

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、なるべく現地の皆さま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)の個人的な想いからです。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」と括ってしまえば、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いて
- 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～日程・場所・時間～

開催日程 : 2026年5月15日(金) 9:00～20:00

第1セッション: 午前の部: 9:00～12:00 午後の部: 13:00～17:00

第1セッション午前の部は、実質的には10:00頃からのスタートとなります。皆さま集合は、10時過ぎくらいから徐々にという感じでおねができれば幸いです。

第2セッション: 18:00～21:00

開催場所・時間 :

【第1セッション 9:00～17:00】

会場: くまもと県民交流館 パレア

会場住所: 〒860-0808 熊本県熊本市中央区手取本町8-9

Webサイト: <https://www.parea.pref.kumamoto.jp/>

【第2セッション 17:30～19:30】

会場: 未定

決まり次第、こちらの資料上にてご案内いたします。

参加費用

第1セッション参加費用 無料

第一セッションは、オンラインミーティング形式でリアル会場とオンラインのハイブリッドで開催いたします。
※リアル会場への現地参加・オンラインでの参加ともに、事前のお申し込みは必須とさせていただきます。

第2セッション参加費用 6,600円(税込)

↑ごめんなさい、参加費用少し増減するかもしれません

第2セッションは、リアル会場への参加のみとなります。
費用は、第2セッション会場の会場利用料に充当いたします。

※参加費用は事前にご請求書を発行させていただいたうえで、開催前日までに事前にお振込み等でお支払いいただきます。
なお、インボイス制度対応の適格請求書発行の都合上、請求書の発行元・費用のお支払い先は、主催団体「スモールビジネスサポートセンター」の母体である「岸本ビジネスサポート株式会社」となりますことを、あらかじめご了承ください。(今回の研修主催団体は、ITCA届け出組織の「スモールビジネスサポートセンター」ですが、これは任意団体でインボイス登録していないための便宜的な対応となります)

【5月15日(金)】第1セッション

【会場】くまもと県民交流館 パレア

会場住所：〒860-0808 熊本県熊本市中央区手取本町8-9

Webサイト：<https://www.parea.pref.kumamoto.jp/>

【開催時間】 9時～17時（16時終了、17時完全退出）

午前の部：9時～12時（9時から会場セッティングを始めます。実際にスタートするのは10時から）

小規模事業者支援 失敗体験談 大発表大会

午後の部：13時～17時（16時に終了し、その後片付け・搬出などを行います）

登壇者：本田 秀行 さま

テーマ1：専門家自己研鑽のための「ルーチン」について

テーマ2：最新の支援技術・デジタル技術、どうやって仕入れているの？

テーマ3：昨今の「若者のデジタル意識」ってどうなのよ？ 的な・・・

【5月15日(金)】のタイムテーブル

開催時間： 9:00～21:00

※時間はあくまで予定です。今後開催までに変更の可能性があります。

5月15日(金)

9:00～10:00 会場の施錠解錠 会場設営作業

10:00～12:00 **第1セッション** 午前の部

12:00～13:00 昼休憩

13:00～16:00 **第1セッション** 午後の部

16:00～17:00 会場片付け・撤収

17:30頃 **第2セッション**(意見交換会)スタート

19:30頃 **第2セッション**(意見交換会)終了 第2セッション終了後は解散、自由行動

翌5月16日 特にイベント・研修等はなし 各自 現地解散

第1セッション ～トーク&ディスカッション～

テーマ:

専門家自己研鑽の「ルーチン」について考える

小規模事業者への支援が、一定程度「業」として認知されて魅力ある仕事として成立するためには、支援専門家ひとりひとりが稼げているというだけでなく、「小規模事業者支援は、確かに仕事として成立して稼げる」ということを形として見せる必要もあると思っています。

けれども、実際のところ、ホントに皆さん「どんな稼ぎ方・どんな収入の得かたをしているのか？」についてテーマを絞ってディスカッションしたことはあまりないのでは？と思います。

今回は、それを発信するための土台作り？のような意味合いで、生々しい話を大いに語り合いたいと思っています。

第1セッション ～トーク&ディスカッション～

テーマ2:

最新の支援技術・デジタル技術、どうやって仕入れてるの？

小規模事業者への支援、規模やテーマは身近で小さなものが多いとは言え、昨今の急激なデジタル化の浸透(とくに毎日小規模事業者様への支援現場へ出られている方、事業者様との接点の多い方は、この1～2年のデジタル化機運は実感されることが多いかと思います)の影響もあり、支援者である私達も、実に様々な支援技術・デジタル技術を必要とするようになってきました(もちろんそれは今に限ったことではありませんが)。

