความสนทนากันมากขึ้นง่ายต่อการประสานงานในการติดต่อขอความช่วยเหลือในครั้งต่อไป การติดต่อประสานงานขอข้อมูลต่างๆจากสมาชิกที่ไปอบรมเพื่อช่วยเหลือ SME
- จากเดิมที่นัดประชุมกันนานๆ ครั้ง ก็มีการนัดประชุมกันบ่อยขึ้น รวมทั้งย้ายสถานที่ประชุมไปหาสมาชิกในเขตพื้นที่นั้นๆ เพื่อให้เข้าถึงได้ง่ายและสามารถช่วยเหลือเพื่อนสมาชิกในกลุ่มได้รวดเร็ว ไม่มีการเก็บเงินค่าสมาชิกในกลุ่ม (ซึ่งเดิมตั้งใจจะเก็บ) ให้สมาชิกนำสินค้าที่ตนมีแต่ละหมู่บ้านมาลงทะเลเบียนและให้สมาชิกช่วยกันซื้อกิน ซื้อใช้ และนำไปขายนอกกลุ่ม เป็นการกระตุ้นเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม และเงินที่ได้ (ถ้าไร) จะนำมาช่วยเหลือแก่สมาชิกที่เป็นหนี้ โดยมีข้อตกลงร่วมกันในการนำเงินไปใช้หนี้ว่าจะคืนเงินให้แก่กลุ่มอย่างไร ทั้งนี้เงินที่นำไปใช้ของสมาชิกจะไม่เสียดอกเบี้ย แม้แต่บาทเดียว ปัจจุบันในกลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียน 1 ก้อน ที่ใช้สำหรับให้ยืม (ไม่เสียดอกเบี้ย)
- 1) นำบทเรียนของ Akatsuki Office มาสร้าง SMEs Support Network ในการหางานให้กับตนเองและสมาชิก SPC คือพยายามพบปะผู้คนที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในอาชีพ SP หรือกลุ่มคนที่จะสามารถส่งต่อลูกค้าให้กับเราหรือ SP ได้ เช่น หน่วยงาน เพื่อนที่อยู่ห่างไกล ในจังหวัดอื่น ๆ พนักงานธนาคาร สมาชิกศิษย์เก่าของสถาบันที่ผมเคยเรียน ผลลัพธ์คือ หลังจากกลับจากประเทศญี่ปุ่นและได้ลงสร้าง Network แบบใหม่ ทำให้มีลูกค้าใหม่ ๆ กลับมาหาผมมากขึ้นเรื่อย ๆ และล่าสุดมีลูกค้ารายใหญ่ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการโรงโม่หินและก่อสร้าง ในภาคใต้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ติดต่อขอความช่วยเหลือให้แก้ไขปัญหาด้านการเงิน ผมและทีมงานได้ลงพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี วันที่ 10 - 13 มิถุนายน 2558 ไปพบปะพูดคุยและศึกษาปัญหาของลูกค้าและได้แนะนำให้ลูกค้ารู้จักกับเจ้าหน้าที่ของ IPC10 คือ คุณศุภกิจ จินดากร ซึ่งได้ไปฝึกอบรมดูงานที่ประเทศญี่ปุ่นด้วยกันในครั้งนั้น และเขาได้ให้ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับการสนับสนุน SMEs รายนั้น และได้ติดต่อประสานหน่วยงานต่าง ๆ ในพื้นที่ เช่น BOI / บสย. / SME Bank ให้เขาพบและได้รับคำปรึกษา จนลูกค้าพอใจอย่างมาก และประหลาดใจอย่างไม่เคยรู้มาก่อนว่าประเทศไทยมีระบบการสนับสนุน SMEs แบบนี้ ซึ่งผมก็ได้ให้ความเห็นว่าเป็นระบบใหม่ที่ JICA ประเทศญี่ปุ่นได้วางระบบนำร่องโครงการ RISMEP ไว้ 4 แห่ง คือ เชียงใหม่ โคราช สุพรรณและสุราษฎร์ธานี
ผมและทีมงานมีเวลาให้คำปรึกษาลูกค้ารายนั้นใช้เวลา 3 วัน แต่ได้ผลลัพธ์มากมาย ได้ไขปัญหาต่าง ๆ ให้ลูกค้าอย่างรวดเร็ว และมีแนวทางแก้ไขปัญหาย่างเป็นรูปธรรมให้ลูกค้าได้มองเห็นทางออกของปัญหา และลดภาระการทำงานของผมลงอย่างมาก เพราะส่วนหนึ่งลูกค้าได้ติดต่อกับ IPC10 และเครือข่ายในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง
- 2) ได้นำแนวทาง KNS มาประชุมหารือกับ iP ม.แม่ใจ และ ม.ราชมงคล เมื่อมีโอกาส
ผลลัพธ์คือ iP ให้การยอมรับ SP มากขึ้น และมีความสัมพันธ์ที่ดีขึ้นเป็นลำดับ อีกทั้งมีการแลกเปลี่ยนทัศนคติที่ดีต่อกัน และมีความต้องการพบปะกันมากขึ้น รวมถึงการขยายวงกว้างไปยัง iP อื่น ๆ ในอนาคต
- รูปแบบเอกสาร แบบส่งต่อบริการ คู่มือบริการ เน้นให้เรียบง่าย ดูแล้วเข้าใจ การประชุมรอบรอบใช้วิธีไม่เป็นทางการมากขึ้น มองตัวชี้วัดที่ตั้งไว้ ทำไปแล้วจะคุ้มค่าหรือทำไปแล้วได้อะไรที่เป็นประโยชน์กับโครงการจริงๆ

- How to speak clearly in public with the exact objectives and purposes of the contents.
- I can create a network of service in Chiang Mai Business Link on 15-18 June 2015 in Yangon, Myanmar.
- University Business Incubation (UBI) applied by research.
- Knowledge can be acquired, developed and orientation in the consulting business under the operation of the university and learn the skills to analyze and diagnose the establishment to allow troubleshooting and can meet the needs of the operator correctly.
- Can be acquired network of services for entrepreneurs and SMEs through a mechanism of bringing knowledge to the development of research and innovation of SMEs to be strengthened. Our goal is to become the university's educational institutions, contributing technology to the commercial full.
- 1) When I have a meeting with Suphanburi Chamber of Commerce I presented about the benefits from 2nd training program in Japan in field counseling center as example the Fuchu Chamber of Commerce and Industry, Minato City etc. The SCC understood the roles to support SMEs as CCI in Japan for good role model. In the future the SCC is going to establish The SCC Counseling Center for SME. So many organization related SME will collaborate for helping SME that the Suphanburi RISMEDP going on them. 2) The Suphanburi RISMEDP site visited SME/OTOP for survey the real problems from the owner after that we shared the information together in some cases we sent the service to Suphanburi SP to help and solve the problem. But if it has normal problem we send the service to government agencies with direct responsibility for solving the problems.
- The system operates within the guidelines of the RISMEDP maintain such collaboration highly Cluster Group to assist enterprises by integrating with other agencies.
- According to a lesson learned from Kansai Network System (KNS), we would like to move activities among the incubatees under Maejo University Business Incubator (MJUBI) using personal relationship. The results show that a good relationship and cooperation in dispersion through the group of incubatees.
- For research project as an example; we collaborated with the other researchers (SP) to join some part of the whole project. That project was finally success with high impact.
- The rules and practices used in the lifestyle and cultural well-being as well as what they learned in publishing for students and those interested to provide a more complete understanding of Japan.

(4) Was the training program in Japan effective for you?

4-1 For the purpose of improving knowledge and skills required for the RISMEDP Project

		1-2		3		4		5		Ave.	N
Program	First	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%	4	57.1%	4.57	7
	Second	0	0.0%	0	0.0%	6	37.5%	10	62.5%	4.63	16
	Third	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	10	90.9%	4.91	11
Group	DIP	0	0.0%	0	0.0%	6	31.6%	13	68.4%	4.68	19
	BDSP	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	3	60.0%	4.60	5
	SP	0	0.0%	0	0.0%	2	20.0%	8	80.0%	4.80	10
ALL		0	0.0%	0	0.0%	10	29.4%	24	70.6%	4.71	34

Note: The respondents evaluated the program on a 1 (totally ineffective) to 5 (very effective) scale.

4-2 For the purpose of improving knowledge and skills required for your work in general (not limited to the RISMEP Project)

		1-2		3		4		5		Ave.	N
Program	First	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%	4	57.1%	4.57	7
	Second	0	0.0%	1	6.3%	5	31.3%	10	62.5%	4.56	16
	Third	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	100.0%	5.00	11
Group	DIP	0	0.0%	0	0.0%	7	36.8%	12	63.2%	4.63	19
	BDSP	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	100.0%	5.00	5
	SP	0	0.0%	1	10.0%	1	10.0%	8	80.0%	4.70	10
ALL		0	0.0%	1	2.9%	8	23.5%	25	73.5%	4.71	34

Note: The respondents evaluated the program on a 1 (totally ineffective) to 5 (very effective) scale.

(5) Please provide any comments you would like to share regarding the training program in Japan.

[Free descriptive answers]

- เป็นการฝึกอบรมที่ยอดเยียมมาก ทั้งหน่วยงานหรือองค์กรต่างๆ ที่ได้ไปเยี่ยมชมและศึกษา ซึ่งการได้เห็นตัวอย่างจริง เป็นสิ่งที่ช่วยให้เข้าใจบทบาทได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น
- 1) การฝึกอบรมในห้องเรียนวิทยากรจะแจ้งว่าเรียนอะไรใช้เวลาเท่าไรและจะให้พักเบรกตอนไหนทำให้เรารู้ล่วงหน้า ไม่เข้าๆออกในห้องทำให้ผู้อื่นเสียสมาธิ โดยรวมดีแล้วคะ 2) ความรู้เทคนิคระบบต่างๆที่ได้เรียนรู้อาจจะยังไม่ได้นำไปปฏิบัติทุกอย่างทันทีแต่จะสามารถนำมาใช้และวางแผนงานในช่วงจังหวะเวลาที่เหมาะสมได้ต่อไป
- ประสบการณ์ในการอบรมที่ประเทศญี่ปุ่นได้เรียนรู้การส่งเสริมและพัฒนา SMEs คือ การให้บริการของเครือข่ายใน ความช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจให้สามารถแก้ปัญหาได้ในแต่ละด้าน
- เป็นโอกาสในการอบรมที่ประทับใจและเป็นประโยชน์ในการทำงานทั้งในโครงการ RISMEP และในการทำงาน โครงการอื่นๆ การอบรมเป็นการเรียนรู้ถึงสถานที่และรูปแบบการดำเนินงานที่เป็นประโยชน์ในการนำไปประยุกต์ใช้ได้ อย่างแท้จริง ได้ศึกษาถึงข้อแตกต่างในด้านโครงสร้างในการช่วยเหลือของ SMEs ของญี่ปุ่นที่ไม่มีความซ้ำซ้อนกันต่าง กับที่ไทยมีการแบ่งหน้าที่ไว้ในหลายกระทรวงทำให้การรวบรวมการบริการมีความยากกว่าในประเทศญี่ปุ่น และสิ่งสำคัญในการให้บริการของ ที่ปรึกษาที่เป็นส่วนสำคัญในการช่วยเหลือให้ SMEs สามารถเข้าถึงข้อมูลในการตัดสินใจ ได้อย่างดีในการดำเนินธุรกิจ แต่ SMEs ประเทศไทยมีความเข้าใจและใช้บริการในการขอรับคำปรึกษาแนะนำจำนวน ไม่มากดังนั้นการนำข้อดีในการพัฒนาของญี่ปุ่นไปเผยแพร่เพื่อสร้างความเข้าใจและประโยชน์ในการทำงานที่เป็น เครือข่ายและการให้บริการปรึกษาแนะนำโดยที่ปรึกษาที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ
- มีการบริหารจัดการที่ดี เช่น มีเอกสารประกอบการอบรม และศึกษาดูงานที่ชัดเจน สมบูรณ์ , การรักษาเวลาตาม กำหนดการ , วิทยากรผู้บรรยายถ่ายทอดความรู้ และผู้ประสานงานของ JICA เป็นต้น
- การฝึกอบรมที่ประเทศญี่ปุ่นทำให้ได้เห็นวัฒนธรรมของคนญี่ปุ่นที่เอาใจใส่ในรายละเอียดต่าง ๆ ทุกกระบวนการ และการตรงต่อเวลา ซึ่งเมื่อไปอบรมในสถานที่จริงเหตุการณ์จริงทำให้ซึมซับในเรื่องความละเอียดรอบคอบและการตรงต่อ เวลาได้มาก และในเรื่องของระบบการส่งเสริม SMEs ที่แม้ประเทศญี่ปุ่นจะมีนโยบายจากระดับประเทศที่เอื้อให้เกิด การบูรณาการการทำงานในแต่ละหน่วยงานทุกระดับ ซึ่งอาจแตกต่างจากประเทศไทย แต่สามารถนำแนวคิดเรื่องการ ส่งเสริม SMEs อย่างไม่ให้เกิดประสิทธิภาพมาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ของไทย ทั้งเรื่องการต้องรอบ รู้ข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นต่อเหตุการณ์ปัจจุบัน ความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการ เพื่อให้เกิดการวางแผน แนวทางในการพัฒนา SMEs ที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งความเจริญเติบโตและความอยู่รอดของทั้ง SMEs และ OTOP จะ

ส่งผลกับความเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจตั้งแต่ระดับท้องถิ่นจนถึงระดับประเทศ ดังนั้น การฝึกอบรมที่ประเทศญี่ปุ่นจึงทำให้มองเห็นภาพและส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาองค์ความรู้ต่อตัวเจ้าหน้าที่ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SMEs / OTOP ได้อย่างดียิ่ง

