

SACCEED CONSULTING INFORMATION



2025 年 2 月号（通巻 2 号）

企画・作成・編集 SACCEED CONSULTING 代表 田中 周祐

© 2025 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

目次

1. はじめに
2. 経営革新計画について
3. 経営革新計画と BCP（事業継続計画）
4. まずここプロジェクト
5. You Tube 番組「ここかラジオ」
6. おわりに

Search

まずここプロジェクト



Search

SACCEED CONSULTING



※記載している内容は、法人、個人事業主と分けているつもりはありません。
両者同じように関係します。

1. はじめに

SACCEED CONSULTING 代表の田中です。

平素は私の事業の推進にご理解、ご協力いただき、誠にありがとうございます。

こちらをお読みいただいている皆様に感謝申し上げます。

昨年末にこの「SACCEED CONSULTING INFORMATION」の発信を始めました。今回第2回目です。

前回は私の自己紹介的な内容が多かったのですが、今回は施策の説明などを中心にお伝えしていきたいと思います。

我が国の動向、社会の流れ、世界情勢など、少しずつ不透明感が増しており、自分の身は自分で守るということを第一に考えていかないといけないかなと、そんなことを今まで以上に感じる毎日でございます。政治的な話などが出ると非常に熱く語ってしまいますが、ここでは避けたいと思います。

色々と思う事があっても、それが現実であり、その現実の中でいかにしてうまく生きていくかということを常に考えないといけないと感じています。

そのような中において、改めて自社というものをしっかりと認識し、何が生じてもまずは自分たちで動ける状況を作っておくことが肝要であると考えます。

2024年12月号において、「まずここプロジェクト」というものを紹介させていただきました。本プロジェクトは、自社の「基礎」を客観視することから始めます。「見えない」を「見える」に変え、それを成長させていきます。またその基礎を社員の方々と共有し、人材育成や組織成長に役立てていただく。結果的に後継者育成につなげていく、「事業継続」の観点からの支援です。企業の戦略を「攻め」と「守り」に分けて考えるのであれば、目の前の業績（＝「攻め」）を大切にするということは大前提ですが、同時に「守り」も固めておかないといけません。「守り」だけに比重を置いているのも良くないですが、バランスよく計画を立てていかないといけません。その中で、自社の「基礎」をしっかりと認識し、不確実性の高い今だからこそ、足元をしっかりと固めながら攻めていかないといけないと感じています。

本号においては、比較的「攻め」の部分に重きを置きお伝えさせていただきます。「守り」の部分の施策については次号以降お伝えしていきます。

本誌をお読みの皆様の悩みを解決する一つの「ヒント」となればと考えております。

「攻め」も「守り」も表裏一体であり、中長期的に見て「守り」は十分「攻め」への投資です。



2. 経営革新計画について

経営革新計画とは

経営革新計画とは「中小企業等経営強化法に基づき、中小企業の皆様が、新たな事業活動に取組み、経営力の向上を図るために策定する『経営革新計画』の承認申請を受け付けています。この経営革新計画の承認を受けると、低利の融資や信用保証の特例、国の補助制度利用時における加点措置などの支援策を受けることができます。（千葉県ホームページより抜粋）」「経営革新計画の承認を受けるためには、**新事業活動**に取り組み、**経営の相当程度の向上**を達成する内容である必要があります。（同じく千葉県ホームページより抜粋）」という説明があります。自社が新たな事業を行う際に、都道府県知事の承認を得て、事業を進めて行くものです。新しい市場の獲得、新規顧客の創造につなげていき、業績を伸ばしていくための施策です。中小企業、個人事業主などの皆様が取得できるものです。

私はこの経営革新計画について、これまで約 40 件近くサポートをさせていただきました。経営革新計画というものは新たな事業を創り出すことだけでな

く、自社の客観視に適したツールであると感じております。

どのようなことを書けばいいの？新しければいいの？

経営革新計画はただ新しければ良いというものではありません。

例えば私のような中小企業をサポートする人間が、何の脈絡もなく、「飲食店を始める」という計画を立てた場合、認められるでしょうか？

そこは難しいかと思います。そこには「なぜ自社がその事業を行う意味があるのか、自社が行える理由は何か？」という視点が欠けているからです。

仮に私がこれまで何らかの形で飲食に係る何かを行っていて、それを強みとしているのであれば話は別です。

経営革新計画は、自社製品・サービスを展開していく中で、お客様からの声、課題などがあり、そこを自社の「強み」を活用して解決し、「新たな事業」を創り出すものです。例えば自社のノウハウを活用し、これまでなかなか業界として参入できなかった分野に進出するとか、自社のコネクションを活用し、自社オリジナルの新しい製品を作るとか、自社の強みを活用した計画を書いていく必要があります。後述しますが、経営革新計画は新商品開発や生産性向上など色々な類型で論じていきます。

