





岡崎ビジネスサポートセンター



活動報告書

~開設から1年間の記録~

2013年10月~2014年9月

岡崎市・岡崎商工会議所







目次



OKa-Biz について		•	•	•	•	•	•	1
1年間の歩み・・・	•	•	•	•	•	•	•	4
1年間の実績・・・	•	•	•	•	•	•	•	5
セミナー開催実績	•	•	•	•	•	•	•	8
成果実例・・・・・	•	•	•	•	•	•	•	9
相談者の声・・・・	•	•	•	•	•	•	•	13
OKa-Bizへの評価		•	•	•	•	•	•	14
メディア掲載例・	•	•	•	•	•	•	•	16

OKa-Biz について



OKa-Biz 開設の背景

岡崎市では市内商工業の活性化を図るため、補助金の交付やセミナーの開催などの支援を行ってきましたが、バブル崩壊、リーマンショックなどを要因とした長期にわたる景気の後退もあり、活性化への糸口が見いだせない状況でした。平成 24 年に市内経営者へのアンケート調査を行ったところ、ほぼすべての事業者が売上向上への課題を抱えており、さらに、売上向上に課題を抱える事業者のうち約 30%はどこにも相談できていないことを把握しました。これを受け、市としては、売上向上に課題を抱えて、どこにも相談できていない事業者を支援する施策の検討をはじめました。その中で、他市の成功事例として富士市産業支援センター f-Biz に注目しました。f-Biz

では、売上向上を重点的にサポートしており、年間相談件数が 2,000件以上 (現在は約 3,000件) という実績を出していました。本市としては、f-Biz センター長の小出宗昭氏のご協力を得て、f-Biz をモデルとした経営相談拠点の開設を目指すことにしました。

そして平成25年10月、商工会議所、金融機関等の支援機関などのサポートが一体となって提供できる拠点づくりが求められていたことも踏まえ、本市は商工会議所と連携して岡崎ビジネスサポートセンター OKa-Biz を開設し、事業者の相談機会の充実と支援機能の強化を図ることとしました。



開設式(岡崎市長・岡崎商工会議所会頭)

センター長挨拶

OKa-Biz は、市、商工会議所をはじめとする関係の皆様、何よりご利用いただいている相談者の皆様に支えていただき、1 周年をむかえることができました。開設から 1 年間の相談件数は 1,404 件(目標比 230%)にのぼり、リピート相談者の割合が約 70%にのぼるなど、相談者から高評価を得ています。この状況に、中小企業庁の目玉施策「よろず支援拠点」のモデルの一つにも選ばれました。スタートの勢いそのままに走り切った 1 年目が終わり、真価が問われる

2年目がはじまります。ここまでの当初予想を上回る成果に慢心せず、中小企業、起業家の売上アップにもっともっと貢献していけるよう、これからもより一層のチャレンジを重ねていこうと、気持ちを新たにしています。これからもどうぞよろしくお願いします。



岡崎ビジネスサポートセンター OKa-Biz センター長

秋元 祥治

滋賀大学客員准教授、NPO 法人 G-net 代表理事

01年創業の G-net は、中小企業支援と若者をつなぐ成功事例として全国的に評価されている。一方、中小企業支援を f-Biz・小出宗昭氏に師事し、OKa-Biz の立ち上げを担当。受賞歴に、13年経産省「キャリ教育アワード」優秀賞、12年内閣府「ものづくり日本大賞」優秀賞、09年経産省「ソーシャルビジネス55選」選出ほか。中小企業庁よろず支援拠点事業全国本部アドバイザリーボードに 14年就任ほか、公職も多数。

OKa-Biz について



OKa-Biz のミッション 「きく・みつける・ささえる」

中小企業等の売上アップに特化したサポートを提供します。 OKa-Biz は、堅実に努力する岡崎の個人や企業に光を当て、 より輝けるよう応援する産業支援拠点です。

[きく・みつける・ささえる]をテーマに、あなたのチャレンジをホンキでサポートします。



「売上を伸ばしたい」「新しいことをしたい」と思い立った時点で相談をお聞きします。 業種に関係なく、あらゆる事業の相談にお応えします。



「売上が伸びない」課題や強みは自分では分かりづらいもの。 あなたにしっかりと向き合い、課題や強みを見つけ、何をしたらいいかを明らかにします。



相談を聞くだけでは終わらせません。皆さんと同じ目線で、親身に、 前向きな解決策を一緒に考え、あなたのチャレンジをサポートし続けます。

OKa-Biz について



OKa-Bizの概要(平成 26 年 9 月末現在)

