

---

---

名古屋税理士会東支部

# 伴走支援と業種別着眼点

2023年 9月 4日

中小機構中部本部

中小企業アドバイザー 藤井健太郎

---

---

本日の内容

---

---

1. 伴走支援のあり方の変化
  2. 金融庁「業種別支援の着眼点」  
の概要
- 
-

## 自己紹介①



### 【現職等】

株式会社ACC 代表取締役  
一般社団法人企業価値創造支援機構 代表理事  
一般社団法人岐阜県中小企業診断士協会 理事  
事業再生・承継研究会初代会長、知的資産経営研究会初代会長  
公益社団法人愛知県中小企業診断士協会  
経営力再構築伴走支援研究会会長、SDGs経営研究会会長、知的資産経営研究会初代会長  
あいち産業振興機構 経営技術診断助言外部専門家  
岐阜県事業承継・引継ぎ支援センター（中小企業庁） 事業承継専門家  
中小機構中部本部 中小企業アドバイザー（BCP・事業継続力強化計画）  
INPIT 知財総合支援窓口 企業派遣専門家  
地域中小企業・小規模事業者プロセスコンサルタント派遣事業 中部経済産業局官民合同チーム  
東海学園大学 非常勤講師（財務・会計、リーダーシップ、SDGs、ストーリー戦略、人的資本経営、パーパス経営等）

### 【資格】

中小企業診断士、MBA、ターンアラウンドマネージャー（事業再生）、事業承継マネージャー、AFP、損害保険大学課程、生命保険応用課程

### 【注力分野】

事業再生、事業承継、知的資産経営、財務（資金繰り・コスト削減・管理会計）、経営者・幹部育成、マーケティング・営業戦略、リスクマネジメント・保険戦略・BCP、SDGs、補助金も少々（～2.5億円）

### 【経営支援実績】

建設業、医療・介護業、製造業、卸売業、飲食業、小売業、サービス業、旅館業、教育・保育業など、年商70億円超～数千万円、従業員300名超～0名といった規模の76社における支援実績

3

## 自己紹介②

### 【略歴】

1974年 愛知県江南市で出生  
1993年 愛知県立一宮高校を卒業  
1997年 南山大学法学部を卒業（労働法ゼミ）  
地元名古屋の会計事務所系経営コンサルティング会社に入社  
（月次決算・年次決算・税務申告・業務改善・相続対策）  
2000年 東京海上火災保険株式会社に入社  
2001年 損害保険・生命保険代理店に入社  
2010年 株式会社ACC設立 代表取締役就任  
2011年 中小企業診断士一次試験合格  
2012年 東海学園大学大学院（中小企業診断士登録養成課程）  
2014年 同大学院を卒業（MBA）、中小企業診断士登録  
2018年 あいち事業承継ネットワーク名古屋ブロックコーディネーター就任（2019年3月退任）  
2019年 プッシュ型事業承継支援高度化事業 岐阜県ブロックコーディネーター就任（2021年組織変更）  
2020年 中小企業基盤整備機構 中小企業支援チーフアドバイザー⇒現：中小企業アドバイザー  
（事業継続力強化支援事業）就任  
2021年 岐阜県事業承継・引継ぎ支援センター エリアコーディネーター就任（2022年3月退任）  
一般社団法人企業価値創造支援機構 設立 代表理事就任  
2022年 株式会社ACCが「あいちSDGs登録制度」に登録  
2023年 地域中小企業・小規模事業者プロセスコンサルタント派遣事業 中部経済産業局官民合同チーム参画

### 【著書・寄稿等】

2021年 令和3年度中小企業診断士理論政策更新研修テキスト『中小企業のBCP策定支援』  
（発行：一般社団法人中小企業診断協会）  
2022年 『新時代の中小企業経営支援の考え方（共著）』（発行：銀行研修社）

4



【hontoレビューより】

- ・第2章では、伴走支援と本業支援を定義したうえで、ビジョンを重視し、不確実な時代の環境変化に柔軟に対応する必要性を、理論と実例をもって分かり易く解説。とくに事例は秀逸である。
- ・本書は、中小企業支援に取り組む者の最低限必要な知識と心構え、伴走支援の実務と続き、最後に再生支援で結ばれている。この構成の書物はこれまで見たことがない。現場でたたき上げた3人の共著であり、説得力も十分である。新たなチャレンジがされた名著だと思う。

【amazonレビューより】

- ・「第2章」事業計画の形骸化  
リスク等のために、お客様が真に腹落ちせずに、融資条件的に作られた感のある事業計画は作りたくないものです。しかしお客様の理解を得て、金融機関から見たら「こんなもの」と言われかねない計画書でも、経営者と従業員が腹落ちしてアクションしてくれれば、それでも良いと思います(極論ですが...)事例にあったプレス業A社のような計画書が策定でき、その後のモニタリング等にも携われたら嬉しいです。
- ・三人の実務家による、金融機関職員や事業者をなんとか支援したいという愛情を感じる本です。一刻も早く読んで動き出しましょう。ポストコロナはもう始まっています。
- ・第2章を金融機関の経験のない方が執筆しておられ、書籍にも書いてありましたが「金融機関目線を排除」することで全体のバランスもうまく取れています。採り上げられている事例は、実際に感じた葛藤や、忸怩たる思いが素直に記述されており、専門家のエコシステムの必要性を実感させてくれます。綺麗ごとでない素直な表現に共感します。

自己紹介④

【講演・研修歴等】

- 金融機関
  - ・経営者としての決算書の読み方
  - ・リスクマネジメントと事業継続・BCP
  - ・財務分析と利益・キャッシュフロー管理
  - ・事業承継セミナー・後継者塾
  - ・ローカルベンチマークによる現状把握
  - ・経営デザインシートによる将来ビジョンの構築 他
- 信用保証協会
  - ・ローカルベンチマーク・経営デザインシートの活用法
  - ・価値創造セミナー
  - ・後継者育成塾 他
- 中小企業団体中央会
  - ・情報セキュリティ・BCP対策について
  - ・コロナ禍における事業継続のために
- 市町村
  - ・SDGsを活用したブランディング
  - ・経営者のためのマーケティング戦略
  - ・感染症・災害時における事業継続計画について 他
- 中小機構
  - ・SDGs経営への第1歩
  - ・地域金融機関のための伴走支援力向上プログラム  
→伴走支援の在り方(講義)・演習(ロープレ)

- 商工会議所
  - ・ローカルベンチマークを使った経営計画作成
  - ・事業継続力強化計画策定
  - ・With/Afterコロナ時代の経営戦略と事業再構築
  - ・ビジネスモデル変革による事業再構築～ローカルベンチマークと事業再構築補助金の利用～
  - ・経営革新計画とSDGsブランディング
  - ・明日から出来るビジネスモデル再構築戦略策定セミナー＆ワークショップ
  - ・愛知県商工会・商工会議所 経営指導員等応用研修特別コース(伴走支援、経営計画策定、業種別支援の着眼点) 他
- 税理士会
  - ・With/Afterコロナの中小企業支援対策～事業承継、ローカルベンチマーク・早期経営改善計画、事業継続力強化計画・BCP～
  - ・With/Afterコロナ時代の経営戦略と事業再構築～補助金実例を交えて
  - ・事業計画書の書き方
  - ・ローカルベンチマークによるポストコロナ支援
- 弁理士会
  - ・経営デザインシートによるIPランドスケープ支援
  - ・知財経営・知財金融に役立つ経営知識
- 金融庁・日本経済新聞社共催
  - ・「Regional Banking Summit×日経地方創生フォーラム」

