

# 「かかりつけ医」



経営課題を抱えながら、良い解決策を見いだせずにいる事業者の皆さん。商工会議所は経営相談に乗ってくれる最前線の場所です。商工会議所をもっと有効に活用してみませんか。今回は商工会議所の役割における中小企業支援の概要について、利用者の声も交えながらご紹介します。

商売の困ったを解決する手段はいろいろ。商工会議所は融資や税務・労務、申告処理、専門家の派遣など「どう解決するか」を共に考えます

## 商工会議所の役割って？

全国各地に515の拠点を持つ商工会議所は、大企業から個人事業主までを包括した公的資格を持つ総合経済団体。地域に密着した民間組織でありながら、国や県など行政が進める施策を代行する役割も担っています。

人口の急減や超高齢化という課題の中、全国的に中小企業・小規模事業者の廃業が増えており、放置すると2025年までに全国で650万人の雇用が失われると言われています。そこで、盛岡商工会議所では、「円滑な事業承継支援」「中小企業や小規模事業者に対するきめ細やかな支援と雇用の安定・創出」を重点活動に掲げて取り組んでいます。

小規模事業者とは、常時従業員数が製造業・その他の業種で20人以下、商業・サービス業で5人以下の事業者のこと。盛岡市内事業者の7割を占めており、小規模事業者の経営力向上が市全体の経済振興に大きく関わっていくのです。

経営支援のメニューはさまざま。融資相談、会計業務、労務管理、販売促進など、事業者が抱える課題に沿ってサポートしていくことになりました。

「新規に創業して開業届を出すことは簡単ですが、継続していくことが大変。実際にこの5年間で廃業する事業者も増えています。事業マネ

ジメントの基本となるPDCA (Plan 計画→Do 実行→Check 評価→action 改善) のサイクルをしっかりと啓蒙しつつ、課題が発生した場合はその原因を見つけ、改善していくお手伝いをしていきます」。

盛岡商工会議所の企業支援部長である高橋晃経営指導員は、そう話します。しかし、具体的にどんなタイミングで相談をしたら良いのか、支援の一例を見てみましょう。

## 伴走しながら支援！ 居酒屋「里伊(sai)」の場合。

2015年8月、盛岡市南大通に開業した居酒屋「里伊(sai)」。「八幡町の路地裏にある旨い店」と評判の同店は、ビジネスマン、ファミリー、地域の人々など老若男女さまざまなお客さんでいつも賑わっています。店主の伊勢央(ちから)さんが、正社員3人と学生アルバイト数人で店を切り盛りし、共に店に立つ奥さんが経理業務を担当。今年38歳になる伊勢さんは、これまで幾つかの飲



「やるって決めても大体はそうならない(笑)。一緒に進みながら考えてくれるのが、商工会議所の支援かもしれません」と伊勢さん

食店で厨房を任せられ、料理の腕はもちろん店長として幅広いスキルや人脈を培ってきました。

「20代から独立は考えていました。資金づくり、お客さんとの対話力や人脈づくりなどを経て、そろそろ自分の店を持ちたいと思っていた矢先開業年の1月頃、たまたま店に来ていた高橋晃さんと知り合って。商工会議所に相談しに行ったのを機に4月頃から物件探しをはじめ、8月に開業にこぎつけました」。

八幡町周辺は昔ながらの老舗が頑張っていて飲食店はチェーン店が少ないエリア。シャッターを下ろす店も多いなか、徐々に新しい店も増えています。「出店するなら八幡町界限にと決めていました。今は街の変わり目。勝負だと思っています」と伊勢さん。長年店舗を運営してきた経験と料理の腕で、なんとかできると自信はあったそうですが、開業直前に商工会議所で開かれた経営セミナーへの参加を進められました。

「専門家の講座を聞いても決まりましたことを言われるんだらう、と思っていました。でも、税務処理や従業員の労務管理、利益をどう出していくか等々、改めて納得できたというか。自分自身の理想やイメージと共に、商売をやっていくうえで心に据えておくべき軸をもう一つ確認できたような感じでした。経理面も妻にやってもらえばいいぐらいに考えていました。経営する立場としても



釜石出身の店主・伊勢さんは大の三鉄ファン。三陸鉄道応援グッズが店内にあふれています。

日々の帳簿の大切さに気付きました」。

「里伊（sai）」さんの場合、商工会議所のサポートは、最初の決算申告までの会計処理指導が中心。決算処理や消費税転嫁の事務負担をスムーズにこなせる流れをつくることで、本来の営業に注力してもらうことが目的でした。

「開業後は税理士さんと顧問契約を結んで定期的に訪問してもらっています。かゆいところに手が届くようなアドバイスをもらえるのが一番そのつど経費の科目を確認したりとか細かなことです」と伊勢さん。今検討をしているのは、正規社員に対する社会保険の加入です。それは将来の目標に着実に向かうため、足もとの地盤を固める第一歩。「自分一人で

店をやっているのではなく、従業員やお客さん皆といっしょに居心地のいい場所をつくっていききたい。基盤をしっかりと整えて、いつか地元の釜石で一杯飲み込みの食堂を出せたら、海の見えるところに」と話す伊勢さんはしっかりと目標を見据えています。

### 地域事業者の 応援者として動く

不安や不調を抱える企業が地域の患者さんだとすれば、商工会議所は町のかかりつけ医。まずは現在の状況を個別にヒアリングした上で、一緒に予防策や課題対処法の整理をする、それが商工会議所の重要な役目です。支援メニューは多岐に渡っており、事業計画作成や資金調達支援など商工会議所内のサービスで解決できるものから、専門家の派遣や各種機関への取り次ぎが必要な案件もあります。

「金融機関の融資を受ける受けにくいにかかわらず、経営計画策定は自分自身の売上・利益目標がしっかり達成できているかを判断する参考資料になります。経営におけるモチベーションを数値化する意義は大きい。事業者それぞれの身の丈にあった計画策定が必要です。私たちは守秘義務がありますので、本音で気軽に相談してほしいと思います」。

そして、支援メニューを紹介するだけが商工会議所の支援ではないと高橋晃経営指導員。「里伊（sai）」

のケースに限らず、飲食店ならば店を知ってもらいお客さんが足を運ぶきっかけをつくる、それが何よりの支援だと続けます。商工会議所の経営指導員は無料で相談をお受けします。「小さな困った」は小さなうちに解決し、健やかな経営に向かって歩みだしましょう。



八幡町の路地裏にある居酒屋「里伊～sai～」。三陸直送の魚介、県産を中心にした季節の食材や地酒等いろいろある中でも、自慢の「だし巻卵焼き」は世代を問わず人気です。