

先月はちょうど、中小企業庁が公募している「小規模事業者持続化補助金」申請の第2次受付の締め切り（5月27日）に向けての指導で、あちらこちらの商工会議所に向いていたところでした。

もともとは、10年以上前に中小企業基盤整備機構の中小企業大学校で、中小企業の経営指導に当たっている人たちを相手に、支援能力を高めるための研修を担当し

存在意義を高めるための役割が大きくなっている

地域の企業がそこにしかない強みを生かして発展していくためには、地元の経営指導員の力に頼る部分が大い。そのとき、力を発揮できる指導員とできない指導員では、どこが違うのか。そして、今、経営指導には何が求められているのか。これまで多くの商工会議所などで経営指導員の教育に携わってきたビジネスコンサルタントの時山正さんに話を聞いた。

高める必要がある。しかも、昨年からの「経営革新等支援機関認定制度」が創設され、金融機関や税理士などもその対象となっていて、ますます競争相手が増えている状況です。このまま安穩としている商工会議所はないでしょう。

会員数が減少傾向にある商工会議所が多い状況ですが、冒頭に言いました持続化補助金では、役所が実にうまい手を使ってくれていま

何が問題なのかを見分けて提起する能力が必要

数年前の「中小企業白書」で「経営相談をする具体的な相手」のアンケート結果が発表されたのですが、圧倒的に多かったのは税理士や会計士。次が経営陣で、商工会議所はプービー賞だったんです。誰が考えても、支援能力を

では、商工会議所の経営指導員とは一体何をやる人たちかという点、私は中小企業のコンサルタントだと思っています。誤解を恐れず言いますと、大企業の経営コンサルタントの方がはるかに楽です。なぜなら、企業に弱い部分があれば、よそから持ってくるなり、取

何が問題なのかを見分けて提起する能力が必要

す。それは「小規模事業者が、商工会議所・商工会と一体となって、販路開拓に取り組む」ことが要件となっていることです。商工会議所への勧誘にもなるし、実際、手を取り合って経営をシフトしていけば目に見える実績にもつながるわけですから。ますます経営指導員の力が求められる時代になっています。



ときやま・ただし
 (資) コンサルタンツ ノヴァール代表。1956年1月24日生まれ。中小企業診断士。東京工業大学大学院理工学部研究科博士課程中退後、教育産業に就職。そこで見た非能率的な事務処理にあきれ、教務管理のシステム化に手を染め、興味が経営と戦略に向き始める。大手企業はもとより、現在は各地の商工会議所を通じ、中小企業の経営革新などに力をそそぐ経営コンサルタント。そのはっきりとした物言いで多くの時山ファンを生み出している。
 ● <http://www2.famille.ne.jp/~tokiyama/>

これは税務、これは法律と切り分け、専門家を紹介すればいいのですが、ただ、お金の問題だから税理士さんに、とは単純にはいきません。例えば「マル経融資」。これは商工会議所の推薦によって受けられる融資制度ですが、それを積極的に勧めればいいのかという点、そうではありません。お金

何が問題なのかを見分けて提起する能力が必要

り込むなりすれば良いですが、中小企業はそうはいきません。持っているものをいかにして伸ばしていくか、それには非常に高度な技術が必要となるのです。さらに、問題を正しく切り分ける能力も求められます。

今、経営指導には何が求められているか？

コンサルタンツノヴァール
 代表 時山正



特集

地域の強みを生かせ!

～密着型企業の革新と挑戦～

地域の特性を利用しながら業績を伸ばすとともに、地元にも好影響を与えている企業がある。今号はこうした企業の挑戦と、その成功を陰で支える経営指導員の支援を紹介する。