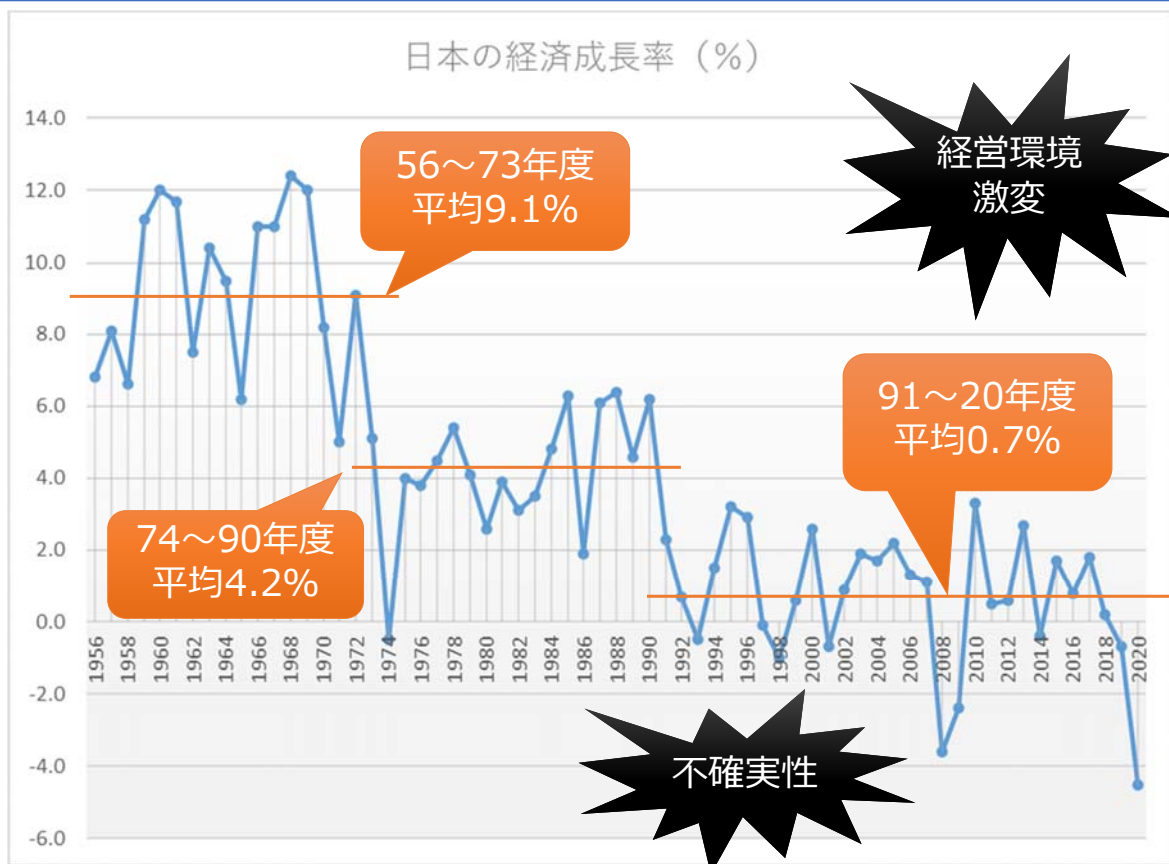
・・・他、多数

# 1. 伴走支援のあり方の変化

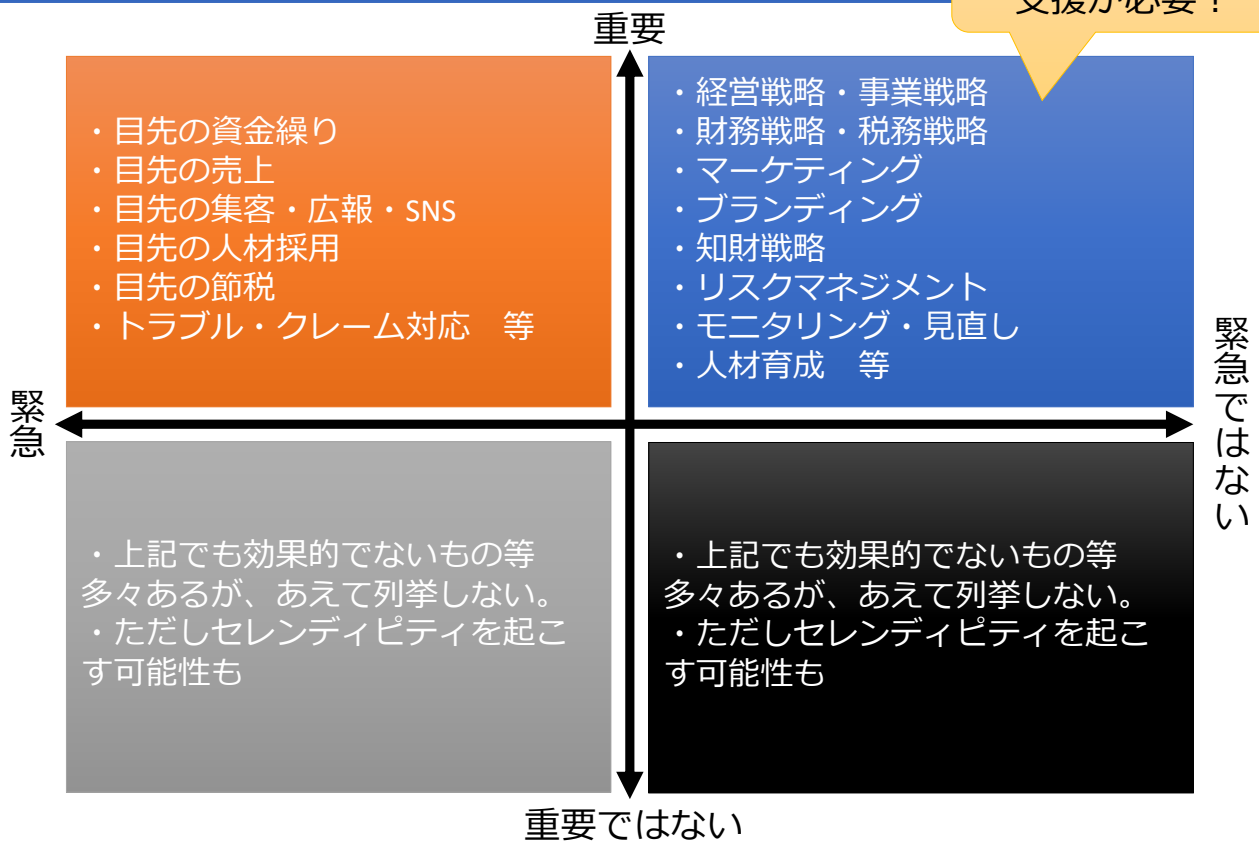
## 2. 金融庁「業種別支援の着眼点」の概要

7

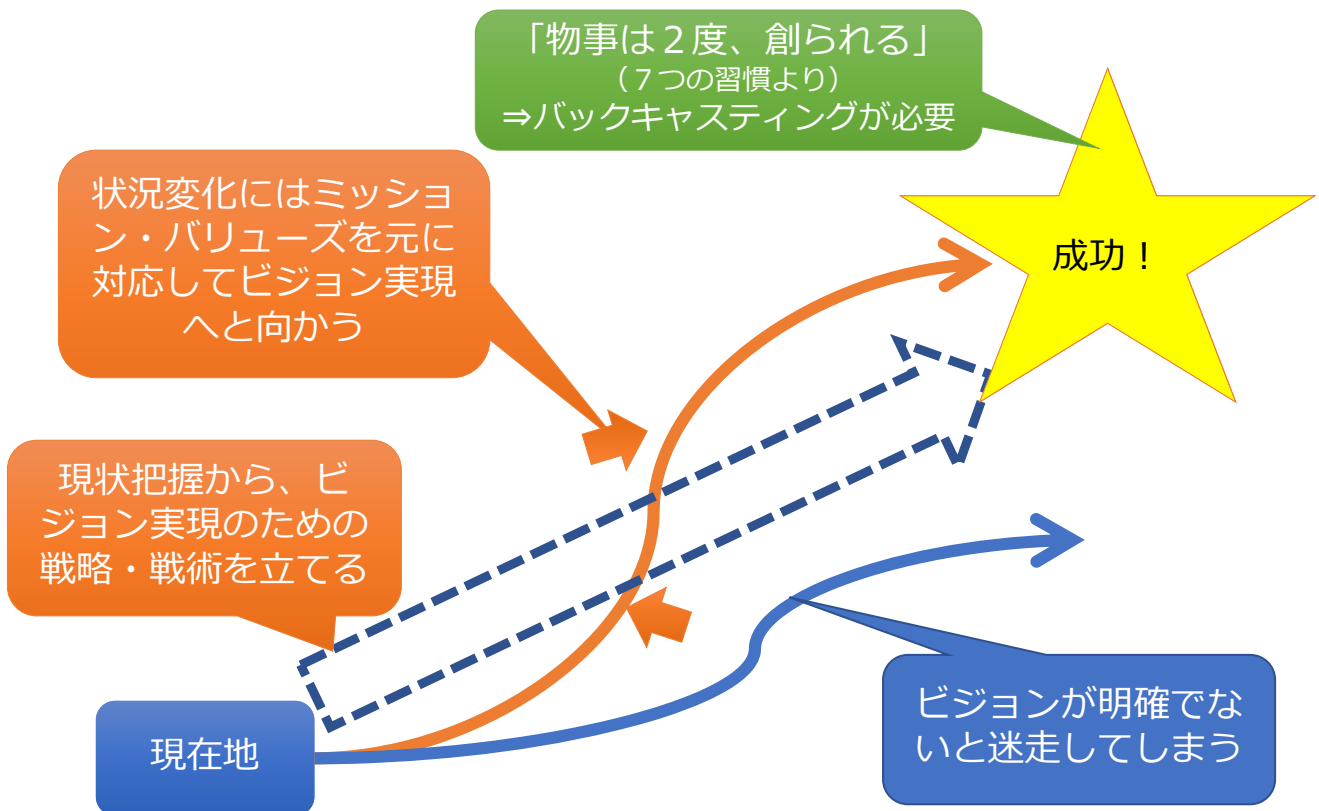
現代は経営力が真に問われる時代



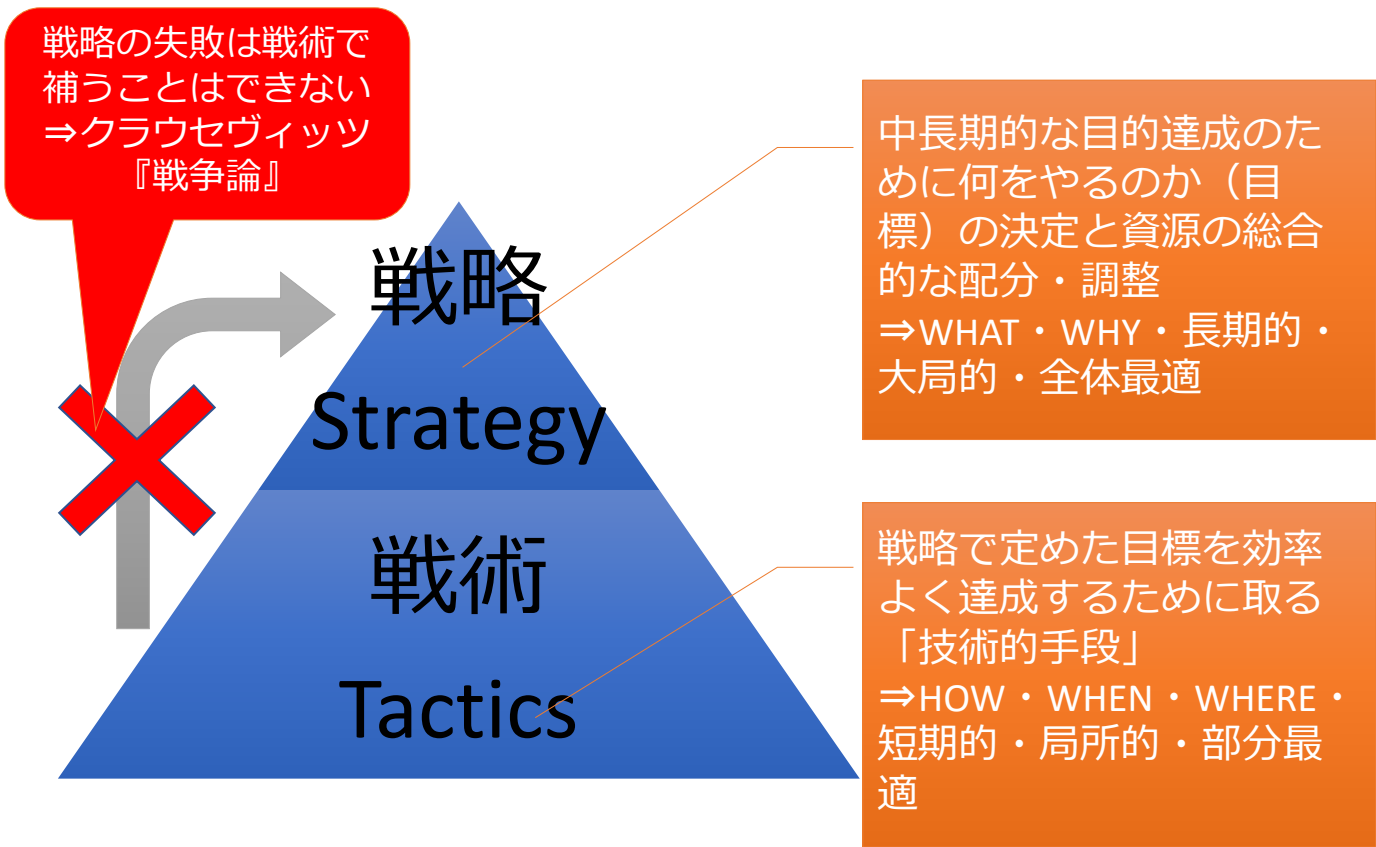
経営力再構築伴走  
支援が必要!



