

## がんばる中小企業応援事業の途中経過について

### 1 目的

地域の中小企業の取組み意欲の高揚と新商品開発等の個別課題を解決するため、富士市産業支援センター小出氏によるセミナー及び相談会を実施する。

### 2 概要

#### (1) ビジネスチャレンジセミナー

5月23日（月）に開催。募集人数70人を超える80人が参加。

#### (2) 個別相談会

6月から10月の毎月第4土曜日に実施。

1社当たり1時間で1日当たり5社が対象。（5ヶ月で25社が定員）

#### (3) 相談企業のその後の取組み

##### 【ケース1】 製造業

・硬質スチロールの優れた加工技術を基に自社製品としての販売を試みたが、営業や販路拡大が得意分野ではなく、受注に繋げる事ができなかった。  
⇒講師から浜松市の企業（ペイント関係）を紹介してもらい、同社のOEM商品の型枠をつくる話に発展。現在、サンプルを作成し商談中。

##### 【ケース2】 農業

・いちごの栽培を営んでおり、商品価値を高めるためのブランド化や加工品の直売をしていきたいが効果的な方法が分からない。  
⇒ブランド化に優れた専門家の紹介を受け、現在、定期的に相談を行っている。  
新たなPR手法にも着手もF-bizの指導を基に進めている。

##### 【ケース3】 小売業

・眼鏡、貴金属、時計の販売を営んでいる。低価格化や嗜好の変化により売上が減少しているため、商品やターゲットの考え方を見直したい。  
⇒消費者が買いやすいきっかけをつくるため、量販店ではできないサービス（人の繋がり等）を分かりやすく発信するよう指導。補聴器事業での差別化も提案。

##### 【ケース4】 建設業

・公共土木事業の発注減による影響が大きく、コンクリート技術を活かした地下室で民間建築に参入したい。  
⇒地域の工務店や設計士との連携、消費者が関心を持つエコや防災に重点を置いたチラシの作成について指導。