



# 令和5年度 ケーススタディ型伴走支援者育成研修事業 事業紹介リーフレット

大分県商工観光労働部経営創造・金融課  
2024年3月

# I

## 事業の概要

### 1. ケーススタディ型伴走支援者育成研修事業の背景

企業を取り巻く環境変化が激しく、不確実性が高まる時代において、企業を成長させるためには支援者の存在と成長が必要不可欠になります。昨今では国の取組みを踏まえ、目先の課題解決だけではなく、本質的な課題を特定し、課題解決に向けて企業に能動的な行動を促す、「経営力再構築型（課題設定型）」の伴走支援に取り組む動きが広がっています。

### 2. 本事業の目的

上記背景を踏まえ、大分県では、県内における伴走支援能力の向上を目指し、支援者を対象とした育成研修事業に取り組んでいます。参加者は、自身の支援先企業とともに本事業に参加いただき、事務局と協働で支援先企業の伴走支援を行います。

### 3. 本事業の内容

事務局は、伴走支援に同行し参加者に対する側面的なサポートを行うとともに、伴走支援の前後にも参加者とのきめ細やかなコミュニケーションをとることで、参加者の伴走支援能力の向上に資する支援を行いました。

#### <支援のステップ>

#### ① 支援計画の策定



- 支援先企業の現状把握と課題の整理
- 支援の方向性とゴールを設定

#### ② 伴走支援の実施



- 参加者主体での伴走支援
- 事務局による各支援に対するフィードバック・アドバイス

#### ③ 中間発表会・成果報告会



- 自身の支援成果を対外的に発表

#### <参加者に対する主なサポート>

- ✓ 伴走支援ノウハウの提供
- ✓ 外部専門家の紹介
- ✓ 販路開拓にかかる情報提供
- ✓ 参加者同士の交流の場の提供

# I

## 事業の概要

### 3. 本事業のポイント

#### ● ポイント①

支援者、支援先企業の状況に合わせたプログラム設計！

#### ● ポイント②

出口を見据えた結果につながる伴走支援の実施！！

#### ● ポイント③

外部専門人材や県内外の販路といったネットワーク構築！！！！

### 4. 本事業に参加することで得られるもの

本事業に参加することで、支援者・支援先企業は以下の成果が期待できます。



#### 支援者

- ヒアリングスキルの向上
- 課題設定能力の向上
- 支援計画の策定、進捗管理
- 新たな知見の獲得
- 他支援機関との関係構築、連携
- 外部専門家や県内外の販路との  
ネットワーキング など



#### 支援先企業

- 新たな製品・サービスの開発
- 県内・国外への新たな販路の獲得
- 新規事業創出に向けた構想検討
- 他企業との連携や商談機会の獲得 など

# II

## 事例紹介①

### 支援者



所属・氏名	豊和銀行ソリューション支援部 那賀 圭亮
略歴	2011年 鶴崎南支店 2014年 中津支店 2017年 本店営業部 2022年 ソリューション支援部
日頃の業務	営業店支援、法人ソリューション業務
企業支援の心構え	限界を決めずに全力で取り組む！

### 支援先



企業名	安心院パーライト工業株式会社
所在地	大分県宇佐市安心院町南畑3165
業種	窯業・土石製品製造業
設立年	2008年
企業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>採石業及び製造業、黒曜石の採取及びパーライト製造・販売</li><li>その他無機質資材の販売、農園芸資材の販売</li></ul>
支援先の課題・ニーズ	<ul style="list-style-type: none"><li>新たな市場への参入検討</li></ul>

### 本事業での取り組み内容

#### 支援内容

- ヒアリングから当社の事業全体像や目標を整理し、また当社製品の強みを洗い出した
- 整理した黒曜石や黒曜石パーライトの強みを活かすことが出来る新たな市場・分野について仮説を立て、調査を行い、市場への参入可否を検討するとともに、必要に応じて専門家へのヒアリングを行うことで仮説の検証を図った

### 本事業における学び

#### 本事業に参加した目的・課題感

- 対話によって企業の経営課題を認識し、その課題を解決する一連のスキルを習得すること
- 不足しているノウハウの取得、ネットワーク等の構築を通して本部行員として成長すること

### 本事業で得られた気づき・学び

#### ● 経営者との「対話と傾聴」の重要性について

これまで、経営者への素人的な質問が失礼に値するのではないかと考え、質問という行為自体が遠慮がちになっていた。一方、本事業を通して答えは経営者の頭の中に隠れていること、それを質問によって洗い出すことで、支援者だけでなく、経営者の頭の整理にもつながり、結果として良いソリューションを導くことが出来ることに気が付いた。

自身が分からないこと、興味を持ったことは率先して伺い、関係者全員が共通認識をもって一つの方向を向くことが出来るような「対話と傾聴」を実践していきたい。

#### ● PDCAサイクルの実践と外部連携先の活用について

本事業では、企業により良い提案を行っていくために、ニーズに対して単純に作業や提案を行っていくのではなく、仮説を立て、それを検証していくPDCAサイクルを回してより良い提案にしていこうと実践した。

その過程で外部連携先の活用なども経験することができ、様々な意見を取り入れることで、支援の内容も幅広くなることを知った。

今後は外部も含めた適切な支援体制の構築とPDCAサイクルの実践を欠かさずに支援を行っていきたい。

# II

## 事例紹介②

### 支援者



所属・氏名 大分県信用組合  
藍澤 亮介

略歴 2011年 入組  
2024年現在 野津支店・係長

日頃の業務 営業

企業支援の心構え なんでも一生懸命に頑張る！

### 支援先



企業名 株式会社生島煙火

所在地 豊後大野市犬飼町

業種 煙火製造業

設立年 1913年

企業概要 ・ 花火の製造、販売、打ち揚げ

支援先の課題・ニーズ ✓ プライベート花火の認知度向上  
✓ 新たな取引先の開拓

### 本事業での取り組み内容

#### 支援内容

- 企業へのヒアリングから事業への想いと事業の全体像を整理し、現在の課題と強み特定
- ターゲットごとのニーズと提供価値の仮説を立て、ヒアリングを通じて検証し、最適なアプローチ戦略を検討
- 利用者の声を収集するために、ユーザーカテゴリーごとのアンケートを整備
- 新事業のHPを効果的に周知するためにSNSの立ち上げ、運用へのアドバイスを実施

