中小企業と地域経済の成長を後押し

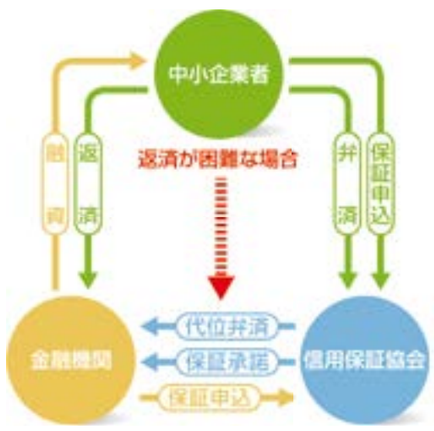
鳥取県信用保証協会

経営支援業務を強化する県信用保証協会の窓口＝鳥取市本町３丁目の鳥取産業会館３階

公的な信用保証機関として、中小企業の資金繰りを支援する「鳥取県信用保証協会」（林昭男会長）。４月の改正信用保証協会法の施行などに伴い、経営課題解決のため専門家を無料で派遣する「メソッドアドバイザー派遣制度」の活用や関係機関との連携で、県内中小企業への経営支援業務を一層強化していく。企業と地域経済の成長を後押しすることで、地方創生の推進力となる。

林会長（中央）を中心に業務の広報の仕方などを協議する役職員たち

「メソッドアドバイザー派遣」注力



新設 事業承継計画策定コース 経営力向上計画策定コース

県内約7千事業者が利用する信用保証制度で、企業が金融機関から資金融資を受ける際に借入金の債務を保証・回収する業務が中心だった協会には、時代の変化の中で期待される役割も変わりつつある。

今回の法改正で、これまで事実上取り組んできた企業の経営支援に関わる対応が業務として明文化された。今後さらに経営改善や生産性向上のための助言などの支援対応が求められる。

協会はこれまでも、職員が企業などに出向き、共に考える"伴走型"の経営支援を実践してきた。その上で、企業の成長ステージに応じた支援メニューを用意し、中小企業診断士や外部専門家による経営支援業務を展開。中でも販売、技術、人材、情報化など諸課題を解決するための知識と経験がある専門家を派遣し、助言するメソッドアドバイザー派遣事業に力を入れる。

２０１１年度に始まった同派遣事業は、13年度＝13件▽14年度＝26件▽15年度＝57件▽16年度＝96件と実績が伸びた。「アドバイスコース」をはじめ、自社の経営環境を整理する「現状分析コース」、創業や経営改善に必要な計画を作る「事業計画策定コース」などに加え、本年度は「事業承継計画策定コース」「経営力向上計画策定コース」を新設して内容を充実。「売上増と収益の安定を図りたい」「自社商品を効果的にＰＲしたい」などさまざまな要望に応え、成果を上げている。

協会は、鳥取県で全国に先駆け構築された「とっとり企業支援ネットワーク」の一員として、困っている事業者を支える役割にある。林会長は「今まで以上に、経営のところで手助けしていくことになる」と強調。「全職員が経営支援担当者として、企業などに直接出向いて相談に乗り、同派遣事業を活用してもらったり、必要なところへつなぐなど、チャレンジする事業者を応援したい」と話す。

企業経営分析など 鳥取環境大で講義

中小企業診断士の職員

中小企業診断士など資格のある鳥取県信用保証協会職員が、公立鳥取環境大（鳥取市）で、学生を対象に企業の経営分析などのテーマで講義を受け持っている。

同協会は経営支援の専門家集団として、各種資格取得を奨励する制度を設ける。現在、中小企業診断士の資格を持つ役職員は11人。社会で即戦力となる人材を育てようと、２０１３年度から職員を講師として派遣する。

講義では、中小企業の決算書の見方や経営分析などについて、具体例を挙げながら分かりやすく紹介する。学生から「普段触れることが少ない地元企業の魅力を知る良い機会になった」などの声が相次いでいる。

