

全国Bizネットワーク会議

Bizの広域連携が加速

優良事例の共有などを通じてBizならではの支援の本質を再確認

全国のBiz発信!

Biz(ビジネス)とは…全国に広がる自治体主導の中小企業支援拠点。専門人材が売上アップに特化した無料コンサルティングを行う。

取引先の売上アップ好事例

無料で中小企業の経営相談に応じる支援拠点

「Biz」の全体会議「第1回全国Bizネットワーク会議」が、3月17日に宮城県仙台市で開催された。全国のBizが支援事例等を共有、支援の高度化を目指す。

Bizは2008年、静岡県銀行出身の中小企業支援家・小出宗昭氏が静岡県富士市から委託される形で創設された「富士市産業支援センターBiz」が発祥。その後は各地に広がり、現在は全国20カ所に構える。

昨年3月2日には、各Bizの相談員が知見を共有し支援力を向上するための広域連

携網として「全国Bizネットワーク」が創設。今回の全体会議は、全国Bizネットワークに基づく連携の場として開催された。オンライン参加を含め、各Bizのセンター長らが参加した。

Bizならではの支援の本質を再確認

本会議の冒頭にて、Bizの創設者である小出氏は「伝えたいことは2つ」と切り出した。

まず1点目として「徹底的な成果主義の中で懸命に支援に取り組んでいただいたことに感謝したい」と、各Bizへの謝辞が述べられた。

Bizモデルは自治体が運営するため、センター長らの報酬をはじめとする諸経費は自治体が負担する。Bizが徹底的な成果主義を掲げるのはそのためだ。定期的に小出氏らによる考査があり、成果が水準を満たさないと判断されたBizについては、センター長が交代となる。

厳しい成果主義の中で支援に取り組むからこそ、他のコンサルティングサービスとは一線を画す支援を提供してきた。ヒアリングを重ね、新商品などの目に見える形で支援を提供し、イノベーションを導く―これこそBizが目指す本質的な支援である。小出氏の挨拶では、改めてこの方向感を確認した。

2点目として、小出氏は具体的な支援策にも触れた。Bizによる支援では、第一に相談者とのミーティングを重視する。対話を重ね、相

談者自身が気付いていないセ
ールスポイントまで深掘りす
ることで、相談者のイノベー
ションを導く。

一方で、各Bizのリソー
スには限界があるため、一度

のミーティング時間を制限せ
ざるを得ない側面もある。こ
うした時間割にとらわれ、
「セールスポイントの特定が
甘くなってしまうケースが散

見された」（小出氏）とい



▲第1回全国Bizネットワーク会議の様子

う。相談者の背景や相談内容
に合わせて柔軟に支援に取り
組むことの重要性を、各Bi
zと再確認した。

このほかに小出氏からは、
自身がセンター長を務めたf

i Bizの支援事例について
の共有があった。静岡県や富
士市と連携し新商品開発を支
援した事例などを通じて、地
域の行政と連携することの重
要性を述べた。

最北のBizから 優良事例を共有

小出氏の挨拶ののち、特に
優れた支援事例の共有として
北海道の「釧路市ビジネスサ
ポートセンターk-i Biz」
の澄川誠治センター長が登壇
した。

まず発表されたのは、M &
Aの支援事例である。譲渡側
は保育士3人が共同経営する
形で創業した市内の保育施設
だ。3人とも優秀な保育士で

あり、入所待ちが相次ぐほど
顧客からの反応も良い。k-i
Bizでは当初、ブランディ
ング支援に取り組んでいた。

潮目が変わったのは2年前
だ。この保育施設は元々利益
率が低かったうえ、事務所を
移転したことで家賃負担が増
加。3人の給与を削ることで
何とか運営が成り立つとい
うほど経営状況が落ち込んだ。

同時期、澄川センター長は
k-i Bizで支援していたエ
ステサロンの社長から、幼児
の発達支援施設を創業したい
という相談を受けていた。澄
川センター長がそのビジョン
をさらに掘り下げていったと
ころ、「いつか保育施設もや
ってみたい」という見通しが
ヒアリングで判明した。

澄川センター長の頭を上述
の保育施設がよぎったが、事
業承継は法律も絡むセンシテ
イブな経営課題。「釧路市で
は保育士が不足していますか

全国のBiz発信! 取引先の売上アップ好事例



▲全国のBizのセンター長らが集まった

ら、採用でご苦労されるかもしれませぬ」と伝える程度にとどめたという。

とはいえ、もしエステサロンが保育園の事業を取得するとなれば、双方にとってメリットがあることは間違いない。そこで澄川センター長はじっくりと事業承継に関する相談に乗り、本当に双方がマ

ツチング可能かを見極めていった。

まず保育施設側には経営改善策として、値上げや新規借入れなどの方法があると伝えつつ、「経営が得意なスポンサーを見つけ、3人はプレイヤーとして専念するのはどうですか」と情報提供。すると保育施設側からは、「そんな方法があるので「そんなか」と好反応だったという。

同時にエステサロンに対しても、じっくりとアプローチ。その過程で「保育施設を立ち上げたいというビジョンを実現するのなら、保育士3人を確保できる見通しがあります」と伝えたところ、エステサロン側が関心を示したとい

う。

澄川センター長は保育施設が赤字であること、エステサロンで既存の借入れを引き継ぐ必要があることを情報共有したうえで、最終的に「優秀なプレイヤーを3人確保するための採用費と比較してご判断ください」とM&Aを提案。国が運営する事業承継・引継ぎ支援センターの協力も仰ぎながら、M&Aが成立した。

本事例では、澄川センター長がニーズを把握してからM&Aを提案するまでに約1年経過している。小出氏は「保育施設もエステサロンも、直接的にM&Aの話をしているわけではない。ニーズをキャッチし、引き合わせたのは澄川センター長です。支援先からの相当の信頼感がなければ実現はできなかったはず」とコメント。各センター長らも、前のめりにプレゼンに耳

を傾けた。

このほかにも澄川センター長からは、ドッグランの創業支援事例と米屋の販路開拓支援について情報共有があった。澄川センター長はいずれの事例についても、「センター長に就任して4年。自分なら完全伴走できる自信があったからできた」と振り返ったうえで次のように総括した。

「センター長の取組み次第で地域に与える影響が変わってくるというのが、Bizの魅力だと感じます。全国Bizネットワークを活かしてセンター長の皆様と研さんを重ね、より一層地域に貢献していきたいです」

今夏にかけて実質無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）の利払いを含めた返済開始がピークを迎える。地域の屋台骨たる中小企業支援の担い手として、Bizに注目が集まる。
(本誌・大本鉄蔵)