体 制

ビジネスコーディネーター 常時2名

○岡崎市派遣コーディネーター 2 名

○岡崎商工会議所派遣コーディネーター 4 名

IT アドバイザー 毎週火曜日1名

○2 名(隔週交替)

デザインアドバイザー 毎週木曜日 1 名 企画広報コーディネーター 常駐 2 名 岡崎信用金庫派遣スタッフ 週 2 日 1 名

相談日時

週4日 ※予約制(毎週火・木・金・土曜日の10:00~16:30)

予約受付

水・日曜日を除く9:00~17:00 ※12:00~13:00を除く)

場所

図書館交流プラザ・りぶら2階



センター長 **秋元祥治** 木・土曜日



副センター長 高嶋舞 火・金曜日



副センター長 **痴山洋次郎** 木曜日



中小企業診断士 高橋康友 土曜日



中小企業診断士 松本久敏 金曜日



中小企業診断士 髙木富美子 火曜日



貝吹 彰則



鈴木孝明 隔週火曜日



水野桂輔隔週火曜日



稲波伸行 木曜日



堀部優規子



浅井智香子



オカザえもん



小松姫



あいち戦国姫隊

岡崎市経済振興部商工労政課

神尾典彦 宮本佳久 野澤成裕 加藤史朗 中尾愛美

岡崎商工会議所 中小企業相談所

八田信正 柴田浩志

1年間の歩み



OKa-Biz年表

●平成 25年10月1日	岡崎市と岡崎商工会議所が共同で開設
●平成 25年10月20日	開設記念シンポジウム開催
●平成 25年1月28日	広報担当特別コーディネーターに「オカザえもん」就任
●平成26年1月31日	ヤフーショッピングと業務連携
●平成26年2月	創業応援月間の開催
●平成26年2月1日	IT アドバイザー加入「情報発信サポート事業」開始
●平成26年3月20日	岡崎市創業支援事業計画が国の第一号認定
●平成26年4月3日	センター移転拡大(現スペースへ)
●平成26年5月2日	岡﨑信用金庫と業務連携の覚書締結
●平成 26 年 6 月 1 日	女性相談員拡充
●平成26年7月	女性応援月間を開催
●平成 26 年 7 月 11 日	女性応援大使に「あいち戦国姫隊」と「グレート家康公『葵』武将隊の小松姫」が就任
●平成 26 年 8 月 1 日	デザインアドバイザー加入
●平成 26 年 8 月 21 日	(株)アンズコミュニケーションズと業務連携の覚書締結
●平成 26 年 9 月 25 日	(株)日本政策金融公庫と業務連携の覚書締結

1年間の実績(相談件数)



1,404件 週5日換算すると 1.755件

全国47カ所のよろず支援拠点の開設4ヵ月の来訪相談者数の平均値は248件(よろず支援拠点全国本部 HP より)であり、仮に同じペースであれば年間744件となり、OKa-Biz の件数は約2倍。また、モデルとしている富士市産業支援センター f-Biz の開設2年目(H21)の年間件数は1,758件であり、開設日数がよろず支援拠点、f-Biz が週5日であるのに対しOKa-Biz は週4日であることからも、異例の件数となっています。

当初目標比 **2.3倍** 岡崎市が近隣の公的な中小企業経営相談所の相談件数を調査したところ、月に平均で約50件であったことから、当初の目標相談件数を月50件と設定しました。新設で周知期間も限られ、実績もなく評価されにくい環境で目標の2倍を超える実績は、破格のパフォーマンスといえます。

7.1件/日

OKa-Biz は常時2名の相談員が滞在する体制をとっており、一日に10件までしか相談を受けられない中で、7件が相談で埋まっています。相談以外にも、アドバイスに必要な情報収集、調査等の相談準備の時間も必要であり、相談員の高いパフォーマンスをフルに発揮しています。

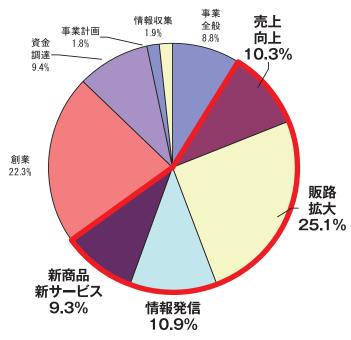


相談者の多くがリピーターとなり、かつ、ロコミを中心に新規相談が月に30件以上入るなど、開設から時間が経つにつれて相談 件数が増加し、予約しても相談が場合によっては 1 カ月以上先になるなど「行列のできる相談所」になっています。

