会員事業所の新入社員教育を徹底サポート

社会人に必要なスキルを習得！アウトプット重視の人気講座

会員事業所の新入社員教育を支援するため、毎年4月に「新入社員セミナー」を開催している。社会人としての心構えをはじめ、礼儀作法やコミュニケーション、ビジネス文書の基本といった実践的な学びを提供し、今年度は415名が受講した。

当商工会議所では、企業の重要な経営資源である「人材」の確保・育成・定着を支援するため、若手・中堅・管理職向けの階層別セミナーに加え、経理・人事労務・営業などの分野別セミナーを中心に、年間約70本の多彩な研修プログラムを提供している。

特に、新入社員向けセミナーは毎年好評であり、多くのコースで満席となっている。今年度は、社会人としての自覚を促す初歩的な内容から、電話応対や営業手法といった実務的な内容まで、全9コースを開講。新型コロナウイルス感染拡大の影響により、オンラインコースの導入やグループワークの進め方を工夫するなど、例年とは異なるカリキュラム構成で実施した。

また、受講者が自ら考え、発言する機会を積極的に設けるなど、アウトプットを重視した内容で進められた。

「新入社員基礎実務講座」では、業務連絡メモの作成に挑戦し、「客観的事実と意見が区別されていたか」「受け手が行動するために必要な情報が含まれていたか」など、お互いに作成したメモを講評し合うことで、簡潔で的確な情報伝達の習得を目指した。さらに、「電話応対とビジネスマナー講座」では、正しい敬語の使い方や発声方法を学び、受講生同士が発表・評価を行うアクティブラーニングにより、ビジネスの現場で求められるコミュニケーションへの理解が深められた。

セミナー終了後には、受講生が具体的な目標と行動計画を記入する「受講レポート」を作成し、今後の社員教育に反映できるよう各事業所の人事担当者にフィードバックを行っている。同レポートには、「言葉遣いや挨拶の姿勢など、基本を忘れないようにする」「積極的に質問して仕事を早く覚えたい」など、これから始まる社会人生活への決意や意欲が多く寄せられた。

当商工会議所では、新入社員の成長ステージに応じたフォローアップ研修を引き続き開催し、一人前の戦力になるまで徹底的にサポートしていく。

新入社員セミナーコース一覧（2021年度実績）

開催日	コース	主な目的	受講者数
4/2,5,7,19	Ⓐ新入社員基礎実務講座	社会人としての立場と意識について考え、組織の一員に求められる役割を認識する	166
4/5,6	Ⓑ電話応対とビジネスマナー講座	会社の印象を左右する接遇の基本的技術を習得する	67
4/6	Ⓒ報・連・相とビジネスコミュニケーション講座	上司・先輩・お客様に好かれるコミュニケーションを習得する	60
4/12	Ⓓ仕事で使うパソコン講座	ビジネスで使うパソコンの必須スキルを学び、仕事を効率的に進める	20
4/15	Ⓔ営業の基礎のキソ講座	営業担当者としての心構えと基本行動を習得する	18
4/19	Ⓕものづくりのキホン講座	製造業で働く上での心構えとやりがいを知る	21
4/21	Ⓖビジネス文書キソ講座	文書・メール作成のポイントを掴み、業務をスムーズにこなせるようになる	24
4/22	Ⓗ新入社員の意識改革講座	社会人として、仕事に対するプロ意識を持って、業務に取り組めるようになる	27
4/20	オンラインで学ぶ Ⓨ電話応対とビジネスマナー	様々なケースにおける接遇の基本を学ぶ	12

「Aコース：新入社員基礎実務講座」
感染症対策で受講者同士の間隔を空けて開催

「Cコース：報・連・相とビジネスコミュニケーション講座」
発表機会を積極的に設けて理解を深めた

新入社員向けフォローアップセミナーのご案内 ～「真の戦力」へステップアップ！～

好評受付中

新入社員3カ月フォローアップセミナー
【日　時】7月14日（水）午前10時～午後5時
【目　的】職場生活を振り返るとともに、ビジネスの基本を再確認し、仕事に対する不安を払拭する

