

愛知県事業者支援連携勉強会

新型コロナウイルス感染症の影響が続く中、事業者の経営改善・事業再構築・事業再生の取組みを、地域の金融機関や中小企業支援機関等の関係機関が一丸となって取り組んでいくことを目的とした「愛知県事業者支援連携勉強会」を令和4年6月29日（水）に開催しました（31金融機関、19中小企業支援機関等から延べ84名が参加）。

第一部

基調講演①

「地域経済活性化支援機構（REVIC）の業務について」

講師：株式会社地域経済活性化支援機構

経営企画本部 営業推進部部長 増田 吉宏様



- REVICの概要や主な業務内容であるファンド業務、事業再生支援業務、特定支援業務につき、具体的支援事例を説明しながら進行。
- REVICでは、投資を中心とした金融支援と併せて事業計画の着実な遂行のため人的支援、ハンズオン支援を展開。
- 多くの専門人材を抱えている。緊密な情報交換を通じて連携した支援につなげていく。

基調講演②

「地方の活性化に向けた取組について」

講師：ひつじサミット尾州発起人

三星グループ 代表取締役社長 岩田 真吾様

宮田毛織工業株式会社 宮田 貴史様

伴染工株式会社 伴 昌宗様

- 世界3大ウール産地「尾州」で奮闘するアトツギである3名から、ひつじサミット尾州の概要について、ゲストや参加事業者の声などを紹介しながら進行。
- 「ひつじと紡ぐサステナブル・エンターテインメント」がコンセプト。
- 使い手と作り手をつなげることで、地域社会の活性化を図っている。
- 金融機関の協力は、地域事業者の結束に大きな効果を及ぼす。



第二部A 「ソリューション営業の進め方」

講師：株式会社地域金融ソリューションセンター 代表取締役 竹内 心作様

- 竹内代表は、自ら企業支援に取り組んだ経験をもとに、ソリューションの提案事例を紹介、そのうえで参加者と本業支援の取組に関する意見交換を行った。
- 支援機関の担当者には、知恵（発想力・企画力・創造力）、事例（幅広い情報）、公的機関（ハブ機能）が求められる。
- 知っていること、理解していることをもとに仮説を構築して質問をすることが、本質的な課題の抽出、適切なソリューションの提供につながる。



第二部B 「お金をかけずに売上アップを“ぞくぞく”実現する オカビズの事例とポイント」

講師：岡崎ビジネスサポートセンター センター長 高嶋 舞様



- 高嶋センター長は、オカビズの実例をもとに、いかに売上アップにつなげたかを解説する形式で勉強会を進行。
- 企業の強みを引き出すには、入念なヒアリングが必要。その中で、企業がネガティブに感じていることでも、リフレーミング（再定義）により強みに転換することが重要。
- 売上アップの実現には「正しくひらめく」ことが必要。普段から新たな気づきを得る行動を習慣付けることが支援者には求められる。

第二部C 「経営改善サポート「板橋モデル」」

講師：板橋区立企業活性化センター センター長 中嶋 修様

- 中嶋センター長は、多くの経営改善、創業支援実績のある「板橋モデル」の説明や具体的事例を紹介しながら勉強会を進行。
- 経営改善には、経営者の覚悟、危機感の共有、どんぶり勘定からの脱却が大切な要素となる。
- 経営改善支援は一人ではできない。チームで連携しながら時間、手間を惜しまず取り組むことが重要。