1年間の実績②〈内容別・業種別〉

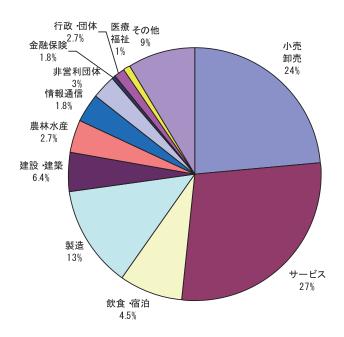


内容別割合



- ●売上向上、販路開拓、情報発信、新商品・新サービスといった売上アップに関する相談が 55.6% にのぼっており、 中小企業の最大の課題である「売上アップ」に対してサポートを提供できているといえます。
- ●創業の相談が 22.3%と高くなっており、OKa-Biz 的な売上アップを中心としたサポートが、 既存の事業者だけでなく、これから事業を始めるかたから高い支持を得る結果となりました。

業種別割合



- ●中小零細の商店の利用が大きく、「小売卸売」「サービス」「飲食・宿泊」で55%を超えています。
- ●「製造」は、開設当初は利用が少なかったものの、新規相談が増加中であり、 市内全事業所に占める構成割合(11.5%)を超える13%で、今後ますます割合が高まる見込みです。
- ●OKa-Biz は、利用対象を、商工業者だけに限定しておらず、「農林水産」「非営利団体」など、 幅広い業種から利用されていることも特徴といえます。

1年間の実績③



73%

●相談に占めるリピーター割合

相談者が「役に立たない」と評価すれば二度と利用しないと考えられる中で、7割以上がリピーター利用であるということは、中小企業等のニーズに応えているといえます。

77%

●口コミからの新規割合

新規相談者の8割近くが口コミからの相談であり、サービス業として考えれば、消費者から強固な支持を得ている「繁盛店」と同じ状況と考えています。

34件

●視察件数

OKa-Biz は、北は北海道から南は九州まで、中小企業庁などの機関をはじめ、全国の市議会や市町村からの視察を受けています。開設して1年目の施設としては異例の数値と考えています。

101件

●メディア掲載

新聞、テレビ、雑誌などのメディアにおいて、3日に1回程度は OKa-Biz 関係の記事等が掲載されました。うち約半分が相談者(企業等)の記事であり、中小企業の情報発信、販路開拓に貢献しています。

34件

●創業件数

岡崎商工会議所で把握している平成25年度の創業件数が50件であることと比べても、OKa-Biz で34件の創業は多いと考えます。

125人

●創業の雇用創出成果

創業1件あたりで平均3.7人※の雇用創出につながります。 本市の過去5年の工業団地進出企業が創出した雇用が平均69人であることと比較しても、企業誘致に匹敵する雇用創出実績といえます。

セミナー開催実績



1,504名

27_□

事業者のチャレンジ意欲を喚起するチャレンジセミナーと売上アップにすぐ役立つノウハウ等を提供する実践 セミナーを実施。満足度は平均86点と大変高く、参加者の約1割が新規相談の予約をされるなど、OKa-Biz の周知・相談者獲得につながりました。

▶各界トップランナーによるチャレンジセミナー



本間 正人氏 京都造形芸術大学教授 「ほめ言葉ハンドブック」著者



小澤 隆生氏 ヤフー(株) 執行役員ショッピングカンバニー長



若新 雄純氏 NEET(株) 代表取締役会長



出雲 充氏 (株)ユーグレナ 代表取締役



浩介氏 藻谷 (株)日本総合研究所調査部 主席研究員



中島 徳至氏 Global Mobility Service(株) 代表取締役社長兼 CEO



池田 伸子氏 NHK 名古屋放送局アナウンサー



白河 桃子氏 相模女子大学客員教授



小池 利和氏 ブラザー工業(株) 代表取締役社長



小出 宗昭氏 富十市産業支援センター f-Biz センター長



義行氏 山口 立教大学 経済学部教授



啬 安藤 二氏 (株)DDR 代表取締役

●ビジネスに役立つ実践セミナー

新田 哲史氏 元全国紙新聞記者

坂田 誠氏 (株)はちえん。代表取締役

野田 亜友弓氏 (株)アイプレス代表取締役

(株)東海クロスメディア研究所 三輪 知生氏

(株)アリス開運堂 河瀬 麻花氏 エルクアトロギャッツ事業部 代表

代表取締役社長

山本 慎也氏

坂井 紀予氏 オフィス・サイ代表

大谷 芳弘氏 (株)マジックマイスター・コーポレーション 代表

LINE Business Partners (株)

(株)楽天

ヤフー(株)

●実践セミナーのテーマ

Facebook 活用/YouTube 活用/プレスリリース/補助金申請対策/ネットショップ展開/無料ホームページ作成/ メディア戦略/ビジネスブログ活用/LINE@活用/無料で活用ヤフーショッピング/ネット販売術 など

成果事例①



(株)三光ライト工業所

設 立: 平成14年9月

従業員:18名

事業:プラスチック射出成型・自動車部品の下請けメーカー

相談内容

リーマンショックによる元請けからの受注が減少し売上減少 下請けの疲弊脱却のため新素材「エコプラスチック」を開発したが 下請け専門だったため、どう販路を開拓していけばいいいのか?





