

The インタビュー

コロナ禍にも商機あり

秋元 祥治氏

上

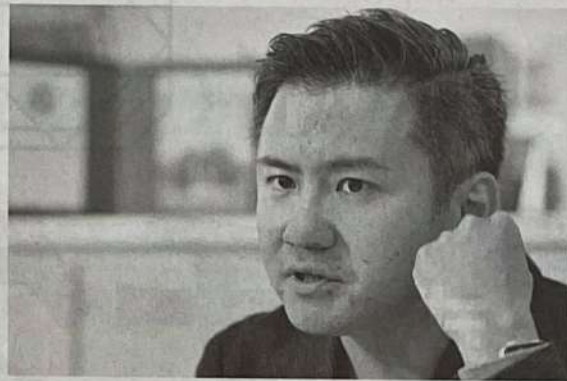
岡崎ビジネスサポートセンター長

新型コロナウイルスの緊急事態宣言は解除されたが、中小・小規模事業者の厳しい状況が続いている。公的産業支援のモデルケースになっている「岡崎ビジネスサポートセンター（OKaBiz）」（愛知県岡崎市）にも、苦境に立たされた業者が相談に訪れている。秋元祥治センター長(40)は「資金調達に関する相談が増えているが、ライフスタイルが変わることで新しいニーズをとらえるチャンスでもある」と話す。

(聞き手・岡田悟)

——新型コロナウイルスの影響で、相談内容に変化はありましたか。

4月に入って、手元資金を強化したいという相談が増えています。休業要請が出てからは特に目立ちます。ビジネスコーディネー



あきもと・しょうじ 1979年、岐阜市生まれ。早大在学中に、人材をテーマに地域活性に取り組むG-net（岐阜市）を創業。小出宗昭・富士市産業支援センター長に師事し、2013年にOKaBizセンター長に就任。内閣府の地域活性化伝道師などを務める。著書に「20代に伝えたい50のこと」（ダイヤモンド社）。

ターや中小企業診断士が、金融機関や商工会議所、市と連携を取って相談に対応しています。確かに、資金繰りは重要な現実な問題です。ただ、融資の案内だけでは希望がないと考えています。

——希望とは。

感染拡大を抑えるために、政府の専門家会議が新

強み伸ばしてすぐ実現



——オカビズでは相談者の強みを生かすことに重点を置いていく。売り上げのためには、その企業が持っている強みを伸ばすことが大切です。細工が得意な和菓子店には、疫病退散の妖怪「アマビエ」の菓子づくりを提案しました。新たな投資を必要とせず、すぐに実現しました。

——相談の内容は。販路開拓、情報発信、新商品開発など売り上げに関するものが70%、創業が15%、残りは資金調達や情報収集などです。中小企業診断士やIT、金融、デザインなどの専門家が相談に乗っています。ただ、新型コロナウイルスによって対面の相談が減り、オンラインでの相談が増えています。障害のある人や子育て中の女性にも活用してもらいたいと考えています。

——オカビズでは相談者の強みを生かすことに重点を置いていく。売り上げのためには、その企業が持っている強みを伸ばすことが大切です。細工が得意な和菓子店には、疫病退散の妖怪「アマビエ」の菓子づくりを提案しました。新たな投資を必要とせず、すぐに実現しました。

生かした「置き配」、創業間もないカフェにはリモートワークの場にするなどを提案しました。ニーズをとらえれば、チャンスはどこかにはあるはず。——開設から7年、相談件数は伸びています。岡崎市内の商工業者の多くが売り上げ向上に課題を抱えていることから、市が先進事例の静岡県富士市産業支援センター（fBiz）に注目し、岡崎商議所と連携して2013年10月に開設しました。中小・小規模事業者の無料相談所で、6年目の昨年（18年10月～19年9月）は2947件の相談がありました。1年目は1404件でしたが2倍以上に増えました。