経営再構築伴走支援で企業の経営改善・ビジョン実現へ







補助金を使って低コストでWebサイトを作って (戦術) も・・・

メイン顧客は建築業者・設備設置業者等、周りは工業団地で企業誘致に積極的であれば？

仕入先	協力先	ユーザー
■社名・取引金額・内容等 A社 B社 C社 D社 ■選定理由 ・長年の信頼がある。	■社名・取引金額・内容等 ・仲居 (個人) ■選定理由 ・長年の信頼がある。	■属性 (消費者・企業等) ※社名・取引金額・内容等 w社 x社 y社 z社 ■選ばれている理由 ・安い。 ・付近に適切なホテルがない。 ・個室がある。

当社

経済産業省  
Ministry of Economy, Trade and Industry



## 強みを活かした経営をしよう！

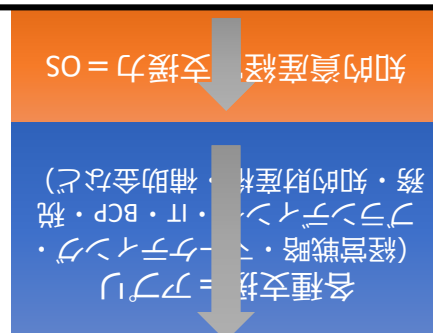
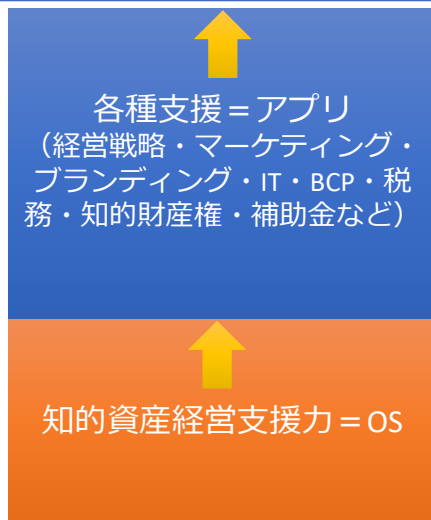
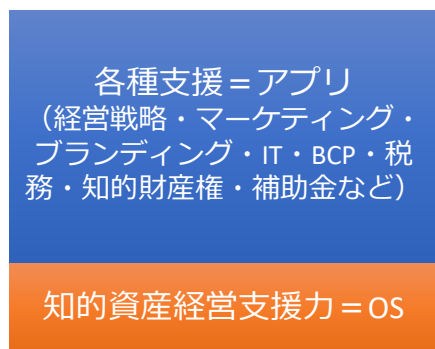
●環境変化の大きな現代では、会社の強み（資産）を経営に活かすことが重要です。

- 会社の資産には、建物や機械などの「目に見える資産」の他に、例えば、人脈やブランド、チームワークの良さなどの「目に見えない資産」があります。
- 「目に見えない資産」はお金に換算することが難しく、会社内部の人でも気づいていないことがあります。しかし、会社の強みとは、本来これらを総合したものです。
- 会社の強みを把握し、それを活かして業績の向上に結びつける経営をすることを、「知的資産経営」と呼んでいます。



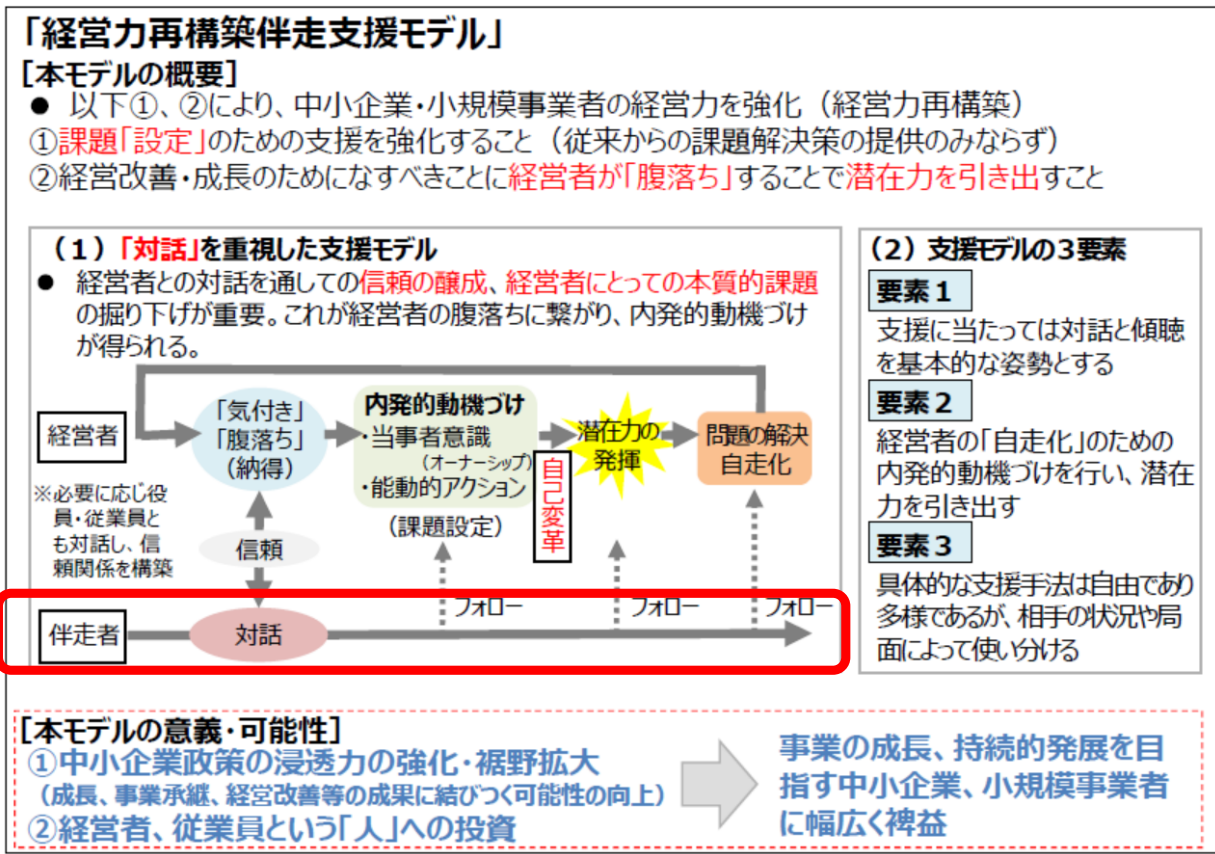
出所：経済産業省「（企業向け）ローカルベンチマークの活用に向けて」

## 知的資産経営支援力（事業性評価力）は各種支援のOS（オペレーションシステム）



\*あくまで個人的な意見です。





出所：経済産業省「伴走支援の在り方検討会報告書・概要資料」（2022年3月）

### 経営力構築型伴走支援による「真の経営力の会得」

- 自己変革には**経営者や社員の思考・行動自体を変える必要がある**、目先の課題への対応だけでは実現困難。**プロセス・コンサルティング**※を応用し、表面的経営課題（表の課題）に止まらず、それが解決されない**真因（裏の課題/本質的課題）**を特定することが重要。
- この過程で、自らの「強み」を含めた事業者が置かれている現状の正確な分析、それを踏まえた「やりたいこと」（＝「夢」）の明確化、それを実現するための道筋が設定される。
- このプロセスを踏むことで、**経営者自身が本質的課題に気づき、納得**することができ、**自走化への動機付け**となる。これにより、更なる経営環境の変化が生じた場合であっても経営者自身が自立的かつ柔軟に経営戦略の見直しが行えるようになる（＝**真の経営力の会得**）。