新商品を持って相談に訪れる代表取締役の大岩さん(右)

OKa-Bizサポート

強みの明確化 土に還る環境に優しいエコ素材の打出し

ターゲットの設定

「グリーン男子」と名付けられる若い男性にニーズのある エコでおしゃれなインテリア植物に注目を置いた展開

情報発信支援

メディアへのプレスリリース支援

国の認定制度活用の提案

経済産業省の推進事業「地域資源活用事業」へ応募をサポート

★日本経済新聞、中部経済新聞、日刊工業新聞 など多数のメディアに掲載!



- ★地域産業資源活用事業に見事採択!!
- ★展示会に招待企業として出展し 引き合いも多数あり、受注も決定!!
- ★全国に店舗を持つインテリアショップへの販路開拓成功!!
- ★ネットショップの売上 5 倍に!!

成果事例②



(株)六名米榖店

設 立:平成14年9月 従業員:4名(家族経営) 事 業:米の小売・卸売

相談内容

- ■ライフスタイルの変化からの消費者の米離れの危機感があり 新たな販路を開拓できないか。
- ■量販店やネットショップの台頭による売上減少や価格競争に おされない新商品を開発したい。



岡崎産コシヒカリを使用した「オカザえもん米」



ギフトショップ店とも新商品開発に向けた ディスカッションを実施

OKa-Bizサポート

強みの明確化

「お米マイスター」の資格を持つ信頼できる目利き

新商品開発

岡崎産米とご当地キャラオカザえもんのコラボ商品 「オカザえもん米 |の開発

ターゲットの設定

お土産購入層に向けたギフト展開

情報発信支援

メディアへのプレスリリース、ビジネスブログ運営、HP 作成

★NHK「おはよう東海」、 東海桑知新聞 岡崎経済会

東海愛知新聞、岡崎経済新聞など多数のメディアに掲載!





- ★オカザえもん米から店舗を知った顧客が来店!!
- ★ネットやテレビを見て、これまでない若い顧客層(20~30代)の来客が増加
- ★駅中のコンビニ、観光客向けホテル・飲食店へ お土産として販路開拓成功!!

成果事例③



株式会社とやま洋服店

創業:昭和12年 設立:昭和49年

従業員:1名

事業:テーラー(紳士服仕立)

相談内容

既製服の量販店に押され、テーラー業界は売上が低迷。 着心地が良く、格好がいいオーダーメイドの魅力をPRし、 新規顧客を増やしたい。



ニュースレター作成の相談をされる外山さん(左上)

OKa-Bizサポート

販促の改善提案 パンフレットを一新、若者向け HP の作成

ターゲットの設定

中小企業の経営者層

会議所会報への ニュースレターの 折込を提案

ターゲットが多数見ている会議所会報への折込を提案。 オーダーメイドの魅力を伝えるため、生地・縫製・着心地等の 商品価値・機能性価値の訴求点を明確化を支援

補助金活用を提案

折込、パンフレット作成に小規模事業者持続化補助金の活用を提案。 申請に向け、売上分析、顧客ニーズと市場の動向、自社の強み、 経営方針・今後の目標の整理等をサポート

