

富士市産業支援センター f-Biz 及び ご当地Bizについて

1. 富士市産業支援センターf-Biz(エフビズ)

平成20年8月、富士市によって設立された。公設民営の施設として、運営は、富士市から民間事業者（株式会社イドム 代表取締役：小出宗昭氏）へ委託している。

f-Bizは、中小企業の直接的な売り上げアップに関してコンサルティングを行う相談所として成果を上げ、「行列のできる経営相談所」として全国的に注目を集めている。

【実績】

- 平成29年度 相談件数 **4,421件**（1日で平均約18件の相談）
- 平成20年の開設以降、のべ約 **240件以上の創業実現、約400人以上の雇用創出。**
- 7割の相談者が売上拡大した。**

2. f-Biz センター長 小出 宗昭 氏



1959年生まれ。法政大学経営学部卒業後（株）静岡銀行に入行。M&A担当などを経て、2001年 創業支援施設 SOHO しずおかへ出向、インキュベーションマネージャーに就任。起業家の創出と地域産業活性化に向けた支援活動が高く評価され、Japan Venture Award 2005 経済産業大臣表彰を受賞した。静岡県内でも産業構造の違う3都市で計4か所の産業支援施設の開設と運営に携わり、これまでに1,400件以上の新規ビジネス立ち上げを支援した。**「ビジネスセンス」「ずば抜けたコミュニケーション能力」「情熱」を兼ね備え、チャレンジャーをリスペクトし、相談者の人生を背負うという覚悟のもと、ビジネスコンサルティングへ取り組んでいる。**

3. f-Bizの支援手法

全ての中小企業にそれぞれのセールスポイントが必ずあるという考えのもと、徹底的に相談者の話をヒアリングした上で、相談者本人も気付いていないセールスポイントを見出して活かす。

f-Bizの一番の役割は、センター長自身のビジネスセンスによる知恵を絞り出し、相談者が腑に落ちる根拠をもって、具体的かつ徹底的にコストを抑えた、売上拡大に直接つながるアドバイスを行い、事業者のやる気を引き出すことである。

「セールスポイントを活かす」「ターゲットを絞る」などといった方向性で、具体的かつ根拠のあるアドバイスを行い、実際に売上が拡大した代表事例

4. 支援事例

f-Biz発案のビジネスサポート(代表事例)

株式会社 司技研(試作部品製造) 株式会社 増田鉄工所(金型製造) 有限会社 幸昭(防音設計・施工)

<p>試作特急サービス 3DAY</p> <p>試作特急サービス3DAY 売上V字回復 大手自動車メーカーから直取引！ 電気自動車の試作部品大量受注</p> <p>売上げが伸び悩み、 先行きの見通しが全く立たない！ どうしたら良いか？！</p> <p>f-Bizによる支援</p> <p>本人達が強みと認識して いなかった高精度・短納期加工 をサービス化！</p>	<p>金型革命5ダウン</p> <p>売上0だった 特殊金型(500万円/個)が 半年間で50件の成約！</p> <p>金型を一体構造で加工する技術を開発！ 『一体構造金型』として売り出すも、 成果があらぬ！ どうしたら良いか？！</p> <p>f-Bizによる支援</p> <p>金型を商品にするのではなく 商品がもたらす効果そのものを セールスポイントに打ち出す！ 「金型革命5ダウン」</p>	<p>売上高は 2009年6月期9千万円から 2012年6月期2億2千5百万円 V字回復！！</p> <p>工場用防音設備需要の減少で 売上が激減。この状況から脱却 するにはどうしたら良いか？！</p> <p>f-Bizによる支援</p> <p>工場で培われた高い防音技術を 「住宅市場」で活かす新サービスを 提案！</p>
---	--	---

◎仏壇店の相談例（売上拡大について）

- ホームセンターなどいろいろな場所で商品を置いてもらっているが、売れ行きが悪い。
- 住まいの洋風化により売上が低迷していると推測。一方で、主要な神社仏閣での初詣の参拝者数は増加し、また、お札などを売るスペースは昔に比べ広がっている。
 - 日本人は信仰心を変わらず持ち続けていると確信。洋風の住まいに馴染む神棚を開発するようアドバイス。
 - 平成25年3月以降、楽天のネット販売部門で継続して売上1位



5. 全国に展開される「f-Bizモデル」

近年、f-Bizをモデルとした「ご当地Biz」の開設に取り組む自治体が全国で増加しており、開設予定も含めると21もの自治体で「ご当地Biz」が展開している。離島に位置する

富士市産業支援センター f-Biz 及び ご当地Bizについて

人口わずか約2万人の町においても、多くの相談や売上拡大の事例があり、このBizモデルは、人口、産業構造に関わりなく、全国どんな自治体でも成功するモデルであることを示している。

【ご当地 Biz 分布図】



※ 上記以外に、埼玉県狭山市においても、平成31年4月開設予定である。

6. なぜ、「ご当地Biz」も成功しているのか。

各ご当地Bizにおけるセンター長は、全国公募により選出された人材である。

ビジネスコンサルティングは、それを行う「人材」で成否が決定する。

各ご当地Bizにおけるセンター長は、100人を超える応募者の中から非常に厳しい審査を経て選出され、小出氏の目になかった、「ビジネスセンス」「ずば抜けたコミュニケーション能力」「情熱」を兼ねそろえた人材である。選出された人材は、数ヶ月間、f-Bizにて実地

研

修を受け、Biz流支援の手法を徹底的に学んだのち、各ご当地Bizにて勤務を開始する。また、センター長は年度ごとの雇用契約である。1年ごとに業務評価を行い、その結果により雇用継続の可否の判断を行う。

7. ご当地Bizの運営(例)

- ・日向市
「一般社団法人 日向地区中小企業支援機構」において、センター長の雇用やBizの運営を行う。
- ・山形市
山形市、山形商工会議所、山形県中小企業団体中央会、株式会社山形銀行、株式会社荘内銀行、株式会社きらやか銀行(オブザーバー:公益財団法人山形県企業振興公社、山形県信用保証協会)で構成される「山形市ビジネスサポート協議会」において、センター長の雇用やBizの運営を行う。
- ・狭山市
ご当地Bizを設置する産業支援センターの指定管理者(狭山商工会議所)において、選出されたセンター長を雇用する。