企業の経営分析などについて講義する職員（昨年11月）

経営支援事例

店舗移転スムーズに

炭火焼き「福ふく」（鳥取市弥生町）

開店13年目、鳥取市内の住宅街から、ＪＲ鳥取駅前の繁華街へ店舗を移転した。その際、メソッドアドバイザー派遣制度の３コース（現状分析・事業計画策定・アドバイス）を併用。専門知識がある第三者の視点を参考に事業計画を策定するなど、円滑な資金調達につなげた。

夫婦二人三脚で切り盛りする焼き肉店。こだわりの鳥取和牛を求め来店する外国人観光客も増える中、数年前から利便性の高い駅周辺で、店舗探しを本格化していた。

昨年６月以降、中小企業診断士とともに自社の強み、弱みをあぶりだすなど現状を分析し、整理した情報を踏まえ事業計画を練った。その間、店舗の空間レイアウトや効果的な顧客導線確保などについて、経営コンサルタントの助言を受けた。

新店舗は２月15日に開店する。「自分の考えだけでやってきたが、売価設定など、見つけかねていた答えを客観的な視点で明確にしてもらった。勉強になった」と振り返る店主の海老原久仁さん（52）。「新しい出会いも楽しみ。鳥取和牛のおいしさを広めていきたい」と意気込む。

15日オープンする店内（鳥取市弥生町）。新店舗で新たなスタートを切る経営者の海老原さん夫妻

ラベルを作り商品化

米丸商会（湯梨浜町）

泊漁港で水揚げされるサワラの薫製などを手掛ける。自社商品のパッケージラベルを県信用保証協会から派遣された専門家の支援を受けて作り、商品化を実現。県内外に販路を広げている。

グラウンドゴルフの里公園「潮風の丘とまり」（湯梨浜町）の恐竜食堂を運営しており、店頭に置く目玉商品の一つにサワラを生の状態で食べられる冷薫などを考案。商品をＰＲするラベル作りに悩んでいた。

そんな折、専門家の派遣費用が無料となる「アドバイスコース」を知り、制度を利用した。対象とした商品はサワラやアジの薫製、薫香オリーブ油、液体ふりかけなど６種。

食品デザインの専門家からラベルのデザインやキャッチコピーなどの助言を受け、作り上げた。ラベルは金や銀などの商品のイメージカラーが際立ち、高級感あふれるデザインが目を引く。

恐竜食堂をはじめ、県内の道の駅や土産物店、スーパーなどで販売するほか、首都圏や関西にも販路を広げる。買い物客から「おいしい」と大好評だ。

米沢寛一代表社員（49）は「山陰のサワラをブランド化したいという思いが出発点。自信を持って全国に売り出せる商品に仕上がった」と販売に意欲を燃やしている。

商品化が実現したサワラの薫製などを前に、「自信を持って売り出せる」と意欲的な米沢代表社員

フェアへの出展挑戦

MASUYAMA―MFG（鳥取市南栄町）

自社の技術力をＰＲし販路開拓につなげる昨秋の「ＯＳＡＫＡビジネスフェア」（大阪信用保証協会主催）に出展。出品サンプルの考案やブースのレイアウトを含め、全て自分たちの手で計画通りにやり遂げたことが、社員の自信につながった。

精密機械部品を製造する社員５人の会社にとって、初めての県外フェア。鳥取県信用保証協会から出展（無料）を打診され、社員教育を兼ねて参加することに。協会の担当職員も県よろず支援拠点と連携し、計画策定段階から携わった。

普段の業務はほぼ受託生産だけに、自らのアイデアが反映できる出展への取り組みは社員の刺激になった。サンプルには技術力を証明できる金属パズルなどオリジナル製品４点を出品。会場では、サンプルを見た同業者からビジネス化へのヒントをもらい、今後、形にしていく方針だ。

益山明子社長は「やらされているのではなく、自分たちでやっている会社は強い。技術や基盤があっても、人材を育て、生かせる会社でないと生き残れない」と考える。今、益山社長の目に社員たちが頼もしく映る。

会場に設けた自社ブース。リーダーの松村隆央さん（中央）、古町正和さん（右）を中心にやり遂げた