

# 第8回小規模事業者支援専門家ミーティング@熊本 開催のご案内

「小規模事業者への支援」にテーマを限定した専門家のための研修

支援者の 上級者への道のりは 己が未熟を知りて一歩目  
～基礎技術修得 シュートは2万本で足りるのか？～

# 小規模事業者支援専門家ミーティングとは？

表題の通り、「小規模事業者」への「支援」をテーマとして、「専門家」だけで集まるミーティングです。

このミーティングは、2019年10月にITコーディネータの川野太さん、白城真也さんが中心となって大阪で開催された「小規模支援者コミュニティ大会in関西」に端を発して始まった研修会です。

小規模事業者への支援をしている専門家や支援機関の皆さまというのは全国各地に多数いらっしゃると思います。けれども多くの専門家の方は、ご自分の地域内でのご活躍にとどまっていて、横のつながりとりわけ「他の地域の専門家とのつながり」というのが薄いように主催者(岸本)は感じています。

- 他の専門家の方たちは、どんな支援の仕方をしているのだろうか？
- 他の地域では、どんな状況なのだろうか？

こういったことをお互いに持ち寄って情報交換・情報共有することは、それぞれの専門家・支援機関の皆さまにとってお役に立つことではないか？という思いから、「小規模事業者への支援をしている専門家同士で一同に会してミーティングしましょう」ということで始まったのがこの小規模事業者支援専門家ミーティングです。

今回(2026年5月15日)開催の熊本ミーティングが第8回目となります。

第1回～第7回までの開催については、以下のWebサイトで概略をご案内しております。

<https://www.sbscweb.com/seminar>

# なぜ「熊本」開催？

このミーティングは、毎回開催会場を変えてなるべく色々な地域で開催しよう、という趣旨のもと、会場を選定しています。それには以下のような想いがあります。

## 小規模支援専門家はとにかく「忙しい」

小規模事業者への支援を各地域で行っている専門家・支援機関や関係者の皆さまはとにかく日々非常に忙しくご自分の地域で活躍されています。ミーティングを開催するのに都市部に限定していつも同じ場所で開催するのでは「なるべく様々な地域の専門家と交流を図りたい」というこのミーティングの主旨と合いません。それで、毎回各地へ訪問して、なるべく現地の方のご参加しやすい形を整えて開催しよう、ということから**毎回色々な地方へお邪魔して開催させていただいております。**

## なぜ熊本？

これは主催者(岸本)の個人的な思いからです。静岡県に在住している私(岸本)には、熊本県の様子が「小規模事業者への支援に、公的機関も各専門家も大変積極的」と伺っており、「ぜひ開催する機会をいただければ」と考えており、今回熊本での開催とさせていただきます。

# どんな人が参加しているの？

参加される方は全て「支援をする側」の専門家や支援機関・金融機関・行政の方たちだけです。

## ITコーディネータ・中小企業診断士を始めとする専門家

主催者(岸本)がITコーディネータ協会の理事をしているという事情もあり、最も参加人数の多いのはITコーディネータ資格者の方です。ただITコーディネータの集まりというつもりは全くなく、中小企業診断士の方や経営士の方、あるいはそういった資格者でなくてもWebデザイナー、マーケティングアドバイザーなどの方にもご参加いただいています。

## 支援機関

テーマが「小規模事業者」と限定しているだけあって、開催地域の商工会議所・商工会のスタッフの皆さまの参加も非常に多いです。

## 金融機関

これもまた、開催地域の信用金庫様、地方銀行様などの金融機関の方にも多数ご参加頂いています。

## 行政機関

開催地域の県・市などの関連する部署の方や、経済産業局の方などにもご参加いただいております。

※ただし、皆さまご参加いただくのに当たっては「個人」としてご参加いただいております。

# なぜ「小規模事業者」と限定？

これには、主催者(岸本)の強い想いと考えがあります。以下、開催の主旨や内容にも関わることで、**「小規模事業者」と「支援」**についての主催者の考えを解説しておきます。

(ただしこれは、ご参加いただく方に強制するものでも同意を求めるものでもありません。あくまで開催を企画している主催者側がこう考えているというだけのことです)

**「小規模事業者」は、中小企業やそれ以上の規模の企業と比べて、そもそも事業の成り立ちや事業スタイルなど、あらゆるものが大きく異なっています。**

**「支援」という事を考える場合に、その違いを考慮せずに「中小小規模」と括ってしまつては、小規模事業者への支援は上手く機能しない。**

この事をお伝えするために、次頁より数ページ、その解説にお付き合いくださいm(\_ \_)m

# なぜ「小規模事業者支援」と限定するの？

## 小規模事業者への支援は、中小企業以上の企業規模への支援とは全く異なります。

- このため、支援する側の専門家としても、小規模事業者支援に特化したスキル・知識・経験が必要となります。

ところが、多くの場合

## 小規模事業者への支援手法は、中小企業以上への手法と同じようなものだ誤解されています。

- 小規模事業者への支援で成果を上げるためには、この理解間違いを修正する必要があります。
- 小規模事業者への支援手法というのを明確に「体系化されたスキル」として意識的に獲得する必要があります。