様々な類型の中で、自社の強みを発揮した、自社ならではの新たな事業という考え方が大切です。

また、ただ計画の内容を書くだけではなく、数値部分の計画も検討する必要があります。つまり、既述の「**経営の相当程度の向上を達成する**」必要があります。

	「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「給与支給総額」の伸び率
事業期間が3年の場合	9%以上	4.5%以上
事業期間が4年の場合	12%以上	6%以上
事業期間が5年の場合	15%以上	7.5%以上

(注)「年率3%以上の伸び率」

(注)「年率1.5%以上の伸び率」

(出典) 中小企業庁 「2022年版 経営革新計画進め方ガイドブック」より

事業期間が3年の場合、4年の場合、5年の場合とそれぞれの目標値が変わってきます。付加価値額または一人当たりの付加価値額の伸び率、給与支給総額の伸び率が基準を達していないと承認されません。

なので、ただ新しいことを考えるだけでは承認取得は難しいということをご理解ください。

承認取得のためには下記のとおりの内容を検討する必要があります。

1. 新商品の開発又は生産
2. 新役務（サービス）の開発又は提供
3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
4. 役務（サービス）の新たな提供の方式の導入
5. 技術に関する研究開発及びその成果の利用その他の新たな事業活動

上記の内容の検討が必要となります。

また承認取得まで、3～4か月必要としますので、十分時間に余裕をもって検討しないといけません。

また注意点として、「実現性」というものが求められます。設備を購入することが計画に書かれていたら、その見積が必要だったり、試作品があるかなどもポイントになってきます。承認を得てから実行できる状況であることが求めら

れるのかと思います。試作もしていない状況などであれば、承認取得は難しいかと思います。

また、すでに販売しているものについては対象外となります。まだ世に出していないものが対象です。

承認取得した際のメリットは？

経営革新計画の承認取得によるメリットは下記のとおりです。

- ・ 日本政策金融公庫の特別利率による融資制度
- ・ 信用保証の特例
- ・ 販路開拓支援
- ・ 中小企業投資育成株式会社からの投資

などです。

また、補助金によっては取得していれば加点の対象になるものもあります。各補助金の公募要領等をご確認ください。

注意点として、補助金の加点として使おうと考えているのであれば、取得までに時間を要しますので、時間に余裕をもって支援者へ相談、そして申請書の作成や都道府県への申請をしないといけません。

経営革新計画を取得した企業の実際の声

過去経営革新計画を取得した企業から以下のような声をいただいております。

- ・ 自社が当たり前と思っていたところに本当の強みがあることがわかってよかった
- ・ 漠然としていた新規事業が、より具体的になってよかった
- ・ 説明の難しいものをわかりやすく書いてもらえて、頭の中の整理になった。
- ・ うちの会社はこんなに凄いんだと自信を持つことができた。

このように取得をされて、これまで漠然としていたものなどを具体化することで自信に繋げていただいています。

頭の中の整理などの目的でも良いかと思います。中には、事業承継の一環として、後継者の方に作らせるなどを色々な使い方をされている企業もあります。是非挑戦してみてください。

補助金の為だけに使うというのは非常にもったいないと思います。

3. 経営革新計画と BCP（事業継続計画）

BCP（事業継続計画）とは

BCPについては、次号以降で詳しく説明しますが、有事の際に自社の中核事業を早期復旧させるためのものです。

災害が生じた際に中核事業がいつまでも動かないと信頼の低下、最悪の場合取引が切れてしまうなどの事態が生じてしまいます。

あらゆる事態を対象としますが、「大口取引先」が倒産してしまった等で売上が大きく落ちるということも有事として認識できます。そのような場合どうしますか？というところで、経営革新計画と連携させることを提案いたします。

