

商品活動実績報告書	商品名：小規模企業向け経営改善・再生支援サービス 企業再生トータル支援プログラム	
	報告日 平成 18年 10月 31日	報告者 青野 吉雄
商品グループ名	NPO <a href="#">ビジネスeサポート</a> <a href="#">企業再生トータル支援グループ</a>	
代表者名	安藤 全	山本 力夫
連絡者名及び連絡先	青野 吉雄 yoshio.aono@nifty.ne.jp	

## 1. 商品概要

### (1) 小規模企業向け経営改善・再生支援サービス

中小・小規模企業は、現在、今まで経験したことがないほどの激しい経営環境の変化に見舞われている。厳しい企業間競争を制し生き残るためには、一刻も早く経営の改善ないし再生を図る必要がある。

私ども「NPOビジネスeサポート」は、経営者の皆様に経営改善・再生のための専門的なスキル（技術）とツール（手段）を提供し、セミナーの開催、講習会などへの講師の派遣、企業向けのスタッフ代行サービスなどを通じて経営者と一体となった信頼できる支援活動を展開している。

### (2) 企業再生トータル支援プログラム

企業再生を実現するポイントは、「早期診断・早期発見・早期対策」と「コア事業の安定化と資金の調達・確保」である。当グループでは、再生を目指す企業や法人が、対応策を早期・着実に進めるために、経験豊富な中小企業診断士が、窓口相談から経営改善計画の策定及びその実施まで一貫してトータルに支援をする。必要に応じて、法律・会計・税務の専門家をグループに加え、また中小企業支援機関や金融機関とも連携して広範囲な取組みを行う。また、気軽に早期の相談ができるために最初の窓口相談は無料にて行い、その後の再生費用の軽減策も提言する。

## 2. 営業活動および販促活動

両商品共に小規模企業の経営改善や企業再生支援のプログラムのため、地域の金融機関及びその顧客を対象に営業活動を行った。地域の金融機関（主として地銀、信金）には、金融機関スタッフに対するセミナー、金融機関の顧客に対するセミナー、経営相談の実施等を提案した。

折から、金融庁の主導する「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム（平成17～18年度）」が発表され、各地域金融機関は「新アクションプログラム」の作成と体制作りを行っていたところであり、両商品グループの提案は、その企画に取り入れていただける機会に恵まれた。

### 3. 実績紹介 中栄信金と神奈川県支部の共催による無料経営相談会

本報告では、神奈川県秦野市に本店を置く中栄信金と神奈川県支部との共催による無料経営相談会について、計画から1年間の活動実績までを紹介したい。なお、中栄信金への提案、計画作成までは、神奈川県支部の地域営業グループが担当し、その実施は両商品グループが受託したものである。

#### (1) 実施計画

##### 目的

地域の再生・活性化を目指し中栄信用金庫の取引先企業を中心としての経営相談会を開催する。

##### 内容

社団法人中小企業診断協会神奈川県支部と中栄信用金庫が経営相談会に関する覚書を締結し、同協会より創業・新事業支援、事業再生、経営改善等の相談に適切な中小企業診断士の派遣を受け、中栄信用金庫の営業店において月1回定期的に開催する。

##### 実施方法

- ・ 日程：毎月 第3水曜日（開始は平成17年11月16日からとする）
- ・ 時間：午前10:00～12:00、午後1:00～3:00（1案件あたり約1時間）
- ・ 申込方法：（完全予約制先着順：1日約4組）

中栄信用金庫各営業店窓口 / 中栄信用金庫ホームページ / FAX

- ・ 場 所：中栄信用金庫秦野駅前支店相談コーナー
- ・ コンサルタント：社団法人中小企業診断協会神奈川県支部所属診断士
- ・ コンサルタント料：無料（神奈川県支部は本部補助金を申請して、派遣診断士に日当、交通費を支給する）
- ・ 顧客へのPRに係る費用：タウンニュースやホームページへの掲載、ポスター・チラシ・看板等の作成に係る費用は中栄信用金庫が負担する

##### 中小企業診断士の派遣について

- ・ 相談ブースは2つ設定できるので、1日当り2名の診断士の予定を確保する。
- ・ 相談者の予約状況について支部への連絡は、予約締め切りが10日前なので10日前から7日前とする。予約状況によってはキャンセルあるいは2名から1名への変更などの調整を行う。
- ・ 申込み用紙については、事前に支部に送付していただき、担当の中小企業診断士があらかじめ相談内容のポイントを把握できようにする。本件に関しては、支部と中栄信金が、個人情報保護に関する秘密保持契約を取り交すこととする。

##### 相談会後の報告および対応

- ・ 中栄信金、支部への報告書は、中小企業診断士倫理規定に定められている守秘義務を考慮

した上で、相談内容のポイント、今後の方向等について報告様式により盛り込むことにする。  
 ・今後の方向において、「次回の相談設定」、「診断・支援業務の要請」があった場合については、担当した診断士の意見により支部は適切な専門的な商品グループないしは診断士を斡旋する。  
 この場合は覚書に規定しているように別途経営指導契約を締結し進めることとする。

(2) 活動実績

来場者数の推移

平成17年の11月から開始し、平成18年の10月にて丁度1年が経過したが、この間の実施日と来場者数の推移を図1に示す。完全予約制にて、1回あたりの来場者数の最多を4名としている。来場者数には2回目から4回目迄のリピーターも重複してカウントしている。リピーターが出たことは、この相談会の企画が顧客に受け入れられたこととも考えられる。この間に両商品グループからは7人のメンバーが交代しながら対応した。また、業種別来場者の構成比率は図2に示す。総件数37件のうち、建設業が最多であり、次に卸売・小売業、製造業、飲食店・宿泊業と続く。なお、業種分類は日本標準産業分類に従った。