とりわけその「技術」「ノウハウ」の進化のスピードがどんどん速くなってきている昨今、専門家の皆さん、そういう技術やノウハウ、そしてそれらの元となる「情報」は、どこからどうやって仕入れてきているのでしょうか？

第1セッション ～トーク&ディスカッション～

テーマ3:

昨今の「若者のデジタル意識」ってどうなのよ？的な・・・

前回沖縄那覇のトークセッションの際にも、最後にチラリと主催者(岸本)が言及した記憶がありますが、小規模事業経営者も「高齢」「アナログ」な方ばかりではなく、事業承継や創業機運などから、比較的年齢の若い事業者さんもどんどん生まれてきています。

当然、「デジタル」とか「経営」ということに対する意識や姿勢も、どんどん変わってきています。

そこで、テーマ3として、昨今の若者(と言っても、主催者岸本の年齢59歳を基準にした若者、ですから、下限は大学生くらい～40代前半くらいまでと想定していますが)のそういった意識、あるいは皆さまご自分自身とそういう若年層の方とのギャップを感じたこと、などをテーマに色々な「あるある」をディスカッションできれば、と思います。

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>



今回テーマ&サブタイトルについて

ちなみに前回までの各回サブタイトル

第2回 出雲: 小規模事業者はDXの夢を見るか

～アンドロイドは電気羊の夢を見るか～

第3回 福井: 分けても支援は分からない

～支援者たちはなぜ見誤るのか～

第4回 新潟: ロボ・ロボ

～その時、大木が倒れる大音響は鳴ったことになるのか～

第5回 高知: 純粹「支援」批判

～如何にして小規模事業者支援は可能か 5+7=12～

第6回 仙台: もっと光を

～ゲーテの「色彩論」の根底に流れる精神をもとに～

第7回 那覇: なぜ小規模事業者支援のノウハウは存在しないのか

～「なぜ世界は存在しないのか」 マルクス・ガブリエル～

今回テーマ&サブタイトルについて

第8回:熊本 支援者の 上級者への道のりは 己が未熟を知りて一歩目

～支援技術修得 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では、毎回「テーマ・サブタイトル」を付けています。これは主催者(岸本)のほとんど趣味のようなノリのタイトルですが、当の本人としてはかなり大真面目に検討してタイトル付けをしているつもりです。今回のテーマ・サブタイトルは、上記のようなものにしました。開催概要の資料の最後に、毎回恒例のこの解説を。

お気づきの方も多いかと思いますが、このタイトルは漫画「スラムダンク」で、主人公桜木花道がシュートの下手さ・フォームのダメさ加減を認めようとせず悪あがきするシーンで安西先生が放った言葉

「下手くその 上級者への道のりは 己が下手さを知りて一歩目」

というのをオマージュしたものです。

このタイトルにした理由は、毎度主催者の個人体験をもとにした話で恐縮ですが、今回もご参加の皆さまにお伝えしたい「確信」があるからです。

今回テーマ&サブタイトルについて

鍵盤演奏者(ピアノとか、オルガンとか)として上達し上級者を目指そうと思ったら、基礎的な演奏技術の反復練習は欠かせません。ピアノ代表的な「基礎練習」としては「ハノン」という運指練習曲がありますが、ハノンに限らず、例えば基礎的な音階練習や和音の練習、スケーリングの練習、リズム感覚を育む練習・・・といった基礎練習は、プロの演奏家でも欠かさず行います。

なぜ、すでに充分熟練して上達を極めているプロ・・・初心者や素人ではなくプロの演奏家が・・・なおほほ毎日のようにこういう基礎練習を繰り返すのか？それには明確な理由・根拠があります。

その最大の理由は「リソースを空ける」ためです。

基本的な運指、メロディやコードを弾く時の瞬間的な指の動かし方や強弱の付け方・・・そういうことにいちいち「脳の(つまり感覚の)リソース」を割くことをせずに、それらはもう反射神経のようにサラッとこなすことが出来る、そうすることでより高度な、例えば「情感を出す」とか「その場の空気に合わせた曲調に仕上げる」という技術や感性に集中するためです。

例えばロックやジャズのバンド演奏で、36小節のピアノソロを完全なアドリブで弾く、というような場合に(つまり、あらかじめ用意された楽譜が全く何もなくて、決められたコード進行・テンポなどに乗せてその場で即興で弾く場合に)、プロのキーボーディストはだいたい常に3~4小節くらい先のフレーズを想起しながら、今やっている小節のフレーズを弾いている、と言われます。しかも、3小節~4小節くらい先のフレーズをどんなものにしようか？というのは、瞬時に数十~数百の「形」からその場で感覚的に最も良いものを選び出して紡ぐように奏でるという、多分(私も含めて)素人には信じがたいような事をやっているようです。