★メディア掲載:中部経済新聞



- ★「自分だけの紳士服」を求める新規顧客が増加 成人式用にオーダーメイド服を望む 若い新規顧客を前年比 2.5 倍獲得
- ★小規模事業者持続化補助金に採択

成果事例4



ダイヤテック株式会社

創業:平成11年 設立:平成18年

従業員:1名

事業:工業用ダイヤモンド工具の企画・製造・販売

相談内容

東海地区におけるシェアは高いが、全国的には低いため 自社ブランド「切れるンジャー」の知名度を上げ、全国区にしたい。



「国際道工具・作業用品 EXPO」出展に 向けたディスカッション

OKa-Bizサポート

強みの明確化
切断精度を向上させる技術

売上が伸びている土木・建築業界

国際道工具・作業用品 EXPO への 出展を提案

ターゲットの設定

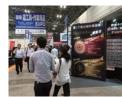
展示会の出展には費用が掛かるため、 小規模事業者持続化補助金の活用を提案

出展準備サポート

ブース運営体制・スケジュール、商品紹介シートアンケート用紙・PR チラシ・エコバッグ作成

出展後のフォロー

顧客情報のデータベース化、顧客訪問の優先順位化、 Web サイトでの出店報告作成をアドバイス



展示会ブースのインパクトあるパネル



新製品のブース展示と商制

- ★小規模事業者持続化補助金に採択
- ★新規顧客の開拓、東海地区以外の既存顧客の受注増
- ★展示会中に100万円を超える商談成立
- ★展示会後 7 社と新規取引開始、全国の顧客と取引 売上前期比 1.3 倍、来期は今期の 2 倍増の見込

相談者の声



●老舗和菓子屋の売上アップ

当店は、大正 11 年に創業した老舗和菓子屋で、私は 4 代目として夫婦で店を運営しています。固定客は高齢のかたが多いため、新しいお客様、特に若い人に来てもらいたいと常々感じていました。けれど、どうしたら店に来てもらえるのか、どう知ってもらったら良いのか、何を伝えたら良いのか。分からないまま日常の和菓子作りと店の経営を行っていました。そんな中、金融機関に、「とりあえず行ってみて」と紹介されたのが OKa-Biz。ビジネス相談所と聞いたので、具体的にこれをしたいと決まっていない自分が行ってよいのか緊張したのですが、想像していた固い雰囲気とは違って、オープンでとても話しやすく安心したのを覚えています。

まず勧められたのが、情報発信としてビジネスブログを行うこと。HP もないので、まずは知ってもらうツールを作ろうというこで。そして、ターゲットを絞った商品開発と情報発信をすること。ビジネスブログ?と半信半疑な中、とりあえずやってみようと思い、教えてもらうがままにビジネスブログの運営を始めました。そして、ブログの運営に並行して、新商品の開発を進めていき「この商品ならこの層に伝えていきましょう」と秋元センター長にアドバイスをもらいました。実際にやってみると、これまで店のことを知らなかった層にも知ってもらうことができ、東京や千葉からも商品を

送ってくれないかと問合せもあったり。きちんとターゲットを絞って発信することで、町の夫婦二人でやっている和菓子屋でも、全国の人に知って貰えるチャンスがあるのだと気づきました。現在は少しずつ、若い層にも店を知ってもらえている感触を得てきました。

また、生産者の顔が見える和菓子づくりも面白いな、なんて漠然と考えていたところ、「やってみたらどうか」といちじく農家を紹介してもらい、現在、来年の収穫期に向けて商品を開発中です。これからまだまだいろんな展開ができると自分自身がわくわくしています。固定ファンだけでなく、若い人にも訪れてもらえる和菓子屋さんをめざし、OKa-Biz に相談しながら事業展開を行っていきたいと思います。



小野玉川堂店主 小野 悟さん

●創業時の励みに

夢だったカフェのオープンに向けて奮闘している最中、知人をきっかけに OKa-Biz を知りました。これまでに、飲食店での勤務経験はたくさんあるけれど、業者とのやりとり、店舗の設計や仕入れ先の決定など初めてのことだらけで想像以上に大変な毎日を送っていて、誰に相談したら良いかも分からず一人奮闘していたので、まずは話を聞いてもらいたいと尋ねました。そんな中で、大事にしたいコンセプトを共有でき、さらに深めていく中で、仕入れ先の開拓についてアドバイスをもらったり(実際に紹介をしてもらった業者さんから仕入れることも決まりました!)、

オープン前から注目をしてもらえるよう情報発信の仕方についてアドバイス

をもらったり。創業という一人で不安な中、とても心強い存在でした。 相談前に採択が決まっていた創業補助金も、書類のわずらわしさ、

相談前に採択が決まっていた創業補助金も、書類のわずらわしさ、金融機関の融資の関係などで投げ出しそうになっていましたが、OKa-Biz の相談員のかたに何度も励まされ、具体的にこうしたら良いのではと提案をしてもらったことで、見通しをつけることができました。

現在は、オープンしたばかりの店の運営に必死で楽しい毎日ですが、 OKa-Biz の皆さんにも応援してもらっていることを励みに地域の皆さんに愛される店となるよう頑張っていきたいと思います。



