

Biz（ビス）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

第20回

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

「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審査があり、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のリリ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見された」（小出氏）とい

このほかに小出氏からは、自身がセンター長を務めたfBiz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。kBiz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kBiz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ィブな経営課題。「釧路市では保育士が不足していますか



▲第1回全国Bizネットワーク会議の様子

\\ 今号の内容を理解できたかチェック! //

確認テスト

今号の特集・特別企画から出題。問題文が正しいなら○、誤りなら×をつけてください



特集「M&Aによる事業売却提案」(p6～25)より

- ① 経営者が引退したくてもできないと考える主な要因は⑦事業や従業員への愛着、①取引先や地域への責任感、⑨退職後の生活の3つだ。
- ② 経営者が抱える事業承継や引退への悩みはデリケートな問題なので、担当者側から声かけをする必要はまったくない。
- ③ 後継者がいるものの何らかの理由で事業承継が滞っている場合には、とりあえずの対応としてM&Aを提案しておけばよい。
- ④ 株式譲渡は、ほかのM&Aの手法に対して比較的簡便である一方で、売却後は譲渡企業の法人格は必ず消滅する。
- ⑤ 事業譲渡では、当事者間の同意があれば比較的自由に、譲渡の対象となる事業を選択することが可能である。
- ⑥ 合併は2つ以上の企業が1つの企業となることで、事業譲渡とは異なり譲渡側の法人格が消滅する。
- ⑦ 会社分割のうち吸収分割は包括承継となるため、契約の個別同意は不要であり、事業譲渡とは手続きの面で差異がある。
- ⑧ 資本・業務提携では、提携する企業間で相互に株式を持ち合う場合と、一方の企業のみが他方に出資する場合との2種類がある。

解答欄
①
②
③
④
⑤
⑥
⑦
⑧



特別企画 (p52～54)より

- ⑨ 「年収の壁」とは、配偶者控除や配偶者特別控除の適用、社会保険料の負担増の境目のことを指し、具体的に106万円の壁や130万円の壁など6つの壁がある。
- ⑩ 「年収の壁」については一義的に境目を超えないようにするだけでなく、将来の年金金額や保障の拡充も視野に、長期的な視点で考えることが必要である。

解答欄
⑨
⑩

上記の確認テストの解答は6月1日号(5月20日発売)に掲載いたします

【5月1日号確認テストの解答】 ①○ ②○ ③× ④× ⑤○ ⑥○ ⑦○ ⑧× ⑨× ⑩○

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

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

た。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

た。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

ら、採用で苦勞されるかもしれないですね」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

ッティング可能かを見極めていた。

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、「経営が得意なプレイヤーを見つけ、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。

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。

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」

(本誌・大本鉄蔵)