新入社員6カ月フォローアップセミナー
【日　時】10月1日（金）午前10時～午後5時
【目　的】会社の戦力として、効率的な仕事の進め方やプレゼン技術など、より実践的な力を身につける

2年目は目前！新入社員向けフォロワーシップ研修
【日　時】2022年2月9日（水）午前10時～午後5時
【目　的】先輩社員として、主体性を発揮し周囲と協力して業務に取り組む力を習得する

【料　金】いずれも会員19,250円　一般38,500円（税込み）

〈今後のオススメセミナー〉

階層別セミナー

6/23	部下が自ら考え、行動する、管理職に求められる4つのチカラ！	管理職向け
6/25	信頼され、仕事を任される人材になれ！若手社員向けビジネス基礎力養成講座	若手社員向け
7/13	強いチームを作るための中堅社員に必要なチカラ！	中堅社員向け
7/16	若手社員が身につけるべき「報・連・相」の習得	若手社員向け
7/21	経営幹部のための決算書の読み方	経営幹部向け

分野別・スキルアップセミナー

6/11	これからの経理リーダーが身につけたい4つのスキル	経理向け
6/18	労働トラブル防止対策のための「労務管理の基礎知識徹底習得！」	人事労務向け
6/21	若手社員のための製造現場の仕事の基礎習得セミナー	ものづくり
6/28	標準化で業務効率アップ！“使える”マニュアル作成基礎講座	スキルアップ
7/21	オンラインで学ぶ プレゼンテーションの極意	スキルアップ

【お問合せ】神戸商工会議所　会員事業部人材開発チーム　☎078-303-5808
※各事業所様のご要望に応じた研修プログラムを、ご希望の日時・場所にてご提供する「オーダーメイド研修（リアル/オンライン）」も実施可能です。詳細につきましては、上記までお気軽にお問合せください。

2.1〜3.31

実店舗での試験販売を通じて商品をブラッシュアップ

「チャレンジ出品」きしな屋編

販売力のある売場において期間限定で商品をテスト販売して、ブラッシュアップや新商品開発につなげる「チャレンジ出品」。今回は大阪市の「食のセレクトショップきしな屋」船場店で、会員企業9社が36商品を販売した。

きしな屋は店主の岸菜賢一氏が自ら日本全国の中小メーカーを訪れ、目利き・味利きをして見定めた逸品だけを取り扱っており、大手バイヤーも商品を探しに訪れることが多い。

テスト販売にあたっては、事前に個別相談会を開催し、商品が抱える現状の課題や今後重点的に取り組みたい内容などを岸菜氏自らヒアリングした上で、店頭での消費者の反応や売上状況などを確認。出品後、今後の商品改良や販路開拓の方向性などのアドバイスを行った。

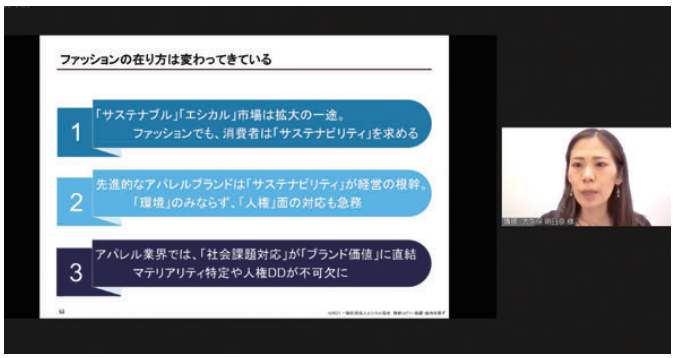
参加した企業からは、「実際の店頭販売を通じて自社商品の課題が明確になり、今後の事業展開を考え直す良い機会になった」など、さらなるステップアップを目指す意欲的な声が聞かれた。