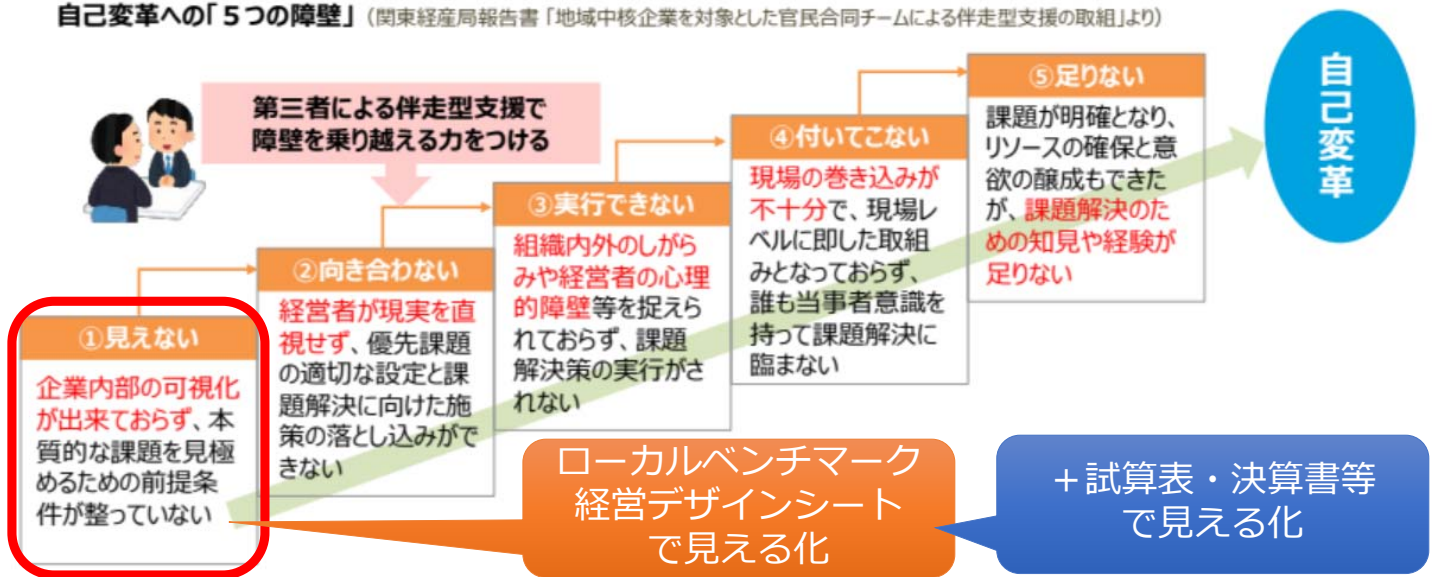
※「プロセス・コンサルティング」：傾聴と対話を通じ、支援者がクライアントを本質的課題への気づきに導き、能動的な課題解決への動機付けを行うコンサルティング手法。組織開発（組織能力の開発メソッド）の研究者であるMITのE.H.シャインが提唱。





- 経営環境の劇的な変化の中、中小企業の経営者の多くは、自社の自己変革力を高める必要性を認識しつつも、様々なしがらみや認知バイアス、知見不足等が障壁となり、**経営者単独での対応は困難**。
- 企業の自走化に向けて、まずは第三者が経営者に寄り添い、**企業の自己変革を妨げる障壁を自立的かつ持続的に乗り越えられる状態に導く伴走型支援（経営力構築型伴走支援（仮称））**を規模を問わず幅広い中小企業に対して行うことが必要。

自己変革への「5つの障壁」（関東経産局報告書「地域中核企業を対象とした官民合同チームによる伴走型支援の取組」より）



出所：「第1回伴走支援の在り方研究会」事務局資料

経営力再構築伴走支援が求められる背景①：適応課題

	技術的問題	適応課題
問題の定義	問題の定義が明確（何が問題かが分かっている）	問題の定義がはっきりしない（問題の発見に学習が必要）
解決策の特定	解決策が分かっている	適応が必要な課題で解決策が分かっていない
解決策の有無	既存の知識で実行可能	<b>既存の解決策がない</b> （既存の思考様式では解決できない）
解決手法	知識や技術を適切に使うことによって解決できる	既存の思考様式を変えて、行動を変える必要がある
作業の中心	高度な専門知識や技術を持った人（権威を持つ人）によって解決できる	関連する人々との探求と学習が必要
問題の在処	問題は自分の外側にある	問題の一部であり <b>当事者</b> （本人の思考様式や行動も影響）

（南山大学 中村和彦教授 作成資料を一部加工）

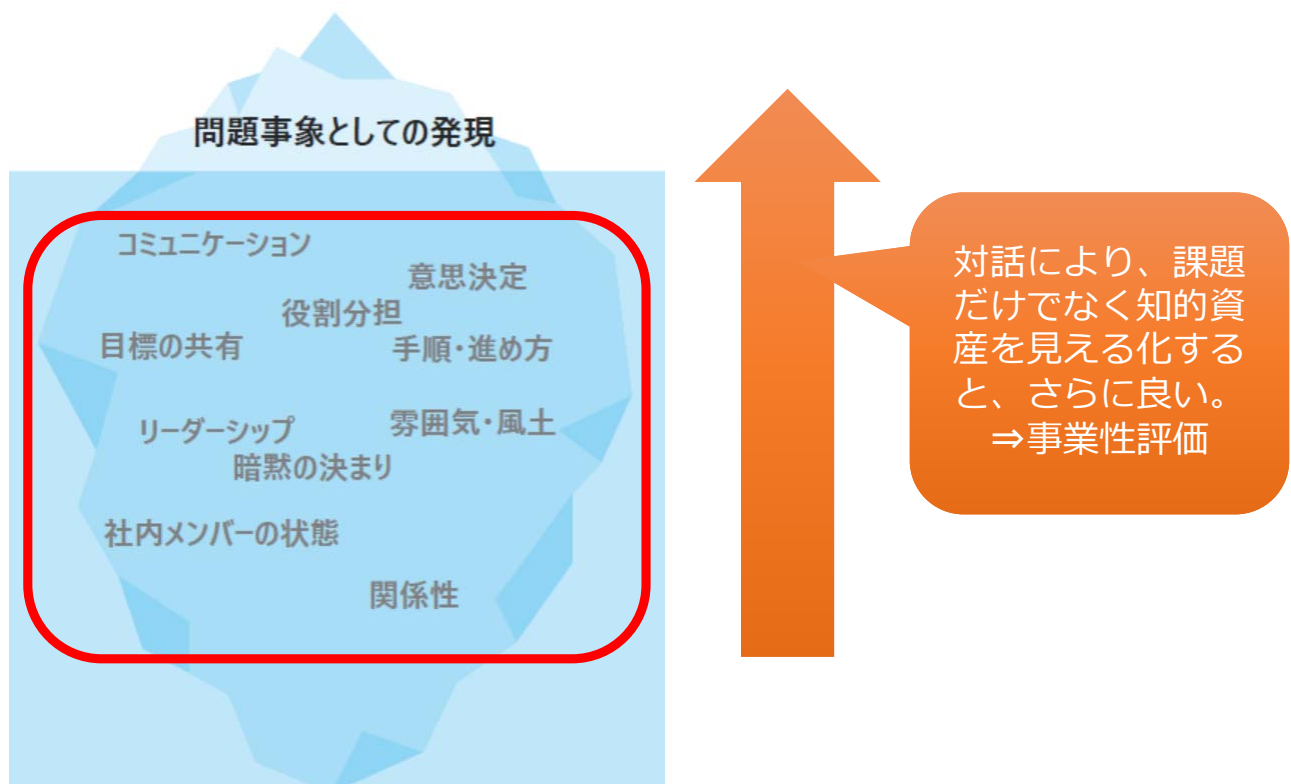
1. リーダーが陥りやすい誤りは、「適応課題」に対して「技術的問題」の解決策を当てはめて解決しようとする事
2. 「適応課題」に対処するには当事者が対話を通じて問題の定義や解決策を探求し、自分たちの捉え方や思い込み、習慣を変えることが必要  
(米ハーバード大学 R.ハイフェッツ)

	課題設定	課題解決
① 専門家型	しない (データなしで支援者が設定)	支援者が提供 支援者または当事者が実行
② 医師-患者型	支援者 (データに基づいて)	支援者が提供 当事者が実行
③ プロセス・ コンサル テーション型	共同	当事者が (または共同で) 計画 当事者が実行

(南山大学 中村和彦教授 作成資料を一部加工)

出所：中小企業庁・中小機構・経営力再構築伴走支援推進協議会「伴走支援ガイドライン」

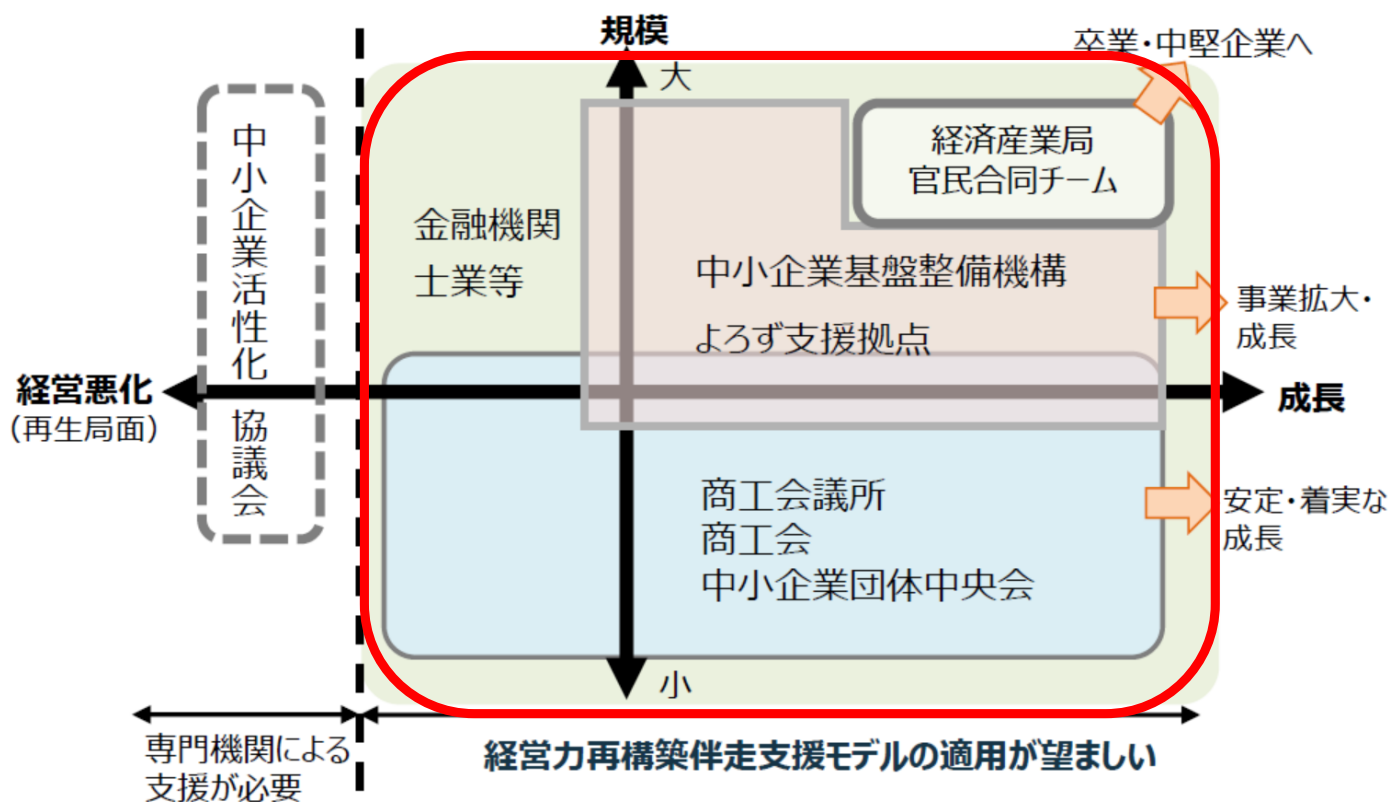
経営力再構築伴走支援が求められる背景③：目に見えない課題



(中原淳、中村和彦 (2018) 『組織開発の探求』より作成)