- การฝึกอบรมมีประโยชน์และได้รับความรู้มาก แต่การนำมาประยุกต์ใช้ในประเทศ บางประเด็นต้องมีการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสม ดังนั้นผู้เข้าฝึกอบรมต้องมาช่วยกันวิเคราะห์และจัดทำเป็นข้อสรุป ซึ่งได้ทำไปบางส่วนที่ญี่ปุ่นแต่ยังไม่สมบูรณ์เต็มที่
- นอกจากจะได้รับความรู้ที่เพิ่มขึ้น ทักษะต่างๆที่ได้พัฒนาอย่างเป็นรูปธรรมแล้ว ยังได้มีโอกาสใช้ชีวิตในต่างแดนที่มีคุณค่ามาก อยากให้มีกิจกรรมเหล่านี้เกิดขึ้นอีกในอนาคต
- การฝึกอบรมและศึกษาดูงานในครั้งนี้ถือเป็นประสบการณ์ที่มีประโยชน์และมีค่ายิ่ง ทั้งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการปฏิบัติงานภายใต้โครงการ RISMEP และโครงการอื่นๆ ที่รับผิดชอบและเกี่ยวข้อง เสียหายเพียงว่าผู้ที่ได้รับทุนมีจำนวนน้อย แม้จะมีการนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับกลับมาถ่ายทอดให้แก่สมาชิกที่เหลือ แต่ก็มีความเป็นไปได้สูงว่าการถ่ายทอดอาจตกหล่นหรือไม่ครบถ้วนเสมือนกับการได้สัมผัสประสบการณ์หรือได้รับการถ่ายทอดความรู้เหล่านั้นด้วยตัวของเขาเอง จึงอยากให้หน่วยงานผู้จัดมอบโอกาสในการรับทุนให้แก่ผู้เกี่ยวข้องเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์ในการสร้างการรับรู้ และเกิดมุมมองในการพัฒนา ช่วยเหลือ ส่งเสริม และสนับสนุนให้เกิดการสร้างและพัฒนาเครือข่ายที่เข้มแข็งอันจะนำไปสู่ความยั่งยืนของเครือข่าย ซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนา ช่วยเหลือ ส่งเสริม และสนับสนุน SMEs ต่อไป
- โปรแกรมการฝึกอบรมในประเทศญี่ปุ่น เป็นการอบรมที่ดี มีสมรรถภาพในการทำงาน แต่ในประเทศไทยมีการติดขัดในเรื่องระบบการทำงานที่แตกต่างกันในแต่ละองค์กร การที่จะนำแต่ละองค์กรที่เกี่ยวข้องมาบูรณาการกัน เป็นสิ่งที่ต้องใช้เวลา ต้องเริ่มต้นด้วยคำสั่งจากเบื้องบน โดยต้องมีกรวางนโยบายระดับชาติ มีการวางแผน และงบประมาณที่ชัดเจน
- 1) อยากศึกษากากรณีศึกษาที่ญี่ปุ่นในช่วงระยะเวลาที่ประเทศกำลังพัฒนาเหมือนประเทศไทย ให้มากกว่านี้ 2) ปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งวิธีแก้ไขปัญหาการสร้างเครือข่าย, การผลักดันภาครัฐให้เห็นความสำคัญ"
- การฝึกอบรมและศึกษาดูงานในครั้งนี้ถือเป็นประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ได้รับทุน เพื่อนำกลับมาประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ในการปฏิบัติงานส่งเสริม SMEs ในพื้นที่ ทั้งภายใต้โครงการที่ได้รับทุน และในโครงการอื่นๆ ที่รับผิดชอบและเกี่ยวข้อง แต่เนื่องจากระยะเวลาของการฝึกอบรมและศึกษาดูงานในแต่ละเรื่องหรือแต่ละสถานที่ค่อนข้างน้อย ทำให้องค์ความรู้ต่างๆ ที่ได้รับการถ่ายทอดเป็นรูปแบบกว้างๆ หากสามารถจัดหลักสูตรการฝึกอบรมและศึกษาดูงานในลักษณะเชิงลึกได้จะเป็นประโยชน์และง่ายต่อการนำไปประยุกต์ใช้ต่อไป
- ประสบการณ์ในการอบรมที่ประเทศญี่ปุ่นได้เรียนรู้การส่งเสริมและพัฒนา SMEs ในรูปแบบ One Stop Service ของแต่ละชุมชน ซึ่งวิธีการส่งเสริม จะมีรายละเอียดแตกต่างกันตามพื้นที่เนื่องจากการแบ่งเขตการปกครองของประเทศญี่ปุ่น มีการแบ่งเป็นจังหวัด และแต่ละจังหวัดแยกเป็นเขต ในแต่ละเขตก็จะมีเทศบาลเป็นหน่วยย่อยในการดูแลผู้ประกอบการของตนเอง ซึ่งหอการค้าและอุตสาหกรรมประจำเทศบาล จะมีหน้าที่สำคัญ คือ การให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs เหล่านี้โดยตรง โครงการ 2k540 ซึ่งเป็นโครงการที่ บริษัท JR East ได้จัดทำเพื่อเป็นการส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนของผู้ที่อยู่ใกล้สถานีได้นำสินค้ามาร่วมโครงการ โดยทางโครงการจะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จัดสรรพื้นที่ให้นำสินค้ามาจำหน่าย ซึ่งคล้ายๆ กับผลิตภัณฑ์ OTOP ของประเทศไทย
- เป็นการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มเติมความรู้และประสบการณ์ สามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้จริง ตารางและกำหนดการดูงานในแต่ละสถานที่มีความอย่างจำกัด ทำให้การตอบข้อซักถามจากวิทยากรแต่ละสถานที่มีจำกัด

- นโยบายการส่งเสริม SME ของประเทศญี่ปุ่น มีแนวทางที่ชัดเจนรวบรวมบริการการสนับสนุนที่ชัดเจนทั้ง ระบบ Online และ Offline เน้นการทำงานเป็นเครือข่าย / มีระบบการขึ้นทะเบียนผู้เชี่ยวชาญที่ชัดเจน มีระบบการประเมินที่เชื่อถือได้ หากหน่วยงานส่งเสริม SME ของไทยสามารถรวบรวมเป็นเครือข่ายได้ และให้เกิด Coordinator ประจำหน่วยงานให้ได้ และมีการ Set up ระบบการส่งต่อ / ช่องทางการให้บริการบูรณาการการทำงานกันเป็น supply Chain จะสามารถช่วยส่งเสริมสนับสนุน SME ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- การอบรมหลักสูตร Training on development of the regional small and medium enterprise (SME) support network ณ กรุงโตเกียว ,เมืองฟุซุ ประเทศญี่ปุ่น สามารถนำมาประยุกต์กระบวนการพัฒนา SMEs ของไทยได้จริง โดยปัจจุบัน IPC6 ได้ดำเนินโครงการ RISMEP โดยการบูรณาการของหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการช่วยเหลือ SME การรวบรวม SP ที่มีความรู้ด้านต่าง ๆ ให้เกิดการรวมตัวและสร้างเครือข่ายในการให้บริการ SMEs ในพื้นที่ การเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงบริการได้ง่ายขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้มากยิ่งขึ้น
- อยากให้ฝึกอบรมนานกว่านี้ และอบรมนักวิจัย
- การฝึกอบรมและศึกษาดูงานในครั้งนี้ถือเป็นประสบการณ์ที่มีประโยชน์มาก ทั้งในการทำงานและในการใช้ชีวิต ได้แนวทางในการที่จะรวมกลุ่มยังงใ้ประสบความสำเร็จรวมกลุ่มยังงใ้ยั่งยืน การทำกิจกรรมของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกกลุ่มสนิทสนมกันมากขึ้น ซึ่งเป็นเรื่องที่ดีมากในการที่จะช่วยเหลือ sme ให้ได้ผลที่ดีที่สุด และยังได้เครือข่ายจากต่างพื้นที่ ซึ่งแต่ละคนแต่ละพื้นที่พร้อมที่จะช่วยเหลือกันทุกเมื่อไม่ว่าจะเป็นเรื่องงานเรื่องส่วนตัว ในเรื่องชีวิต การได้ไปอบรมครั้งนี้ได้รับรู้ถึงวิธีการคิดที่ที่สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น และเป็นส่วนหนึ่งในการที่จะเปลี่ยนแปลงและพัฒนาประเทศไทยให้ดีขึ้น แม้จะเป็นแค่จุดเล็กๆ ก็รู้สึกมีแรงกระตุ้นในการที่จะพัฒนา
- เป็นโปรแกรมที่ได้ความรู้ค่อนข้างมาก ทั้งในเรื่องการจัดการความคิด การจัดการแบบมีส่วนร่วม การบริหารองค์กรที่มีขนาดใหญ่ที่ทุกคนให้ความสำคัญรวมทั้งการมองเห็นคุณค่าของผู้สูงอายุที่แม้จะมีอายุมากแล้ว ก็มีงานให้ทำ
- ขอบคุณมาก ๆ สำหรับโอกาสอันแสนดีที่ผมได้เดินทางไปฝึกอบรมและดูงานในประเทศญี่ปุ่นเกี่ยวกับโครงการ RISMEP JICA ผมมีความรู้สึกตื่นเต้นและประทับใจเป็นอย่างยิ่งที่ได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากทีมงาน JICA อีกทั้งได้รับความรู้ และประสบการณ์ ในแต่ละหัวข้อ ซึ่งเป็นประโยชน์อันส่งผลให้ผมได้มีส่วนในการนำมาพัฒนาประเทศของผม และได้สัมผัสบรรยากาศ สิ่งต่าง ๆ เกี่ยวกับประเทศญี่ปุ่น เช่นวัฒนธรรม สภาพบ้านเมือง ผู้คนเป็นมิตร และแหล่งท่องเที่ยวสวยงามต่าง ๆ โดยเฉพาะการขึ้นรถไฟใต้ดินและรถไฟชิงคังเซน ทำให้ผมประทับใจไม่รู้ลืม หลังจากที่ผมกลับจากประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้ มีความรู้สึกที่ได้รับความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ เกินความคาดหมาย และมีความรู้สึกว่าคุณค่าของตนเองก้าวกระโดด ในอาชีพการงาน สามารถไขปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับ SP และ RISMEP หรือระบบสนับสนุน SMEs ในประเทศไทยและภาคเหนือได้เป็นอย่างดี
- การฝึกอบรมและดูงานประเทศญี่ปุ่นเกี่ยวกับโครงการ RISMEP นี้เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง เป็นระบบสนับสนุน SMEs ที่ประสบความสำเร็จของประเทศญี่ปุ่น ถือได้ว่าเป็นต้นแบบที่สำคัญซึ่งสิ่งเหล่านี้กำลังจะก่อให้เกิดความสำเร็จขึ้นในประเทศไทย หวังเป็นอย่างยิ่งว่าโครงการเช่นนี้จะดำเนินต่อ ๆ ไปและมีการพัฒนาขึ้นไปในวงกว้างและยกระดับให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น มีการแลกเปลี่ยนหรือมีความร่วมมือกันระหว่างประเทศไทยกับประเทศญี่ปุ่นในบริบทต่าง ๆ และสุดท้ายนี้ขอขอบคุณอาจารย์มิวโกะ อาจารย์ยามากิตะ คุณชูซุมิ คุณตุ๊กตา และทีมงาน JICA อีกครั้งหนึ่ง หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเราจะได้พบกันอีก
- การอบรมได้รับความรู้และประสบการณ์ชีวิตที่ดีมาก หวังเป็นอย่างยิ่งว่าทางผู้เชี่ยวชาญจะนำองค์ความรู้ต่างๆ ที่จำเป็นมาถ่ายทอดให้กับทีมงานในทุกครั้งที่โอกาสจะเอื้ออำนวย

- Of course, I am aware the power of network to run SME support program. In addition, it was my great opportunity to step up my personal skills in public speaking, facilitating the internal activities, running the meeting, focusing the main point of the content, and etc. Thank you very much for those about to the program.
- Increase knowledge and understanding of methodologies to facilitate development of the SME
- SME support network development, including the operation and promotion of one-stop service counters, through site visits and case studies. And understanding of local industry development and regional revitalization which is indispensable especially for regional SME development.
- Schedule to visit each location had a limited time. And it is important to learn to be applied in the work of the institute. As well this is because time is strictly limited and the number of participants is different according to each agency. The answer questions from each speaker places are limited. Does not fully meet the needs of the participants.
- I would like to comment to add the training course for many curriculums for SME example strategy for business planning because the most Thai government agencies always are weak in skills of business planning and the other business course for helping the SME.
- I think that every participant in RISMEP Project should go to training in Japan for motivation by themselves.
- The training on “Maintenance and Reinforcement of the Regional Small and Medium Enterprise (SME) Support Network” is one of the great training programs. We learned both the system for SME support network in Japan and the examples of real network’s organizations.
- We hope that in the near future, we will activate inside and outside the RISMEP Project under the concept knowledge from Japan. In case of Maejo University, we will create “Maejo University Service Provider Network Group” that looks like NPO for support entrepreneurs and SMEs.
- 1) Training period should be longer (between 2-4 weeks) 2) To visit the SME supporting company should be take in various kinds of business; construction, food, electronics, etc.
- Training in Japan is a very good experience and cultural well-being as well as the good of the country. Courtesy and kindness help share knowledge and get to know what the consultants with the expertise and willingness to help people in the society. And the government's intention to assist entrepreneurs in the country, whether they are beginners or those who are already successful in business.
- The training program in Japan helped me to learn more how to create and maintain team/group/network. I appreciate it too much.

End

Appendix 1-5 Activity Report from Target Provinces

1. Chiang Mai (IPC1)

ความคืบหน้าการดำเนินกิจกรรมโครงการ
 "Enhancing Regional Integrated Small and Medium Enterprises
 Promotion (RISMEP) Mechanism"
 ของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่



การประชุมคณะกรรมการประสานงานร่วมโครงการ
 (Project Joint Coordinating Committee - JCC) ครั้งที่ 1/2559
 29 มีนาคม 2559

 2

1. กิจกรรมที่โดดเด่นในพื้นที่ / ผลที่เกิดขึ้น

กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
1. การจัดกิจกรรม MOU 	<ul style="list-style-type: none"> - มีหน่วยงานเข้าร่วมเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น จาก 9 หน่วยงาน ในปี 2556 เป็น 13 หน่วยงาน ในปี 2558 - เป็นการทบทวนบทบาทหน้าที่ ให้กับสมาชิกของเครือข่ายรับทราบ และตระหนักถึงความเป็นเจ้าของเครือข่าย - ทำให้ผู้บริหารของแต่ละหน่วยงานที่เป็นสมาชิกเครือข่ายให้ความสำคัญกับกิจกรรมของเครือข่าย และผู้บริหารในระดับจังหวัด ทราบถึงการมีตัวตนของเครือข่าย - เป็นที่รู้จักของ SME เพิ่มมากขึ้น

3

1.กิจกรรมที่โดดเด่นในพื้นที่ / ผลที่เกิดขึ้น

กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>2. การออกบูธให้คำปรึกษาแนะนำ ภายใต้เครือข่ายคู่มืออุตสาหกรรม ตามงานนิทรรศการและสัมมนาต่าง ๆ</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - SMEs ได้รับคำปรึกษาแนะนำจากเครือข่าย และเกิดการส่งต่อระหว่างเครือข่าย ในปี 2558 จำนวนทั้งสิ้น 7 ครั้ง - เกิดการมีส่วนร่วมในเครือข่าย เนื่องจากเป็นการออกบูธร่วมกัน - เครือข่ายเป็นที่รู้จักของ SME เพิ่มมากขึ้น มีผู้เข้ามาเยี่ยมชมบูธจำนวน 300 ราย ได้รับคำปรึกษาแนะนำจำนวน 70 ราย 

4

1.กิจกรรมที่โดดเด่นในพื้นที่ / ผลที่เกิดขึ้น

กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>3. การสร้างระบบการส่งต่อ SMEs ผ่านระบบออนไลน์ (www.ipchiangmai.org)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - เกิดการส่งต่อการให้บริการแบบออนไลน์ สำหรับ SMEs โดยใช้เป็นระบบฐานข้อมูลกลางในการให้บริการ SMEs ร่วมกัน และเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยประชาสัมพันธ์ให้ SMEs มาใช้บริการเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น - มีระบบการส่งต่อ SMEs ที่สมาชิกในเครือข่ายมีความเห็นร่วมกันว่าจะมีระบบประมวลผลรายงานการปฏิบัติงานของเครือข่าย ซึ่งกระตุ้นให้เกิดการส่งต่อเพิ่มมากขึ้น

5

1. กิจกรรมที่โดดเด่นในพื้นที่ / ผลที่เกิดขึ้น




คู่มืออุตสาหกรรม
IP INDUSTRIAL PARTNER

กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
4. หาแหล่งงบประมาณในพื้นที่เพื่อดำเนินงานเครือข่ายอย่างต่อเนื่องหลังจากสิ้นสุดการสนับสนุนงบประมาณจาก JICA	- จังหวัดให้ความสำคัญกับการดำเนินงานดังกล่าว และได้รับงบประมาณจังหวัดเชียงใหม่ ปีงบประมาณ 2559 ในการดำเนินงานเครือข่าย อย่างต่อเนื่อง จำนวน 2,150,000 บาท

6


2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (IPC1)


จำนวนทั้งสิ้น 11 กิจกรรม
เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผนจำนวน 8 กิจกรรม
อยู่ระหว่างดำเนินการให้เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผนจำนวน 3 กิจกรรม
แสดงรายละเอียดกิจกรรมที่สำคัญดังนี้