産業部産業・国際チーム

4.15

エシカル消費の潮流について学ぶ

ファッション部会オンラインセミナー



ファッション部会は、（一社）エシカル協会理事の大久保明日奈氏を講師に迎え、「ファッション×サステナブル」をテーマにセミナーを開催した。

近年、人・社会・環境に配慮した「エシカル消費」が注目され、エシカル先進国であるイギリスでは20年間で市場規模が約4倍に成長するなど、拡大の一途をたどっている。

大久保氏は、日本においてもエシカルへの関心が高まっていることを指摘し、「ファッションでもサステナビリティが求められる時代。特に、アパレル業界では社会課題への対応力がブランド価値に直結する」とその重要性を語った。

産業部産業・国際チーム

4.20

昆布の魅力を語る

女性会月例懇談会

女性会では、㈱浪花昆布代表取締役社長の小濱敬一氏を講師に迎え、「昆布に魅せられて！」をテーマに講演会を開催した。

小濱氏は、幼い頃から昆布に囲まれ、その魅力に惹かれていった当時を回想。外国産の増加や気候変動、生産者の減少など確保が困難となる中で、北海道産天然昆布のみを使用した商品へのこだわりを紹介した。また、健康食品としての効用やうま味成分の違いなど、種類や特徴を生かした昆布の調理例を披露。最後に「世界に誇る『和食』文化を守り、昆布の魅力を後世にも伝えていきたい」と締めくくった。

会員事業部会員事業チーム

特集

今から備える事業承継

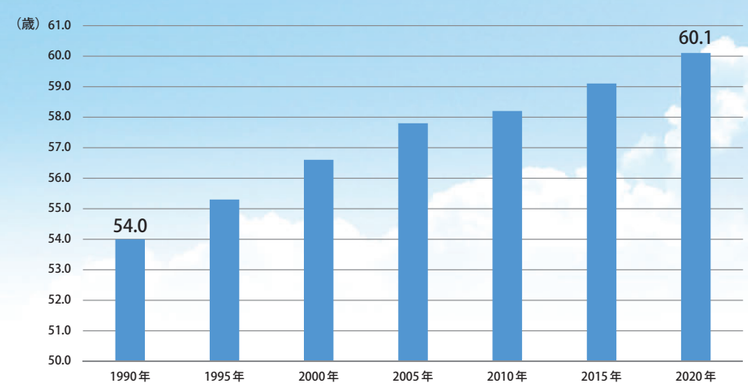
― 兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターが発足 ―

2020年の全国の社長の平均年齢は60.1歳と過去最高齢となり、また後継者不在率は65.1％と高水準にあります。事業承継の備えが追い付かず、コロナ禍の影響も加わる中、地域経済を支える中小企業の事業継続・雇用維持が危ぶまれています。

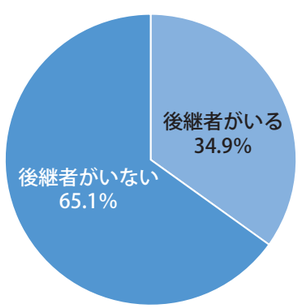
「事業を引き継いでもらいたいが誰に相談すればよいか分からない」といった悩みに対応するため、親族内承継からM&Aなど第三者承継までワンストップで対応する相談窓口「兵庫県事業承継・引継ぎ支援センター」が4月1日に開設されました。本特集では、センターの概要とともに、統括責任者より事業承継を取り巻く現状や課題について紹介します。

※いずれも㈱帝国データバンク調べ

企業代表者の平均年齢



全国の後継者不在率



親族内承継から第三者承継まで ワンストップでサポート 兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターが発足

事業承継・引継ぎ支援センター

兵庫県事業承継・引継ぎ支援センター　統括責任者
津吉 一弥 氏

― なぜ今、国を挙げて事業承継支援に力を入れているのでしょうか

中小企業・小規模事業者の経営者の高齢化が進んでおり、また、後継者を見つけられないために将来廃業を考えている経営者が多くおられます。このまま放っておくと、日本経済の屋台骨を支えてきた中小企業の技術や雇用が失われてしまうおそれがあります。大半の企業はしっかりと利益を出しながら事業を続けており、休廃業・解散した企業の直前期の決算状況を見ても61.5％が黒字（2020年㈱東京商工リサーチ調べ）です。

