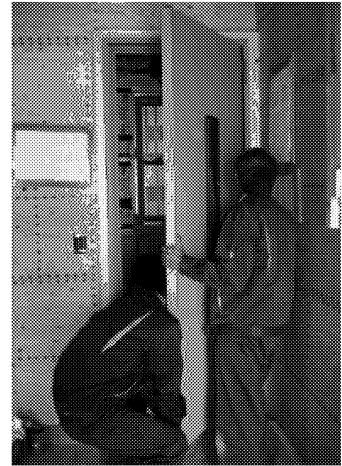


仕事人秘録

富士市産業支援センター長

小出 宗昭氏



防音ドアは販売開始から3カ月で1600万円を売り上げた

たものの1台も売れなかったそうです。00万円する金型が半年で50台も売れました。

私は本筋の技術のことは理解できませんでしたが、「すごい技術だ」ということは認識できました。よく話をうかがうと、劇的にコストが下がることが私にも分かりました。どんな会社も頭を悩ますのはコストです。「この金型を課題解決、ソリューションビジネスとして売り込みませぬ

ある製品がいくつもありません。そこで工場を相手にするのではなく、音漏れなどに悩む

企業再生、要は着眼点

場を相手にするのではなく、音漏れなどに悩む

らなくても図書館に来たとき気づいてもらえばいいと考えました。

設立直後にリーマン・ショックが起きた。先行きの見通しが立たないなど深刻なものや、事業そのものの流れを変えたいという相談が多くなりました。

「金型革命5ダウン」。副センター長でコピーライターの杉本剛敏さんが素晴らしいコピーを考えてくれました。製品に素晴らしい価値があっても売れないのは、その価値が「伝わってこない」からです。どうしたら「伝わる」かを考えたわけです。言葉を使った技術の見える化」により、5

「本当の需要家をターゲットにしよう」と。住宅の防音室やプライベートスタジオを手掛ける工務店やリフォーム会社に営業をかけることをアドバイスしました。商談が持ち込まれ業績も回復しました。

8月4日の開所式では記念の産業活性化シンポジウムを開き、立教大学経済学部の山口義行教授(当時)の基調講演のほか、シンクタンクのソフィアバンク副代表(同)の藤沢久美さんらとのパネル討論会を開いて盛況でした。

1、増田鉄工所(富士市)の相談です。景気の冷え込みを技術で乗り切ろうと、一体化構造の金型を開発し

知恵やアイデアを出し、着眼点を変えて新しい流れをつくる。企業再生の要諦

富士市産業支援センター

(f-biz)、エフビズ)の開設場所は悩んだ。

富士市からは3つ候補を紹介されました。完成したばかりのコンベンションセンターや市民交流センター、そして中央図書館です。市としてはピカピカの施設でスタートさせたかったようですが、悩んだ末に一番古い中央図書館に間借りすることにしました。

起業支援などの仕事をしていると見えてくるものがありました。それは起業家やその卵の皆さんは調べ物をすることが多く、図書館に足しげく通っているということです。法人登記の方法や財務諸表の見方など知るべきことが山ほどあります。f-bizの存在を知

行列のできる経営相談所 ②