คู่มืออุตสาหกรรม
IP INDUSTRIAL PARTNER

กิจกรรม	ผลการดำเนินการ
1. สนับสนุนให้ศักยภาพเครือข่าย BDS และบุคลากรในหน่วยงาน BDS มีประสิทธิภาพและมั่นคงยั่งยืน	
1.1 ระบบฐานข้อมูล (Data Base)	มีระบบฐานข้อมูลที่พร้อมให้สมาชิกในเครือข่ายใช้งาน แต่ระบบมีการพัฒนาต่อยอด ทำให้ข้อมูลต่างๆ ในระบบอยู่ระหว่างการบันทึกข้อมูล X
1.2 ประสานงานการประชุมเครือข่าย IP	- มีการประชุมอย่างน้อย 10 ครั้ง/ปี (ประชุมแต่ละครั้งมีหน่วยงานเข้าร่วมไม่น้อยกว่า 75% ของสมาชิกเครือข่าย) ✓ - ประเด็นหารือในที่ประชุม คือ การแลกเปลี่ยนบริการของแต่ละหน่วยงาน, กิจกรรมที่จะดำเนินการในช่วงถัดไป . แนวทาง การส่งต่อ SMEs ที่มาขอรับบริการในหน่วยงานต่างๆ
1.3 สนับสนุนการขยายเครือข่าย IP	ขยายเครือข่ายจาก 9 หน่วยงาน ในปี 2556 เป็น 13 หน่วยงาน ในปี 2558 ✓


2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (IPC1)		 ผู้ติดต่ออุตสาหกรรม IP INDUSTRIAL PARTNER	7
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ		
2. สนับสนุนให้เครือข่าย SP และศักยภาพของ SP มีประสิทธิภาพและมั่นคง ยั่งยืน			
2.1 อบรมเพิ่มคุณภาพ SP	พัฒนาทักษะ ความรู้ของ SP ให้ตรงกับความต้องการ / ปัญหาของ SMEs ในพื้นที่ โดยมี SP เข้าร่วมอบรมหลักสูตรละ 10 คน (ปีละ 2 – 3 หลักสูตร)	✓	
2.2 ประสานงานการประชุม เครือข่าย SP	- มีการประชุมอย่างน้อย 5 ครั้ง/ปี (SP ที่เข้าร่วมประชุมแต่ละครั้ง ประมาณ 4 – 5 ราย)	✓	
3. ประชาสัมพันธ์โครงการ RISMEP พร้อมทั้งเผยแพร่องค์ความรู้ของ BDS และ SP			
3.1 ประชาสัมพันธ์ตารางการ ให้บริการของ SP	ประชาสัมพันธ์ตารางการให้บริการ SP ประจำ BSC ให้ผู้ประกอบการ SMEs และสมาชิกเครือข่าย IP ได้รับทราบผ่านทาง e-mail เพื่อให้ SMEs เข้ามาขอรับคำปรึกษาแนะนำได้ตรงตามปัญหาที่ SMEs ประสบอยู่	✓	
3.2 รวบรวม Success Case ของเครือข่าย	มีการเก็บรวบรวม Success Case ได้จำนวน 7 รายจากเป้าหมายที่วางไว้ 10 ราย เนื่องจากรายอื่นๆ ยังเป็นภาพความสำเร็จจากการช่วยเหลือโดยหน่วยงานเดียว	X	

2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (IPC1)		 ผู้ติดต่ออุตสาหกรรม IP INDUSTRIAL PARTNER	8
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ		
3.3 รวบรวมบริการต่างๆ ของ BDS	ปัจจุบันเก็บข้อมูลที่จะเผยแพร่ออกเป็น Guide Book สำหรับ SMEs ได้เพียงหน่วยงานที่เข้าร่วมเป็นเครือข่ายเท่านั้น หน่วยงานอื่นๆ ที่ไม่ได้ร่วมเป็นยังไม่สามารถเก็บข้อมูลได้ โดยตั้งเป้าเก็บข้อมูลจำนวนประมาณ 35 หน่วยงาน และ 60 โครงการ/บริการ	X	
3.4 ร่วมออกงานแสดงสินค้าประชาสัมพันธ์	SMEs ได้รับคำปรึกษาแนะนำจากเครือข่าย และเกิดการส่งต่อระหว่างเครือข่าย ในปี 2558 จำนวนทั้งสิ้น 7 ครั้ง คนเข้าเยี่ยมชมจำนวน 300 ราย คนขอรับคำปรึกษา 70 ราย	✓	
3.5 ประชาสัมพันธ์โครงการ RISMEP ให้กับ	- ชี้แจงรายละเอียดของโครงการ พร้อมทั้งรายงานผลการดำเนินงานให้กับรองผู้ว่าราชการจังหวัดได้รับทราบ (ผู้แทนผู้ว่าราชการจังหวัด) เมื่อวันที่ 28 ตุลาคม 2558	✓	
- ผู้ว่าราชการจังหวัด	- ชี้แจงรายละเอียดโครงการให้เจ้าหน้าที่ ศภ.1 ได้รับทราบ เพื่อให้เกิดการบูรณาการภายในหน่วยงาน เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2558	✓	
- เจ้าหน้าที่ ศภ.1			
4. สนับสนุนการสร้างความสัมพันธ์เครือข่ายระหว่าง SP และ BDSP			
4.1 จัดกิจกรรมละลายพฤติกรรมระหว่าง SP และ BDSP	จัดกิจกรรม Integrated RISMEP Camp เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่าง SP และ BDS พร้อมทั้งร่วมกันหาแนวทางการพัฒนาเครือข่าย เพื่อให้บริการ SMEs ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	✓	

2. ภาพรวมแผนปฏิบัติการ (BDSP)	
<p>จำนวนทั้งสิ้น 12 กิจกรรม</p> <p>เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผนจำนวน 9 กิจกรรม</p> <p>อยู่ระหว่างดำเนินการให้เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผนจำนวน 3 กิจกรรม</p> <p>แสดงรายละเอียดกิจกรรมที่สำคัญดังนี้</p>	
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ
1. สร้างศักยภาพเครือข่าย BDS และบุคลากรในหน่วยงาน BDS ให้มีประสิทธิภาพและมั่นคงยั่งยืน	
1.1 ระบบฐานข้อมูล (Data Base)	มีระบบฐานข้อมูลที่พร้อมให้สมาชิกในเครือข่ายใช้งาน แต่ระบบมีการพัฒนาต่อยอด ทำให้ข้อมูลต่างๆ ในระบบอยู่ระหว่างการบันทึกข้อมูล X
1.2 จัดทำคู่มือการให้บริการเครือข่ายให้เป็นรูปแบบเดียวกัน (Manual)	มีคู่มือในการให้บริการที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ในลักษณะแฟ้มเจาะรู จำนวนหน่วยงานละ 1 แฟ้ม ✓
1.3 อบรม / ศึกษาดูงานเพื่อพัฒนาศักยภาพบุคลากรในหน่วยงาน BDS	มีการฝึกอบรมร่วมกันระหว่างสมาชิกเครือข่ายเดิม และ สมาชิกเครือข่ายใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการให้คำปรึกษาแนะนำ เช่น หลักสูตร การออกแบบและใช้งานระบบฐานข้อมูลสำหรับ SMEs , การให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการเรื่องมาตรฐาน คย. และ GMP และ การศึกษาดูงานในหน่วยงานเครือข่ายที่มีศักยภาพ OSOS ของ BOI ✓
1.4 ประชุมเครือข่าย IP ประจำเดือน	มีการประชุมเครือข่าย IP ทุกเดือน และ สมาชิกในเครือข่ายให้ความสำคัญต่อการประชุมประจำเดือนเพิ่มมากขึ้น และ ผลสรุปที่ดีในการประชุมทุกครั้ง ✓
1.5 ขยายเครือข่าย IP	ขยายเครือข่ายจาก 9 หน่วยงาน ในปี 2556 เป็น 13 หน่วยงาน ในปี 2558 ✓

Note: GMP: Good Manufacturing Practice

2. ภาพรวมแผนปฏิบัติการ (BDSP)															
<p>จำนวนทั้งสิ้น 12 กิจกรรม</p> <p>เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผนจำนวน 9 กิจกรรม</p> <p>อยู่ระหว่างดำเนินการให้เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผนจำนวน 3 กิจกรรม</p> <p>แสดงรายละเอียดกิจกรรมที่สำคัญดังนี้</p>															
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ														
2. ให้บริการกับ SMEs โดยบูรณาการร่วมกับ BDSP และ SP ในพื้นที่ อย่างมีประสิทธิภาพ															
2.1 บริการ SMEs ณ หน้าที่ต่าง ให้บริการ (IP)	<p>มีการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีผู้มารับบริการจำนวน 4,420 ราย (ค.ศ. 58 – ก.พ. 59)</p> <p>แบ่งเป็น</p> <table border="0"> <tr> <td>ศบ.1 กสอ. 87 ราย</td> <td>SMEs Bank 800 ราย</td> </tr> <tr> <td>สอจ.เชียงใหม่ 278 ราย</td> <td>บสย. 857 ราย</td> </tr> <tr> <td>สนง.พาณิชย์เชียงใหม่ 2,270 ราย</td> <td>UBI ม.แม่ใจ 16 ราย</td> </tr> <tr> <td>BOI 9 ราย</td> <td>UBI ม.ราชภัฏเชียงใหม่ 12 ราย</td> </tr> <tr> <td>สวทช 40 ราย</td> <td>UBI ม.ฟ้าริชสเตอร์น 10 ราย</td> </tr> <tr> <td>ม.นอร์ท-เชียงใหม่ 10 ราย</td> <td>UBI ม.เทคโนโลยี 30 ราย</td> </tr> <tr> <td>ศูนย์นวัตกรรมจัดการ มช. 1 ราย</td> <td></td> </tr> </table> <p>✓</p>	ศบ.1 กสอ. 87 ราย	SMEs Bank 800 ราย	สอจ.เชียงใหม่ 278 ราย	บสย. 857 ราย	สนง.พาณิชย์เชียงใหม่ 2,270 ราย	UBI ม.แม่ใจ 16 ราย	BOI 9 ราย	UBI ม.ราชภัฏเชียงใหม่ 12 ราย	สวทช 40 ราย	UBI ม.ฟ้าริชสเตอร์น 10 ราย	ม.นอร์ท-เชียงใหม่ 10 ราย	UBI ม.เทคโนโลยี 30 ราย	ศูนย์นวัตกรรมจัดการ มช. 1 ราย	
ศบ.1 กสอ. 87 ราย	SMEs Bank 800 ราย														
สอจ.เชียงใหม่ 278 ราย	บสย. 857 ราย														
สนง.พาณิชย์เชียงใหม่ 2,270 ราย	UBI ม.แม่ใจ 16 ราย														
BOI 9 ราย	UBI ม.ราชภัฏเชียงใหม่ 12 ราย														
สวทช 40 ราย	UBI ม.ฟ้าริชสเตอร์น 10 ราย														
ม.นอร์ท-เชียงใหม่ 10 ราย	UBI ม.เทคโนโลยี 30 ราย														
ศูนย์นวัตกรรมจัดการ มช. 1 ราย															

2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (BDSP)		 11 คู่คิดอุตสาหกรรม IP INDUSTRIAL PARTNER
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ	
3. ประชาสัมพันธ์เครือข่าย IP ให้เป็นที่รู้จักพร้อมทั้งเผยแพร่องค์ความรู้และผลการทำงานของ IP ให้หน่วยงานอื่นๆ และ SMEs ได้รับทราบ		
3.1 ประชาสัมพันธ์เชิงรุกในงานแสดงสินค้า	มีการร่วมออกบูธ ตามงานแสดงสินค้า และ งานสัมมนาต่าง ๆ จำนวน 7 ครั้ง มีผู้เข้ามาเยี่ยมชม บูธ จำนวน 300 ราย ได้รับคำปรึกษาแนะนำจำนวน 70 ราย ✓	
3.2 ประชาสัมพันธ์ผ่าน VTR	จัดทำ Clip VDO นำเสนอบทบาทของเครือข่าย และ Success Case จำนวน 2 คลิป ผ่าน Youtube ✓	
3.3 ประชาสัมพันธ์ผ่าน Social Media (Facebook)	มี SMEs ที่เป็น Follower จำนวน 700 Users มีการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เผยแพร่โดยสมาชิกในเครือข่าย จำนวน 6,000 ครั้ง ✓	
3.4 ประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์	ทำการเผยแพร่บนเว็บไซต์ของสมาชิกในเครือข่าย จำนวน 4 เว็บไซต์ คือ หน่วยงาน สมาชิกใน เครือข่าย , UBI ม.แม่โจ้ , ม.ฟาร์มอีสเทิร์น และ ศูนย์ นวัตกรรมจัดการ มช. ✓	


2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (SP)		 12 คู่คิดอุตสาหกรรม IP INDUSTRIAL PARTNER
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ	
จำนวนทั้งสิ้น 11 กิจกรรม เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผน จำนวน 9 กิจกรรม ยู่ระหว่างดำเนินการให้เสร็จสิ้นสมบูรณ์ตามแผน จำนวน 2 กิจกรรม แสดงรายละเอียดกิจกรรมที่สำคัญดังนี้		
1. การสร้างและพัฒนาเครือข่ายที่ปรึกษา / บริหารงานเครือข่าย		
1.1 จัดตั้งศูนย์ประสานงาน และพัฒนาที่ปรึกษา	มีการจัดโครงสร้างการดำเนินงานศูนย์ประสานงานและพัฒนาที่ปรึกษาเรียบร้อยแล้ว ✓	
1.2 จัดทำทะเบียนประวัติของที่ปรึกษา	รวบรวมข้อมูลของที่ปรึกษาปัจจุบันมีรายชื่อสมาชิก 33 รายชื่อเรียบร้อยแล้ว ✓	
1.3 ประชุมเครือข่าย SP	มีการประชุมอย่างน้อย 5 ครั้ง/ปี (SP ที่เข้าร่วมประชุมแต่ละครั้ง ประมาณ 4 – 5 ราย) ✓	
1.4 รวบรวม Success Case	มีที่ปรึกษาที่ร่วมอยู่ในการส่งเสริม Success Case กลุ่มเป้าหมาย จำนวน 3 คน ✓	
1.5 การสร้างช่องทางติดต่อสื่อสารเบื้องต้น	การจัดสร้าง Line: คณะทำงาน SP-RISMEP 16 คน Line: SPC-IPC1 74 คน Line: RISMEP-IPC1 20 คน และ Facebook: SPC-IPC1 17 คน ✓	

2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (SP)	
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ
2. พัฒนาศักยภาพและเสริมสร้างประสบการณ์ของสมาชิกเครือข่าย SP	
2.1 SP Forum	มีการจัด SP Forum ขึ้น 1 ครั้ง โดยใช้งบประมาณของเครือข่าย SP เอง โดยเก็บจากค่าบัตรเข้างาน มีผู้เข้าร่วมจำนวน 45 คน ✓
2.2 แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน	- จัดกิจกรรม KM หัวข้อ การใช้ระบบสารสนเทศสำหรับที่ปรึกษา (CIPO), การประยุกต์ใช้และการสร้าง SP Network ในประเทศไทย (ตามแนวทาง Kansai Network System) - การอบรม หลักสูตร การให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการเรื่องมาตรฐาน ออย. และ GMP ✓
2.3 ศึกษาดูงานเสริมสร้างประสบการณ์	ศึกษาดูงานการให้คำปรึกษาแนะนำ ณ หน่วยงาน OSOS ของ BOI ร่วมกับเครือข่าย IP ✓

