

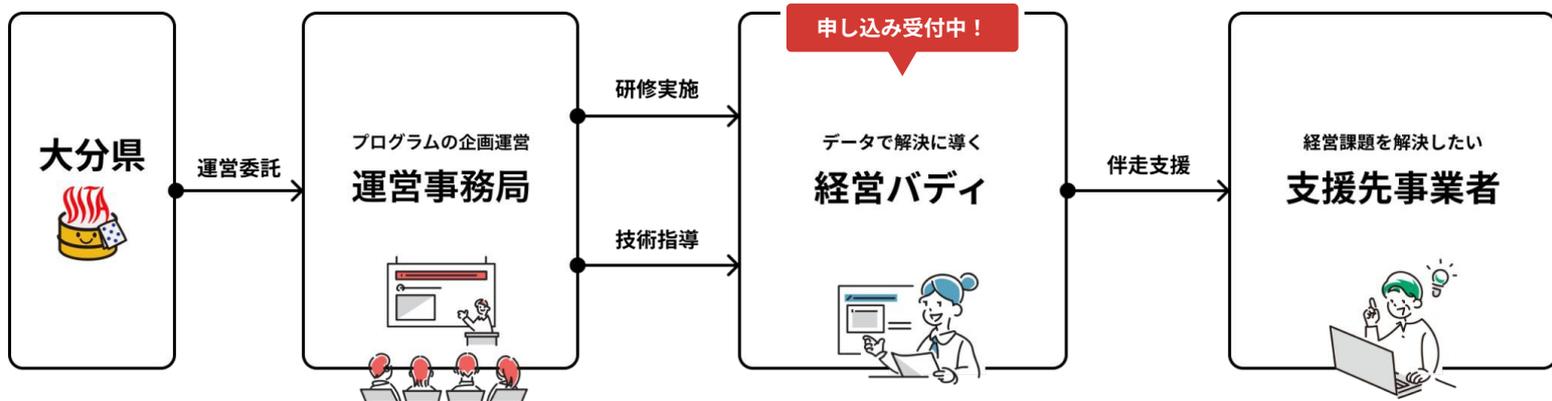
経営指導員・経営バディの皆さまへ

ONE OITA

# 経営バディ育成プログラム 参加者募集のご案内

## プログラムの目的

近年、人手不足や物価高騰を背景に、中小企業には生産性向上と経営の高度化が求められています。本プログラムではこれまで皆さまが積み重ねてきた支援活動を土台に、**経営課題をデータで整理するだけでなく、その先の課題解決までもセットで支援できる人材を増やすこと**を目的としています。



## 支援機関の皆さまが参加すべき3つの理由

### 1. 伴走型で行う、事業者さまへの支援

本プログラムは座学だけではなく、実際の中小企業への支援を通じて課題解決のプロセスを体験的に学ぶOJT（伴走型）研修を含んでいます。事業者さまに寄り添う中で「理論」と「実務」の橋渡しが可能となります。



### 2. データを活用した、最適な経営課題の解決

経営者の悩みは、複雑かつ多様化しています。経営指標の見える化と、課題に対する最適なソリューションのマッチングを行う実践的手法を学ぶことで、支援の再現性・持続性を高めることが可能です。



