



平成23年5月23日に開催したビジネスチャレンジセミナー。質疑応答の時間には、参加者から数多くの質問が出された。

がんばる中小企業 応援事業がスタート

相談機能を備え、個別課題を解決

新たな支援策が必要

近年の世界的な経済不況や金融危機は、国内の企業活動や私たちの生活などにも、大きな影響を与えています。市内の中小企業も例外ではなく、店舗や事業所数の減少などが見受けられます。市では、中小企業の経営の安定を図るため、中小企業が金融機関から借り入れた資金の利子の一部を補助する利子補給制度などにより間接的に支援してきました。しかし、中小企業を取り巻く状況が厳しくなってきたことから「本当に必要な支援策」として、昨年から検討を重ねてきました。

効果的な事業とは

事業者からの聞き取りを含め、国内のさまざまな支援事例を調査した結果、富士市の「富士市産業支援センター f i B i z (エフビズ)」の事業モデルに着目しました。このセンターは、新商品の開発や新分野への進出に取り組み個人や企業をサポートする公的産業支援機関です。毎月130件以上の経営相談を受け、個々の相談に応じて共に解決策を探りながら、長期的な支援を行っています。中小企業では大手企業のように営業、販売などの専門職員を配置する余裕がないため、情勢の変化に合わせた商品開発や他分野への参入が難しい

という現状があります。そこで、相談機能を備えた公的な支援機関の設置が支援策として有効であると考え、f i B i z の小出宗昭センター長を招いての出張相談会を開催することにしました。

応援事業の立ち上げ

市内事業者からの聞き取り調査をした中で、「外部への情報発信」や「販路拡大」などの支援についても多くの要望があったことから相談事業を中心に据え、①事業者の意識啓発、②個別課題の解決、③販路拡大、の3つを柱とする「牧之原市ががんばる中小企業応援事業」を今年からスタートさせました。

がんばる中小企業応援事業

- ①意識啓発
ビジネスチャレンジセミナーの開催
- ②個別課題の解決
アドバイザーによる個別相談会の開催
- ③販路拡大
販路拡大のために費用を一部補助

①意識啓発

「ビジネスチャレンジセミナーの開催」
個別の出張相談に先立ち、事業を成功に導くポイントを紹介することを目的に、小出センター長を講師とした講演会を5月23日、相良総合センターいっくらで開催しました。会場には定員を超える80人の中小企業の経営者や農業者が参加。講師がこれまでに取り組んできた事例を交えて自身のセールスポイントに気づく

②個別課題の解決

「個別相談会の開催」
6月から10月にかけて、市役所相良庁舎で毎月1回の個別相談会を開始しました。1回当たり5社が対象で、1社当たりの相談時間は1時間。相談料は3000円です。さまざまな業種から、25社が相談に訪れました。参加した事業者は、現在の事業の悩みや、今後取り組みたいと考えていることについて相談。事例を交えての助言や、その分野に精通した専門家、連携先の事業者の紹介などを受けました。

③販路拡大

「販路拡大支援事業の実施」
中小企業者が販路拡大のために、自社製品や技術の展示に係る費用の一部を市が補助します。対象者 市内に事業所を有し、製造業に属する事業を行う中小企業者 *同一の中小企業者への補助は年度において1回限り。対象 自社製品などを市外で開催される規模以上の展示会、見本市などに出席し宣伝を行う場合の「小間料(会場1区画の使用量)」および「備品借上料」

アドバイザーからメッセージ

これまで、10年間中小企業の相談を受け、約750件の新規ビジネスの設立を支援してきました。今回のように、市が主催する継続的な取り組みは初めてでしたが、相談枠も短期間で埋まるなど事業者の関心が高く、予想以上の盛り上がりでした。今回は市役所、商工会、事業者と強固なネットワークが組んで、大変有意義な事業でした。

牧之原市には、独自の技術を持つ魅力ある中小企業が多く、今後飛躍する可能性を大いに秘めていると感じました。ぜひ、市民の皆さんには地元事業者を応援して、まちを盛り上げていってほしいと思います。

富士市産業支援センター f i B i z (エフビズ) センター長 小出宗昭



個別相談会において、小出センター長に相談する中小企業者

▼ターゲットを絞る
▼他社との連携で魅力創出の3つのポイントを紹介し、「チャレンジすることから始まり、そこから大切な出会いに結びつく」などと挑戦することの重要性を説きました。講演後のアンケートでは参加者のほぼ全員が「参考になった」と回答。今後取り組みたいと考えている内容も、「新商品の開発」「新たな顧客の開拓」「宣伝方法の改善」を挙げる人が多いという結果が得られました。セミナーを通して中小企業者の意欲の高まりが見られ、個別相談会の募集をしたところその場で25の相談枠が、ほぼ埋まりました。

個別相談会参加事業所 (業種別内訳)

業種	数	相談事例
製造業	8	・開発した製品の商品化、販売方法 ・他分野への参入、地震や津波の災害対策
農業	7	・販路拡大(ブログなどの活用、直販所) ・商品のブランド化、貸農園、契約栽培
建設業	4	・受注機会の増大、効果的な広報戦略 ・他業種への参入、人材の確保
小売業	3	・商品や宣伝の見直し、顧客層の絞り方 ・他業種と連携しての新商品開発
サービス業	3	・異業種との連携による新サービスの提供 ・新たな利用者層の確保、PR方法



補助制度を使い、展示会に出品した市内業者



富士市産業支援センター f i B i z (エフビズ) センター長 小出宗昭