Note: KM: Knowledge Management

2. ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ (SP)	
กิจกรรม	ผลการดำเนินการ
3. เชื่อมโยงเครือข่าย BDS และ SMEs	
3.1 ให้บริการ SMEs ณ สถาน	มีการให้บริการร่วมกับ สก.1 ในการให้บริการกับ SMEs แต่ยังไม่มีการประกอบการร่วมกับหน่วยงาน IP บันทึกข้อมูล X
3.2 เชื่อมโยง SP เครือข่ายให้เป็นที่รู้จักของ BDS ในพื้นที่	มีการแนะนำตัวยังเครือข่าย IP จำนวน 3 ครั้ง และ หน่วยงานราชการ ต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 ครั้ง ✓
3.3 Business Forum	อยู่ระหว่างการพิจารณาเพื่อจัดหางบประมาณในการจัด โดยวางแผนไว้จะจัดพร้อมกับงานสัมมนาของ เครือข่ายคู่มืออุตสาหกรรม ในเดือนสิงหาคม 2559 X
4. ประชาสัมพันธ์เครือข่าย SP	
4.1 ประชาสัมพันธ์เชิงรุกในงานแสดงสินค้า	ร่วมออกบูธให้คำปรึกษาร่วมกับเครือข่าย IP จำนวน 3 ครั้ง ✓

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย Success Case


15

1.ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ หจก.กาญจน์วารินทร์ (ผลิตจากปลีก๊วย)

2.ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ (1) การบริหารจัดการภายในองค์กรเนื่องจากทำกิจการเองคนเดียว
 (2) ต้องการเครื่องจักรและโรงงาน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต
 (3) ต้องการสินค้าใหม่ที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้น


3.หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น UBI ม.แม่โจ้ เป็นผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านการจัดสิทธิบัตร

4.การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม

1. ชื่อหน่วยงาน - ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้บริการเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์-บรรจุภัณฑ์/ การออกงานแสดงสินค้า / เข้าร่วมอบรม Digital OTOP/ เข้าร่วมโครงการ ECIT
2. ชื่อหน่วยงาน – สวทช. ให้บริการเรื่อง วิจัยและพัฒนา ผงปลีก๊วยสูตรเข้มข้น
3. ชื่อหน่วยงาน – ศูนย์นวัตกรรมจัดการ มช. ให้บริการเรื่อง การพัฒนาสื่อสำหรับการทำการตลาดออนไลน์
4. ชื่อที่ปรึกษา – รศ.อิสรา ธีระวัฒน์สกุล ให้คำปรึกษาเรื่อง สร้างเครื่องบดปลีก๊วย และ คำแนะนำสำหรับการสร้างโรงงาน

5.ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไข้ปัญหา

1. สามารถบริหารจัดการด้านการเงิน – การบัญชี ด้วยตนเองได้ดีมากขึ้น
2. มีเครื่องจักรในการบดปลีก๊วยเพื่อทำเป็นผงขาปลีก๊วย
3. มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายรสชาติให้ผู้บริโภคเลือก และมีรูปแบบที่หลากหลายมากขึ้น ปัจจุบันมีสินค้าเพิ่มขึ้น 2 ประเภท 5 รสชาติเช่น ชาผงพร้อมชง ขาปลีก๊วยพร้อมดื่ม เป็นต้น
4. มีสื่อคุณภาพที่สามารถนำไปเผยแพร่ผ่านรายการโทรทัศน์ และ สื่อออนไลน์ได้ ทั้ง คลิปวิดีโอ และ ภาพ Info Graphic


16

Note: ECIT: Program for Enhancing SMEs Competitiveness through IT

Feedback จากสถานประกอบการ


16


“**คูคิดอุตสาหกรรม**ทำให้การเชื่อมโยงไปยังโครงการต่าง ๆ ทั้งในหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน เป็นไปด้วยความสะดวก และสามารถเข้าถึงได้จริง อีกทั้ง เจ้าหน้าที่ทุกหน่วยงานในเครือข่าย มีความเต็มใจในการให้บริการ ซึ่งเครือข่ายคูคิดอุตสาหกรรมนั้น มีประโยชน์กับ SMEs ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ มากๆ ค่ะ”



... นส.ชนิษฐา จันทร์จรรย์ ...
 เจ้าของกิจการ หจก.กาญจน์วารินทร์







17

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย Success Case

1. ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ หจก.บ้านการยะ (ผลิตภัณฑ์สปา - ผลิตภัณฑ์สมุนไพร)

2. ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ (1) ต้องการให้มีการสืบทอดธุรกิจจากทายาทธุรกิจ
(2) ต้องการขยายกิจการโรงงาน
(3) ต้องการเพิ่มยอดขาย

3. หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น UBI ม.ราชภัฏเชียงใหม่ เป็นผู้ประกอบการที่ให้การบ่มเพาะในช่วง Start Up

4. การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม

1. ชื่อหน่วยงาน - ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ให้บริการเรื่อง การเข้าโครงการทายาทวิสาหกิจชุมชน / การออกงานแสดงสินค้า / การเข้าร่วมมีกอบรม Digital OIOP / เข้าร่วมโครงการคลังสต็อกเครื่องสำอาง
2. ชื่อหน่วยงาน - สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ ให้บริการเรื่อง เข้าร่วมโครงการเชียงใหม่แบรนด์ และ ให้คำแนะนำในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผ่านเกณฑ์และได้ตราสัญลักษณ์เชียงใหม่แบรนด์ให้กับสินค้า
3. ชื่อหน่วยงาน - SMEs Bank ให้บริการเรื่อง การให้คำปรึกษาแนะนำด้านการกู้เงิน และการหาแหล่งเงินทุนสำหรับก่อสร้างโรงงาน
4. ชื่อที่ปรึกษา - รศ.อิสรภา วีระวัฒน์สกุล ให้คำปรึกษาเรื่อง วางการผังโรงงานให้ได้การรับรองมาตรฐาน GMP

5. ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา

1. หจก.บ้านการยะ ปัจจุบันดำเนินการธุรกิจโดยทายาทธุรกิจ (นายชยุตม์ ตีระมา)
2. ได้รับการคัดเลือกให้ใช้ตราสัญลักษณ์เชียงใหม่แบรนด์ในปีงบประมาณ 2559
3. มียอดขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้นปี 2558 มียอดขายเพิ่มขึ้น 20% จากปี 2557
4. อยู่ระหว่างการรออนุมัติจากธนาคารเพื่อกู้เงินสร้างโรงงานใหม่วงเงิน 3,500,000 บาท



18

Feedback จากสถานประกอบการ

“การให้บริการที่เป็นลักษณะประสานงานให้ของเครือข่ายผู้คิดอุตสาหกรรมทำให้ได้รับประโยชน์ในการเข้าถึงบริการต่างๆ ได้มากกว่า SME รายอื่น ๆ ทำให้สามารถรู้จักกับที่ปรึกษาธุรกิจ และได้พัฒนา มีกอบรมอย่างต่อเนื่อง จนส่งผลให้ หจก. บ้านการยะเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วครับ”



นายชยุตม์ ตีระมา...
ทายาทธุรกิจ หจก.บ้านการยะ




4. สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ	
ลำดับ	สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ
1.	Success Case ถือเป็นกุญแจสำคัญที่จะแสดงให้เห็นถึง การทำงานของเครือข่ายว่า ทำแล้วได้ผลเป็นอย่างไร ดังนั้น เครือข่ายต้องให้ความสำคัญกับการจัดทำ Success Case และ ปฏิบัติตาม Support Plan ที่กำหนดขึ้นระหว่าง เครือข่าย BDS ที่ปรึกษา และ ผู้ประกอบการ
2.	การให้ผู้บริหารในพื้นที่ เช่น ผู้ว่าราชการจังหวัด ทราบถึงการดำเนินงานของเครือข่าย จะเป็นแรงผลักดันให้สมาชิกในเครือข่าย มีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพิ่มมากขึ้น
3.	การวางแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) เป็นหัวใจหลักในการจะทำให้เครือข่ายประสบความสำเร็จหรือไม่ ดังนั้น Facilitator ในการทำแผน ต้องใส่ใจ และเข้าใจ ถึงกลไก RISMEP อย่างแท้จริง และ รายละเอียดของแผนควรเป็นความคิดจากสมาชิกเครือข่าย ช่วยกันลงความเห็นกันเอง
4.	การใช้งบประมาณจำนวนมากในตอนเริ่มสร้างเครือข่าย จะส่งผลให้เครือข่ายนั้นเกิดความไม่ยั่งยืน เมื่อขาดงบประมาณในการสนับสนุนในช่วงเวลาถัดไป ดังนั้นกิจกรรมต่างๆ ควรใช้งบประมาณให้น้อยที่สุด หรือ ใช้ทรัพยากรจากสมาชิกเครือข่าย ที่มีอยู่แล้ว หรือ ไม่ใช้งบประมาณเลย

5. กิจกรรมหลังจากจบโครงการ	
กิจกรรม	วิธีการ
1. พัฒนา Application ในการให้บริการกับ SMEs	พัฒนาระบบการให้บริการปรึกษาแนะนำ SMEs และการส่งต่อ ผ่าน Application ทั้ง Android และ iOS เพื่อให้วิธีการส่งต่อบริการมีความสะดวกและใช้งานง่ายเพิ่มมากขึ้น
2. ให้คำปรึกษาเชิงลึก (3 Man-day) โดยที่ปรึกษา ธุรกิจสำหรับ SMEs กลุ่มเป้าหมายที่จะเป็น Success Case	จ้างที่ปรึกษาเชิงลึกในการให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการที่ ผ่านช่องทางเครือข่าย IP จำนวน 20 ราย ซึ่ง 20 รายมาจากการคัดเลือกของสมาชิกในเครือข่าย เพื่อจะให้ได้มาซึ่ง Success Case ที่ดำเนินการร่วมกันระหว่างเครือข่าย BDSP และที่ปรึกษา ทั้งยังจะช่วยกระตุ้นให้ที่ปรึกษาให้แสดงศักยภาพในการแก้ไขปัญหาให้กับเครือข่าย BDSP ให้เห็นผลงาน
3. จัดทำ Guide Book รวบรวมบริการสำหรับ SMEs	รวบรวมบริการจากหน่วยงานสนับสนุน SMEs จำนวนประมาณ 35 หน่วยงาน 60 โครงการ/บริการ เพื่อเผยแพร่กับ SMEs และจะใช้เป็น Base Line ในการปรับปรุงข้อมูลในปีต่อไป
4. จัดทำประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อ ต่างๆ Clip VDO , แผ่นพับ , การจัดสัมมนา ประชาสัมพันธ์เครือข่าย	- ทำคลิปวิดีโอ Success Case โดยคัดจาก 20 ราย ที่เข้าเชิงลึก - ทำแผ่นพับ เพื่อแจกจ่าย ประชาสัมพันธ์จำนวน 4,000 ใบ - จัดสัมมนาเพื่อประชาสัมพันธ์บริการของเครือข่าย จำนวน 2 ครั้ง เป้าหมายครั้งละ 100 ราย (เม.ย. 59 และ ส.ค. 59)
5. ขยายพื้นที่โครงการ RISMEP ไปยังจังหวัดเชียงราย	เริ่มจากหน่วยงานในเครือข่ายเดิมจาก จ.เชียงใหม่ เช่น DOI สวทช. บสย. ไปสร้างเครือข่ายที่ จ.เชียงราย มุ่งหวังไปที่หน่วยงานในพื้นที่ ได้แก่ สนง.พาณิชย์จังหวัด สอจ. สถาบันการศึกษา และ SMEs Bank เพื่อให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือในพื้นที่อื่น ๆ ต่อไป

2. Nakhon Ratchasima (IPC6)



1

ความคืบหน้าการดำเนินกิจกรรมโครงการ
"Enhancing Regional Integrated Small and Medium
Enterprises Promotion (RISMEP) Mechanism"
ของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6
จังหวัดนครราชสีมา

การประชุมคณะกรรมการประสานงานร่วมโครงการ
(Project Joint Coordinating Committee - JCC) ครั้งที่ 1/2559
วันอังคารที่ 29 มีนาคม 2559



2

1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่

กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>เครือข่าย BDSP</p> <p>1.การส่งต่อบริการ</p> <p>2.การสัมมนา/อบรม/บูรณาการกิจกรรมระหว่างหน่วยงาน BDSP</p> <p>3. การประชุมประจำเดือน ออกนุชโชนาเครือข่าย และให้คำปรึกษาเชิงลึกแก่สถานประกอบการร่วมกัน</p>	<ul style="list-style-type: none"> เครือข่ายสามารถให้บริการ SME ได้มากกว่าบริการของหน่วยงาน SME ได้รับการอนุมัติสินเชื่อและค้ำประกันสินเชื่อจาก บสย. จำนวน 59 ราย วงเงินอนุมัติกว่า 150 ล้านบาท (ปีงบประมาณ 2558) เกิดความมีส่วนร่วมในเครือข่าย เป็นเจ้าภาพร่วมกัน โดยการสร้างความสัมพันธ์ภาพระหว่างหน่วยงาน และผู้ปฏิบัติงาน ทำให้เกิดการบริการ SME ที่ดีกว่าเดิม



1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่	
กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>เครือข่าย NaSP</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.จัดตั้งนิติบุคคลในการสร้างความร่วมมือของ SP 2.การพัฒนาทักษะ SP ตามความต้องการของ SMEในพื้นที่ 3.KNS (KORAT Network SYSTEM) 4.การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก 	<ul style="list-style-type: none"> • สร้างความเชื่อมั่นในการขอรับบริการ • พัฒนาทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในการเป็น ที่ปรึกษาในพื้นที่ • การสร้างเครือข่ายโดยเน้นกิจกรรมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ • ผู้ประกอบการได้รับคำปรึกษาแนะนำ และแนวทางแก้ไขปัญหาเชิงลึกร่วมกับ BDSP



6

1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่	
กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
	
IPC6	
1. สนับสนุนให้เกิดเครือข่าย BDSP และ เครือข่าย SP	• เกิดเครือข่าย BDSP SP
2. การขอความร่วมมือจากผู้บริหาร	• เกิดความร่วมมือ และแรงสนับสนุนจากผู้บริหารของหน่วยงาน
3. การพัฒนาศักยภาพของผู้ร่วมโครงการ	• กิจกรรมในการพัฒนานุคลากรทั้ง 2 เครือข่าย
4. การเชื่อมโยงระหว่าง 2 เครือข่าย	• เครือข่าย BDSP และเครือข่าย SP รู้จัก และเกิดความร่วมมือ
5. เครื่องมือในการให้บริการของเครือข่าย	• Service Guide book ,WWW.RISMEP-NCBR.COM , คู่มือ ให้บริการเคาน์เตอร์


2.ภาพรวมแผนปฏิบัติการโครงการปี 2556-2558	
หน่วยงาน	ผลการดำเนินการตามตัวชี้วัดของแผนปฏิบัติการ
BDSP	KPI จำนวน 7 กิจกรรม ดำเนินการเป็นไปตามแผน จำนวน 6 กิจกรรมโดยเป็นกิจกรรมเด่น คือ Service Guide book, การสร้างเครือข่าย, การส่งต่อบริการ, การบูรณาการโครงการร่วมกัน,
SP	KPI จำนวน 11 กิจกรรม ดำเนินการเป็นไปตามแผน จำนวน 10 กิจกรรมโดยเป็นกิจกรรมเด่น คือ การสร้างเครือข่าย, ทำเนียบ SP, ปรึกษาแนะนำเชิงลึก, การพัฒนาศักยภาพของ SP, การส่งต่อบริการไป BDSP
IPC6	KPI จำนวน 8 กิจกรรม ดำเนินการเป็นไปตามแผน จำนวน 8 กิจกรรมโดยเป็นกิจกรรมเด่น คือ Website RISMED, การจัดประชุมประจำเดือนทั้ง 2 เครือข่าย และการสร้างสัมพันธภาพระหว่าง 2 เครือข่าย, พัฒนาศักยภาพผู้ให้บริการ BDSP, SP

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)	
1.ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ	ก๊วยฮ่ายหยก
2.ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ	ขาดอิสระในการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อในระบบ และการสร้างแบรนด์และการตลาดผลิตภัณฑ์
3.หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6
4.การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม	<ol style="list-style-type: none"> SME Bank นครราชสีมา ให้บริการเรื่อง ปรึกษาแนะนำในการขอรับบริการสินเชื่อ และการแก้ไขปัญหาทางการเงิน บสย. นครราชสีมา ให้บริการเรื่อง คำประกันสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการ SP (อ.พงษ์ศรีธัญย์ สิริบุญวัฒนา และ อ.ทองศักดิ์ ประยงค์) ให้บริการเรื่อง การจัดตั้งนิติบุคคล การจัดทำระบบบัญชี และแผนธุรกิจ UBI มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ ให้บริการเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการสร้างแบรนด์
5.ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา	ผู้ประกอบการสามารถแก้ไขสถานะเครดิตทางการเงินของตัวเองได้ และได้รับการอนุมัติสินเชื่อจาก SME Bank โดย บสย. คำประกันสินเชื่อ และปัจจุบันอยู่ระหว่างเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ ของ UBI ในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการสร้างแบรนด์
6.Feedback จาก สถานประกอบการ (ถ้ามี) -	

9

**เกิดอะไรขึ้นจากการใช้บริการ
เครือข่าย RISMEP**


I signed up for IPC6's NEC as SMEDB promoted it. Although we wanted to obtain a loan, we could not do so due to bad debt. However, thanks to an SP and IPC6's support, we finally got financing. When applying for a loan to SMEDB, they referred us to TCG and thus we were able to borrow money without collateral.