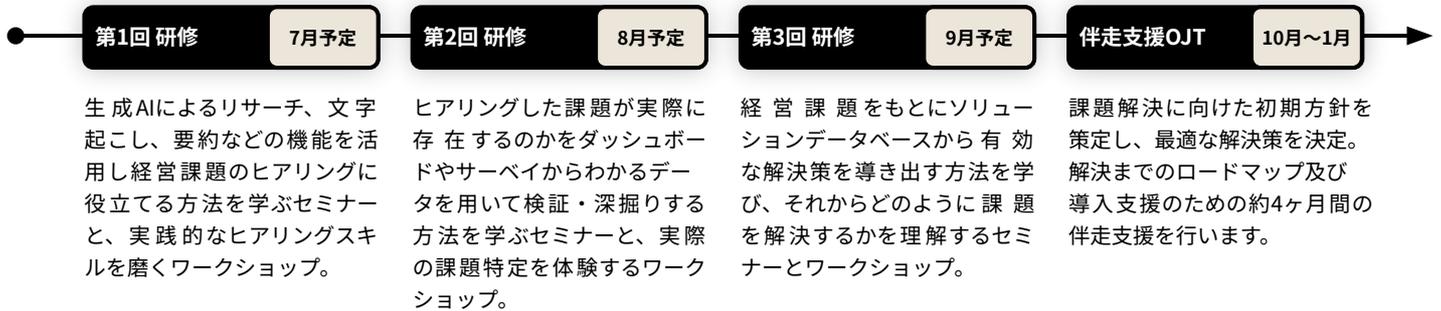
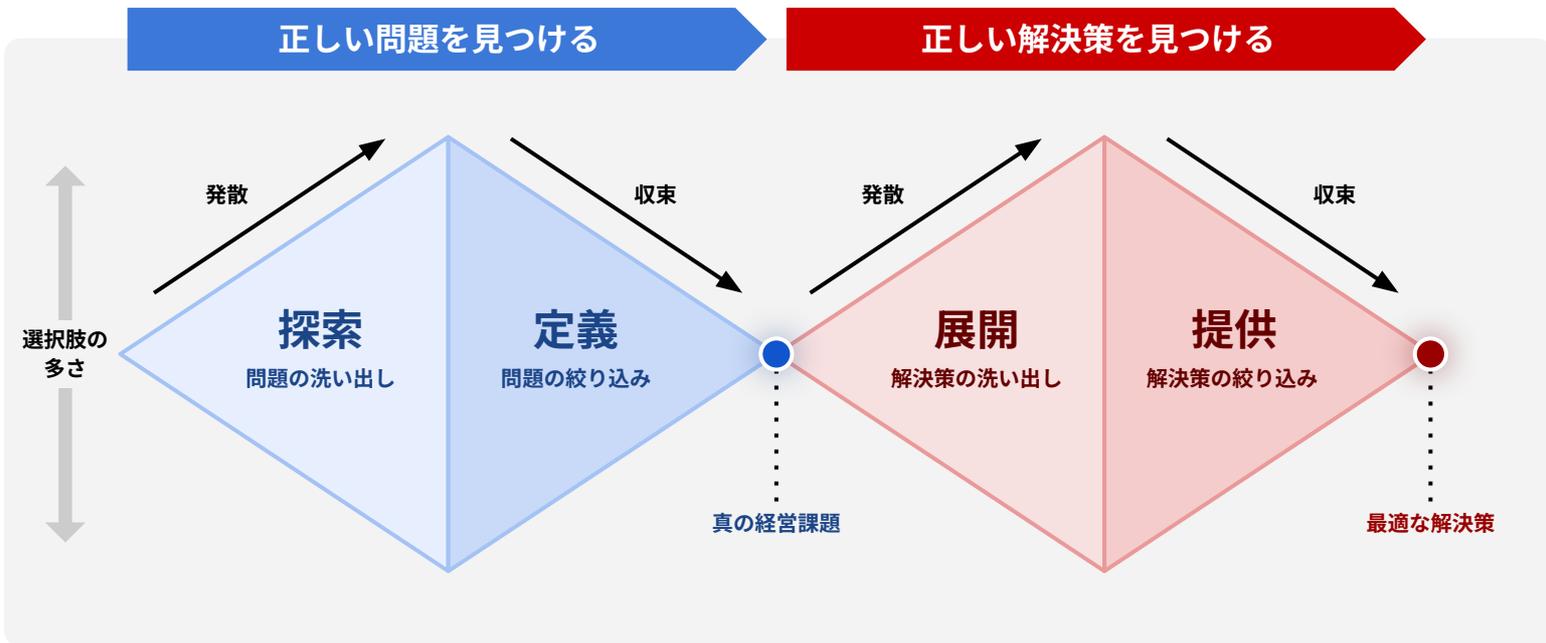
### 3. 満足度90%以上の良質なカリキュラム

昨年度の参加者の多くは、本格的な経営支援に初めて挑戦される方々でしたが終了後のアンケートでは**満足度90%以上という高い評価**をいただきました。ご経験の有無にかかわらず、一緒に成長していただけるカリキュラムです。



# 育成プログラムの流れ

本プログラムでは、データを活用して**正しい問題と正しい解決策**を見極めるプロセスを重視しています。発散と収束を繰り返すことで、十分な選択肢の中から高い精度で最適な組み合わせを導き出すことができます。