出所：中小企業庁・中小機構・経営力再構築伴走支援推進協議会「伴走支援ガイドライン」





出所：中小企業庁・中小機構・経営力再構築伴走支援推進協議会「伴走支援ガイドライン」

### (参考) 税理士における「経営力再構築伴走支援」

税理士は税務の専門家として税務代理、税務書類の作成及び税務相談を業務としています。税理士には、中小企業の創業から存続・発展そして事業承継や廃業に至るまで **長期間に亘って企業に寄り添いながら継続的・日常的に支援を行う**、企業に最も近くて深い関与者であるという大きな特徴があります。また、税理士の主な顧問先は中小企業・小規模企業であり、経営者の7割は顧問税理士等を経営問題の相談相手と考えているという統計もあり、中小企業等に対して専門性の高い経営改善に関する支援事業を行う「認定経営革新等支援機関」の約7割は税理士です。

税務に関する相談をきっかけに、現在の状況はどう改善できるか、**本質的な経営課題に切り込む支援者として税理士の役割は大いに期待されます**。従来から、税理士は中小企業・小規模事業者の支援の腕を磨くため、自己研鑽に積極的に取り組んでおり、各地の税理士会が実施する多数の研修会も積極的に受講しています。こうした税理士が経営力再構築伴走支援のノウハウを身に付ければ、中小企業・小規模事業者にこの支援を届ける体制が飛躍的に強化されることでしょう。

出所：中小企業庁・中小機構・経営力再構築伴走支援推進協議会「伴走支援ガイドライン」

### 3. 経営者自身の経営力に合わせた支援手法調整力

ただ、課題解決型伴走支援そのものが悪いわけではない。経営者の能力によって伴走支援方法を調整する力も必要である。

前掲「中小企業伴走支援モデルの再構築について」（経済産業省）では、基本的に経営者の経営力を伸ばして自走化することを志向しているが、それは自身の経営力（課題設定力＝戦略構築力）向上を意識してこなかった経営者があまりに多いという現実に対する解決策の模索がテーマの1つになっていたのではないかと推察する。

「経営力を十分に持っている、あるいは自身で常に向上させている」経営者に対しては、選択肢としての課題解決策（戦術）をなるべく多く提示する課題解決型伴走支援を徹底することで、経営者の戦略目標達成に役立つことができる。全ては相手（経営者）次第である。

出所：藤井健太郎他『新時代の中小企業経営支援の考え方』（銀行研修社 2022年）

#### 参考ツール①：ローカルベンチマーク（ロカベン）

#### ? ローカルベンチマーク（通称：ロカベン）とは

- ロカベンは、3つのシートに会社の情報を記入することで、経営状態や経営に活かすことのできる強みを把握することができるツールです。
- 記入にあたっては、「社長1人で」「社員のみんなで」「支援機関や金融機関を交えて」など、様々な取組方法があり、それぞれにメリットがあります。

シート①  
業務フロー・商流  
製品・商品・サービスを提供する流れを整理



シート②  
4つの視点  
経営全体を様々な視点から整理



シート③  
財務分析  
決算書情報を入力して財務状況を分析



「業務フロー・商流」、「4つの視点（経営者、事業、企業を取り巻く環境・関係者、内部管理体制）」のシートには知的資産経営の考え方が取り入れられており、会社の見えない強みに気づき、経営に活かすきっかけとなります。



# ローカルベンチマーク（ロカベン）①財務分析

企業の健康診断ツール  
**ローカルベンチマーク**

■ 基本情報

商号	株式会社〇〇
所在地	東京都〇〇
代表者名	〇〇 〇〇
業種_大分類	13 観光業
業種_小分類	1301 観光業
事業規模	中規模事業者
売上高	5,130,250(千円)
営業利益	15,000(千円)
従業員数	30(人)

■ 財務指標(最新期)

指標	2022年3月		
	算出結果	費社点数	業種基準値
①売上増加率	7.8%	4	-4.2%
②営業利益率	0.3%	3	0.0%
③労働生産性	500(千円)	4	-379(千円)
④EBITDA有利子負債倍率	-0.1(倍)	5	13.7(倍)
⑤営業運転資本回転期間	0.8(ヶ月)	3	0.5(ヶ月)
⑥自己資本比率	35.4%	4	15.3%

総合評価点 **23** **B**

■ 財務指標(過去2期)

指標	2021年3月			2020年3月		
	算出結果	費社点数	業種基準値	算出結果	費社点数	業種基準値
①売上増加率	-2.4%	3	-4.2%	-1.2%	3	-4.2%
②営業利益率	-0.3%	3	0.0%	0.0%	3	0.0%
③労働生産性	-393(千円)	3	-379(千円)	0(千円)	3	-379(千円)
④EBITDA有利子負債倍率	61.2(倍)	2	13.7(倍)	-	1	13.7(倍)
⑤営業運転資本回転期間	2.8(ヶ月)	1	0.5(ヶ月)	1.1(ヶ月)	2	0.5(ヶ月)
⑥自己資本比率	2.1%	2	15.3%	24.2%	3	15.3%

総合評価点 14 **C**      総合評価点 15 **C**

※1 各項目の評点および総合評価点は各項目の業種基準値からの乖離を示すものであり、点数の高低が必ずしも企業の評価を示すものではありません。非財務指標も含め、総合的な判断が必要なおことにご留意ください。  
※2 レーダーチャートで3期分の財務分析結果の推移が確認できるため、各指標が良好(あるいは悪化)した要因を非財務の対話シートを活用しながら把握することで、経営状況や課題の把握に繋がります。

## 財務分析結果

# ローカルベンチマーク（ロカベン）②商流・業務フロー

企業の健康診断ツール  
**ローカルベンチマーク**

＜製品製造、サービス提供における業務フローと差別化ポイント＞

業務①	業務②	業務③	業務④	業務⑤	提供内容/顧客提供価値
■実施内容	■実施内容	■実施内容	■実施内容	■実施内容	■製品・商品・サービスの内容
■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■差別化ポイント	■どのような価値を提供しているか

＜商流把握＞

仕入先	協力先	当社	得意先	エンドユーザー
■社名・取引金額・内容等	■社名・取引金額・内容等		■属性(消費者・企業等) ※社名・取引金額・内容等	■属性(消費者・企業等) ※社名・取引金額・内容等
■選定理由	■選定理由		■選ばれている理由	■選ばれている理由

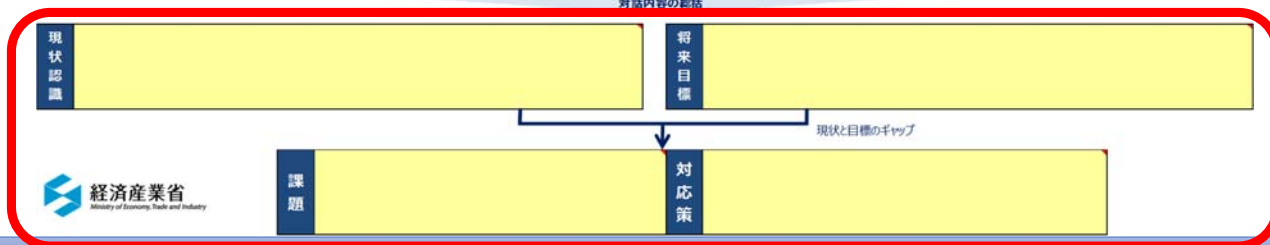
商号	株式会社〇〇
売上高	5,130,250(千円)
営業利益	15,000(千円)
従業員数	30(人)



商号	株式会社〇〇
売上高	5,130,250(千円)
営業利益	15,000(千円)
従業員数	30(人)

① 経営者	経営理念・ビジョン 経営哲学・考え・方針等		③ 市場動向・規模・シェアの把握 競合他社との比較		
	経営意欲 ※成長志向・現状維持など			顧客リピート率・新規開拓率 主な取引先企業の推移 顧客からのフィードバックの有無 従業員定着率 勤続年数・平均給与	
	後継者の有無 後継者の育成状況 承継のタイミング・関係			取引金融機関数・推移 メインバンクとの関係	
	企業及び事業沿革 ※ターニングポイントの把握			組織体制 品質管理・情報管理体制	
② 事業	強み 技術力・販売力等		④ 内部管理 管理体制		
	弱み 技術力・販売力等			事業計画・経営計画の有無 従業員との共有状況 社内会議の実施状況 研究開発・商品開発の体制 知的財産権の保有・活用状況	
	ITに関する投資、活用の状況 1時間当たり付加価値（生産性） 向上に向けた取り組み			人材育成の取り組み状況 人材育成の仕組み	

対話内容の整理



ローカルベンチマークガイドブック（2021年5月公表⇒2023年4月 SDGs/DX対応版公表）



**100文字でいうと** 環境変化に耐え抜き持続的成長をするために、自社や事業の(A) 存在意義を意識した上で、(B) 「これまで」を把握し、(C) 長期的な視点で「これから」の在りたい姿を構想する。(D) それに向けて今から何をすべきか戦略を策定する。



出所：内閣府知的財産戦略推進事務局「経営デザインシートについて」（2020年1月）

### 経営デザインシートの概要

- 書けるところから記載
- シートを埋めること自体が目的でなく、「これから」を構想し、実現するため
- 「これから」の構想をしながら対話（構想を「見える化」のみならず「磨き上げ」）

#### 対話の例

- 経営者、経営企画部門 ⇔ 研究開発部門、知財管理部門
- 社内取締役 ⇔ 社外取締役
- 企業 ⇔ 金融機関、投資家、企業支援者
- 企業 ⇔ 取引先企業
- 経営者 ⇔ 次の経営者