エキュメ店主 高瀬 英恵さん

OKa-Biz への評価



●OKa-Biz 一周年に寄せて

2001 年 2 月静岡銀行から出向し、静岡県の創業支援施設の立ち上げと運営にあたるようになった私は、その後 14 年間にわたって静岡県を代表する 3 つの都市で 4 つの中小企業支援施設のたちあげと運営を経験してきました。これまでにない中小企業支援の取り組みであったことから多方面から注目を浴び、2005年頃からは経済産業 省・中小企業庁からお声掛けいただき、様々な施策づくりなどに関わってきました。中央官庁が当時から今に至るまで一貫して感じている危機感は、公の中小企業支援が思うように成果をあげていないというものです。私がこの世界に入った 2001 年にすぐに感じたのは彼らと同様の印象でしたが、それは、サービス業として捉えた時の視点からでした。日本の 99.7%の企業は中小企業です。そのすべての企業が経営上の課題・悩み・問題点を抱えていて、彼らはみな現在よりもよくありたいと考えているはずです。そのような状態の中においては、そこにいけば自分たちの経営がよくなるという相談窓口があるとすれば、当然行列ができるはずです。ところが当時の静岡県内の公的産業支援機関を見渡すと、とてもそんな状態とは言えませんでした。2009 年、2010 年と、中小企業庁のプロジェクトで全国の公的産業支援機関を調査する取り組みに関わりましたが、詳細に調査をしても行列ができる状態のものはほとんど見当たらない状況でした。

このような中、2013年10月にスタートした岡崎ビジネスサポートセンター OKa-Biz の来場相談件数は驚愕に値するものです。週4日間運営している同センターの1年目の総来場相談件数は 1,404 件。週 5 日間運営している通常の中小企業支援センターにひきなおせば、1,755 件になります。これは日本で最も来場相談件数が多いといわれ、ている私どもエフビズの2年目の数字(1,758件)に相当する数です。これは何よりも地域の中小企業の皆さんにいかに大きく期待されているかの現れですし、かつそれが短期間で地域内にクチコミ等で広まった表れなのではないでしょうか。中小企業や小規模事業者の人たちは、明確な魅力や動機がなければ相談の足をはこぶはずもありません。生まれたばかりの産業支援機関がこのような数字を残せたのは、ひとえに秋元センター長、高嶋副センター長を中心とする斬新な取り組みと熱意が岡崎地域に強いインパクトと共に浸透したことの表れだと考えています。中小企業支援の世界に終わりはありません。岡崎ビジネスサポートセンター OKa-Biz は地方創生、地域活性化のハブとなって、次から次にチャレンジャーを生み、イノベーションを起こし続ける原動力となることを期待しています。



富士市産業支援センター 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2月静岡県静岡市に開設した創業支援施設「SOHOしずおか」へ出向、インキュペ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い評価を受け、2005年2月起業支援家としては最高の栄誉となる「Japan Venture Award 2005」(中小企業庁主催)経済産業大臣表彰を受賞。2008年7月(株)静岡銀行を退職し独立、(株)イドムを創業。2008年8月より「富士市産業支援センターf-Biz」の運営を受託しセンター長に就任。起業支援家として活動をはじめて以来11年間で850件以上の新規ビジネス立ち上げを支援している。

OKa-Biz への評価



●評価の観点

地域経済を望ましい形で次世代に引き継ぐために重要なことは、地域の雇用と生産を支える中小企業が、雇用を増やしつつ長生きすることです。地域経済の持続可能性を高める目的から地域内の中小企業を効果的に支援するためには、ビジネス情報の提供と分析が効果的です。特に、①新しいビジネスチャンスの発見、②新しいビジネスの開発、③新しい顧客や取引先に自社および自社の価値を認識してもらうこと、などに関する活動が必要となります。こうした活動は、行政のみではなく、産・学・公・民・金という地域内連携において進めることが望まれます。

●OKa-Biz の活動について

上で述べた観点から評価すると、OKa-Biz は岡崎市の地域経済が持続可能であるような方向で活動していることが分かります。第一に、図書館と同じ建物に立地しているという地の利もあり、OKa-Biz は、相談者が求める情報を提供しやすい環境にあります。第二に、ビジネスコーディネーターやアドバイザーにより、相談者に対して、新たな顧客の開拓や製品の開発などについて、積極的な支援がなされています。第三に、潜在的な顧客や取引先に相談者企業の情報を的確に発信するには IT (情報技術)に関するアドバイスが不可欠でありますので、OKa-Biz が IT アドバイザーを有していることはニーズに対応できることを意味しています。第四に、地域内連携パートナーとして、地元の信用金庫や日本政策金融公庫と提携しています。以上からわかるとおり、OKa-Biz は、岡崎市と地元の中小企業の持続可能性を高めるために必要な活動をしているといえます。

