

地域企業の成長を支えるパートナーへ

経営指導員向け 指導力向上研修

～支援効果を最大化する10の要諦～

01. 信頼関係の構築

「教える」から「聴く」への転換

経営支援の第一歩は、経営者が本音を話せる環境を作ることです。

- ・**共感的傾聴:** 経営者の苦労を理解し、否定せずに受け止め
る。
- ・**守秘義務の徹底:** 商工会議所としての信頼を基盤にする。
- ・**ラポール形成:** 共通の目的（企業の成長）を確認する。



02. 深層課題の特定



現状把握

表面的な資金繰りの悩みだけでなく、背後にある売上不振やコスト増の要因を多角的に分析します。



ロジックツリー

「なぜ」を繰り返すことで、解決すべき真の原因（ボトルネック）を見極めます。



優先順位の決定

限られたリソースで最大の効果が出る
「一丁目一番地」の施策を特定します。

03. 伴走型支援の徹底

「答え」を出すのではなく「一緒に」考える

これまでの窓口相談型から、現場に深く入り込む「伴走型」へのシフトが求められています。

- ✓ 定期的な訪問による進捗管理
- ✓ 経営者と同じ目線での課題共有
- ✓ 実行段階での細やかな軌道修正



04. 財務分析力の強化

120%

売上目標達成率

精緻な財務分析に基づく、
無理のない成長シナリオの策定。

0

資金ショートの不安

資金繰り表の作成支援により、
経営者の心理的負担を大幅軽減。

「決算書が語る事実」を読み解き、将来のキャッシュフローを予測する力を養う。

05. DX・デジタル化支援



守りのIT活用

クラウド会計や受発注システムの導入により、事務作業の効率化と「見える化」を促進します。



攻めのDX

SNS活用やEC展開など、新たな売上機会の創出をデジタル技術で支援します。



06. 販路拡大の実践支援



ターゲットの再定義

「誰に」「何を」届けるのか。顧客ニーズを深掘りし、強みが活きる市場を選定します。



プロモーション戦略

展示会出展支援、プレスリリース作成、SNSマーケティングなど多角的なアプローチを提案します。



ビジネスマッチング

商工会議所のネットワークを活かし、有力な提携先やバイヤーとの橋渡しを行います。

07. 事業計画の策定力

項目	従来の計画（補助金目的等）	戦略的事業計画（真の成長）
目的	採択されるための帳尻合わせ	自社の未来を創るための羅針盤
分析	SWOT分析等のフレームワークのみ	現場感のある強み（ノウハウ）の深掘り
実現性	希望的観測に基づく数値	アクションプランと連動した根拠ある数値
運用	提出して終わり	月次モニタリングで常にPDCAを回す

08. 事業承継支援の知識

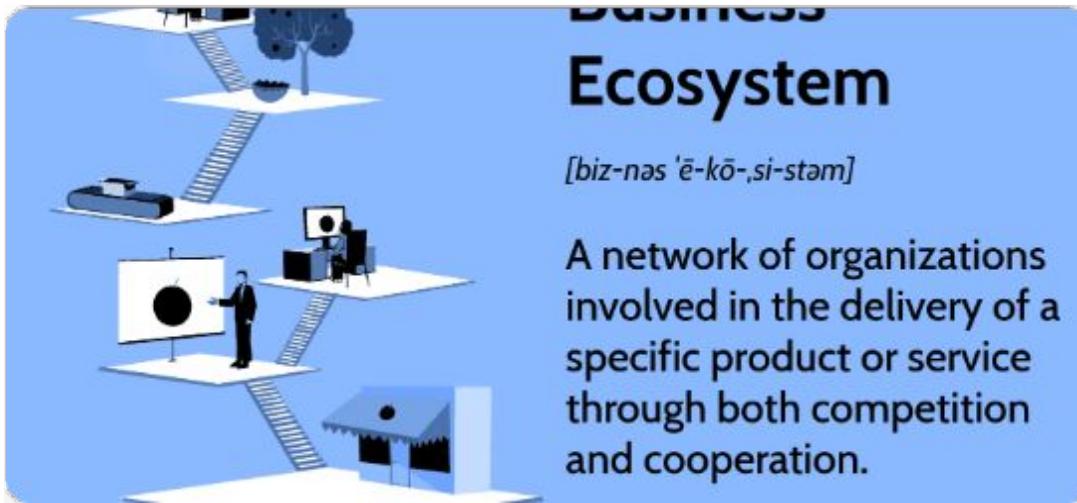


「想い」と「資産」のバトンタッチ

親族内承継から第三者承継（M&A）まで、早期の準備を促す気づきを与えます。

- 経営権の委譲タイミングの検討
- 株式集約、相続税対策の基礎知識
- 知的資産（人脈・技術）の明文化支援

09. ネットワークの活用



外部専門家との連携

中小企業診断士、税理士、ITベンダー等とチームで支援する「コーディネーター」としての役割。



金融機関との密な連携

融資判断の円滑化、条件変更、リファイナンス等の金融支援を銀行と協調して実施。

10. 自己成長と倫理観



Step 1: 知識

最新の法改正、経済動向、補助金情報の常時
アップデート



Step 2: 実践

現場でのトライ＆エラーを通じた支援ノウハウ
の蓄積



Step 3: 倫理

経営者の人生を背負う自覚と高い職業倫理の
保持

あなたの成長が、地域経済の未来を拓く。

10. 自己成長と倫理観



Step 1: 知識

最新の法改正、経済動向、補助金情報の常時
アップデート



Step 2: 実践

現場でのトライ＆エラーを通じた支援ノウハ
ウの蓄積



Step 3: 倫理

経営者の人生を背負う自覚と高い職業倫理の
保持

あなたの成長が、地域経済の未来を拓く。