# 経営の悩み 解決支援

## 「経営革新等支援機関」制度開始2年

日本経済を支える中小企業の多くが、厳しい状況に置かれている。人口減少による国内市場の縮小、アジアなど新興国企業の台頭、取引先である大企業の海外移転…。そんな逆境にさらされる中小企業や小規模事業者のサポート役として期待されているのが、国が認定する「経営革新等支援機関」だ。制度が始まってから2年だが、既に全国で2万2000機関以上が認定を受け、経営へのアドバイスや助成制度の利用窓口役を務めている。制度の推進役である近畿経済産業局創業・経営支援課の阪谷俊明課長補佐に現状や課題を聞いた。

### 近畿経済産業局 創業・経営支援課課長補佐 阪谷 俊明氏に聞く

### 全国で２万2000超の機関が認定

## 中小企業のよき相談役

—「経営革新等支援機関」の認定制度が始まった背景は。

中小企業や小規模事業者は国内企業の大半を占めており、日本経済を支える重要な存在です。しかし、人口減少や少子高齢化による国内需要の減少、新興国企業との競争激化、業務の主な発注者である大企業の海外進出の進展など、経営環境が厳しくなっているのが実情です。

このため、国は新しい中小企業の支援方針を決めました。複雑・高度化する経営課題と相談ニーズにきめ細かく対応する経営支援体制の構築を重視した結果、「経営革新等支援機関」の認定制度を設けることになりました。中小企業や小規模事業者の「かかりつけ医」のような存在になることを目指しています。

中小企業経営者の3割は何らかの経営相談を行っており、うち7割の相談相手は税理士、会計士といった身近な民間の専門家です。地銀や信金といった金融機関を含む、こうした民間の専門家に、よりよいアドバイスをしてもらい、国などと中小企業や小規模事業者のパイプ役を務めてもらうのが制度の目的です。

◇利用できる施策◇

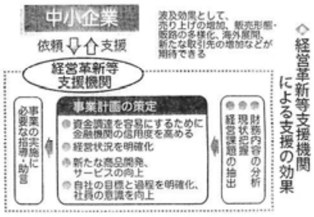
| | |
|---|---|
| 経営力強化保証制度 | 信用保証協会の保証料を引き下げ |
| 中小企業経営力強化資金 | 日本公庫からの低利融資を受けられる |
| 経営支援型セーフティーネット貸付 | 日本公庫・商工中金からの融資を低金利で受けられる |
| 経営改善計画策定支援 | 経営改善計画の策定に要する費用を最大200万円補助 |
| 商業・サービス業・農林水産業活性化税制 | 設備投資に対する特別償却または税額控除 |

◇今回の募集が終了した施策◇

| | |
|---|---|
| 中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業補助金 | 試作品開発・設備投資等を支援。最大1500万円補助 |
| 地域需要創造型等起業・創業促進補助金 | 起業・創業支援費用を最大200万円補助 |

※各施策の詳細は、近畿経済産業局創業・経営支援課へ。今後の募集情報などはホームページをご覧ください。

◇経営革新等支援機関による支援の効果


中小企業
依頼
支援
波及効果として、売り上げの増加、販売形態・販路の多様化、海外展開、新たな取引先の増加などが期待できる
経営革新等支援機関
財務内容の分析
現状把握
経営課題の抽出
事業計画の策定
資金調達を容易にするために金融機関の信用度を高める
経営状況を明確化
新たな商品開発、サービスの向上
自社の目標と過程を明確化、社員の意識を向上
事業の実施に必要な指導・助言

**支援内容**

### 市場調査、国との仲介、低利融資…

## 充実したサポート体制

—「経営革新等支援機関」の具体的な活動内容は。

2012年に最初の認定が行われ、これまでに2万2482機関が認定されました。認定を受けた機関の内訳は、税理士が1万5656件、税理士法人が1859件、公認会計士が1572件、弁護士が1367件などとなっています。ちなみに近畿で認定を受けているのは5205機関、うち兵庫県内は1019機関となっています。