経営革新計画 × BCP

経営革新計画は既述の通り「都道府県知事の承認を得た新規事業」の計画です。

大口取引先との取引が何らかの形で無くなった場合、すぐに新たな事業に切り替えられればいいですが、可能でしょうか？難しい可能性もありますし、「新規事業＝新たな売上の軸」を考えるのは時間がかかります。そんな時、経営革新計画を作っておくというのも一つの方法かと思います。

但しこの場合、実現性を論じることができない可能性がありますので、都道府

県知事の承認は得られない可能性があります。

しかしながら重要なのは「大口取引先との取引が無くなった場合に、すぐに新規の売上軸に移行できるように準備しておく」ことなのだと思います。

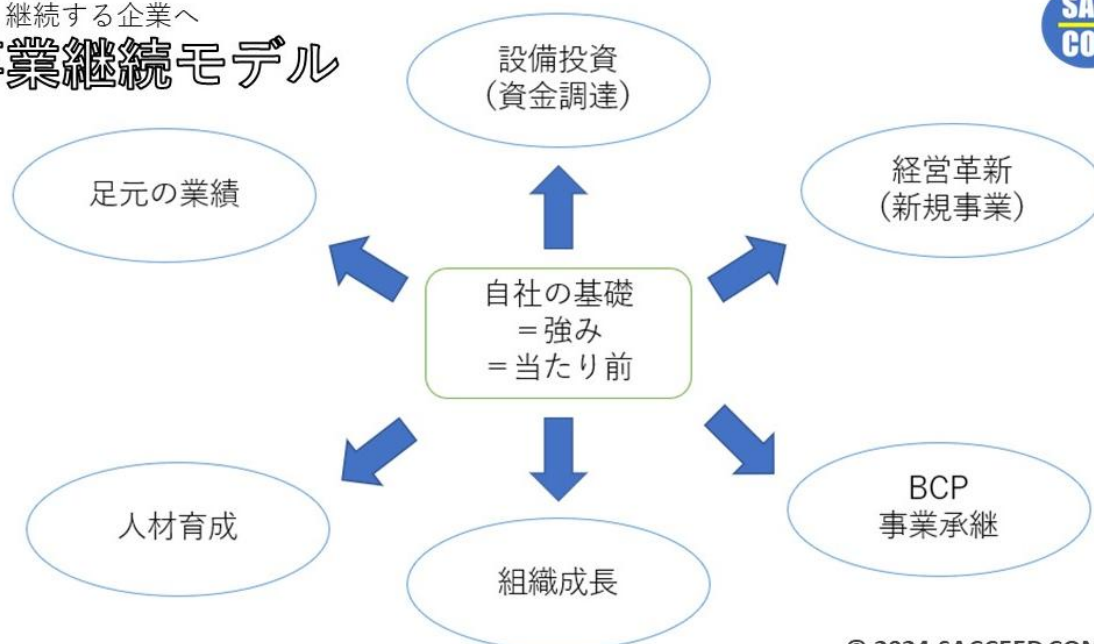
当然実行するまでに時間を要するとは思いますが、何もないところから始めるよりも時間は短縮できるはずです。また既存事業の他の売上を伸ばす取り組みは必要です。同時並行で進めて行くために、準備をしておくことが必要であると考えます。

加えて実現性の説明ができるのであれば、都道府県知事の承認を得ても問題ないと思います。

経営革新計画、BCPなどを「点」で考えるのではなく、「線」で繋げていくこと、様々な施策を「線」で繋げて「面」にしていけること、それが特に今の社会情勢において重要であると考えます。

永く継続する企業へ

事業継続モデル



© 2024 SACCEED CONSULTING

めに必要なことをやらせていただきます。

会社の歴史、創業者の想い、社員の想い、自社の強み・弱み、会社の商品・サービスの歴史などを「見える化」し、社員の方々と共有することで、社員の方々が自分たちの強みが会社の「どの部分」で貢献できるかなど、「答え合わせ」をすることができる。また、自社の社会的意義などを明確にすることができる。その結果エンゲージメントの向上からモチベーションの向上に繋がっていくと考えます。