Note: NEC: New Entrepreneur Creation Program

10

**ได้สินเชื่อแล้ว มีความต้องการ
ด้านไหนอีกคะ ?**




In addition to a loan, we received support of logo design from BRU-UBI. We only had had our shop name before, but the UBI created a Chinese-style logo.




ความรู้สึกจากการใช้บริการ เครือข่าย RISMEP ?

We were impressed by everyone's support, The SP helped us with accounting system and cash book. BRU-UBI helped us with product development. IPC6 referred us to SMEDB and TCG so that we smoothly received support.



Note: BRU: Buriram Rajabhat University

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)



- 1.ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ บริษัท โกลบอลโลจิสติกส์ ซิสเต็ม โซลูชั่น จำกัด (นายธนกฤษ ศรีอ่อน)
- 2.ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ เข้าถึงแหล่งสินเชื่อในระบบเพื่อขยายธุรกิจ
- 3.หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6
- 4.การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม
 1. SME Bank นครราชสีมา ให้บริการเรื่อง ปรีกษาแนะนำในการขอรับบริการสินเชื่อ และการแก้ไขปัญหาการขาดขีดความสามารถทางการเงิน
 2. บสย. นครราชสีมา ให้บริการเรื่อง คำประกันสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการ
 3. SP (อ.พงษ์ศรีธนิย์ สิริบุญวัฒนา) ให้บริการเรื่อง การวางแผนภาษี และการร่วมทุน
- 5.ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา
ผู้ประกอบการมีความต้องการในการขยายธุรกิจ และขาดหลักประกัน และได้รับการอนุมัติสินเชื่อจาก SME Bank โดย บสย. คำประกันสินเชื่อ และปัจจุบันบริษัทได้ลงนามสัญญาในการร่วมทุน กับ บริษัท อิตาเลียนไทย จำกัด(มหาชน)
- 6.Feedback จาก สถานประกอบการ (ถ้ามี) -

13

**เกิดอะไรขึ้นจากการใช้บริการ
เครือข่าย RISMEP**

We received comprehensive support from IPC6, SMEDB, and TCG. IPC gave me overall business knowledge through NEC. Recently, we obtained a loan from SMEDB. IPC referred us to SMEDB and TCG. We are pleased that we could get financing without collateral thanks to TCG's guarantee.

A man in a dark suit and red shirt is sitting on a green sofa. In front of him on the sofa is a book with a picture of him on the cover and a small bouquet of white flowers. The background is a plain wall with a framed picture.

14

ได้รับอะไรจาก SP

An SP provided me with a clear description of accounting. The SP, with whom I got acquainted at the NEC training, always makes difficult matters approachable. I consulted with him in regard to the joint venture contract with Italian-Thai Development PLC.

A man in a dark suit and red shirt is sitting on a green sofa. In front of him on the sofa is a book with a picture of him on the cover and a small bouquet of white flowers. The background is a plain wall with a framed picture.

15

**ความรู้สึกรู้สึกจากการใช้บริการ
เครือข่าย RISMEP ?**

In the past, it was time-consuming as we had to search ourselves for all the information about support. This time, however, with IPC6's reference, SMEDB quickly extended us the loan, which brought us business expansion. We have increased the number of large clients.




16

4. ความคืบหน้าแผนปฏิบัติการโครงการ ปี 2559
(ตุลาคม 2558 – กุมภาพันธ์ 2559)



หน่วยงาน	ผลการดำเนินการตามตัวชี้วัดของแผนปฏิบัติการ
BDSP	KPI จำนวน 16 กิจกรรม ดำเนินการเป็นไปตามแผน จำนวน 3 กิจกรรมโดยเป็นกิจกรรมนอกแผน คือ 1 BDSP 1 SME /เดือน
SP	KPI จำนวน 15 กิจกรรม ดำเนินการเป็นไปตามแผน จำนวน 5 กิจกรรมโดยเป็นกิจกรรมนอกแผน คือ สร้าง SP หลักสูตร Pre - อย.
IPC6	KPI จำนวน 17 กิจกรรม ดำเนินการเป็นไปตามแผน จำนวน 8 กิจกรรม สนับสนุนกิจกรรมที่เอื้อให้เครือข่ายทั้ง 2 ชับเคลื่อน


17



5. สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ

ลำดับ	สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ
1.	การดำเนินการเครือข่าย ลดการซ้ำซ้อนในการดำเนินงานพัฒนา SME ได้รับการพัฒนาเพิ่มมากขึ้น บริการเข้าถึง SME ได้หลากหลายกลุ่ม
2.	เป้าหมายชัดเจน และเห็นชอบร่วมกัน Workshop Action Plan
3.	SP ในพื้นที่ที่สามารถให้บริการได้รวดเร็ว ท้นความต้องการ
4.	การสื่อสารทั่วถึง และท้นความต้องการ
5.	กิจกรรมที่เป็นทางการ และไม่เป็นทางการ สร้างประสิทธิภาพในการให้บริการที่ดีขึ้น

18



6. กิจกรรมที่จะดำเนินการต่อไป

"ถูกต้อง เข้าถึง ท้นความต้องการ"

กิจกรรม	วิธีการ
1. ส่งต่อ SMEs	<ul style="list-style-type: none"> ใช้ระบบ Software ในการเข้าถึงข้อมูล ประชาสัมพันธ์ในเชิงรุก กับ SMEs อัปเดตบริการ และผู้ให้บริการชัดเจน BDSP SP พร้อมบริการ
2. ติดตามผลความคืบหน้า	<ul style="list-style-type: none"> มีฐานข้อมูล การประเมินผลชัดเจน
3. มีความเคลื่อนไหว รับผิดชอบต่อทั่วถึง	<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินกิจกรรมของเครือข่ายต่อเนื่อง สื่อสารอย่างรวดเร็ว และถูกต้อง ทั้งภายในและภายนอกเครือข่าย ทราบบทกิจกรรม/แผนงาน ส่งเสริม SMEs

3. Suphanburi (IPC8)

1



ความคืบหน้าการดำเนินกิจกรรมโครงการ
 "Enhancing Regional Integrated Small and Medium Enterprises
 Promotion (RISMEP) Mechanism"
 ของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8 จังหวัด
 สุพรรณบุรี

การประชุมคณะกรรมการประสานงานร่วมโครงการ
 (Project Joint Coordinating Committee - JCC) ครั้งที่ 1/2559
 29 มีนาคม 2559

2

ประเด็นนำเสนอ

1. กิจกรรม/ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่
2. ภาพรวมการดำเนินงานตามตัวชี้วัด
3. Success Case ของโครงการ
4. สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ
5. กิจกรรมหลังจากจบโครงการ



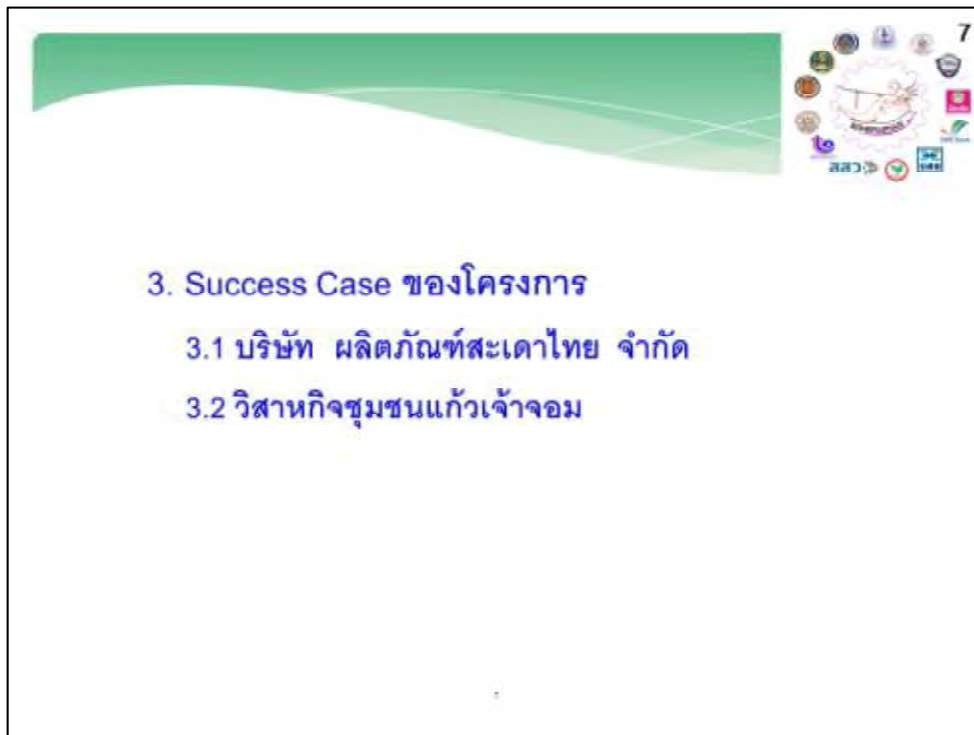
1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่	
กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
1. Site Visit หน่วยงานเครือข่าย	- สมาชิกเครือข่ายได้เรียนรู้รูปแบบวิธีการให้บริการของแต่ละหน่วยงานเพื่อส่งต่อบริการระหว่างกันได้ชัดเจนยิ่งขึ้น
2. กิจกรรม Workshop สถานสัมพันธเครือข่าย	- เชื่อมโยง BDSP และ SP ในการทำงานแบบเครือข่าย - ทบทวนคู่มือให้บริการและปรับปรุงแนวทางการทำงานร่วมกันให้ดีขึ้น
3. ออกเยี่ยมสถาน ประกอบการร่วมกัน	- ให้คำปรึกษา / แก้ไขปัญหาให้ผู้ประกอบการได้ครอบคลุมหลากหลาย - ประชาสัมพันธ์โครงการเชิงรุก ผู้ประกอบการประทับใจและบอกต่อ
4. กิจกรรมจับน้ำชายามบ่าย	- เครือข่ายได้พูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ข้อมูลข่าวสาร ในบรรยากาศที่ไม่เป็นทางการที่ช่วยสร้างครมร่วมมือได้มาก
5. ออกบรูประชาชนสัมพันธ์ร่วมกัน (จังหวัดเคลื่อนที่ / กิจกรรม หน่วยร่วม)	- บรูประชาชนสัมพันธ์ให้คำปรึกษาแนะนำและส่งต่อบริการกันได้ - เครือข่ายได้ทำงานร่วมกัน และเป็นที่รู้จักของ SMEs/OTOP หน่วยร่วม)

2.ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ				
หน่วย งาน	วัตถุประสงค์	จำนวน KPIs		คำอธิบายเพิ่มเติม
		แผน กำหนด	ดำเนิน การได้	
IPC8	1. สร้างเครือข่าย 2. รวบรวมบริการของ สมาชิก 3. พัฒนาบุคลากร เครือข่าย 4. ประชาสัมพันธ์ เครือข่าย	14	14	ดำเนินการได้ตาม KPI กำหนด โดยมีกิจกรรม เด่นคือ - สร้างเครือข่าย (BDSP 18 หน่วย และ SP 27 ราย) - รวบรวมและจัดทำคู่มือให้บริการ ตั้งแต่ ก.พ.58 - พัฒนาบุคลากร โดย Site Visit หน่วยสมาชิก 10 หน่วยงาน , Workshop ปรับปรุงคู่มือฯ และ แนวทาง ให้บริการที่ดีขึ้น - พัฒนา SP ปีละ 2 หลักสูตร โดย SP นำไป ให้บริการ ผู้ประกอบการแล้ว 10 ราย (GMP/BMC)

Note: BMC: Business Model Canvas

หน่วย งาน	วัตถุประสงค์	จำนวน KPIs		คำอธิบายเพิ่มเติม
		แผน กำหนด	ดำเนิน การได้	
BDSP	1. ปรับปรุงฐานข้อมูล BDSP 2. เชื่อมโยงการทำงาน ส่งเสริม SMEs/OTOP 3. สร้างความสัมพันธ์ เครือข่าย 4. ประชาสัมพันธ์ เครือข่าย 5. พัฒนาองค์ความรู้ BDSP	12	12	ดำเนินการได้ตาม KPI กำหนด โดยมีกิจกรรมเด่น คือ - ปรับปรุงคู่มือให้บริการ (BDSP 18 หน่วยงาน , SP 27 ราย) ใช้ส่งต่อบริการได้รวดเร็วขึ้น - ประชุมร่วมกันทุก 2 เดือน , จับน้ำชาทุกเดือน - ออกบูธร่วมกันในกิจกรรม จังหวัดเคลื่อนที่ , กิจกรรม IPC8 , บสย. , สอจ. และหอการค้า - ส่งต่อบริการระหว่างกันแล้ว 135 ราย - เกิด Success Case 10 ราย จากเป้าหมาย 5 ราย - ออกเยี่ยมผู้ประกอบการร่วมกัน 9 กิจการ

หน่วย งาน	วัตถุประสงค์	จำนวน KPIs		คำอธิบายเพิ่มเติม
		แผน กำหนด	ดำเนิน การได้	
SP	1. ประชาสัมพันธ์ SP ให้ SMEs รู้จัก 2. สร้างและพัฒนา เครือข่าย SP 3. พัฒนา SP ให้ พร้อมให้บริการ	16	15	ดำเนินการได้ 15 ตัวชี้วัด โดยมีกิจกรรมเด่น คือ - ประชาสัมพันธ์โดยร่วมให้บริการปรึกษาแนะนำกับ BDSP 14 ครั้ง (IPC8 , สอจ. , บสย. , สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานฯ) - รวบรวม SP ได้ 27 ราย BDSP ใช้บริการไปแล้ว 11 ราย - ประชุมร่วมกันทุกเดือน - หาหรือหลักสูตรที่จะพัฒนา SP ร่วมกัน ปีละ 1 ครั้ง กิจกรรมที่ดำเนินการไม่ได้ตามตัวชี้วัด คือ - การจัดพิมพ์ผลงาน SP เป็นรูปเล่ม เพื่อประชาสัมพันธ์ เปลี่ยนเป็นใช้การเผยแพร่ผ่านเว็บไซต์แทน