### 小規模事業者支援に対する誤謬(理解不足)

小規模事業者の支援は

- 支援内容・規模が小さい＝「カンタン」
- 大きな企業の支援経験があれば容易に出来る
- けど「カンタン」だから「カネにならない」

コレが理由で、小規模事業者への支援は

- 支援をする専門家が圧倒的に不足している
  - 支援を受ける側も期待できずに諦めてしまっている
- という問題が全国的に存在するようです。

むしろ中小企業以上への支援ノウハウが  
通用しないという点では

**「ムチャクチャ難しい」**

と言ったほうが良いかも知れません。

# 小規模事業者、何が違うの？

法律上の定義に関わらず(つまり、従業者数が法律上の定義範囲内に収まっていないとしても)、支援のシーンでは対象となる事業者を「小規模事業者」であるかのように想定して支援に臨む必要のあるケースが少なくありません。実務での個別支援・個社支援で遭遇する小規模事業者には、法律上の定義とは別に、以下のような特徴があります。(と、主催者は考えています)

1. 独立した事業体である(大企業の一支店であったりしない)
2. 事業経営者の自由意志で事業を営むことが出来る(第三者からの強制などによる経営ではない)
3. 事業経営者の**人生(個人の暮らしや生計)と事業経営が不可分** になっている。
4. **経営者の意思決定が事業の意思決定** となっている。(ただし「ワンマン(独裁的)経営」というわけではない)
5. **地域や同業界での有機的なつながりや縁が深く**、それが事業経営と密接に関わっている。
6. **独自の価値・サービス** を実に臨機応変・柔軟に提供し続けている。
7. 自社の提供する価値・サービスの品質について、**積極的・意欲的な努力を惜しまないという傾向が強い** (単に「売れば何でもアリ」ということよりも「意義」「価値」に重きを置いている)。
8. 事業所内の業務・作業やその管理状態が「部門・部署・業務分野」などで明確に区分されていない(系統建てた内部統制になっていない)が故に、**様々な経営課題や業務課題が渾然一体** となって存在している

※これらの特徴は、このミーティングで想定する小規模事業者の「すべて」ではありません。あくまで主だった、特に注目すべき特徴を列挙したものです。また、すべてについて当てはまるというものでもありません。(例えば3.には当てはまるが必ずしも6. のような特徴は見られない、というようなケースももちろん有り得るだろうと想定しています)

# 小規模事業者は「圧倒的多数」・・・なのに

支援対象は十分多く、なおかつ支援を提供する環境は整っている

支援するための機関・専門家も各地に存在している(充分ではないかもしれませんが)

小規模: 85.1%

小規模事業者: 日本国内に**334万**者

中小  
大

- 334万者のうち312万者が「従業員5人未満」
- 334万者のうち個人: 206万者 法人: 128万者

2020年頃の資料をもとに数値を表記していますm(\_ \_)m



- 小規模事業者の特異性を認識して
- 個別・個社支援のノウハウを保持して
- 現に成果を出している
- 支援業務に真摯に向き合っている

それなのに、「支援ノウハウ」「支援技術」  
が各専門家・各地域だけのもので共有出  
来ていないのは実に勿体ない！

# 今回のテーマ：支援技術向上のための「基礎」とは？

## 小規模事業者への支援は確固たる「技術」

大きな企業、中小企業への支援ではなく「小規模事業者」への支援は、どんなテーマであれ、厳然とした「技術」として捉えるべきものであると思っています。技術である以上、その技・術を獲得するためには「基礎」を固める必要があります。

## 人それぞれの「基礎」だけれども

支援をする私たち専門家も、立場や専門分野が違えば、もちろん獲得すべき「基礎技術」は異なるのが当然です。けれども、その「基礎」を獲得するためのプロセス、反復練習というのは、どこかに共通するポイントがあるのでは？と主催者は考えています。

# 午前セッション:「失敗事例」から学ぶ支援のリアル

## 成功事例よりも学びの多い「失敗」にフォーカス

多くの研修会では「成功ノウハウ」が語られますが、現場の支援者や関係者が本当に知りたいのは「うまくいかなかった事例」です。

## 完全クローズドな環境での情報共有

「普段はなかなか話せない」「普通じゃ聴くことの出来ない」超リアルな失敗事例を共有するため、このセッションは**オンライン配信・公開を一切行いません**。

## ここだけの「オフレコ」トーク

支援者同士だからこそ共感できる悩みや、支援の難しさを共有し、ディスカッションを通じて解決の糸口を探ります。

# 「事業者の成長」だけでなく「支援者の成長」を

## 支援者(専門家)にフォーカスした議論

一般的なカンファレンスは「対象事業者がどう成功したか」に主眼が置かれていますが、本ミーティングは「それを支える専門家がどのような知見・技術を駆使したか」にフォーカスします

## 支援スキルの体系化

小規模事業者への支援手法は、中小企業への手法とは異なります(スライド6の再確認)。支援の専門家として、どのような技術・知識を獲得し、研鑽を積むべきかを議論する場です。

## 地域を超えた連携

今回は熊本商工会議所や県内の支援機関とも連携し、地域を超えた専門家同士の横のつながりを構築しようと考えております。

# 開催概要・詳細プログラム・お申し込み

## 詳細情報は特設Webサイトへ

当日の詳細なタイムテーブル、登壇する事例のラインナップ、会場(熊本県民交流館パレア)へのアクセス、参加費等の詳細は、下記Webサイトにてご案内しています。

## お申し込み方法

本ミーティングは「事前申込み制」です。定員に達し次第締め切りとなりますので、お早めにWebサイトよりお申し込みください。

お申込みページも下記Webサイトでご案内しております。

<https://www.sbscweb.com/meetings/sbsc-seminar-08>