●OKa-Biz に求めること

〈地域内連携の更なる推進〉

中小企業支援のために、地域内の諸機関(特に図書館や技術研究機関)との連携を推進することが望ましいです。

〈支援フォローアップの広報〉

現在の広報文書では、OKa-Biz の活動の数量的な実績に焦点を当てておりますが、今後は、支援を受けた企業のパフォーマンス変化についてもフォローして広報すれば、OKa-Biz に対する理解が更に進むと思います。

〈人材の確保と維持〉

「よろず支援拠点」など中小企業支援機関が各地で整備されるにつれて、有能なスタッフ、コーディネーター、アドバイザーを確保する競争が激しくなっています。OKa-Biz では、現在の有能な人材を維持することができるように努める一方で、次世代人材の確保や育成にも気を配ることが望ましいです。今後とも、岡崎市および周辺地域の経済発展を期しております。



拓殖大学教授 政経学部経済学科長

山本 尚史氏

筑波大学第三学群国際関係学類を卒業後、三井銀行、海外コンサルティング企業協会、海外経済協力基金、世界銀行、国際教養大学等での勤務を経て、2011 年 4 月より 拓殖大学政経学部にて地域経済活性化を研究するとともに、経済団体や地方自治体への助言を行う。経済学博士(ハワイ大学)、公共政策学修士(プリンストン大学)。主な著作は『地域経済を救うエコノミックガーデニング』(新建新聞社)、その他、地域活性化関係の論文、雑誌記事等あり。現在、大阪府ものづくりビジネスセンター支援推進委員長、秋田県自治研修所講師、東温市産業振興会議アドバイザー(愛媛県)、地域活性学会関東副支部長。

ディア掲載例



東海愛知新聞

2014年9月30日(火)

開設

1年

開設から1年の運営について語る秋元センター長=岡崎ビジネスサポートセンターで



ってみて率直な感想 1400件の相談 ーこの一年を振り返

件数は五十件が目標だ 当初、月間の相談 運んでくれるのはそれ なりの価値を感じても る状態。わざわざ足を

回る盛況。秋元祥治センター長("星)に好調 すで開設一年を迎える。年間の相談件数が 約千四百件(見込み)と予想をはるかに上 ター(OKa-Biz=オカビズ)」があ ネス相談拠点「岡崎ビジネスサポートセン な滑り出しについて聞いた。(竹内雅紀) 岡崎市と岡崎商工会議所が運営するビジ ||

カ月先まで埋まってい 九・五件で、予約は一 超える勢い。一日平均 過去最多で百五十件を 順調な滑り出しと言え る

の実績に対する評価、

を組めたことが大きい

がっちりとしたタッグ

工会議所や金融機関と

分析しているか。 相談に来る方の八割近 いての相談が二割強。 談が七割弱、創業につ 一好調の要因をどう

満足度と捉えている。 「売上増に関する相

秋元祥治センター長に聞

ザー、デザインアドバ

診断士、ITアドバイ

昨年十月一日に市図書 けている。秋元センタ センター (26-223 や起業家の支援機関。 岡崎商工会議所が連携 して運営する中小企業 トセンター 岡崎市と 岡崎ビジネスサポー | ら) 内に開設された。 相談を週四日(火、 援、創業、起業の無料 木、金、土曜)受け付 販路拡大や経営支

リピーター7割 | に上回る数字。九月は | う。トータルで見れば | ターは七割程度。新商 | また、岡崎の場合は商 館交流プラザ(りぶーー長のほか、中小企業一1)へ。 品開発や販路開拓など

予約。問い合わせは同 目されている。 **~午後四時三十分。要** モデルケースとして注 開設時間は午前十時

イザーなどが対応。 「よろず支援拠点」の

2014.9/30 東海愛知新聞

F 矢 亲 H 面にも掲 載

りはセールポイント、 た、課題解決というよ スのポイントは。 強みを生かして売上増 とを心掛けている。ま のではないか」 緒になって考えるこ 上から目線でなく -相談者へアドバイ いる。時には相談者同

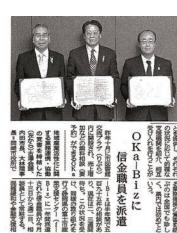
くが口コミで、リピー

こともある。とにかく ンを上げることが大事 相談者のモチベーショ 士をマッチングさせる 的なアドバイスをして一要だと感じている。。 ―二年目の抱負は。 「受け入れ態勢とネーための努力を怠らない

につなげるような具体一ットワークの強化が必一ように気を配りたい 民間ではまだ低いの 力を入れたい。また、 談員の増強を行い、タ を通して知ってもらる オカビズの認知度は声 様な連携づくりなどに で、セミナー開催など