- 財務的に実現可能なものであるかについて配慮しつつも、財務的な裏付けにこだわりすぎないようにする
- 外部に開示する際には、表現ぶりや公表の範囲に注意する

出所：内閣府知的財産戦略推進事務局「経営をデザインする」（2019年6月）

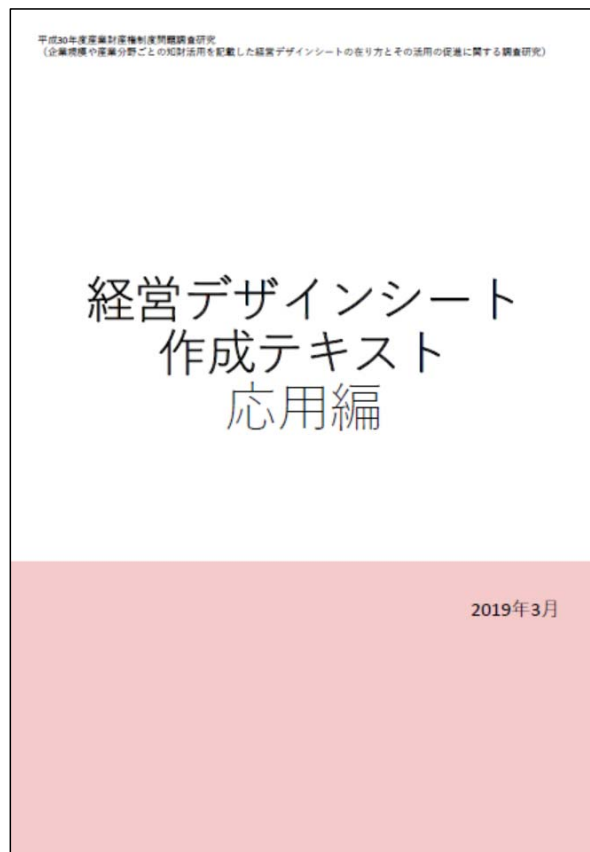
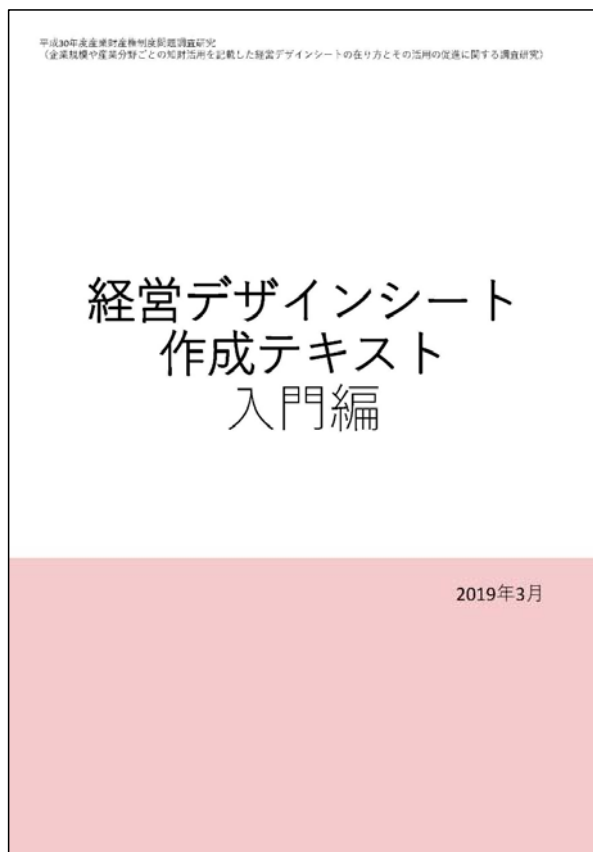


企業名		作成年月日	
-----	--	-------	--

将来構想のキャッチフレーズ

これまで どうだった？	20__年には こうしたい！												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;">資源</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">ビジネスモデル</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">提供価値（誰に・何を）</td> </tr> <tr> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> </tr> </table>	資源	ビジネスモデル	提供価値（誰に・何を）				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;">資源</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">ビジネスモデル</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">提供価値（どんな相手に・何を）</td> </tr> <tr> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> </tr> </table>	資源	ビジネスモデル	提供価値（どんな相手に・何を）			
資源	ビジネスモデル	提供価値（誰に・何を）											
資源	ビジネスモデル	提供価値（どんな相手に・何を）											
<div style="border: 1px solid red; padding: 5px;">課題</div>	<div style="border: 1px solid green; padding: 5px;">外部環境</div>												
<div style="border: 1px solid green; padding: 10px; margin-top: 10px;">20__年に向けていまからどうするか</div>													

