



中小企業の明日を支える人材が集まる

中小企業支援士協会報

発行：中小企業支援士協会2026年7月6日（月2回発行通番第114号）

金融機関法人担当者向け研修に登壇しました

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。

昨年早々に出版した自著「日常営業や事業性評価でやりがいを感じる！企業支援のバイブル」をベースにした金融機関の法人担当者向け研修に先日、登壇しました。昨年にはなかったケース分析を追加、日常に企業・経営者に接する法人担当者に心構えやノウハウをお伝えしました。

企業・経営者の伴走支援者として金融機関との面談に同席する者としてとても気になるのは、社長が金融機関担当者との面談を「役所との面談」と同様に考えていることです。本来は企業・経営者と金融機関担当者との面談は「取引先との面談」と考えられるはずなのに、そうはなっていない。このため親密なコミュニケーションが無くなり（市役所の窓口に行く人が、天気や個人的な話題をすることがない）、事務的な用件だけを話し、意に沿わないことがあれば不満が出る（爆発する）という構図になるのです。これを「取引先との面談」に変えれば、個人的関係性をベースに、企業と金融機関とが深くコミュニケーションでき、Win-Winを築けるというお話をしました。

今回は金融機関担当者向けだったので、「企業・経営者が金融機関との面談を『役所との面談』と同様に考えるのは、金融機関担当者の言動によるところが多い。これを変えることで深い関係性を築ける」というお話をしましたが、実は企業・経営者側が姿勢を改めることでも、金融機関との関係性を改善できます。大切な仕入先の担当者と同様の付き合い方をすれば、展開も変わってくるかもしれません。支援者としては、金融機関とも良い関係性を築けるよう支援したいと考えました。（代表 落藤 伸夫）

協会活動報告

【未掲コラム】生成AIで学びを発展させる（2026/6/1）

<https://www.innovations-i.com/column/ctf/93.html>

【未掲コラム】生成AIを活用して学問を進化させる（2026/6/8）

<https://www.innovations-i.com/column/ctf/94.html>

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

支援雑感

405事業経営計画に数値目標が追加されました

「経営改善計画策定支援事業(405事業)」マニュアル・FAQ が5月1日付で改訂されました。今回改訂の大きな柱の一つが「数値目標」の提示です。Q1-3-3【経営改善計画の水準・計画期間】に「(数値基準)」。① 実質的に債務超過である場合は、再生計画成立後最初に到来する事業年度開始の日から5年以内を目処に実質的な債務超過を解消する内容。② 経常利益が赤字である場合は、再生計画成立後最初に到来する事業年度開始の日から概ね3年以内を目処に黒字に転換する内容。③ 再生計画の終了年度(原則として実質的な債務超過を解消する年度)における有利子負債の対キャッシュフロー比率が概ね10倍以下となる内容」が追加されました。本マニュアルは405事業向けですが、信用保証付民間金融機関融資のリスクジュールでも、今後はこの目標が目安になると暗示された案件を散見します。今後の動向を注視する必要があると感じました。

読書感想

「あなたの一生を支える 世界最高峰の学び」

(飯田 史也) <https://amzn.to/4w4NHwD>

この本は生成AIで学びを深められる時代に、どのように活用できるかを考えたく再び手に取りました。帯には「成長できる仕組みはコミュニケーションからの学びだった」とあります。では生成AIとのコミュニケーションは自分の学びを深めらるのか、何に注意すべきかなどを考えたくなったのです。

この本でいう最高峰の学びとは「自分の想像を超えて遠くまで到達できること。」すると興味があることはもちろん、今は興味がない(知らないので持ちようがない)対象も「こちらも学んだ方が良い」との導き(プログラム提供)が大切なようです。そのアドバイス、生成AIから得られそうだと感じました。

一方で伴走支援者は「現場の生の声」にも対面します。「理屈はそうかもしれないが、我が社では違う」との経営者の声にも対応します。するとAIには「プログラムに従い経営者との対応方法を教える教師」役に加えて、現場の悩み等にどう応えられるかを相談する相手になってもらうことができそうです。こうして「想像を超えた遠く」に行く相棒になってくれそうだと感じました。

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