7

3. Success Case ของโครงการ

3.1 บริษัท ผลิตภัณฑ์สะเดาไทย จำกัด

3.2 วิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม



8

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)

1. ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ : บริษัท ผลิตภัณฑ์สะเดาไทย จำกัด

2. ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ : ยอดขายที่ลดลงมากกว่า 50%

3. หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี ออกพบปะผู้ประกอบการประจำเดือน

4. การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม

บริษัท ผลิตภัณฑ์สะเดาไทย จำกัด

สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8

1. โครงการปรับแผนธุรกิจ
2. โครงการ Green and Clean Product

1. โครงการดูแล SMEs จังหวัด
2. โครงการ CF เชื่อมภาคฐาน IFOAM

5. ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา

1. กิจการสามารถค้นหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

2. สามารถกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายได้

3. ได้แนวทางเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันและการเพิ่มผลิตภาพกิจการอย่างต่อเนื่อง

4. ได้รับงบประมาณสนับสนุนเพื่อจัดวางระบบมาตรฐานฯ เพื่อเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้มากขึ้น

Note: CF: Consultancy Fund; IFOAM: International Federation of Organic Agriculture Movements

9

Feedback จากผู้รับบริการ

"RISMEP มีเครือข่ายหน่วยงานหลาย ๆ แห่ง ที่รวมตัวกันให้ความช่วยเหลือ แก้ไข ภาระ ความช่วยเหลือที่ได้รับเป็นไปในรูปแบบ Single Window ที่มาที่เดียวแล้วจบจริงๆ รู้สึกดีมาก แก้ปัญหาให้กิจการได้ตรงจุด จะ นำผลที่ได้รับจากโครงการไปขยายให้แก่ สมาชิกเครือข่ายผู้ประกอบการในจังหวัด สุพรรณบุรีได้รับทราบต่อไป ว่า RISMEP เป็นโครงการที่ดีมาก และขอชื่นชมการ ให้บริการ แบบนี้ครับ"

นายชาติรี จำปาเงิน
บริษัท.ผลิตภัณฑ์สะเดาไทย จำกัด




10

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)

1.ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม (ทองม้วน)

2.ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ : ต้องการเพิ่มผลิตภาพทางการผลิตเพื่อรองรับคำสั่งซื้อ

3.หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8 ทำหน้าที่เชิญชวนหน่วยงานเครือข่ายเข้าเยี่ยมชมสถานประกอบการร่วมกัน

4.การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม

วิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม



กำลังผลิตไม่พอ และ
ต้องการรักษายอดขาย

ศูนย์ส่งเสริม
อุตสาหกรรมภาคที่ 8

สำนักงานพาณิชย์

สำนักงาน
อุตสาหกรรม

สถาบันพัฒนา
ฝีมือแรงงาน

พี่สิริภาธุรกิจ

พัฒนาศักยภาพ
ด้านการผลิต

พัฒนาตราสินค้าและ
ยี่ห้อภัณฑ์

สร้างโอกาสตลาดใหม่
เชื่อมกับ AEC

พัฒนาบุคลากร
ด้านอาหาร

พัฒนาบุคลากร
ด้านมาตรฐานการผลิต

11

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)

1.ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ : วิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม (ทองม้วน)

5.ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา

- 1.ได้เตาต้นแบบที่ควบคุมอุณหภูมิได้ไปใช้ในการผลิตจริง
- 2.ลดของเสียจากการผลิตลงได้ ได้กำไรเพิ่มขึ้น
- 3.สามารถวางแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 4.ยอดขายเพิ่มขึ้น




12

Feedback จากผู้รับบริการ

วิสาหกิจชุมชนแก้วเจ้าจอม

มีความรู้สึกประทับใจมากและต้องขอบคุณ
หน่วยงานทุกหน่วยงาน และที่ปรึกษา SP
ภายใต้เครือข่าย RISMEP ที่ได้เข้าไปให้ความ
ช่วยเหลือด้วยความจริงใจ แก้ไขปัญหาได้โดย
ไม่จำเป็นต้องลงทุน ทำให้กลุ่มเข้มแข็งขึ้น
สามารถที่จะเดินต่อไปได้ ด้วย
ความมั่นใจ อยากให้โครงการแบบนี้ดำเนิน
ต่อไป และอยากให้ประชาสัมพันธ์ให้
ผู้ประกอบการรายอื่น ได้มีโอกาสเข้ามาใช้
บริการที่ดีแบบนี้ แบบที่ทางกลุ่มได้รับโอกาส
จาก RISMEP



นางวชิรญา เลิศพาณิชย์รังสี
เจ้าของกิจการ

13

4. สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ

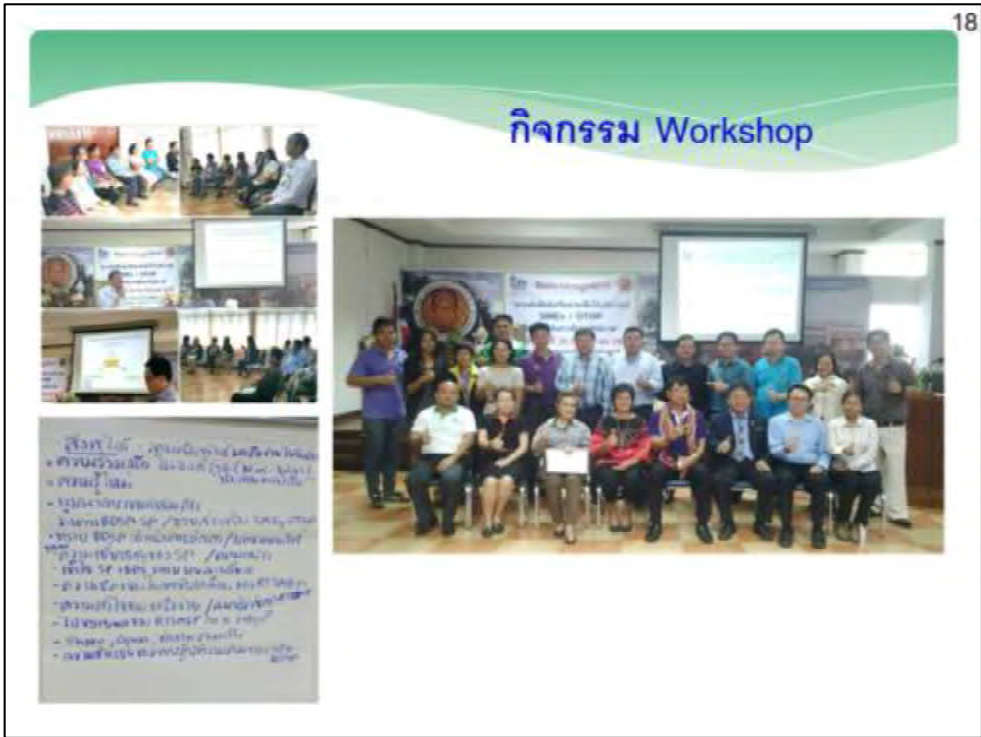
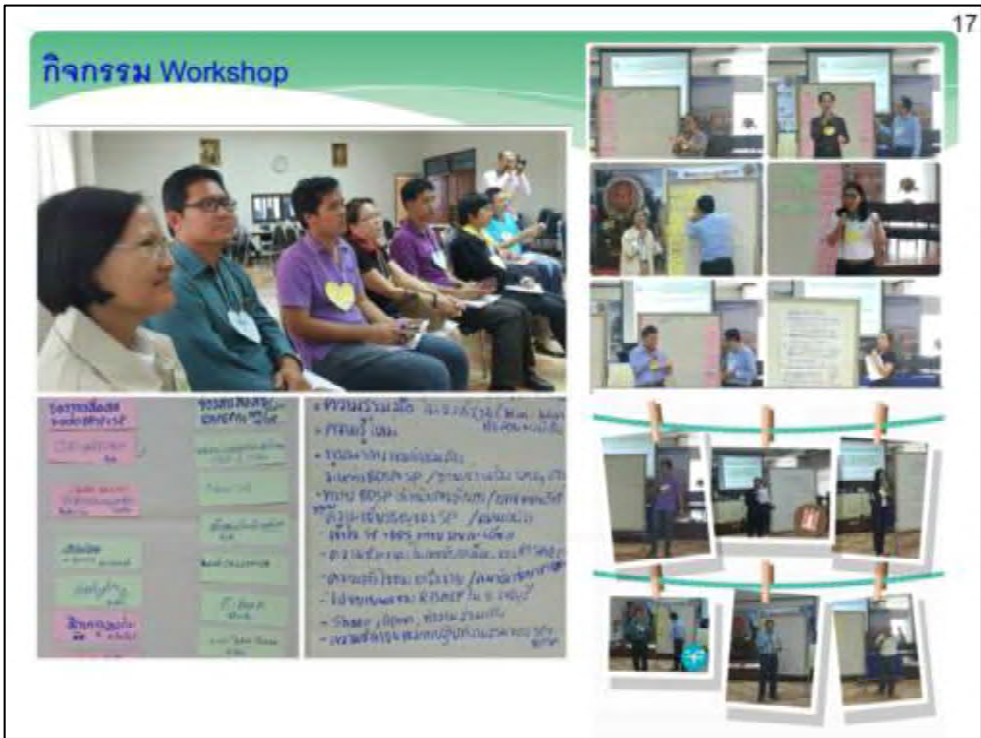
ลำดับ	สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ
1.	การเยี่ยมหน่วยงานเครือข่าย เพื่อดูรูปแบบวิธีการทำงานและให้บริการ จะได้รับรู้บริการที่ชัดเจนมากกว่าการพูดคุย หรือ จากข้อมูลที่รวบรวมได้
2.	การให้หน่วยงานเครือข่าย เป็นผู้เล่นหลักจะกระตุ้นความร่วมมือ และความรู้สึกร่วมได้ดียิ่งขึ้น เช่น กิจกรรมประชุมเครือข่ายสัญจร / จิบน้ำชาเคลื่อนที่
3.	ที่ปรึกษา SP เป็นพลังที่สำคัญในการส่งต่อบริการไปยังภายนอกเครือข่าย หรือแนะนำบริการจากภายนอกให้เครือข่ายได้รับทราบ
4.	บรรยากาศที่ไม่เป็นทางการ สามารถสร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือที่ดีได้อย่างมาก
5.	การประชาสัมพันธ์โครงการที่ดีที่สุด คือ การที่ผู้ประกอบการพอใจและบอกต่อกันไป

14

5. กิจกรรมหลังจากจบโครงการ

กิจกรรม	วิธีการ
1. รักษาเครือข่าย	- ลงนาม MOU เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2559 จำนวน 18 หน่วยงาน เพื่อกระตุ้นเครือข่ายให้คงอยู่หลังจบโครงการไปแล้ว และเปิดตัวให้เป็นที่รู้จัก
2. สร้างสัมพันธ์เครือข่าย	- เชิญประชุม กิจกรรมจิบน้ำชายามบ่าย และมีส่วนร่วมในกิจกรรมของเครือข่าย
3. พัฒนาเครือข่าย ให้พร้อมให้บริการ	- เชิญชวนหน่วยงานเข้าร่วมเพิ่ม . จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ในเครือข่าย และส่งเสริมให้ SP พัฒนาศักยภาพเพิ่มขึ้น
4. ให้บริการเชิงรุก	- ออกเยี่ยม ฝาก. ร่วมกัน หรือ เชิญมาร่วมในการประชุมเครือข่ายเพื่อให้คำปรึกษา
5. เชื่อมโยงศูนย์ BSC ให้เป็นหน้าต่าง ให้บริการของเครือข่าย	- ร่วมกับทีมที่ปรึกษาเครือข่าย จัดตารางให้คำปรึกษาประจำเดือน เชิญ ฝาก. มารับบริการ - เชื่อมโยง BSC กับศูนย์ให้บริการ SMEs ครบวงจร (One Stop Service Center : OSS) - ให้สมาชิกเครือข่ายใช้ BSC เป็นเคาน์เตอร์หลักในการให้บริการผู้ประกอบการ (ทำป้ายประชาสัมพันธ์ / แผ่นพับประชาสัมพันธ์ / ผ่านสื่อเครือข่าย เช่น ป้ายไฟ ดิจิตอลหรือ สื่อวิทยุ)













4. Surat Thani (IPC10)

1

**BDS
SRT**

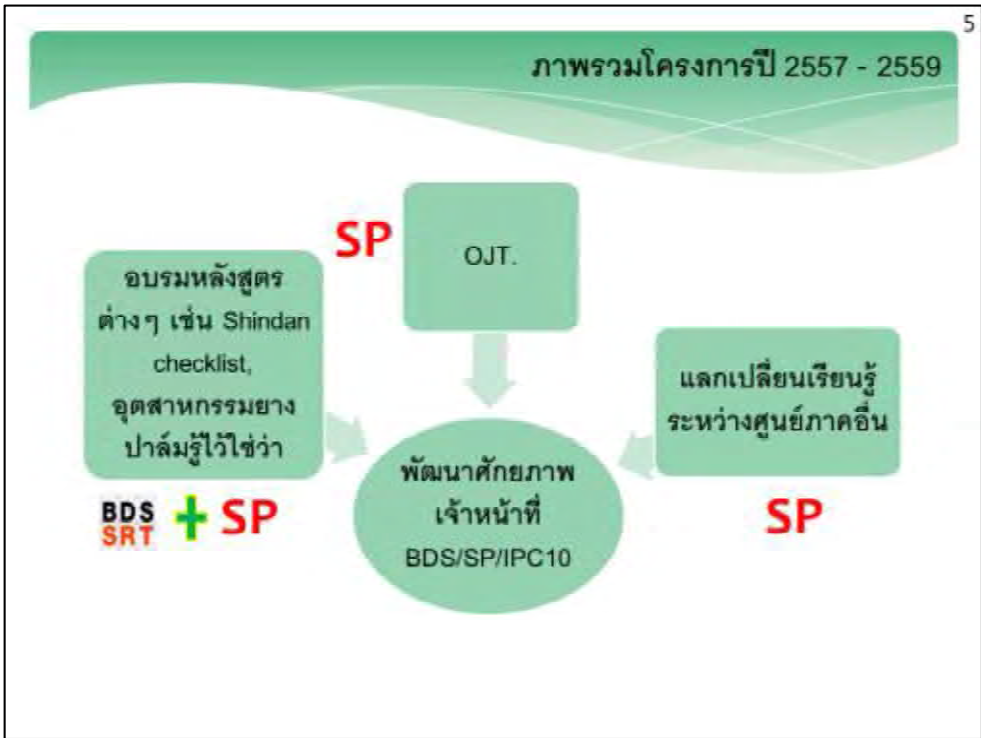
ความคืบหน้าการดำเนินกิจกรรมโครงการ
**“Enhancing Regional Integrated Small and
 Medium Enterprises Promotion (RISMEP)
 Mechanism”**
**ของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10 จังหวัด
 สุราษฎร์ธานี**

การประชุมคณะกรรมการประสานงานร่วมโครงการ
 (Project Joint Coordinating Committee - JCC) ครั้งที่ 1/2559

29 มีนาคม 2559







6

1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่	
กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>1. กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการ</p>	<p>เกิดความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น ในกลุ่ม BDS / SP ทำให้สมาชิกเกิดความรู้สึกร่วมในการเป็นเจ้าของเครือข่าย และเกิดความร่วมมือร่วมใจในกิจกรรมของเครือข่ายอย่างเต็มที่</p>
<p>2. การเชื่อมโยง Website กับ Facebook</p>	<p>ปัจจุบันมีผู้เข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์กว่า 55,000 ราย และมีการจัดทำ facebook ในชื่อเครือข่ายหน่วยงานผู้ให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรมสุราษฎร์ธานี เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงกิจกรรมของเครือข่ายได้ง่าย และมีความน่าสนใจขึ้น</p>