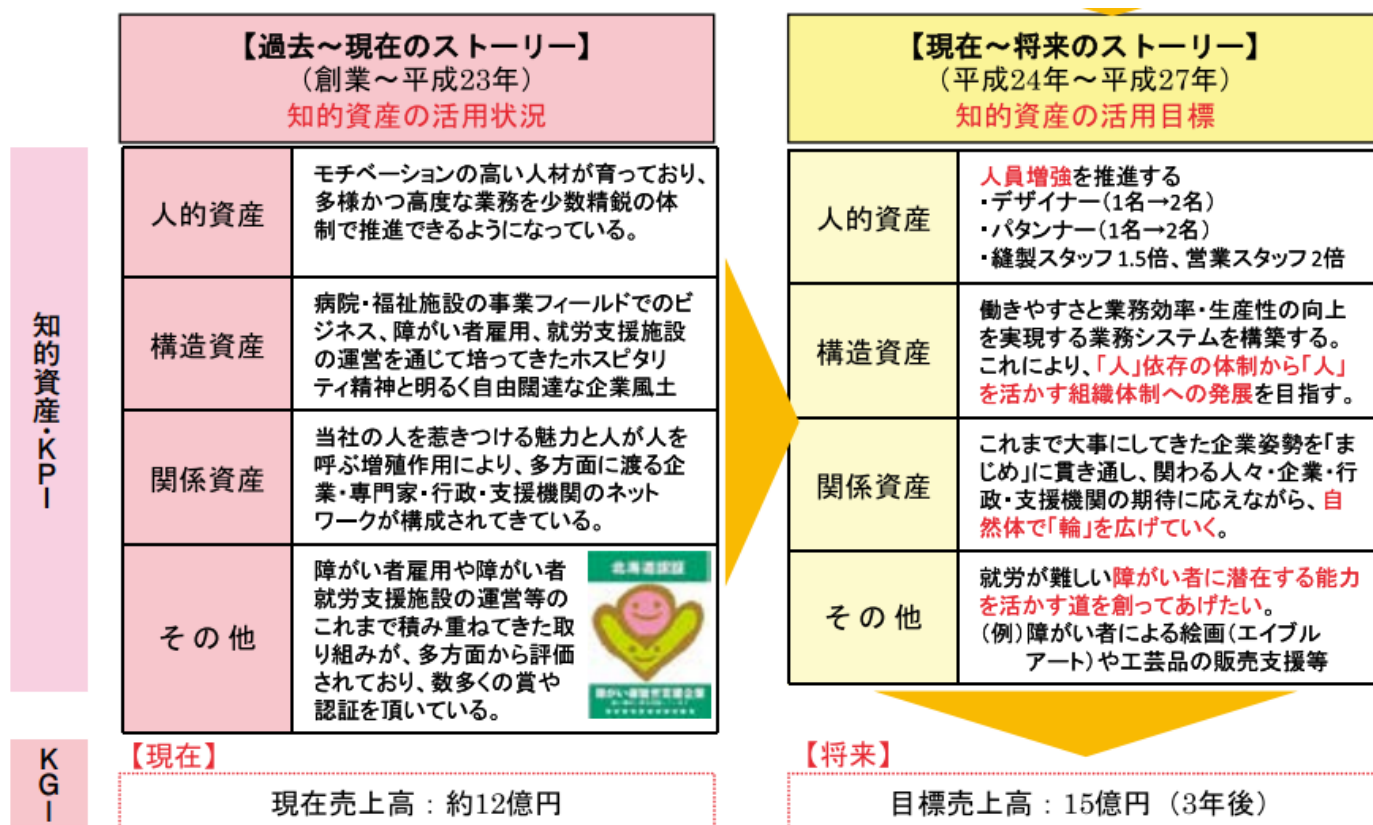
## 経営デザインシート作成テキスト



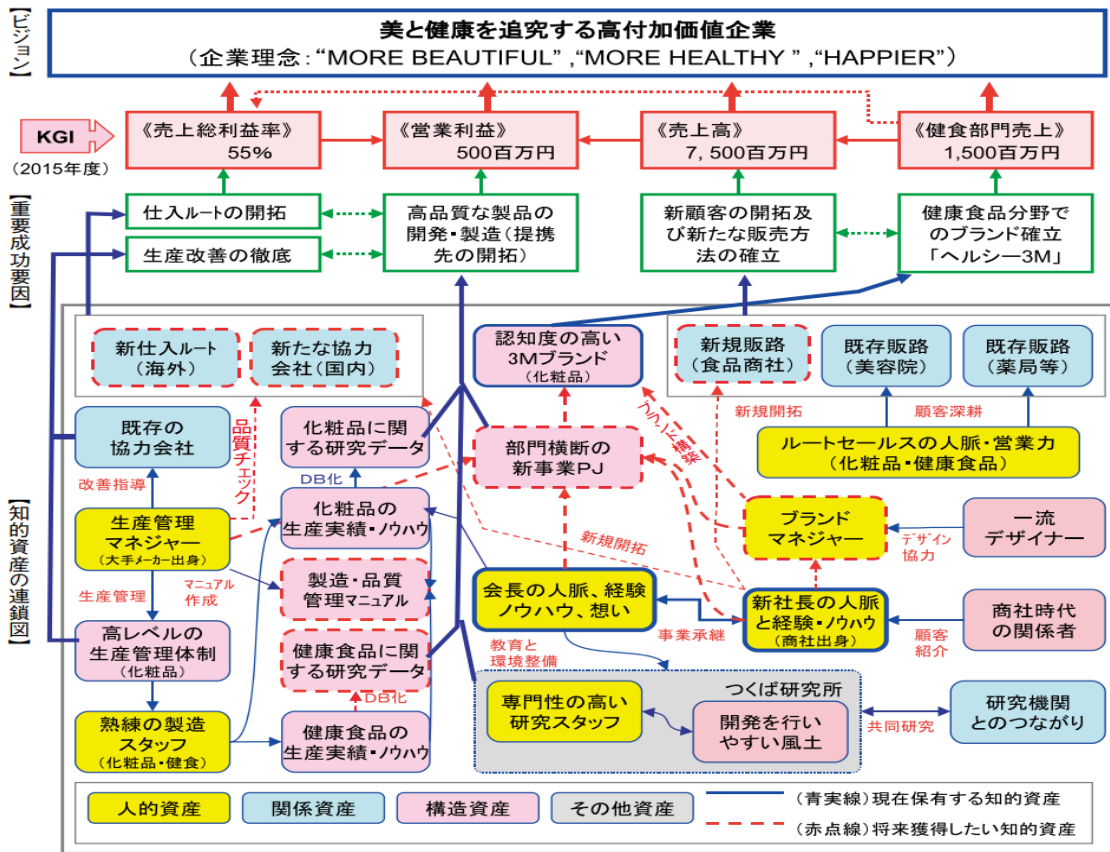




出所：経済産業省「知的資産経営ポータルサイト」



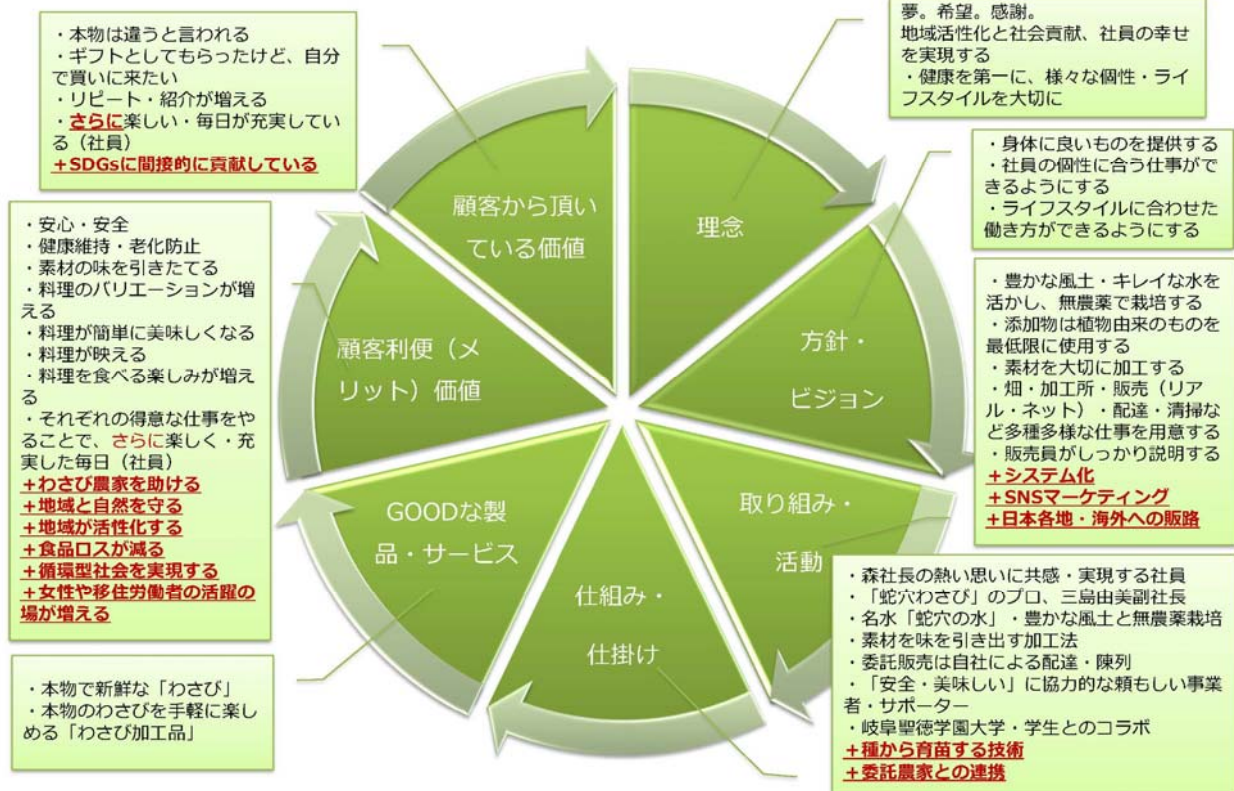
出所：中小機構『事業価値を高める経営レポート 作成マニュアル改訂版』

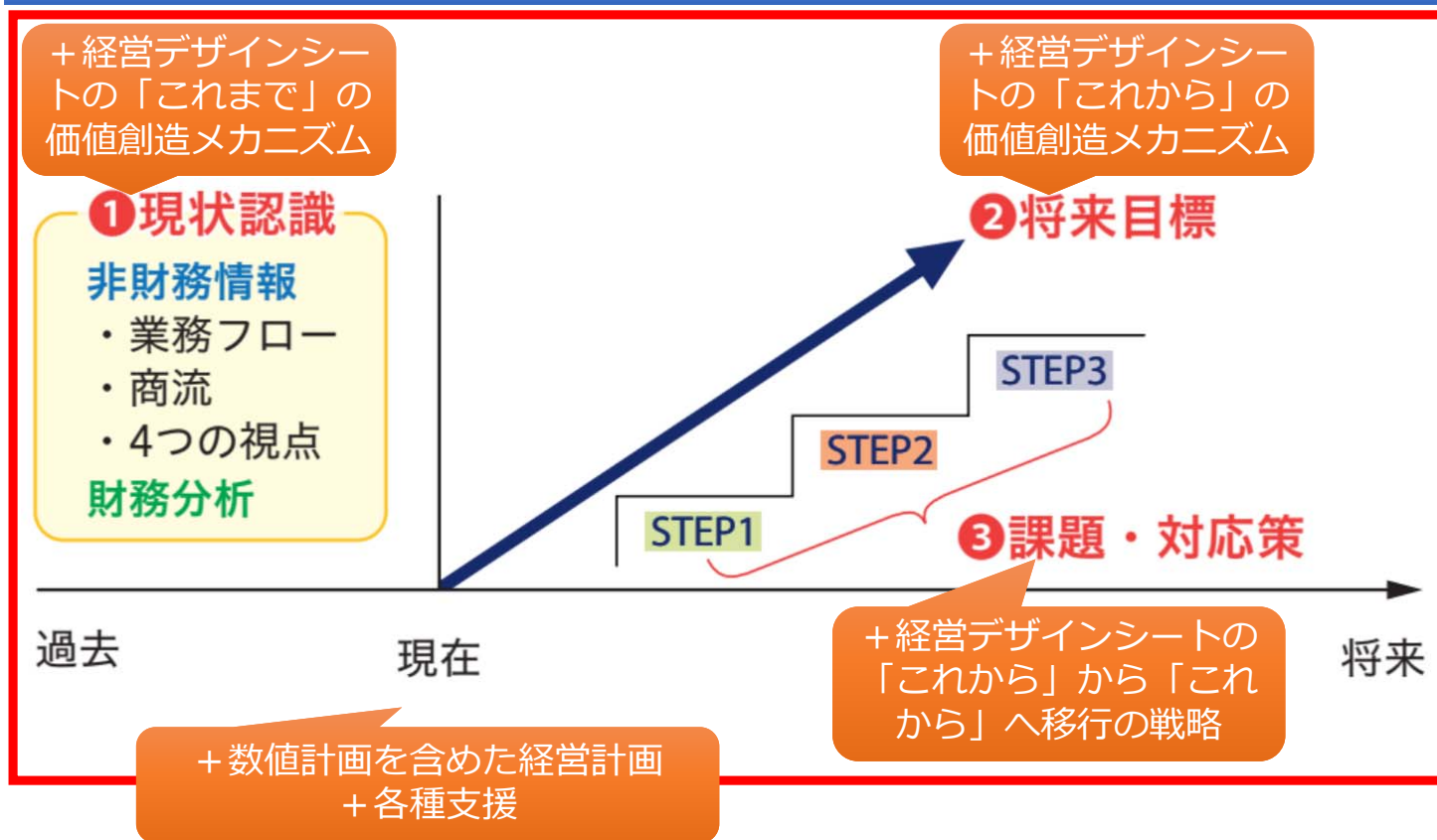


出所：中小機構『事業価値を高める経営レポート 作成マニュアル改訂版』

VI. 将来の価値創造 2) 将来の価値創造ストーリー

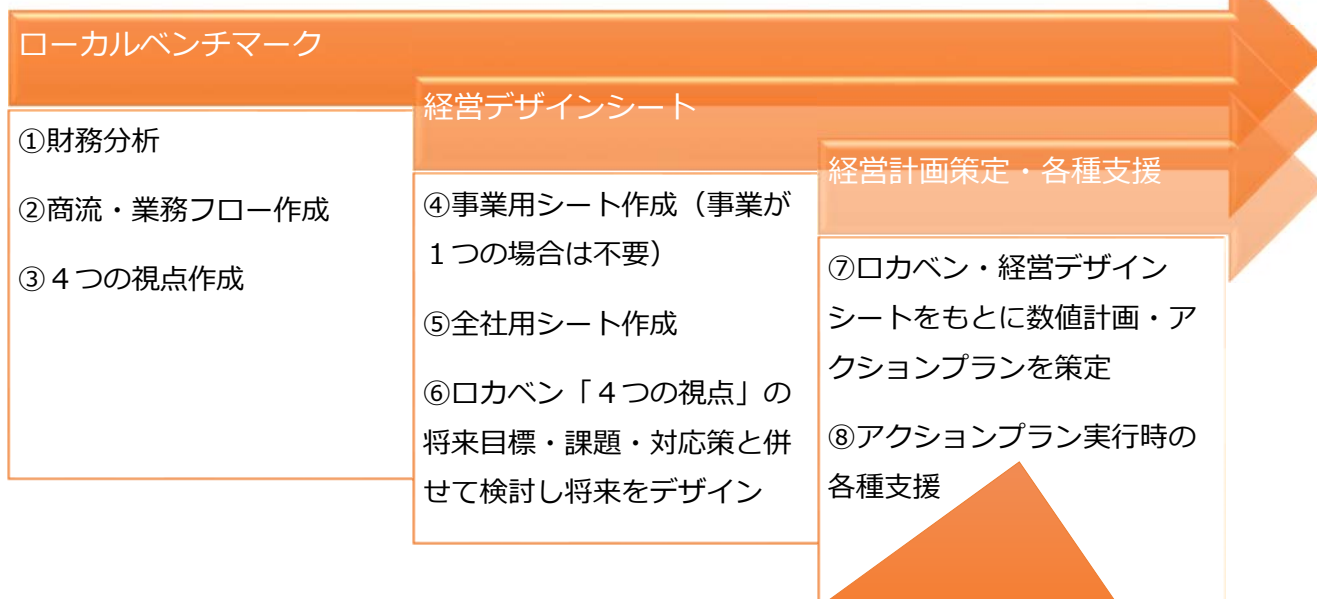
わさび屋 WASABI-YA 15



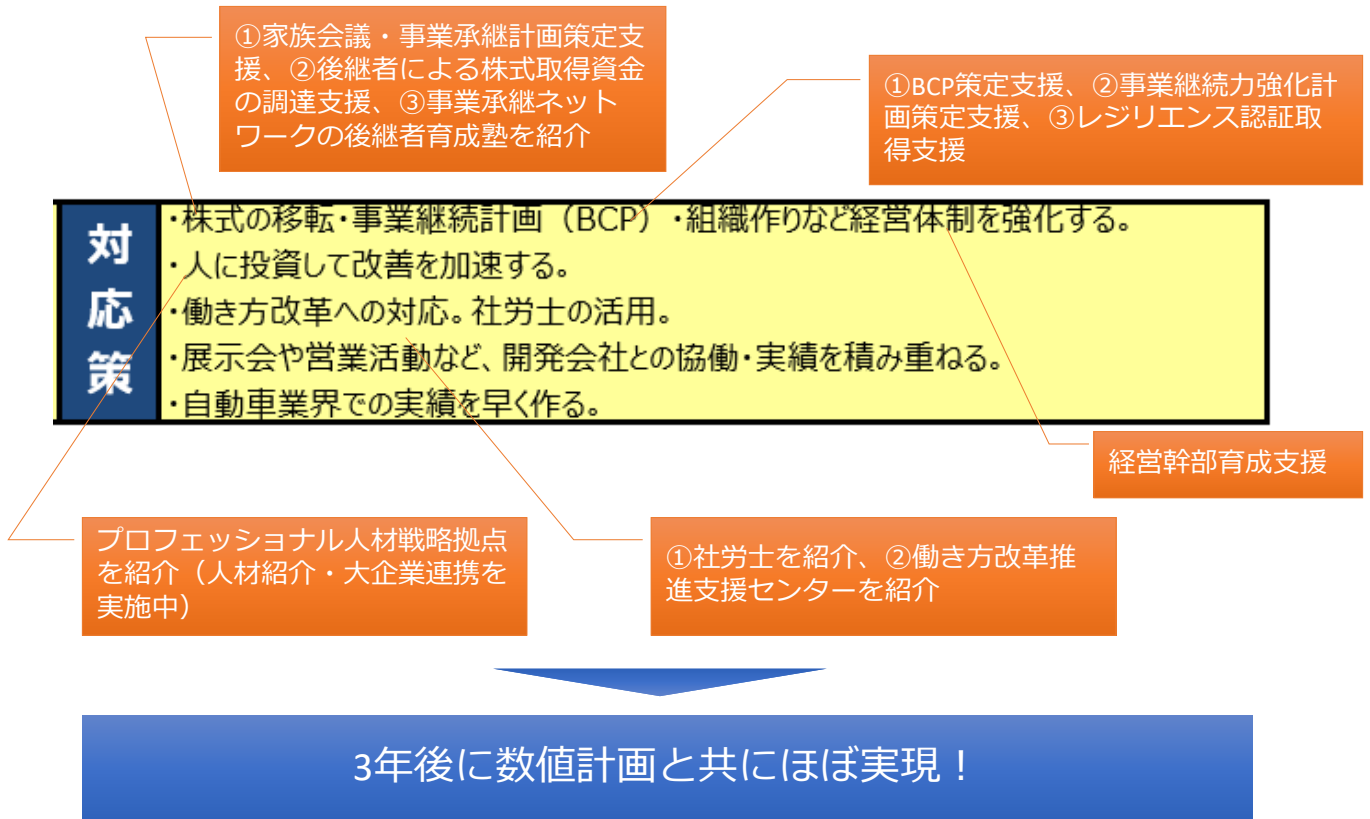


出所：経済産業省『ローカルベンチマークガイドブック（支援機関編）』に講師加筆

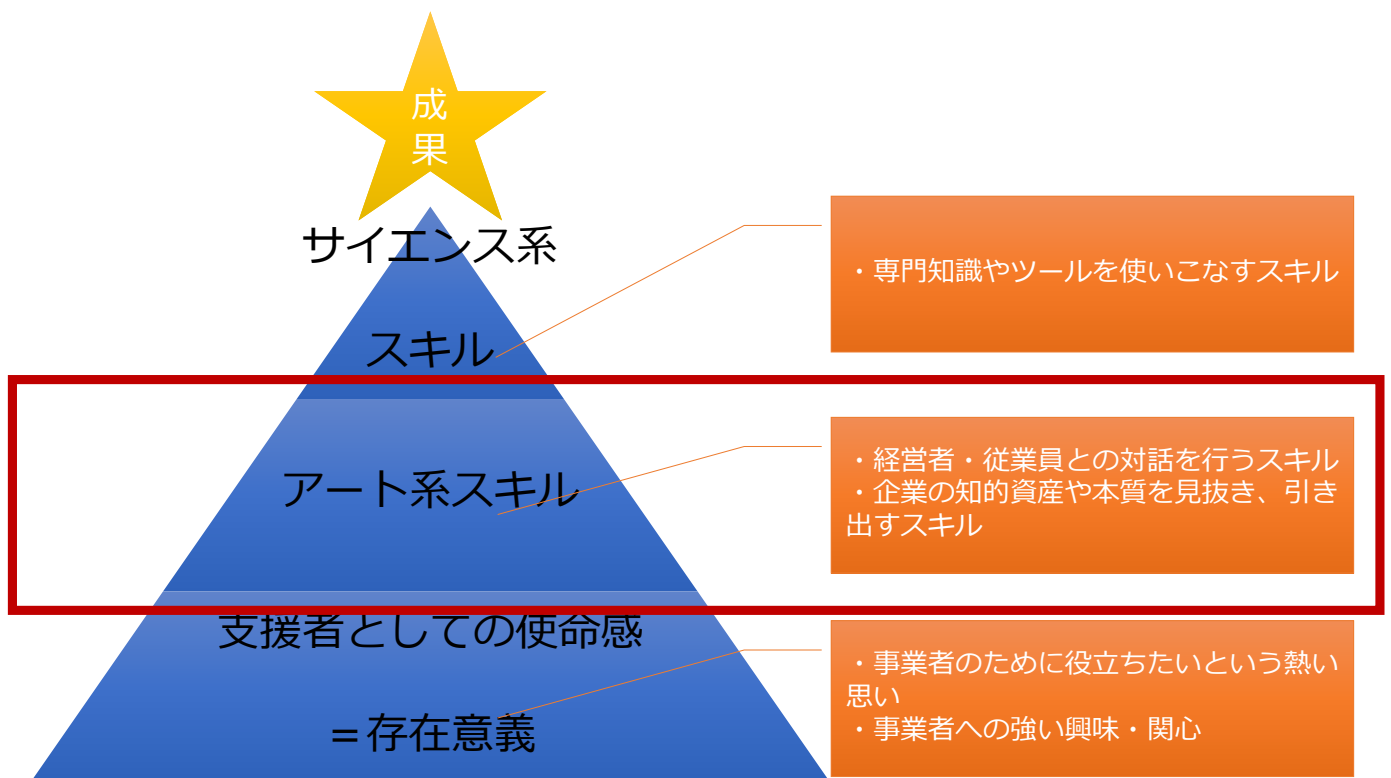
□カベンから始まる伴走支援の3ステップ



企業の強みを活かし、財務・非財務のバランスの取れた  
実効性（実行性）の高い計画策定・支援が可能！  
⇒伴走支援の実現！



支援者としての使命感を、的確・効果的に支援につなげるアート系スキルが大切







## 1. コンセプト

- ・森下先生に実施していただいた事例によるロープレをもう一歩すすめて、実企業でのヒアリング力、知的資産経営支援力を高める。