後継者が見つからず廃業を考える前に、事業承継の策を講じ、そこに新たな経営理念や人材が入れば、さらに事業を発展させていく契機にもなります。国もこうした課題を真正面からとらえ、後継者へのバトンパスを円滑に促すための枠組みづくり、各種補助金や税制改正など幅広い支援施策に注力しているところです。

― センターが発足した経緯について教えてください

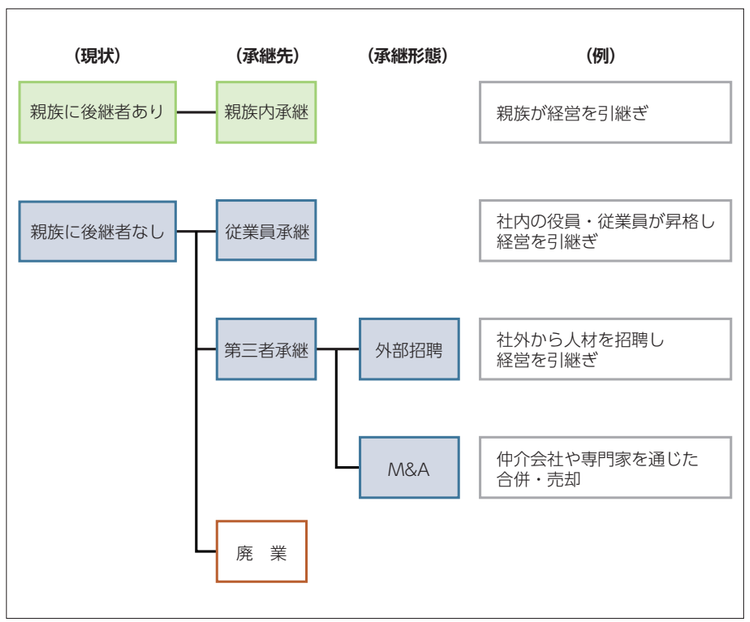
これまで主に第三者への事業引継ぎを支援してきた「兵庫県事業引継ぎ支援センター」と、親族内承継を中心に支援してきた「兵庫県事業承継ネットワーク」の2つの機関が統合して、当センターが発足しました。

事業承継の形態としては、親族間だけでなく、従業員、さらには外部の会社や個人といった第三者が引き継ぐ手法もあり、以前に比べ選択肢が多様化しています（図1）。統合されたセンターでは、様々な手段の中から関係者にとって最適な手法を選び出し、事業承継の入口から出口までをワンストップで支援することが可能になりました。

― 実際に、事業承継について考え、相談するきっかけは

経営者の方々は事業承継についてそろそろ考えないといけないと思いながらも、目の前の事業に追われて後回しになってしまっている場合が多いのではないでしょうか。しかし、実際に事

図1）事業承継の主な選択肢



業を譲り渡すまでには、後継者選びに始まってその育成、さらには経営を引き継ぐに当たって生じる株式や相続の問題などもあり、長期に及ぶ可能性があります。なので、まずは事業承継について考える機会を早めに作っていただくことが重要だと考えています。

そこで、中小企業の経営者が接することの多い商工会議所や商工会、あるいは金融機関、税理士、中小企業診断士などの士業の方々を構成員として、事業承継についての悩みや相談を拾いあげ、当センターにつないでいただけるようネットワークを構築しています。もちろん、当センターへの直接のご相談も受け付けています。

― どのように支援が進んでいくのでしょうか

まずは事業承継のための診断を受けていただきます。診断票に基づいて経営者の方に後継者の有無や、事業売却先の候補の有無、さらにそのための準備がどれだけできているかなどを尋ね、それまでぼんやりと考えてきたことを明確にしていきます。この診断が事業承継に向けた準備のきっかけになればと考えています。その後診断票の回答結果に基づいて、必要に応じて当センターへの相談を促します。

