

起業家向けセミナーを開催しました

皆さんこんにちは、中小企業支援士協会代表 落藤伸夫です。中小企業を支える皆さんにメッセージをお送りします。

先日、起業家向けセミナーを開催しました。起業の多産多死が指摘される中、「倒産を避けるには起業時から、顧客や市場など事業環境に適応する『打つ手』を打ち続けること」と、『打つ手は無限（滝口長太郎さんの言葉）』を実践するためには、事業の遂行方法（経営）を学んでおくことが有用であることについてお話ししました。

起業が多産多死とは言いますが、全ての企業が数年以内に倒産等に至る訳ではありません。生き残り、発展する企業もあります。筆者は前職では倒産案件審査を担当、そこで常々感じていたのは『『できることをやった』』との言葉の内容が、倒産に至る起業家と生き残る起業家とで異なることです。努力の多寡というよりレベル感の違い、事業環境に適応するために自らを変える選択肢を含めるかどうか、です。倒産した企業は環境適応に向けた選択肢が少ない、実施した策も少ない、という印象でした。

「とはいえ、環境対応のために何ができるか分からない」という意見がありそうです。ここでポイントとなるのが「経営について学ぶこと」。「経営」といって、本業（例：工場なら生産活動）に関係ない・薄い、営業や人材育成、会計なども含まれるのだろう。そんなことをしている暇はない」という声をよく耳にしますが、経営を学ぶことで「今まで思いもつかなかった、しかし会社を元気にする方法」にたどり着く選択肢が見えてきます。

経営者が経営を学ぶ場面で、最も良いポジションにいるのは顧問税理士などの伴走支援者です。顧問先経営者が「経営を行える」ように、親身に支援していきましょう。（代表 落藤 伸夫）

協会活動報告

【共創金融コラム】「社員が共創パートナーにならない」に対処する（2026/4/27）
<https://www.innovations-i.com/column/finance-together/14.html>

【共創金融コラム】危機を共創の入り口にする（2026/5/25）
<https://www.innovations-i.com/column/finance-together/15.html>

【中小企業支援士協会メルマガ】<https://www.resvestock.jp/subscribe/357560>

支援雑感

小企業が「10億円企業」を目指す道筋

前回（6月8日）の本報で、小零細企業にも成長を勧める中小企業政策が推進予定だとお伝えしました。令和6年に10億円以上の売上有る企業が100億企業を目指すよう促す政策を発表、今度は1億以上企業が10億円企業を目指すよう促す政策が政府審議会にて提案されたのです（来年3月実施予定）。

一方で、例えば3億企業はどうしたら10億企業に成長できるのか？長年、中小企業を観察した筆者は、それには「脱皮（変態）が必要だ」と考えています。それまでの「小零細～中企業」は社長の属人的リーダーシップが牽引力でしたが、「中堅・大企業」では成熟した組織の力が原動力となると、生態系が大きく変化するのです。今後は「顧問先企業の組織化・脱属人化」を支援することがポイントになると考えられます。

（注）本来中小企業と大企業は従業員と資本金で区分されていますが、本稿では売上ベースとし、例えば中企業は売上2～5億円程度と想定して記載しています。

読書感想

「新時代の中小企業経営支援の考え方」

（寺岡雅顕 他） <https://amzn.to/43OHq4h>

この本は、中小企業への経営支援に今後、大きなスポットライトが当てられると考えられる中、支援者としてはどのような支援体系を描いて臨めば良いかを改めて整理したいと考えて再び手に取りました。

本書は2022年12月、コロナ禍が経済そして中小企業の経営に未だ大きな影響を及ぼしている時に書かれました。「時代遅れなのではないか？」それは逆です。コロナ禍の出口を模索するタイミングで国は「中小企業活性化パッケージ（及びNEXT）」を発表、金融機関と公的機関がタッグを組む体制を整備しました。一方で、最も大切な「普段に中小企業・経営者と接している支援者」がどのように支援するかは必ずしも明らかにされていません。それをこの本が支援体系・考え方を整理して提示した、と考えています。

本書P.30には「売上の回復による自己資本の復活」と題した図（BS推移）が掲載され、税理士などによる伴走支援の成果がシンプルに理解できます。今、改めて支援方法を整理し直すにあたっての良書だと感じました。

発行者：中小企業支援士協会

Small and medium Business Supporters Association

参加団体：事業性評価支援士協会

（中小企業支援士事務所StrateCutions内）

連絡先：info@besa-sc.com（担当者）落藤伸夫