

## 「がんばる中小企業応援事業」に関する事業計画について

### 1 目的

市内企業の取組み意欲の向上、個別課題の解決及び販路拡大の支援のため、がんばる中小企業応援事業を平成 25 年度も引き続いて実施する。(3 年目)

平成 23 年度からの取組みを基に設立した「M-Biz」を常設のワンストップ相談窓口とし、金融機関及び公的機関との連携を通じて、セミナーや個別相談会などを実施し、企業の課題解決に対応する。

なお、今年度においては、金融機関と連携して個別相談会を実施することを重点とする。

### 2 概要

#### (1) ステップ 1 【M-Biz ビジネスチャレンジセミナーの開催】

今年度も二部制とし、第一部は、富士市産業支援センター小出宗昭氏から、事例を交えて成功事例の秘訣について講演をお願いする。

第二部は、パネルディスカッションとし、コーディネーターを小出氏にお願いし、また、パネラーを過去の個別相談会でアドバイスを受けたことにより、販路拡大や企業成長につながった事業者から選定し、市内の成功事例と、今後の企業成長戦略について意見交換する。

- ・開催日 5月22日(水) 午後7時から
- ・会場 牧之原市総合健康福祉センター「さざんか」
- ・対象者 市民及び市内で事業を営む方
- ・第1部 講演会  
演題：「こうすればもうかる小出流ビジネス成功の秘策！」  
講師：小出宗昭氏 富士市産業支援センター f-Biz センター長  
株式会社イトム代表取締役
- ・第2部 パネルディスカッション  
演題：「牧之原から全国へ！～M-Biz サポートの可能性とは～」  
コーディネーター：小出宗昭氏  
パネラー：石神 誠氏(静波レッド：イチゴイチエ石神農園)  
山本義明氏(マキノハニー：(株)トマトップ)

#### (2) ステップ 2 【M-Biz 個別相談会の開催】

セミナーを通じてチャレンジ精神に火がついた商工業者などからの相談に、相談者の目線に立った個別支援で対応。自らのセールスポイントを気づかせ、新製品開発や市場開拓に向けたアドバイスを行う。

- ・相談日 6月29日(土) 7月27日(土) 8月24日(土) 9月28日(土) 10月26日(土)の5日間の10時から16時まで  
1日5事業所(1事業所1時間) 計25事業所
- ・会場 牧之原市相良庁舎3階第2会議室
- ・アドバイザー 小出宗昭氏・杉本剛敏氏(富士市産業支援センター 副センター長 有限会社アイデア代表取締役)
- ・相談料 1事業者 3,000円 事前予約が必要
- ・対象者 市民及び市内で事業を営む方(1事業所1回限り)

### (3) ステップ3 【自社製品等の販路拡大事業】

自社製品や技術の販路拡大を図るため、展示会・見本市等に出展しPRすることを応援し、経費を補助することによって販路拡大をサポートする。

- ・対象経費 展示会出店に係る小間料・備品借り上げ料
- ・補助率 1 / 3
- ・限度額 10万円 1事業者1年度1回、同一製品に対し通算3回を限度
- ・対象者 市内に主たる事業所を有し、製造業に属する事業を行う中小企業者等

## 3 個別相談会の実績

過去2年間の個別相談会は、小出宗昭氏と杉本剛敏氏が担当し、50事業所が相談を受けた。なお、相談業種は下記のとおりである。

相談内容は、商品差別化のためのネーミング、ロゴマークやキャッチコピーの作成、新商品開発の方向性、情報発信方法、新規事業についての相談など、各事業所が抱えている課題解決が多かった。これらの相談は、最終的には売上げをどうやって伸ばすかにつながっていて、相談によって課題が解決され、売上げを伸ばした事業所もあった。

相談案件の中で、紅ほっぺに名前をつけてブランド化を図った「静波レッド」とトマトの栽培方法(枝完熟)にこだわった「マキノハニー」がこの個別相談会を通じての成功例で、静岡市の松坂屋と新しい取引ができ、大きく売上げを伸ばした。

その他にも、商品開発のアドバイスをもらって、現在展開中の事業所も数社あった。

業種	製造業	農業	建設業	小売業	サービス業	飲食業
相談数	11	18	6	6	8	1