## 募集要項

募集資格	<ul style="list-style-type: none"><li>● データを活用して経営課題の解決がしたい県内事業者に対して、課題把握、施策検討、施策検討までの一連のプロセスを総合的にコンサルティングし、事業者の変革に向けて積極的に伴走支援したいという熱意があること</li><li>● 当プログラム運営事務局による経営課題解決のための研修会・成果発表会等、イベントに通期で参加できること</li></ul>
応募対象者	<ul style="list-style-type: none"><li>● 県内事業者の支援に携わっている方（商工会・商工会議所の経営指導員、金融機関職員、士業、その他民間企業の方など）</li></ul>
想定する支援先企業	<ul style="list-style-type: none"><li>● ～10名程度の従業員規模である大分県内の事業者</li><li>● 昨年度は5～35名程度の従業員規模の事業者が参加（最大規模：217名）</li><li>● 数名ほど雇用者を保持している事業者が望ましい</li></ul>
詳細説明のご案内	<ul style="list-style-type: none"><li>● 参加・詳細説明は、申し込みフォームより必要事項をご記入ください。 (<a href="https://forms.gle/HASfcsGs1abySAh8">https://forms.gle/HASfcsGs1abySAh8</a>)</li><li>● <b>申込受付期限：2025年5月30日（金）まで</b></li></ul>
留意事項	<ul style="list-style-type: none"><li>● 本事業の参加費は無料です。 ※ただし、交通費・通信費等は参加者の自己負担となります</li></ul>

お申し込みはこちら



## 昨年度の伴走支援事例

経営バディ：津久見商工会議所 / 支援先事業者：株式会社浜市場

株式会社浜市場では、経営に関する全ての業務を現代表が一人で担っており、今回のプロジェクトにて津久見商工会が伴走支援を実施。毎日のレジ締めやExcel手入力による集計作業にかかる時間は月36時間にもものぼり、経営判断の属人化や事業承継への不安が大きな課題となっていた。

そこで、まず経営指標の見える化に取り組み、Looker Studioを活用して売上データを部門別・曜日別に可視化。業務の効率化だけでなく、売上向上につながる人気商品の動向把握も実現した。加えて、データに基づいた経営判断が可能となり、後継者へのスムーズな事業承継に向けて、具体的な準備へとつながった。

本プログラムを通して、導き出したこれからの方向性は次の通り。

### ● 短期的な目標

- データ連携可能なPOSレジシステムの導入
- 天候情報との連携による生産量調整
- 根拠に基づく事業承継への説得

### ● 中期的な目標

- 顧客属性データの収集と分析
- データに基づいた商品開発
- データ活用人材の育成



### 支援先事業者概要

従業員数

12名

事業内容

魚肉練り製品の製造及び販売。津久見市内での店舗販売がメイン。今後ECチャネルを活用して全国展開を計画・準備中。

## 昨年度参加者の声

豊後高田商工会議所 経営指導員 / 山形 恭遵 様

### ONE OITAに参加した理由は？

現在、地域の小規模事業者を中心に、様々な経営課題解決に向けて支援をしています。現状把握や財務分析、課題の抽出を行いながら支援にあたっていますが、お客様が本当の意味での「なりたい姿」になっているのが不安です。分析力はもちろん、そのデータからどのような課題が想定され、どのような解決策があるのか、幅広い視野でデータを見る力を身につけたいと思い参加しました。

### ONE OITAに参加して感じたことは？

研修で「現状分析まではできている事業所は多いが、そのデータを活用するまでのステップにいけない」と聞いて、その通りだなと感じました。また、実際にDXに取り組まれている事業所を見学し、とても貴重な経験ができました。見える化によって、お客様に合った課題解決策が提案できるようになればと思っています。



津久見商工会議所 経営指導員 / 橋本 成実 様

### ONE OITAに参加した理由は？

日頃から事業者支援を行なっていますが、「見える化」や「DX」というキーワードは、私たちにも求められる分野だと感じていました。何から始めればいいのか分からないという声が多いのが現実ですが、私自身もアドバイスできるほどの知識を持っていませんでした。事業者の皆さんにより具体的なアドバイスができるようになりたいと思って参加しました。

### ONE OITAに参加して感じたことは？

BIツール『Looker Studio』を初めて使ってみて、漠然としていた「見える化」のイメージがより具体的になりました。また、より精度の高いデータづくりができるようになることが「見える化」の第一歩であり、高精度のデータがあれば課題のとらえ方も変わって、さらに具体的な解決方法を考えられると思います。見える化が実現できれば、事業者が抱える根本的な課題解決ができそうです。