当センターには、中小企業支援機関、金融機関等においてM&A業務や親族内承継の経験を有する中小企業診断士など12人のスタッフがおり、エリアコーディネーターが構成機関と連携しながら地域単位で企業の掘り起こしを進めるほか、各マネージャーが相談に来られた経営者に対応します。

事業承継の話はセンシティブなテーマでもあります。会社訪問だけでなく当センターでの相談も可能です。電話などで連絡する際にも配慮しています。

兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターの機能

国が運営する、事業承継に関する公的相談窓口です。
親族内・従業員への引継ぎから第三者承継まで、ワンストップでトータルサポートします。

様々な知識・経験を持つ専門家らが相談に応じ、事業承継をサポートする

事業承継支援ニーズの掘り起し

事業承継に関する情報提供やプッシュ型事業承継診断の実施を通じて、支援ニーズの発掘を行うとともに、経営者に対し、事業承継の準備の重要性について説明します。

相談受付・アドバイス

「後継者がいない」「どのように進めれば」といったお悩みから、法律的な問題まで、事業承継に関する様々なご相談を受け付け、アドバイスを行います。
後継者の立場にある方からの相談も受け付けています。

後継者探し・マッチング支援

後継者が決まっていない場合や、M&Aを希望される場合には、日本全国のネットワークを活かし、情報のマッチングを行います。

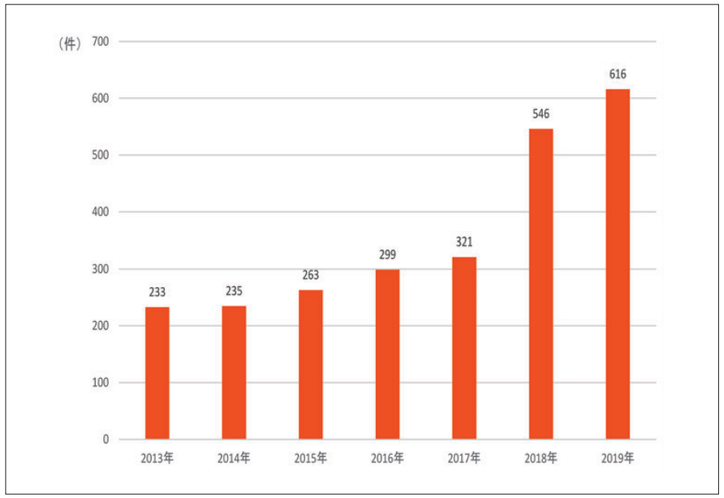
事業承継計画書の作成支援

事業承継を進めるにあたって、どのようなスケジュールで進めるか、その方法等についての計画策定を支援します。

各種専門家の紹介

事業価値の算定や契約内容のチェック等の過程で、専門家が必要になった際、センターから専門家を紹介することが可能です。

図2）事業承継系M＆Aの件数（中小企業白書2020）



― 事業承継のステージへと実際にどのように進んでいくのですか

診断を受けた後には、事業承継に向けた「事業承継計画書」を作成します。親族や従業員など相手が決まっているのであれば、いつどういうかたちで株を譲渡して、実際に承継するのか、タイムスケジュールを組んでいきます。後継者不在の企業に対しては、中小企業庁が構築しているデータベースなどからふさわしいマッチングの相手を探し、M&Aなど第三者承継の道を探ります。

M&Aは、大手企業向けが一般的と思われがちですが、近年、事業承継系と定義されるM&Aの件数は年々増加しており（図2）、中小企業の事業承継においても有効な手段の一つとなります。

また、後継者に引き継ぐためには、事業の将来の姿を描く必要があります。売上目標を示すだけでなく、後継者候補も交えながら今後新たにどのような事業へ進出していきたいのかといった事業の方向性についても検討が必要です。事業を発展させていくために必要な補助金や販路拡大などの施策についてもサポートしますし、必要に応じて専門家の派遣も行います。