まずここプロジェクト×心理的安全性

「まずここプロジェクト」は社員の方々のエンゲージメントの向上からモチベーションの向上に繋がっていくという効果を期待できます。

余談になりますが、「心理的安全性」というものをよく耳にされるかと思えます。

「心理的安全性」について調べると、色々な説明の仕方、色々な考え方、解釈がありますが、「自分がその場において、安心、安全を感じる空間、状態が大切」という面において、違いは無いかと思えます。

組織行動学の専門家として知られるエイミー・C・エドモンドソンが1999年に提唱した心理学用語で、「チームの他のメンバーが自分の発言を拒絶したり、罰したりしないと確信できる状態」

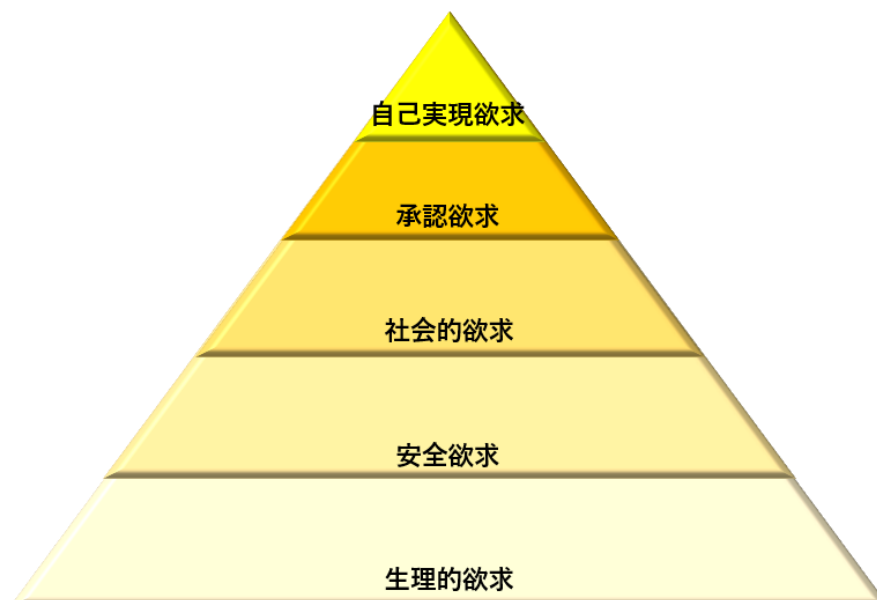
(参考出典：リクルート ホームページより抜粋)

私なりの解釈を書かせていただきます。

私は心理的安全性について、外発的な要因以外に内発的な要因も必要であると考えます。

マズローの欲求5段階説というものがあります。

マズローの欲求5段階説



図にありますように、5つの欲求があります。

下から、

- ・ 生理的欲求：人間が生きるための本能的な欲求（睡眠、食欲など）
- ・ 安全の欲求：安全に生活したいという欲求（経済的安定、安心して暮らせる環境を求めるなど）
- ・ 社会的欲求：集団に所属したい、仲間を得たいなどの欲求（家族や友人たちと一緒にいたい、サークルに入りたいなど）
- ・ 承認欲求：他者から認められたいという欲求（出世、周囲から高い評価を得たいなど）
- ・ 自己実現欲求：自分が満足できる、自分が思うことを実現したいという欲求（独立したい、会社で企画を通したいなど）

（こころジ第7回で説明していますのでご覧ください）。

恐らくこの中の「安全欲求」が心理的安全性に繋がる部分であり、そのような説明が多いのかと思います。私は、その上に行くほど、心理的安全性が確保されているという解釈をしています。つまり、外発的要因だけではなく、内発的要因からの心理的安全性もあるという考え方です。

孤独の状態から仲間を得ることで、「安心して」発言できるようになります。

組織内において、「認められる」ということがモチベーションの向上に繋がっていくかと思います。例えば認められ大きな仕事を任せられると、モチベーシ

ヨンの向上に繋がっていきます。そこから自己実現に繋がっていくほど、モチベーションの向上により繋がっていきます。

認められることで自分の考えなどを「安心して」発言できる状態が生まれます。つまり内発的な要因です。また組織の中である程度認められているというような状況になっていけば、自然と周囲のメンバーは、相手（＝自分＝私）を認めている状況なので、拒絶されることなく意見を言える環境が保たれている、つまり、外発的な要因としての心理的安全性が生まれている状態になっているはずです。