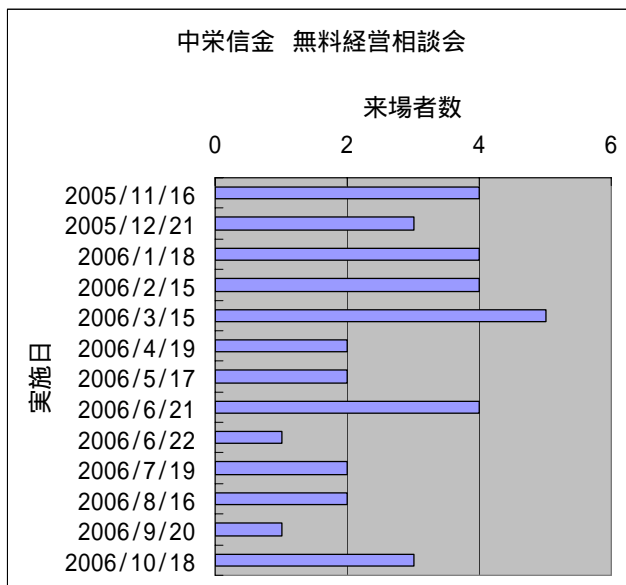


図1 中栄信金 無料経営相談会の来場者数

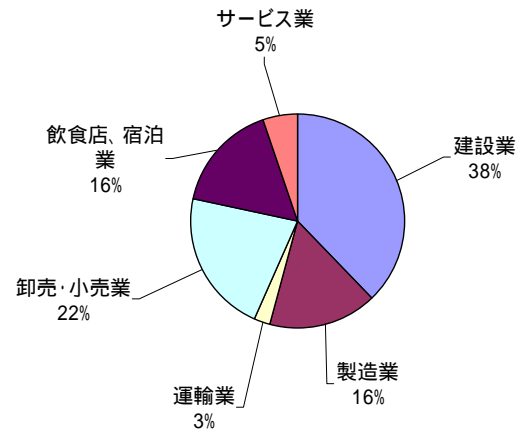


図2 業種別来場者の構成比率

相談内容からの課題抽出

相談内容における課題のまとめについて図3に示す。相談内容は多岐にわたるが、それらを複数回答形式にて抽出したものである。複数回答方式を採用したことにより、全体の合計は100%

を超えているが、現時点での経営上の課題がまとめられたと考えられる。

まず、第一に売上改善が約38%でトップとなっている。いかに売上を確保し、また、粗利を改善するかが経営者の最大関心事であることは言うまでもない。次に、事業承継に関することが24%で第2位となった。戦後の成長期に事業を拡大してきた経営者の交替期に入ってきたと考えられる。今後の支援策の中で重要な位置づけをされつつある。第3位は資金繰りの16%であるが、これは売上の伸長が無い中での回収期間や借入金の返済がクローズアップされていると考えられる。第4位は13%を占める「事業改革」とまとめたが、これは事業の拡大/縮小、業種転換、商品構成の変更、新たな出店等々を含んでいる。経営者のダイナミックな活動とも考えられる。

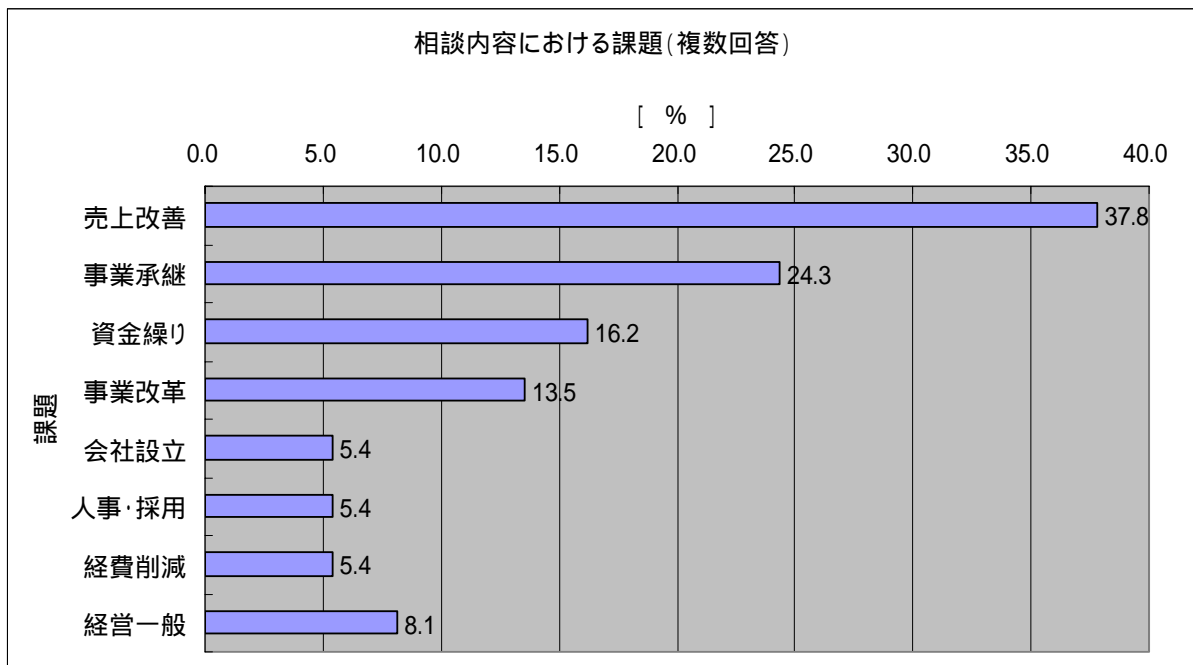


図3 相談内容からの課題抽出

以上