今回テーマ&サブタイトルについて

なぜそんな事・・・つまり、ほんの数秒(場合によっては本当に一瞬)の間にフレーズを紡ぎ出して弾きこなす事ができるか？という、多分それは、数十・数百というフレーズを過去何千回・何万回も繰り返してきていて、それは彼らにとっては「弾く」とかいうレベルではなく呼吸をするように醸し出すというような感覚に近い境地に鳴っているからだろうと思います(ちょっとだけ自分の経験で言うと、過去にごくほんの短い期間、そういう境地の入口までたどり着けたいた頃があります。その頃の感覚は多分、それまでの毎日何時間もの、夢中になってやっていた基礎練習や応用練習の反復による成果だと思うのです)。

私(岸本)はその「演奏者としての上達は、基礎的な反復練習の数・回数・質が多く高いほど上達の度合いも高い」という自分の経験則を、長らく自分だけの感覚として持っていました。あるとき、これは自分だけがそう思っている訳では無い、ということを知る機会が何度かありました。

一度目は、漫画「スラムダンク」で、桜木花道が安西先生の指導のもと、上達のための練習としてシュート2万本をひたすら打ち続けるという練習を課される、というエピソードを読んだときです。この時桜木花道は不敵にも「2万本で足りるのか？」と言い返し、実際にその練習をやり遂げるということになります。

二度目は、サッカーの中田英寿選手の渡欧後のインタビュー(確かペルージャに在籍している頃だったと思いますが)で「基礎練習はつまらないし嫌いだ、勝つためには不可欠で、だから僕は毎日基礎練習をする」という趣旨のストイックな発言を聞いたときのことです。

三度目は、野球のイチロー選手でした。彼は「小さいことを積み重ねることが、とんでもないところへ行くただ一つの道だ」という趣旨の言葉を繰り返し口にしていました。

今回テーマ&サブタイトルについて

3つの体験は、それぞれニュアンスや意味合いも違いますけれども、私の中では「徹底した基礎練習の反復が、上達への最も合理的なメソッドだ」という確信を育む大きな契機となりました。

さて、この事はエンターテイメントやスポーツの世界に限った話ではなく、小規模事業者への事業者支援・デジタル化支援という分野で専門家として働く私たちにも多いに通ずるところがあると思っています。

ピアノ基礎レッスンに例えて言うと、「ハノンのような運指(一音一音を明確に弾くための基礎練習)」は「基礎的な経営知識・デジタル知識などをいつでもブレずに分かりやすく説明できるスキル」にも通じます。「リズム練習やワンフレーズの展開練習(ちょっとテンポを変えるとかフレーズを似た別のフレーズにシフトしながら練習する)」は「支援先の事業者さんとの想定問答」にも例えることが出来ます。「曲全体を、キーを変えたり情感を変えて弾きこなす練習」は「支援技術を他の業種や他のケースへ当てはめるための模擬練習」にも通じます。

この小規模事業者支援専門家ミーティングの早期からご参加いただいている、いわゆる「常連」の皆さまは、私が知る限り(想像する限り)、意識をされているかどうかは別にして、それぞれ皆さん、相当入念な「基礎的な反復練習」を続けていらっしゃると思いますね。

立場・専門分野などの違う皆さまでも、こういう「スタイル・基礎トレーニングに対する姿勢」は共通するものがあるだろうと想像しています。

今回のミーティングでは、そういった「支援者として成果を上げるための基礎的な学習・トレーニング・反復を、日々どのように繰り返しているか」を、一度確かめるように、情報交換させていただければと思います。

今回テーマ&サブタイトルについて

皆さんにとっての、「ハノンの練習」とは、どんなものでしょうか？

皆さんにとっての「2万回のシュート練習」の先に、それぞれどのような景色を想像していますか？

ご自身の「支援技術」を支える基盤となる知識・スキル・ノウハウを、どのように獲得しどのように高いレベルで維持し続けているのか？

それを情報交換の場で提供し合うことは、お互いの気づきにも繋がることと思います。

ぜひ、今回も侃々諤々、大いにお話させていただければと思います。

ご案内の最後に

長々とテーマや想いを綴ったりしましたが、最後までお読み頂きありがとうございます。

本当は、あれこれと小難しい話をこねくり回すより

ご参加いただく皆さまと、小規模事業者支援についての交流を深めたい

一同に会して大いに話し合いたい、語り合いたい

そしてこのミーティングを通じて、ご縁をつなぎたい

と、ただそれだけです(^o^)

開催当日、皆さまとお目にかかれることを、心よりお待ちしております。

2026年4月 岸本圭史