メディア掲載例





Biz)に一年間派遣

や勝ちを見える化する なる「つなぐ」、強み 革新につながる「間 ーワードを提唱。自己

行う静岡県の富士市産

信金職員を派遣

活性化に向けた業務連携・協働の覚書を締結した。市と商籍所が共 | 四崎市、岡崎市工会部所、岡崎市全庫の三者は二日、地域販業 | 談壇化が主な目的。

2014.5/3 東海愛知新聞

理事長は「中小企業の

く、 具内では初めてと 極的に行いたい。そし ぶのは全国でも珍し る。 創業後の支援も積 まるよう期待してい



横田次長が視察

経済産業省中小企業 OK a-Biz

ター (OKa-Bi ビジネスサポートセン の産業支援施設「岡崎 流プラザ(りぶら)内 九日、岡崎市図書館交 厅の横田俊之次長が十

1100

カ月間で月平均百件の 昨年十月の開設から七 されている。 横田次長は

つとして注目 のモデルの 援拠点事業」 流プラザで(岡崎市提供) ら三人目)=岡崎市図書館交 視察に訪れた横田次長(右か

る中小企業・

した。 |元祥治センター長に質 を視察 | 相談があった理由を秋 izは、国がは、静岡県富士市の産 した。 元祥治センター長に質 小規模事業者|たマーケティング、プ 各県に設置す一業人材センター(f-Biz)をモデルとし

口「よろず支」が高く、リピーターが プ経営支援窓上げ増加支援への評価 ランディングなど売り 多いことを紹介した。

のワンストッ

2014.5/21 東海愛知新聞



問う つなぐ 見せる

岡崎市図書館交流プ | ンポジウムが開かれた | 「中小企業が秘める可 ジネスサポートセンタ Oka-Biz)

日、中小企業活性化シ 内に開設された岡崎ピ ディスカッションが行 ラザ(りぶら)で十五 | =写真。一日にりぶら | 能性」と履したパネル |のオープン記念イベン | 静岡県富士市産業支援 トで、多くの中小企業 センターエーBize 教授の山口義行さん、

経営者らが専門家の話

ンター長の小出宗昭さ

ん、岡崎を拠点に活動

務めた。 がコーディネーターを Bizの秋元祥治さん として参加。Okaー 電一さんがパネリスト するDDR社長の安藤 それぞれ主張した。

山口さんは三つのキ

ほしい」、企業の社会 自社の売りを見つけて 富士市で成功している なければならない」と 藤さんは「会社のこと ド作りを本業とする安 的信頼を高めるプラン 小出さんは「とにかく を端的に話せるようで 2013.10/17 東海愛知新聞

市図書館交流プラザー(プログを書く人)が参しもなるので、積極的に

ス) は二十八日、岡崎 開発にママブロガー トセンター(オカビ)げ増を狙う企業の商品

オカビズが覚書締結ーにママ講師

岡崎ビジネスサポー | が登場したり、売り上

ガーがいる。ポテンシ

いるママたちの見本に ャルも高く、頑張って ママ目線で情報発信

したり、オカ

ビスのセミナ

|に聴き入っていた。 | 「見せる」を挙げ、 シンポジウムでは も参考にしてほしい」 難しい。専門家の情報 事も一人で行うことは

われ、立教大経済学部 と述べた。Oka-B izの先行事例として

2014.8/29 東海愛知新聞

で子育て情報 を同社が発信

スの取り組み 今後はオカビ ンと業務連携 る覚書を締結 ・協働に関す した=写真。 ーポレーショ できる相談所になって

性。ママ目線の情報は なかなか届かないの いる。 相談の35%が女 で、いろいろなアドバ

と述べた。同社の野村 イスをお願いしたい」 綾乃社長は「東海エリ

現在は九十四人のプロ 七月にスタートして、 アのサイトは二年前の

サイトを運営は「七月には百五十件 (りぶら)内」加したりする。 するアンズコーの相談があり、行列の 秋元祥治センター長

と話していた。 活用してもらえたら」

17



岡崎ビジネス サポートセンター

(運営:岡崎市、岡崎商工会議所/協力:岡崎市六ツ美商工会、岡崎市ぬかた商工会)

岡崎市康生通西 4 丁目 71 番地 図書館交流プラザ・りぶら 2F

〈TEL〉0564-26-2231
〈FAX〉0564-26-2232
〈Mail〉info@oka-biz.net
〈URL〉http://www.oka-biz.net/

発行:平成27年2月(第1版)