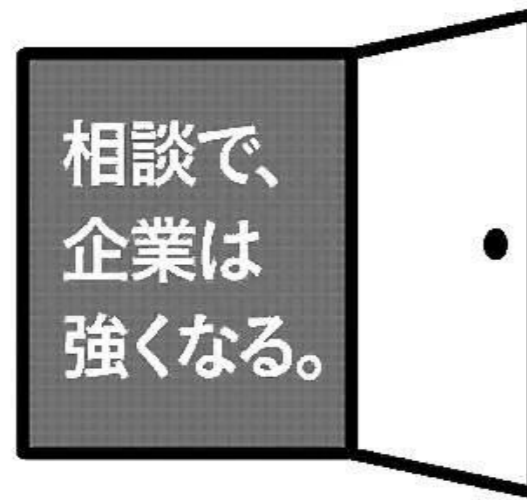


広告 企画・制作 読売新聞社広告局



中小企業活性化協議会

大阪府の特色を生かして 中小企業の再生を目指す

24万社もの中小企業が集まる大阪府では、コロナに加え円安、資源高の影響を受けて、多くの事業者が事業存続への問題点を抱えています。大阪府中小企業活性化協議会は、かねてより相談の多い製造業をはじめ、飲食業・観光業など多岐にわたり困窮する中小企業に対し再生支援を行い、「支援を行った企業の7割以上が経営改善に成功」という実績を誇ります。どのような支援を行っているのかについて統括責任者・豊永喬さんにお聞きしました。



大阪府中小企業活性化協議会 統括責任者 **豊永 喬さん**

特集 大阪府企業を徹底支援! 大阪府中小企業活性化協議会



01 中小企業活性化協議会とは?

中小企業庁は2022年4月、全国47都道府県に中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジを一元的に支援する「中小企業活性化協議会」を設置しました※。中小企業の再生計画や収益力改善計画の策定を軸に、増大する債務や資金繰りに悩む企業からの相談を受け付けています。新型コロナウイルス感染症の影響もあって全国的に相談件数が伸びており、2021年度には全国4,244社が相談に訪れ、2003年度からの累計で54,215社からの相談に対応しています。

※中小企業再生支援協議会を関連機関と統合し、中小企業活性化協議会を設置した。

窓口相談件数と再生計画・特例リスク計画策定支援完了件数



02 どのような相談がありますか?

コロナ自粛による飲食・宿泊業、そして飲食業に比べてコロナ支援が少ない肉・野菜等の食材加工会社も資金繰りに困窮されています。インバウンド向けの観光関連事業は大打撃を受け、飲食・宿泊業を合わせると相談件数が3倍近くに増えました。百貨店等での対面販売をメインにしていた衣料、宝飾関連事業、地場産業である生地・素材の卸売業者のほか、最近では大手メーカーの生産調整や半導体不足で、中小の製造業も痛手を受けています。

コロナ前比べると、従業員100人以上の企業から家族経営の事業者までと、企業規模が幅広く変わったという特徴があり、円安や資源高など複合的な要因によって利益が確保できないというケースもあります。「コロナ融資を受けてなんとか耐えてきたが、消費税や社会保険料を延納したままになっている」「据置き期間の終了が迫ってきているものの返済

のメドが立たない」という令和5年問題も深刻です。思ったほどには景気は戻っていないのが実情で、コロナ沈静後の経営計画をうまく立てられない事業者さんもいらっしゃいます。

代表者の高齢化が進み、事業承継を考えているが、今の収益力や財務内容で後継者が継いでくれるのかというご相談もあります。

大阪府中小企業活性化協議会での窓口相談(第一次対応)企業3,042社の業種/業種別

	H15~R4年度上期		R4年度上期	
製造業	1,120社	36.8%	73社	30.4%
卸・小売業	814社	26.8%	48社	20.0%
建設業	263社	8.6%	20社	8.3%
運輸業	150社	4.9%	27社	11.3%
飲食・宿泊業	132社	4.3%	27社	11.3%
サービス業	431社	14.2%	44社	18.3%
その他・不明	132社	4.3%	1社	0.4%
合計	3,042社	100.0%	240社	100.0%

03 どのような支援がありますか?

ご相談は無料、もちろん秘密厳守です。相談時には、「事業概要の分かるパンフレット等」「直近3期の税務申告書」「資金繰りがわかる資料」「全金融機関の借入返済明細書」をお持ち頂きます。面談し、提出資料の分析を通して経営上の問題点や具体的な課題を見つけ、アドバイスをさせていただきます。

再生の可能性ありと判断した場合は、中小企業診断士、公認会計士ら専門家を中心として個別支援チームをつくり、実現可能な再生計画案の作成を支援します。これ以上の改善策はないという精度の高い計画をもって、取引のある金融機関と調整を図ります。

また、当面(1年間)の資金繰りや、アクションプランをまずつくりたいという企業には「収益力改善計画」の策定を支援します。一方、踏み込んだ計画を作って従業員や後継者の協力を得て、将来的な収益力も

向上させたいという企業も多く、その場合には中期的な再生計画の策定を支援しています。

年間の相談件数は500社弱で、まだまだ支援が足りないと思っていますが、支援を行った7割以上の企業は再生します。そのためには、できるだけ早く来ていただきたい。病気と同じで、早期に対処すると企業存続の可能性がより高くなるのです。



04 成功事例やメリットを教えてください

大阪府中小企業活性化協議会が携わった好事例

業種	年商	従業員	事例
金属製品加工業	年商2億円	従業員10名	主要販売先の海外移転で売上げ激減したが、メーカーに強い中小企業診断士が調査・計画を策定し、下請け企業から攻めの経営に転換。次期後継者が取引先の条件に柔軟に対応して新規先を開拓、2年間で売上げの3/4を占めるまでになった。
運送業	年商35億円	従業員300名	採算管理ができず、物流センター等の過剰投資で業績が悪化。不採算事業をあぶり出して打倒案を実行。下請け運送先へは、社長が粘り強く交渉して値上げを実現。外部専門家を迎え、後継者が経営体制を整備して再生のスピードを回り、計画実行後5年の今も黒字が続く。
食品製造	年商10億円	従業員150名	原材料の高騰と市場変化への対応に遅れて業績が悪化。消費者ニーズにミスマッチの売れ残りを圧縮し、食品業界に強い外部専門家により、売れる商品づくりへシフトした。ロス削減、取り扱い品数の絞り込み、価格改定の実施で粗利率がアップ。

上記のように業種や事業規模を問わず、様々なアプローチで企業の活性化をサポートしています。このように私たちの支援で息を吹き返した事例が出てくると、本当にうれしく思います。

真面目な経営者の中には、個人資産をつぎ込んで赤字を解消しようとしたけれど底を突き、手元の運転資金がなくなって倒産というケースもあります。安易な自己判断は禁物で、これも専門家に任せて

適切な再生計画を実行していれば、会社は存続し、失業者も出ずに済んだはずだと思ってしまうと残念でなりません。

一つでも多くの企業に再生してもらいたい、そして私たちは雇用を守ることを大前提に相談をお受けしております。皆様に寄り添う「中小企業の駆け込み寺」として、ぜひ大阪府中小企業活性化協議会をご利用いただけたらと思っております。