業務内容の一つは、中小企業や小規模事業者の売上高の増加に向けた助言や、創業を含めた経営支援全般です。専門知識を生かして財務状況、事業分野ごとの将来性、キャッシュフローの見通し、国内外の市場動向など、経営資源の内容などを調査、分析します。

既に各地で活発に活動を始めています。兵庫県内でも、認定支援機関の代表が中小企業の経営会議に定期的に参加し、市場開拓のアドバイスをしたり、会議の活性化を促進したりといった役割を果たしているケースが報告されています。

このほか、認定支援機関には国などの支援策を中小企業や小規模事業者に紹介し、一部企業と共同で申請する支援策もあります。具体的には「経営改善計画策定支援事業」で、経営改善計画をつくる経費（総額300万円まで）の3分の2まで補助が出ます。ほかにも、信用保証協会の保証料引き下げ、日本公庫からの低利融資などで貢献しています。

—中小企業はどのように利用すればいいですか。

付き合いのある税理士などの支援事業者が経営革新等支援機関の認定を受けているなら、そのまま依頼するのがいいでしょう。そういう方がいない場合は、近畿経済産業局のホームページで認定支援機関の一覧や取り組みの事例を公開しています。認定支援機関の手数料については、当事者で話し合う必要があるので注意してください。

国は認定支援機関に対して、メールマガジンによるさまざまな情報提供を行っているほか、地域ごとのネットワーク組織の構築や専門家の派遣などにより、円滑に活動できるようサポート体制を充実させています。

**支援の実例**

### 神戸・須磨 ノリ販売店「河昌」

ノリを焼く〝実験の観察〟。近隣の子どもたちを招いて須磨海苔をレクチャー＝神戸市須磨区松風町5、河昌

## 苦境脱し成果に手応え

### 認定税理士が会議に参加

ノリ卸小売り販売の河昌（かわしょう）（神戸市須磨区）では昨春から「経営革新等支援機関」の認定を受けた税理士が営業会議に参加している。第三者が加わることで会議が活性化。取引先の新規開拓や小売り戦略の充実など「目に見える変化が出てきた」という。

同社は1971年の創業。兵庫県内のすし店を顧客としたノリ販売が主要な業務で、地元産の高級品をブランド化した「須磨海苔（すまのり）」の小売りも手掛ける。しかし最近は、回転ずしチェーンの増加やスーパーの総菜の普及などに押され、主な顧客のすし店は減少傾向だった。

そんな苦境の中、以前から業務を依頼していた税理士が経営革新等支援機関の認定を受け、経営支援を強化してから、明るさが見え始めた。営業会議にも参加してもらい、意見を受けることで経営方針が明確になり、市場開拓に力を入れられるようになった。

最初に手掛けたのがダイレクトメール作戦。これが的中し、三宮エリアのすし店約10店舗が新規顧客となった。藤井昌治社長は「第三者の意見が貴重であることが分かった」と話す。

さらに市場開拓を進めようと、同社は次々と手を打つ。顧客であるすし店の経営革新を促すため、今年から店主らの交流会を主催。先進的な飲食店の経営者に事例報告してもらうなど、旧態依然とした業界の改革に乗り出した。

また、小売り部門の強化策として、今夏には地元の子供たちを対象にした「須磨海苔教室」を開催。中長期をにらんだ市場開拓に余念がない。

藤井社長は「よいアドバイスがあれば前を向いた経営ができる。これからも認定支援機関の協力を得て、挑戦を続けたい」と力を込めた。

---

わたしたちは、中小企業の更なる発展と成長を応援しています。

兵庫県認定支援機関有志

（順不同）

春名・田中法律事務所
弁護士 田中賢一
弁護士 細川敦史
伊丹市西台一丁目二－一二 C－3ビル五階
電話〇七二－七八一－七三三七