

Bizの好事例に学ぶ! 事業者の強みを見出すノウハウ

第5回 番外編

全国Bizネットワーク研修会を開催しスキルアップを図る

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。専門人材が売上向上に特化したコンサルティングを行う

「常」にブラッシュアップを心がけ、スキル向上に努め、地域の中小企業の皆様に對して結果を伴うお手伝いをしていきたい。満足した瞬間に我々のスキルは落ちていく」

Bizモデルの創始者である小出宗昭・くにたちビジネスサポートセンターKunibiBizセンター長のこうした強い信念の下、今年6月29日に「全国Bizネットワーク研修会」が東京都国立市のKunibiBizで開催された。

各地の相談員が トリオを組んで対応

当日は、全国各地のBizモデル型支援拠点から計9名のセンター長を始めとした相談員が集結。他の相談員の助言内容の聴取や活発なディスカッションを通じ、自己研さんに励んだ。

午前の部では、KunibiBizや地域金融機関から紹介された事業者3組の経営相談を各1時間実施。相談員は入れ替わりでトリオを組んで相談にあたった。各相談の最後には、相談内容を聴講していた他の6名の相談員が補足的にそれぞれの知見をもってアドバイスをを行い、小出センター長からは総括的なコメントが送られた。

1社目は、高級スキンケア商品のPR戦略と販路拡大についての相談。有名トップブランドの半額以下の価格で、同等以上の効果が期待できるというドクターズコスメをどう売り出していくかが相談の中心である。

相談は木更津市産業・創業支援センターらびBizの瀬沼健太郎センター長と前田正浩プロジェクトマネージャー、萩市ビジネスチャレンジサポートセンターはぎBizの

獅子野美沙子センター長の3名が担当した。

相談者はサンプル体験できるモニターを募集して、ここから口コミで知名度を上げていくことを考えていた。この販促活動に對して検討したうえで、相談員からはエステサロンへのBtoBでの販売や展示会への出展、補助金の活用、ブランド戦略など多岐にわたる提案が行われた。

2社目は、和モダンなインテリア建材の売上拡大の相談。同社は紙器抜き型に高い技術力を持っており、同業者が視察に来ることも多い。そうした高い技術力を活かして、オリジナル製商品として開発したのが和モダンなインテリア建材である。

相談を担当したのは、釧路市ビジネスサポートセンターKibiBizの田辺貴久副センター長、らびBizの瀬沼健太郎センター長と大東東ジ

ネス創造センターD・Bizの繁田智雄センター長の3名である。

同社のインテリア建材は、組子細工さながらの繊細で美しい和モダンなデザインを実現。最新鋭のレーザー加工機を利用することにより、組子細工よりもかなり安価な価格設定となっている。

相談員からは、ホームページを使った商品性訴求力向上のアイデアや施工会社・内装

デザイナー向けの営業ツールの制作、インバンド対策としての建材活用のPR方法等が提案された。

相談案件の振り返りや 支援方針を意見交換

3社目は、都内にある漢方薬局からのプランディング戦略に関する相談。担当したのは、らびBizの前田正浩プロジェクトマネージャー、東広島ビジネスサポートセン

ターHiBizの三嶋竜平センター長と氷見市ビジネスサポートセンターHiBizの荒川健生センター長の3名である。

漢方薬局を営む相談者は漢方歴30年の女性経営者。薬剤師と合わせて心理カウンセラーの資格も持ち、「ココロ」と「カラダ」の両面で患者に

性の悩みに向き合ってきた。行動力もあり、薬局のほか漢方茶・漢方薬膳の取扱い、漢方セミナー・漢方ファスティングの実施など非常に手広く経営。しかし、それゆえに、企業イメージが散漫になっているのが悩みという。

相談員からは、想い先行で動いてきた感があるので、まずは事業にプライオリティを付けて、課題を明確にすることから始めたらどうかというアドバイスや、漢方ベースのフェムテックを企業ブランドの中心に据えたらどうかという提案等が行われた。

午後の部では、各相談案件の振り返りや今後の支援方針について意見交換等が行われ、最後に小出センター長から「私自身も気付かされること



▶1社目の相談風景



▶2社目の相談風景



▶3社目の相談風景。右端が小出宗昭KunibiBizセンター長