- ・実際のクライアントよりも身近な企業にご協力いただくことで実習メンバーの心理的ハードルを下げるのと同時に、企業協力者や研究会メンバーからの忌憚のないフィードバックにより、研究会メンバーのスキル向上を図り、ロカベンワークショップが実施できるメンバーを増やす。
- ・企業協力者側にも新たな気づきが得られるよう研究会全体でフォローする。
- ・3回でロカベン(商流・業務フロー、4つの視点)を完成することをゴールとする。

## 2. 開催概要②

【第1回】11/7

- ・事前情報収集・支援計画策定・役割分担など

【第2回～第4回】(3回、1/30、2/20、3/6)

- ・実習メンバーによるヒアリング(70分)
- ・研究会全体でディスカッション(40分)
- ・実習メンバーによるロカベンシート作成・修正(研究会後、次回に向けて)

【第5回】

- ・完成したロカベンシートをもとに報告・フィードバック

出所：藤井健太郎『名古屋税理士会・日本弁理士会東海会・名古屋商工会議所他研修資料』 41

ご清聴ありがとうございました。

今回の内容が、少しでも皆様のお役に立ちましたら幸いです。

ご質問などございましたら、お気軽にお問合せください。

ありがとうございました。

E-mail : [kentaro.fujii@acc-kf.net](mailto:kentaro.fujii@acc-kf.net)

Facebook : <https://www.facebook.com/kentaro.fujii.182/>

中小機構中部本部  
中小企業アドバイザー 藤井健太郎