### 本事業における学び

#### 本事業に参加した目的・課題感

- 経営者に対し、金融サービスの提案をするだけでなく、経営者からの経営相談に対応できるようになること
- 会話を通じて経営の深堀ができるようになること

### 本事業で得られた気づき・学び

#### ● 周囲を巻き込むことの重要性

忙しい経営者に対して、ユーザーへのヒアリングの調整や提案の実行をお願いすることをためらっていたが、営業担当者や商工会職員などを巻き込むことで、結果として提案から実行までの支援スピード感が上がった。また、経営者自身も見えていなかった実態を把握することができ、新たな販路先へのヒントが得られた。なんでも1人で解決しようとせず、プロジェクトを進める上で最適なチームの構築を心がけていきたい。

#### ● 仮説検証の重要性

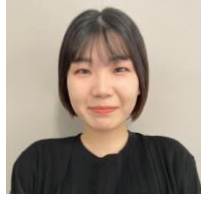
本事業を通じて、事業の全体像を整理し、想定されるターゲットの洗い出しとターゲットごとのニーズや提供価値などの仮説立案を行った。仮説をもとにユーザーにヒアリングを行ったところ、思ってもみなかった実態や新たな提供価値がわかり、営業戦略をブラッシュアップすることができた。

実際にユーザーにアンケートやヒアリング調査を行うことの重要性を実感した。今後の仮説の検討と検証のサイクルを繰り返していきたい。

# II

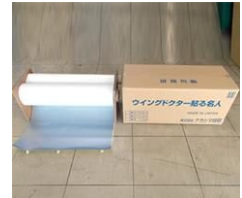
## 事例紹介③

### 支援者



所属・氏名	大分商工会議所 清家 夏美・川口 紗枝
略歴	清家氏：大学卒業後、大分商工会議所へ入所。 川口氏：百貨店勤務を経て、大分商工会議所へ入所。
日頃の業務	各種経営相談
企業支援の心構え	企業・社長に寄り添った支援を行います！

### 支援先



企業名	株式会社ナカシマ技研
所在地	大分県大分市下郡1699-1
業種	自動車部品・附属品小売業
設立年	1958年
企業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>自動車整備用工具の製造・販売</li><li>油脂類販売（カートリッジグリス等）</li></ul>
支援先の課題・ニーズ	<ul style="list-style-type: none"><li>ウィングドクター貼る名人の販路拡大、営業力の向上</li></ul>

### 本事業での取り組み内容

#### 支援内容

- ヒアリングから当社の事業全体像や目標を整理し、また当社製品の強み（提供価値）を洗い出した
- 提供価値とターゲットのニーズがマッチしているかを確認するために、現在の顧客に対してヒアリングを実施
- ターゲットに係る仮説を整理し、見込みターゲットに対するヒアリングも実施し、ニーズを再確認した
- 新たなターゲットに訴求できるよう営業資料のブラッシュアップを行った

### 本事業における学び

#### 本事業に参加した目的・課題感

- 事業者が抱える課題を自ら解決に結びつけることができよう支援の幅を広げたい
- 伴走支援の在り方、方法を実践しながら学びたい

### 本事業で得られた気づき・学び

#### ● 丁寧な対話の大切さ

トーマツとの支援を進めていく中で、対話の重要性を再認識した。特に10月の支援では、入念な交渉のもと、顧客へのヒアリングに同意を得ることが出来、丁寧な対話を通じて社長の考え方が変化することを実感した。他の事業者への支援でも丁寧な対話を心掛けていきたい。

#### ● 知ることの重要性

まずは支援する事業者や商品について「知る」ことが重要だと改めて実感した。商品の使い方や社長の描く世界について、わかっているつもりになっていたが、ヒアリングを重ねていくことで気づくことが多かった。事業者とコミュニケーションを密に行うことで適した支援策を検討できるようにしたい。

#### ● 伴走支援の在り方

社長と共通のゴールを持ち、同じ目線または少し先を見据えた目線で支援をすることが伴走支援の重要な要素の一つだと学んだ。

学んだ対話の手法を用いて、事業者の発言に耳を傾け、抱える真の課題を見出すような寄り添った支援を今後も続けていきたい。

### Ⅲ

## その他参加者からの声



成果創出を急いででは、企業の本質的な課題の発掘にはたどり着かないことに気が付いた。「寄り添った支援」の重要性を自組織でも広めていきたい

自分が疑問に思ったことを企業にぶつけ、言葉のキャッチボールを行い、互いに理解を深めていく。単純なように見えて奥が深い伴走支援の本質を学ぶことが出来た



### Ⅳ

## 本事業のスケジュール

2023年

- 6月23日 事業説明会
- 6月15日～7月7日 募集期間
- 7月14日 面接審査
- 7月20日 参加者決定、審査結果通知

○ 8月25日 オリエンテーション・支援開始

○ 12月6日 第1回参加者交流会

2024年

○ 2月21日 第2回参加者交流会

○ 2月下旬 支援終了

○ 2月28日 成果報告会

【お問い合わせ先】

大分県商工観光労働部経営創造・金融課 Tel 097-506-3232  
(本事業受託・運営：有限責任監査法人トーマツ)