7

1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่



กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>3. ออกบูธ</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - เกิดการมีส่วนร่วมในเครือข่าย - SMEs รู้จักเครือข่าย BDS - SMEs ได้รับคำปรึกษาแนะนำจากเครือข่าย และเกิดการส่งต่อระหว่างเครือข่าย
<p>4. ประชุมสังจจร/เยี่ยมเยียน</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - ทำให้เกิดความตื่นตัว และสร้างการมีส่วนร่วม ในการดำเนินกิจกรรมของสมาชิก - ผลักดันให้เกิด Core Member ของเครือข่าย - เกิดการเขียนรื้อบทบาท หน้าที่และบริการของ เพื่อนสมาชิกในเครือข่าย ช่วยให้สามารถส่งต่อบริการได้ถูกต้อง รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

8


1.กิจกรรม / ผลที่เกิดขึ้นในพื้นที่



กิจกรรม	ผลที่เกิดขึ้น
<p>วินิจฉัยสถานประกอบการ (Shindan Checklist)</p> <p style="color: red; font-weight: bold; font-size: 2em;">SP</p> 	<p>เป็นการให้คำปรึกษาเชิงรุกในสถานประกอบการ โดยใช้เครื่องมือในการวินิจฉัยเข้า มาช่วย ทำให้สถานประกอบการได้ตระหนักประเด็นปัญหา และจุดแข็ง จุดอ่อนของตัวเอง</p>

9


2.ภาพรวมแผนปฏิบัติโครงการ



หน่วยงาน	ผลการดำเนินการตามตัวชี้วัดของแผนปฏิบัติการ
IPC	กำหนด KPI ไว้ 9 ตัวชี้วัด ปัจจุบันดำเนินการได้จริง 5 ตัวชี้วัด รอดำเนินการ 4 ตัวชี้วัด
BDSP	กำหนด KPI ไว้ 13 ตัวชี้วัด ปัจจุบันดำเนินการได้จริง 10 ตัวชี้วัด รอดำเนินการ 3 ตัวชี้วัด เนื่องจากช่วงไตรมาสที่ 1-2 สมาชิกต้องเร่งรัดดำเนินงานตามภารกิจในหน่วยงานของตนเอง ทำให้ไม่สามารถเข้าร่วมดำเนินงานในกิจกรรมบางกิจกรรมของเครือข่ายได้ จึงจำเป็นต้องเลื่อนระยะเวลาในการดำเนินงานกิจกรรมบางกิจกรรมของเครือข่ายออกไปดำเนินการในไตรมาส 3-4 แทน (เพื่อให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมของเครือข่ายอย่างแท้จริง)
SP	กำหนด KPI ไว้ 4 ตัวชี้วัด ปัจจุบันดำเนินการได้จริง 3 ตัวชี้วัด รอดำเนินการ 1 ตัวชี้วัด เนื่องจากขอความร่วมมือในการเข้าร่วมดำเนินกิจกรรมของ SP

10

3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)



- ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ บ.คาร์นิวัลเมจิก จำกัด ประเภทกิจการ แหล่งท่องเที่ยวเพื่อนันทนาการที่ตั้ง ต.กมลา อ.กะตุ๋ จ.ภูเก็ต
- ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ ต้องการขอรับการส่งเสริมการลงทุน
- หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม สาขาสุราษฎร์ธานี
- การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม
 - บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม สาขาสุราษฎร์ธานี ให้บริการเรื่อง แนะนำการใช้บริการจาก SP และประสานงานส่งต่อบริการไปยังศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6
 - ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6 ให้บริการเรื่อง การขอรับการส่งเสริมการลงทุน
 - นายรัชชชัย ขวัญจันทร์ ให้บริการเรื่อง ให้บริการเรื่อง แนะนำการเขียนแผนธุรกิจ
- ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา
ผู้ประกอบการสามารถจัดทำแผนธุรกิจเพื่อใช้ประกอบการคำขอรับการส่งเสริมการลงทุนในโครงการศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมเมืองโพปัจจุบันได้รับการอนุมัติสิทธิประโยชน์ด้านการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี
- Feedback จาก สถานประกอบการ (ถ้ามี) ยินดีที่มีเครือข่าย BDS ทำให้สามารถขอคำปรึกษาแนะนำ และได้รับการบริการตามที่ต้องการอย่างรวดเร็ว

11




ความรู้สึกของผู้ประกอบการ

**“ยินดีที่มีเครือข่าย BDS
ทำให้สามารถขอคำปรึกษาแนะนำ
และได้รับบริการตามที่ต้องการอย่าง
รวดเร็ว”**



12



3.การให้บริการส่งเสริม SMEs ของเครือข่าย (S/C)

1.ชื่อกิจการ/สถานประกอบการ หจก.พินออยได้ซีพหลาย ประเภทกิจการ ผลิต ติดตั้ง
จำหน่าย เครื่องร่งทุกชนิดที่ตั้ง อ.สีชล จ.นครศรีธรรมราช

2.ปัญหาที่สถานประกอบการประสบ ต้องการมาตรฐาน ISO 17025

3.หน่วยงานที่ให้บริการเบื้องต้น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10

4.การให้บริการของเครือข่าย/SP และแผนการส่งเสริม

(1) ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10 ให้บริการเรื่อง แนะนำเครือข่าย BDS และส่งค่าบริการให้กับ ITAP มอ. / คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี

(2) ITAP มอ. ให้บริการเรื่องข้อมูลเบื้องต้นบริการของ ITAP และนำที่ปรึกษาเข้าเก็บข้อมูล เพื่อจัดทำ Proposal นำเสนอต่อ ฝปก.

5.ผลที่เกิดขึ้นจากการให้บริการ/แก้ไขปัญหา

คาดว่าเมื่อ ฝปก. เข้าร่วมโครงการของ ITAP ฝปก. จะได้รับการอบรมความรู้ด้านมาตรฐาน ISO 17025 และได้รับคำปรึกษาแนะนำเชิงลึกในการจัดทำระบบมาตรฐาน ISO 17025 สำหรับห้อง LAB จนสามารถขอรับการรับรองมาตรฐาน ISO 17025 ได้ในอนาคตอันใกล้

6.Feedback จาก สถานประกอบการ (ถ้ามี) เป็นสิ่งที่ดีมากที่สุดที่หน่วยงานมีการเชื่อมต่อการบริการระหว่างกัน ทำให้ ฝปก. ได้รับการบริการที่รวดเร็ว เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาประสิทธิภาพของกิจการ

Note: ISO17025: main ISO standard used by testing and calibration laboratories

ITAP: Industrial Technology Assistance Program

13

ความรู้สึกของ
ผู้ประกอบการ



TWINAUTO
SUPPLY
SCALES.COM




“เป็นสิ่งที่ดีมากที่หน่วยงานมีการ
เชื่อมต่อการบริการระหว่างกัน ทำให้
ผู้ประกอบการได้รับการบริการที่
รวดเร็วและเป็นประโยชน์ต่อการ
พัฒนาประสิทธิภาพของกิจการ”



14

4. สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ



ลำดับ	สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินโครงการ
1.	การทำงานเป็นเครือข่าย ทำให้สมาชิกของเครือข่ายเข้าใจบทบาทและหน้าที่ของหน่วยงานเครือข่าย ซึ่งทำให้สามารถส่งต่อบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถให้บริการแก่ SMEs ได้หลากหลาย ครอบคลุม ตรงความต้องการ
2.	การทำความเข้าใจและชี้แจงให้ผู้บริหารในพื้นที่ และผู้บริหารของหน่วยงานสมาชิก เห็นถึงความสำคัญในการทำงานเป็นเครือข่ายจะช่วยให้เครือข่ายทำงานได้อย่างราบรื่น และจะเป็นแรงผลักดันให้สมาชิกในเครือข่าย มีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพิ่มมากขึ้น
3.	กิจกรรมที่เกิดขึ้นของเครือข่ายควรเป็นกิจกรรมที่สมาชิกเห็นชอบและมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นจะทำให้สมาชิกเกิดความร่วมมือในการดำเนินงานร่วมกัน
4.	การสร้างเครือข่ายเป็นสิ่งที่ต้องใช้ความอดทนและความเข้มแข็ง แต่สิ่งที่ยากกว่าคือการทำให้เครือข่ายร่วมกันดำเนินงานได้อย่างยั่งยืน ฉะนั้นการสร้างสัมพันธภาพระหว่างสมาชิกจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ต้องดำเนินการอย่างสม่ำเสมอ (ทั้งรูปแบบที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ)

5.กิจกรรมหลังจากจบโครงการ



กิจกรรม	วิธีการ
1. สานสัมพันธ์ เชื่อมสายใย	<ul style="list-style-type: none"> - จิบกาแฟ/ทานอาหาร - กีฬาสานสัมพันธ์ ตะฟุตบอล/แบดมินตัน - งานบุญ งานเสริมเราไปรวม
2. ประชุมสัญจร/เยี่ยมเยือนเพื่อนสมาชิก	<p>หมุนเวียนการประชุมไปยังหน่วยงานสมาชิก เพื่อให้หน่วยงานนั้นๆ ทำหน้าที่เจ้าภาพหลักในการดำเนินการประชุม เช่น ประธาน/กำหนดวาระในการประชุม , จัดเตรียมอาหาร/สถานที่ , นำเสนอบทบาทหน้าที่และบริการของหน่วยงานให้สมาชิกได้เข้าใจและรับรู้</p>
3. ประชาสัมพันธ์ บริการของเครือข่าย	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบคลิปวิดีโอ , การ์ตูนแอนิเมชั่น ออกนุธ , จัดสัมมนา , ทาง FC , Mail - ปรับปรุงรูปแบบการส่งต่อบริการให้มีความคล่องตัว สะดวก รวดเร็วและมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น โดยหากหน่วยงานต้นเรื่องต้องการส่งต่อบริการไปยังหน่วยงานสมาชิก ให้หน่วยงานต้นเรื่องจัดส่งข้อมูลให้กับ จนท. BSC ทาง Line หรือ Mail เพื่อวิเคราะห์ ประสานงานส่งต่อ หรือจัดทีมเข้าให้บริการ



Appendix 1-6 List of Success Cases Supported by RISMEP Mechanism

No.	Company	Sector	Support Service	Support Team (BDSP)	Support Team (SP)
CNX-1	Company J	อาหารและเกษตรแปรรูป [ผลิตภัณฑ์พริกผงเรือ]	ส่งเสริมผู้ประกอบการให้สามารถสร้างและเริ่มต้นธุรกิจ	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 2. สถาบันปมเพาะวิสาหกิจ ม.แม่โจ้ 3. ศูนย์ปมเพาะวิสาหกิจ ม.ราชภัฏเชียงใหม่ 4. สำนักงานสาธารณสุข (อย.) 5. สภาอุตสาหกรรม 6. สำนักงานพัฒนาชุมชน จ.เชียงใหม่	1. Mr. P. U. 2. Mr. V. S.
CNX-2	Company KAR	ผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป [น้ำชาปลีกกล้วย]	1. วิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ 2. สร้างแบรนด์สินค้าและจัดสิทธิบัตรคุ้มครองสินค้า 3. สร้างโรงงานผลิตเอง 4. การตลาดออนไลน์ 5. บริหารจัดการด้านการบัญชี	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 2. สถาบันปมเพาะวิสาหกิจ ม.แม่โจ้ 3. สวทช. 4. คณะวิศวกรรมเกษตร ม.แม่โจ้ 5. ศูนย์นวัตกรรมจัดการ มช.	1. Mr. I. T. 2. Mr. G. G.
CNX-3	Company B	ผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป [สินค้าสปาสมุนไพร]	1. การก่อตั้งธุรกิจ 2. การสืบทอดธุรกิจโดยทายาทธุรกิจ 3. การวิจัยและพัฒนาสินค้า 4. การขยายกิจการ	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 2. ศูนย์ปมเพาะวิสาหกิจ ม.ราชภัฏเชียงใหม่ 3. Sci-Park มช.	Mr. I. T.
CNX-4	Company S	หัตถกรรม	1. ให้ความรู้ด้านการตลาด 2. สร้างมาตรฐาน 3. พัฒนาสินค้าใหม่ 4. ออกงานแสดงสินค้า	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 2. TCDC 3. สนง.อุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่	Mr. B. T.
CNX-5	Company KAP	อาหารและเกษตรแปรรูป (ขนม Egg Roll)	1. ให้ความรู้ด้านการประกอบธุรกิจ 2. สร้างความหลากหลายให้กับสินค้าจาก สัตว์ธรรมชาติ 3. ขยายตลาด 4. พัฒนาสู่มาตรฐาน อย. 5. จัดทะเบียนเครื่องหมายการค้า	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 2. UBI ม.ราชภัฏเชียงใหม่ 3. สนง.สาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่ 4. UBI ม.แม่โจ้ 5. สนง.อุตสาหกรรม จ.เชียงใหม่	1. Ms. C. P. 2. Mr. G. G.
CNX-6	Company Z	ผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป [กัวแคงกวน]	1. การเริ่มต้นธุรกิจ 2. การสร้างแบรนด์สินค้า และ ขยายตลาด 3. จัดตั้งโรงงานและเตรียมความพร้อมขออนุญาตมาตรฐาน GMP	1. สถาบันปมเพาะวิสาหกิจ ม.แม่โจ้ 2. สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักงาน เชียงใหม่ 3. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	Mr. G. G.
CNX-7	Company M	อาหารและเกษตรแปรรูป แคบหมู น้ำพริกต่างๆ	1. ให้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ 2. การยืดอายุสินค้า 3. การจดทะเบียนเครื่องหมายตราสินค้า 4. การสร้างโรงงานเพื่อรองรับมาตรฐาน	1. UBI ม.ฟาร์อีสเทิร์น 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 3. UBI ม.แม่โจ้ 4. คณะอุตสาหกรรมเกษตร มช.	Mr. V. S.
NAK-1	Company BL	อาหารผลิตเจ้าก๊วย	1. การสร้างแบรนด์ 2. การปมเพาะธุรกิจ	1. ธนาคารกรุงไทย 2. บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม 3. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6 4. ศูนย์ปมเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรวิทย	สมาคมที่ปรึกษาฯนครชัยบุรีรินทร์ 1. Mr. P. S. 2. Mr. S. P.
NAK-2	Company K	อาหาร ประเภทธุรกิจ ผลิตภัณฑ์แช่แข็ง	1. ให้คำปรึกษาแนะนำการแก้ไขปัญหาการขาดอิสระในการเข้าถึงสินเชื่อ 2. การจัดตั้งนิติบุคคล 3. การปมเพาะธุรกิจ	1. ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย สาขานครราชสีมา 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6 3. ศูนย์ปมเพาะ มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรวิทย	สมาคมที่ปรึกษาฯนครชัยบุรีรินทร์ 1. Mr. P. S. 2. Mr. S. P.
NAK-3	Company SAN	อุตสาหกรรมเกษตร (อาหาร)	1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ 2. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ 3. ออกงานแสดงสินค้า 4. ให้คำแนะนำเบื้องต้นในการดำเนินธุรกิจ	1. หน่วยปมเพาะวิสาหกิจ มทส. (UBI-SUT) 2. สมาคมที่ปรึกษาฯนครชัยบุรีรินทร์	1. Ms. L. S. 2. Ms. B. B.
NAK-4	Company BA	อาหาร ผลิต ขนมเปียะ	1. การออกแบบตราสินค้า 2. การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย	1. ศูนย์ปมเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม 3. องค์การบริหารส่วนจังหวัดนครราชสีมา	
NAK-5	Company SO	อุตสาหกรรมเกษตร (อาหาร)	1. ให้ความรู้อบรม การเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ 2. แนวคิดในการดำเนินธุรกิจ 3. ปรับปรุงคุณภาพการผลิตภัณฑ์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ 4. สร้างมาตรฐาน	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6 2. มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรวิทย 3. หน่วยปมเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (UBI-SUT)	1. Ms. L. S. 2. Ms. B. B.
NAK-6	Company PU	อุตสาหกรรมเกษตร (อาหาร)	1. ออกแบบบรรจุภัณฑ์ 2. ยืดอายุผลิตภัณฑ์น้ำเห็นพร้อมดื่ม 3. ตรวจสอบวิเคราะห์คุณภาพและจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์ 4. จัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์	1. โครงการสนับสนุนเทคโนโลยีอุตสาหกรรมไทย เครือข่าย มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (iTAP-SUT) 2. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน (นครราชสีมา)	1. Ms. L. S. 2. Ms. W. T.

