

視点

経営力向上の鍵は“相談”にあり ～情報と対話で描く未来へ～



狭山市ビジネスサポート
センター長
合同会社リバイタムコン
サルティング代表

こばやし みほ
小林 美穂 氏

プロフィール

「マネジメントを変えて成果が上がる組織づくり」を実現する
大企業向けコンサルティングを 10
年以上経験した後、公募で 295 人
の中から選ばれ、2019 年 4 月より現職。
中小企業・創業者向けに新規事業
創出支援に関するワークショップ・
研修も多数実施。
SDGs や社会課題解決ビジネスに関
する知見も深く、2013 年よりソーシャ
ル・ビジネスの事業創出活動にも携
わっている。

九州大学ユネス&椎木ソーシャル・
ビジネス研究センター客員研究員
(2018 年～)

一般社団法人ビジネスモデルイノ
ベーション協会理事(2022 年～)
相模女子大学大学院社会起業研究科
特任准教授(2025 年～)

攻守の入り混じる経営、鍵は情報収集力

直接顧客と触れ合うことが制限されたコロナ禍が 5 類感染症への移行とともに日常化するようになってまもなく 2 年。変わり続けた企業と変わらないことを選んだ企業の動向が大きく分かれた 2 年間だったとも言えるのではないのでしょうか。

狭山市ビジネスサポートセンター（以下、Saya-Biz）は、2019 年 4 月に狭山市内を中心とした埼玉県内の中小企業や個人事業主の経営支援を目的として設立された公的な支援機関です。6 年間で約 900 事業者から 8,000 件を超えるご相談を頂きました。私のように経営相談全般を担当するスタッフだけでなく IT やデザイン、ブランディングや雇用の専門家も所属しており、新規事業の立ち上げ、販路拡大、新商品開発、情報発信など、経営に関わるあらゆる相談に対応しています。

中小企業の経営は、資金繰り、人材確保、販売促進など、多くの課題と向き合わなければなりません。しかし、多くの経営者はこうした問題に一人で取り組みがちです。その結果、課題を抱え込んでしまい、然るべきタイミングで適切な対策が講じられずに経営が停滞することもあります。経営者の役割は「事業の存続」であり、そのための「意思決定」です。であれば、経営者が力を注ぐべきは事業に活かせる「情報収集」を如何に幅広く、効率的に行うか、ということだと言っても過言ではないでしょう。

「教える」「教わる」ではなく「対話」で発想を広げる

そこで重要なのが、「相談」という行為です。経営課題を第三者と共有することで、客観的な視点から問題を整理し、新たな解決策を見つけることができます。Saya-Biz のアプローチの特徴の 1 つが「強みを発見する」ことなのですが、まさしく自社の強みを自分で理解するのは難しいもの。様々な業種・規模の企業を知る私たちが客観的にお話を伺うことで、自社の商品やサービスの強みを再確認し、ターゲット層に最適な商品開発やマ

マーケティング戦略を立てることができます。相談を通じて自社の強みを見出し、新商品を開発したことでコロナ禍の売上減からV字回復を成し遂げたという事業者や、既存商品の売上が伸び悩んだ際に商品の強みを改めて整理し、ブランディングし直したことで新たな顧客獲得に繋がった事業者も少なくありません。

また、経営相談のメリットは、単に解決策のアドバイスを受けることだけではありません。相談という名の「対話」を通じて、経営者が自身の考えを整理し、新たな発想を生み出したり、長期的な経営ビジョンを描いたりする機会にもなります。いわゆる「壁打ち」です。1年後の世界情勢を読むことすら難しい昨今、現状に留まることなく新たな事業創出や社内変革を検討されている経営者は少なくありません。一朝一夕にはいかないことほど、考え得る未来を連想する「イメージ」の力が必要です。対話を通じた「イメージ」の拡張と、相談を通じた実行の「マネージ」。双方に寄り添い、後押しする役割を、Saya-Bizの相談員は担っています。

事業者ファースト、地域ファーストの支援を共に

Saya-Bizと飯能信用金庫様との連携スタートは、2020年に遡ります。コロナ禍真っ只中にあった当時、未曾有の環境下で戸惑う地域の事業者のお役に立ちたいという思いが一致したことから、飯能信用金庫の支店に月1回訪問し、取引先事業者の経営課題解決を支援する「出張相談会」を開始しました。当時は「コロナ融資」なる単語が飛び交っていましたが、借りたものはいつか返す日が来るもの。現状の困難をどう乗り越えるかと共に、返済を見越した攻めの施策をどう行うかについてのご相談も多くいただきました。当初は狭山ブロック内の支店のみでしたが、徐々にエリアを広げて昨年度は入間支店や鶴ヶ島支店でも開催しています。



また2021年からは、飯能信用金庫からの出向者を毎年1人ずつ受け入れております。融資や補助金という資金面の支援に留まらずより本格的な経営支援を行いたい、というご要望を伺い、Saya-Bizのノウハウがお役に立てるのであれば、とスタートした取り組みです。Saya-Bizに出向している間は金融アドバイザーとして、創業を中心とした融資の相談対応や、各種補助金・助成金活用についての情報提供を行いつつ、経営相談員としての経験も積んでいただいています。飯能信用金庫に戻ってからも、営業担当の職員の方と共に取引先事業者様の売上向上や情報発信のサポートを実施して活躍されていると伺っています。Saya-Bizのノウハウが広がっていくことをとても嬉しく思います。

狭山市内はもちろん、埼玉県内には「支援機関」と呼ばれる機関がほかにも多く存在します。それらのみなさんは社会においてSaya-Bizの「競争」相手と呼ばれることもあります。事業者支援という視点では「協創」相手です。Saya-Bizの限られた人数では対応できないことがあれば他の支援機関にお繋ぎしますし、「成果が出る具体的な提案」を求められる場合は、Saya-Bizにお繋ぎ頂くこともあります。飯能信用金庫様とも、引き続き事業者ファースト、地域ファーストの視点での協創活動をご一緒できればと思っています。

SDGsの期限である2030年まで5年、「団塊ジュニア世代」が65歳を超える2040年まで15年。まだまだ世界は予想だにしない方向に変わっていくでしょう。そのような中でも社会に対するミッションを胸に変わり続ける事業者の皆さんを常にリスペクトし、Saya-Bizは引き続き志ある事業者の支援を行ってまいります。