また自己実現を行うことでよりその状態が強くなっていきます。

このように、マズローの欲求5段階説は、上の欲求に達するほど、心理的安全性のレベルが高くなると考えます。

私が提唱している「まずここプロジェクト」は、ここを利用しています。

エンゲージメントの向上が大切であるということ、エンゲージメントの向上には自社の社会的意義などを明確に理解し、そこに「貢献している」という気持ちを持つことが大切です。貢献している組織に属することで社会的欲求が満たされ、そこで活動することで承認欲求、自己実現欲求などに繋がっていくものと考えます。

そうすると、組織の中において自分の考えなどを安心して言えるようになる状況が生まれ、単なる安全欲求だけではなく高次の安全性に繋がっていくものと考えています。

「まずここプロジェクト」を活用し、社員のモチベーションの向上に寄与させ、かつ自社の基礎をしっかりと共有していくことで、結果的に事業承継のための後継者育成に繋がっていきます。

心理的安全性については、あくまでも私個人の見解ですので、他の文献と異なる部分があるかと思いますが、個人の見解ということでご理解ください。

まずここ プロジェクト



「まずここプロジェクト」のロゴは「そらえ」代表の齋藤靖之様に作成していただきました。墨田区を拠点に、経営者支援（メンター）・創業支援・講演活動などを積極的にされております。



左の二次元バーコードは齋藤様の lit.link です。
齋藤様の事業内容やこれまでの歩みなどを掲載されています。

ご覧いただき、もし何かご相談があればこちらから、または私にご連絡ください。

5. You Tube 番組「ここかラジオ」

現在 YouTube の番組を配信しています。

この「SACCEED CONSULTING INFORMATION」に記載した内容など、語っております。

「ここから始めて欲しい」という意味、そして「ラジオ感覚で聴いて欲しい」という意味を合わせて「ここかラジオ」というタイトルにしております。

現在最新の第 13 回を配信しています。14 回から 17 回については本誌作成時

点では撮影済み、編集に入るところです。いつ公開になるかはわかりません。

是非チャンネル登録をしていただき、最新動画をご視聴ください！チャンネル登録しておかないと、いつ公開されたかわからないので、後悔すると思います。。。。。

番組名のとおり、ラジオ感覚でご視聴いただきたい。見るというより、お仕事や作業のお供に、お耳のお供にしていだけると嬉しいです。



ここからラジオの再生リストはここから

またはYoutubeで「SACCEED CONSULTING」と検索してください

前号でもお伝えしましたが、WEB デザイナーの、なめき まみ様に素敵なサムネを作ってくださいありがとうございます。

非常に丁寧なお仕事をしていただき、私の無茶ぶりにも真剣にご対応くださっています。現在、過去分のサムネも新しくしてもらっています。

是非サムネを見ていただき、「ここかラジオ」を見る又は聴いてください。



なめき様のInstagram



なめき様のChatwork

もしもご相談をご希望の場合、
二次元バーコードからアクセスしていただき、
ご連絡をお願いいたします！

その他の手段で連絡を希望される方は
田中にご連絡ください！
取次をさせていただきます！

今後も、なめき様の作ってくださる素晴らしいサムネと共に、新作を配信していきますので、是非**チャンネル登録**と**高評価**をお願いいたします。

6. おわりに

最後までお読みいただきありがとうございました。

今回は「攻め」の部分を重点的にお伝えしました。次回は「守り」の部分をお伝えさせていただきます。今後も不定期に、中小企業施策や現状など情報提供のためにこちらを配布いたします。

「攻め」も「守り」も表裏一体であり、中長期的に見て「守り」は「攻め」への十分な投資です。

是非ご覧いただき、またお知り合いの経営者の方やこれから事業を始めようとされている方、個人事業主の方にもお配りいただけると嬉しいです。



ホームページ



お問い合わせ



Instagram

SACCEED CONSULTING

代表 田中 周祐

経営・事業継続コンサルタント

認定経営革新等支援機関

経営心理士

☎050-3559-5837

✉info.sacson@gmail.com

Search

まずここプロジェクト



Search

SACCEED CONSULTING



SACCEED CONSULTING INFORMATION 2025 年 2 月号

発行：SACCEED CONSULTING 代表 田中 周祐

© 2025 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

本紙面の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を固く禁じます