Note: CNX: Chiang Mai; NAK: Nakhon Ratchasima

GMP: Good Manufacturing Practice; iTAP: Industrial Technology Assistance Program; SUT: Suranaree University of Technology;

TCDC: Thailand Creative and Design Center

No.	Company	Sector	Support Service	Support Team (BDSP)	Support Team (SP)
NAK-7	Company GO	โรงแรม	1. บริการแนะนำการจัดเตรียมเอกสารและการวางแผนการเงินเพื่อขอรับการพิจารณาสินเชื่อ 2. การค้าประกันสินเชื่อเพื่อการขยายธุรกิจ	1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม 2. ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย 3. สาขานครราชสีมา, ปากช่อง, บุรีรัมย์ บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม	
NAK-8	Company GE	ผู้ซ่อมรถ/ระดับยนต์			
NAK-9	Ms. At. S.	ร้านจำหน่ายผ้าไหม			
NAK-10	Ms. A. N.	จำหน่ายหอมกระเทียม/ผลิตกระเทียมเจียว			
NAK-11	Mr. N. L.	ค้าวัสดุก่อสร้าง/รับเหมาก่อสร้าง			
NAK-12	Ms. P. S.	โรงงานกระดาษสารท			
NAK-13	Ms. Ru. S.	โรงงานทอผ้าไหม			
NAK-14	Ms. Ra. S.	ร้านกาแฟ / ของเก่าญี่ปุ่น			
NAK-15	Company C	รับเหมาก่อสร้าง/รีสอร์ท			
NAK-16	Company SAV	ตลาดให้เช่า			
NAK-17	Company PR	โลจิสติกส์/อพาร์ทเม้น			
NAK-18	Ms. N. N.	โรงงานผลิตไม้สับ			
NAK-19	Company D	ร้านขายยา			
NAK-20	Ms. Ar. S.	โรงสีข้าว			
NAK-21	Mr. P. K.	ลานมัน			
NAK-22	Mr. L. C.	รับเหมาเจาะบ่อบาดาล			
NAK-23	Mr. Ka. P.	ผลิตผ้าไหม			
NAK-24	Company PI	รับเหมาก่อสร้าง			
NAK-25	Mr. M. N.	สมุนไพร ยาสมุนไพร			
NAK-26	Mr. W. P.	โรงงานไม้แปรรูป			
NAK-27	Company G	ขายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์/ให้เช่า			
NAK-28	Mr. T. P.	ขายของชำ			
NAK-29	Ms. R. E.	ลานมัน			
NAK-30	Mr. K. N.	โรงเรียน			
NAK-31	Ms. N. J.	ผ้าไหม			
NAK-32	Company H	โรงงานผลิตอิฐบล็อด			
NAK-33	Ms. S. T.	ผลิตอาหารเสริม			
NAK-34	Company PA	หอพัก			
NAK-35	Mr. I. R.	ร้านอาหาร			
NAK-36	Mr. D. L.	ร้านเสริมสวย			
NAK-37	Mr. Kr. P.	ขายของชำ			
NAK-38	Company T	รถรับส่งพนักงาน			
NAK-39	Company M	น้ำสมุนไพร			

Note: NAK: Nakhon Ratchasima

No.	Company	Sector	Support Service	Support Team (BDSP)	Support Team (SP)
SPB-1	Company P	เกษตรแปรรูปที่ไม่ใช่อาหาร [สารสกัดจากสะเดา]	1. การพัฒนาศักยภาพทางการแข่งขัน 2. การสนับสนุนด้านระบบมาตรฐาน IFOAM 3. การฟื้นฟูธุรกิจ	1. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	
SPB-2	Company X	อาหาร [ธัญพืชแปรรูป]	1. เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ 2. ส่งเสริมด้านการตลาด	1. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุพรรณบุรี 2. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี 3. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุพรรณบุรี 4. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	
SPB-3	Company SI	เฟอร์นิเจอร์ [กรอบรูป เครื่องครัว และเฟอร์นิเจอร์]	1. ส่งเสริมด้านการตลาด 2. ปรับปรุงกระบวนการผลิต	1. สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 2 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	
SPB-4	Company SU	สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร [เครื่องสำอาง]	1. สนับสนุนด้านระบบมาตรฐาน 2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์/ตราสินค้า/บรรจุภัณฑ์ 3. ส่งเสริมด้านการตลาด	1. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุพรรณบุรี 2. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุพรรณบุรี 3. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	1. Mr. C. T. 2. Mr. T. P. 3. Ms. N. R.
SPB-5	Company N	สมุนไพร [น้ำลูกยอ, น้ำกระชายดำ, น้ำทับทิม]	1. การสนับสนุนด้านระบบมาตรฐาน 2. การพัฒนาตราสินค้า / บรรจุภัณฑ์ 3. ส่งเสริมด้านการตลาด	1. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุพรรณบุรี 2. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุพรรณบุรี 3. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	1. Ms. S. R. 2. Mr. T. P. 3. Ms. N. R. 4. Ms. R. B. 5. Mr. C. S.
SPB-6	Company K	อาหาร [ขนมทองม้วน]	1. การพัฒนาตราสินค้า และ บรรจุภัณฑ์ 2. ปรับปรุงด้านกระบวนการผลิต 3. พัฒนาคูคลอง	1. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุพรรณบุรี 2. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี 3. สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 2 4. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	1. Mr. C. T. 2. Mr. T. P.
SPB-7	Company D	อาหารแปรรูป [ปลาสดแดดเดียว ปลาสดทอดกรอบปรุงรส]	1. ส่งเสริมด้านการตลาด 2. ให้คำปรึกษาแนะนำในด้านการดำเนินธุรกิจ	1. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสุพรรณบุรี 2. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี 3. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุพรรณบุรี 4. หอการค้าจังหวัดสุพรรณบุรี 5. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	1. Mr. C. T. 2. Ms. S. R.
SPB-8	Company E	อาหารแปรรูป [ไข่เค็มรสน้ำผึ้ง]	1. การผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 2. การวางแผนผังสถานที่ผลิตใหม่ 3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ 4. การปรับปรุงกระบวนการผลิต	1. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8	Ms. S. R.
SPB-9	Company J	สมุนไพรที่มีใช้อาหาร [เครื่องสำอาง]	1. ส่งเสริมด้านการตลาด 2. สนับสนุนด้านระบบมาตรฐานการผลิต 3. การพัฒนาตราสินค้าและ บรรจุภัณฑ์	1. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุพรรณบุรี 2. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8 3. ที่ปรึกษา SP-IPC8 (ดร.ศิริรัตน์ รอดบัว และ อ.จวิฏ สุจริตเศรษฐ์เมธา)	1. Ms. S. R. 2. Mr. C. S.
SPB-10	Company H	เฟอร์นิเจอร์ [จักสานผักตบชวา]	1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ 2. การปรับปรุงกระบวนการผลิต 3. การส่งเสริมด้านการตลาด	1. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดสุพรรณบุรี 2. วิทยาลัยสารพัดช่างบรรหาร-แจ่มใส จังหวัดสุพรรณบุรี	
URT-1	Company A	แปรรูปยางพารา (ยางแผ่นรมควัน)	ขอรับการส่งเสริมการลงทุน และสินเชื่อ	1. IPC10 2. และ ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ ๖	
URT-2	Company R	แปรรูปยางพารา (ยางแผ่นรมควัน)	สินเชื่อ	1. IPC10 2. บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาสุราษฎร์ธานี 3. และศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ ๖	
URT-3	Company CA	แหล่งท่องเที่ยวเพื่อนันทนาการ	ขอรับการส่งเสริมการลงทุน	1. บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาสุราษฎร์ธานี 2. ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ ๖	Mr. T. K.
URT-4	Company CS	ติดตั้งกระจกอลูมิเนียม	สินเชื่อ / คำประกันสินเชื่อ	1. บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาสุราษฎร์ธานี 2. ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย สาขาสุราษฎร์ธานี	
URT-5	Company W	ขนถ่ายสินค้าและบริการเรือท่องเที่ยว	ขอรับการส่งเสริมการลงทุน	1. บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาสุราษฎร์ธานี 2. ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ ๖	Mr. T. K.
URT-6	Company CH	แปรรูปอาหารจากเนื้อสุกร	1. การขอรับมาตรฐาน GMP และอย. 2. การขออนุญาตประกอบกิจการโรงงาน 3. การขอรับการส่งเสริมการลงทุน	1. IPC10 2. สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร 3. ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6 4. คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี	

Note: SPB: Suphanburi; URT: Surat Thani

IFOAM: International Federation of Organic Agricultural Movements

Source: Prepared by the JICA Project Team based on information provided by the IPCs in the target provinces

Appendix 1-7 Outline of Subcontracted Survey for Joint Research

1. Outline of Subcontracted Survey

Title	Subcontracted Survey for Fact-finding on Effects of Networking in Business Development Service Delivery in Thailand
Purpose	To collect factual data on the support-providing practice of business development service (BDS) providers and support-seeking behavior of small and medium-sized enterprises (SMEs) for a comparative study on effects of networking in SME development
Target area	<p>(1) Target provinces of the Project4 provinces</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chiang Mai - Nakhon Ratchasima - Suphanburi - Surat Thani <p>(2) Control provinces.....6 provinces</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khon Kaen - Ubon Ratchathani - Phitsanulok - Trang - Udon Thani - Lampang
Target group	<p>(1) Organizations (BDSPs) and individuals (SPs) providing SME support services250 organizations/persons</p> <p>(2) SMEs in the manufacturing sector 500 establishments</p> <ul style="list-style-type: none"> - SMEs which used SME support services in the fiscal year 2015 200 establishments - SMEs which did not use SME support services in the fiscal year 2015 300 establishments
Period	From November 2, 2015 to February 29, 2016
Survey method	<p>(1) Organizations (BDSPs) and individuals (SPs) providing SME support services Semi-structured interview survey will be conducted through telephone or personal meeting. Data to be collected include the following items.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profile (organization type [public or private], years of operation, profile of the representative, human resource, networking status, etc.) - Performance (number of clients, client referrals, rate of successful problem-solving, keeping records, etc.) <p>(2) SMEs in the manufacturing sector Semi-structured interview survey will be conducted through personal meeting in principle. Data to be collected include the following items.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profile (business sector, ownership, registration, years of operation, location, number of employees, profile of the representative, etc.) - Business performance (sales, profit, major clients, etc.) - Relationship with other businesses - Relationship with government agencies - Confidence in BDS and willingness-to-pay for BDS

2. Selection of Subcontractor

2.1 Process

The subcontractor was selected by evaluating technical and financial proposals. The JICA Project Team listed eleven local consultants with relevant experience of similar surveys and, in July 2015, preliminarily informed them of the subcontract survey. Three consultants expressed their interest in conducting the survey, to which the JICA Project Team issued the Request for Proposal (RFP) in September 2015. One of the consultants declined to submit its proposal, while the remaining two submitted technical and financial proposals by the due date and the JICA Project Team confirmed that the submitted proposals conformed to the requirements provided in the RFP. The proposals were evaluated by three graders, for both technical and financial parts, based on the predetermined criteria. According to the result of evaluation, the JICA Project Team invited the consultant which ranked first to negotiate to a contract negotiation meeting and confirmed that the consultant had adequate capability for and precise understanding of the assignment. Consequently, the contract was signed in October 2015.

2.2 Outline of subcontractor

Company name	Infosearch Limited
Representative	Dr. Kreaovan Limapichat, President
Business	Marketing research and consulting services
Location	89/12-13 Amornpan 205 Tower 1, 11th Floor, Soi Nathong, Ratchadapisek Road, Dindaeng, Bangkok 10400, Thailand
Contacts	tel: 02-248-7662-6 fax: 02-248-7667 e-mail: info@infosearch.co.th

3. Actual Course of Subcontracted Survey

October 11, 2015	The JICA Project Team provided the Joint Research Team with the list of entire populations of BDSPs, SPs, and SMEs in the target area which had been collected by courtesy of the DIP.
October 19, 2015	The JICA Project Team provided the Subcontractor with the list of target respondents which had been sampled from the list of entire population by the Joint Research Team. The Subcontractor started contacting the target respondents on the list to ask cooperation for the survey and make appointments for an interview.
October 26, 2015	The JICA Thailand Office issued a letter which endorsed that the subcontractor was conducting the survey under an official JICA Project.
November 2-5, 2015	The prior guidance session was organized and the Joint Research Team expounded the purpose of questions on the survey questionnaire and instructed on the key points in conducting the survey to the interviewers of the Subcontractor.

December 25, 2015	The JICA Project Team accepted the interim report which consisted of a progress report and the survey data collected by then. The Joint Research Team confirmed that the data were collected and input in a proper manner.
January 12, 2016	The Subcontractor was allowed to add eight newly-identified BDSPs to the “organizations (BDSPs) and individuals (SPs) providing SME support services” group in Trang which had fallen short of the target number of respondent.
January 19, 2016	The Subcontractor was allowed to add eight newly-identified BDSPs to the “organizations (BDSPs) and individuals (SPs) providing SME support services” group in Khon Kaen which had fallen short of the target number of respondents.
February 4, 2016	The Subcontractor was allowed to compensate the shortage of four respondents in the “manufacturing-sector SMEs which used SME support services in the fiscal year 2015” group in Khon Kaen by increasing the number of respondents by two each in Phitsanulok and Ubon Ratchathani.
February 29, 2016	The JICA Project Team accepted the final deliverables which consisted of all survey data and the survey slips (originals and electronic images).
March 28, 2016	The JICA Project Team completed the inspection of the final deliverables.

4. Outputs

4.1 Final deliverables of subcontracted survey

The table below shows the number of valid responses retrieved from the survey data (Microsoft Excel), the original survey slips, and the electronic images of the survey slips (Adobe Acrobat) submitted by the Subcontractor.

Target Area		(1) SME support service provider		(2) Manufacturing-sector SME	
		BDSP	SP	BDS user	BDS non-user
Target province of the Project	Chiang Mai	25	14	38	48
	Nakhon Ratchasima	11	20	31	40
	Suphanburi	9	0	11	11
	Surat Thani	23	4	23	31
	Total	68	38	103	130
Control province	Khon Kaen	15	32	49	63
	Ubon Ratchathani	10	20	39	43
	Phitsanulok	9	9	25	24
	Trang	12	5	19	23
	Udon Thani	10	12	-	-
	Lampang	13	4	-	-
	Total	69	82	132	153
Grand total		137	120	235	283
		257		518	

Note: “(1) Organizations (BDSPs) and individuals (SPs) providing SME support services” was the only group surveyed in Udon Thani and Lampang.

4.2 Interim presentation of joint research findings

The Joint Research Team made an interim presentation of the findings in Bangkok on March 29, 2016. The presentation had an audience of 57 including the members of the Joint Coordinating Committee (JCC) for the Project, staff members of the BIMDs and the IPCs, and BDSPs, SPs, and SMEs from the provinces targeted in the Project.