― いずれ事業承継を、と考えている経営者にメッセージをお願いします

よく「事業承継はいつから取り組めばよいのか」というご相談を受けることがありますが、準備には時間が思った以上にかかるので、早ければ早い方がよいとお答えしています。資金調達や税制面など公的支援も充実してきています。何から準備をしたらよいのか、どんなことが障壁になるのかなど、ちょっと気になっていることでも気軽にご相談ください。

事業承継に向けた準備度＆対策チェック

Q1

事業を継続していきたいと
感じていますか？

- 事業を継続したい
- 今の事業は自分の代限りになると感じている

Q2

事業を引継ぐ相手は
決まっていますか？

- 後継者がいる
- 後継者がいない
- 廃業or再検討

Q3

後継者は
どなたになりますか？

- 親族へ承継
- 従業員等へ承継
- 第三者へ承継（M&Aなど）

Q4

これから取り組むべき対策は
どのようなことでしょうか？
（具体的な対策の例）

◆後継者への権限移譲
◆後継者教育
◆後継者への生前贈与
◆個人保証・担保処理　等

◆現経営者親族の理解
◆後継者教育
◆株式買取資金の調達
◆個人保証・担保処理　等

◆マッチングの検討
◆株式譲渡・事業譲渡等
◆会社売却価格の算定　等

事業承継について一度相談してみませんか？

兵庫県事業承継・引継ぎ支援センター

■対　　象：兵庫県内で事業を行う中小企業・小規模事業者
■相談窓口：平日9:00～17:15（年末年始を除く）※ご相談は予約制です。事前にお電話をお願いします。
■相 談 料：無料（ただし、士業などの専門家への報酬やM&Aにかかる手数料はご負担いただきます）

お問い合わせ・事前のご予約は
TEL. 078-303-2299

〒650-0046 神戸市中央区港島中町6-1 神戸商工会議所会館8階　https://www.hyogo-hikitsugi.jp/

事業活動リスクを包括的にカバー

ビジネス総合保険制度

従来の保険契約

ご契約手続きが保険ごとに必要

- 生産物賠償責任保険
- 火災保険
- 動産総合保険
- 店舗休業保険
- 機械保険
- 施設賠償責任保険
- 工事保険

モレやダブり大丈夫ですか？
保険の見直し、しませんか？

全国商工会議所ビジネス総合保険制度（総合補償型）

- 賠償責任に関する補償
- 事業休業に関する補償
- 財産に関する補償
- 工事に関する補償

スッキリ！
補償の重複がない！
ご契約手続きを一本化！

本制度のポイント

- 保険会社との直接契約に比べ低廉な保険料を適用!
- 賠償責任リスクを総合的に補償!
- 事業休業補償により災害時等の事業継続資金を補償!
- 事業活動リスクに対する補償のモレ・ダブリを解消!
- 保健所等指示による新型コロナウイルスの消毒費用および消毒に伴う営業休止にかかる損失を補償

補償の範囲

賠償責任の補償	PL、リコール、情報漏えい、サイバー、施設、事業遂行、受託物
事業休業の補償	火災、落雷、爆発、食中毒、風災、水災、雪災、地震
財産の補償	建物、屋外設備・装置、設備・什器等、商品・製品等
工事の補償	建設工事、組立工事、土木工事

引受保険会社：東京海上日動火災保険㈱・損害保険ジャパン㈱
あいおいニッセイ同和損害保険㈱・三井住友海上火災保険㈱

※補償の内容、対象業種は引受保険会社によって異なります。

さらに

神戸商工会議所生命共済制度にご加入いただくと
経営者・従業員様の「万が一」に備え、
24時間・365日のリスクをカバーできます！

【お問合せ先】
神戸商工会議所　会員事業部会員事業チーム　TEL：078-303-5809