

【平成 30 年度第 2 次補正・日本商工会議所提出用】

(様式 2)

経営計画書

名 称: アポロ ビジネス コンサルティング

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		アポロ ビジネス コンサルティング			
法人番号 (13 桁) ※ 1		な	し		
自社ホームページの URL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		https://www.apollobc11.com/			
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (☐) 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② (☐) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (☐) 製造業その他			
常時使用する 従業員数 ※ 2		0 人	* 常時使用する従業員がいなければ、「0 人」と記入してください。 * 従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。		
資本金額 (個人事業者は記載不要)		万 円	設立年月日 (西暦) ※ 3	2018 年 5 月 28 日	
直近 1 期 (1 年間) の売上高 (円) ※ 4		円 決算期間 1 年未満の場合: 7 か月	直近 1 期 (1 年間) の 売上総利益 (円) ※ 5	円 決算期間 1 年未満の場合: 7 か月	
連絡 担 当 者	(フリガナ) 氏名	クニシマ マサヒロ 國島 正浩		役職	代表
	住所	(〒491-0911) 愛知県一宮市野口 2 丁目 1 番 3 号			
	電話番号	090-5102-8103	携帯電話番号	090-5102-8103	
	FAX 番号		E-mail アドレス	apollobc11@gmail.com	
代表者の氏名		國島 正浩	代表者の生年月日 (西暦)	1961 年 5 月 28 日	
			2018 年 12 月 31 日現在の満年齢	58 歳	
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の 2018 年 12 月 31 日現在の満年齢が「満 60 歳以上」(誕生日の年が昭和 33 年 (西暦 1958 年) またはそれ以前の者が該当) のみ記入】					
補助事業を中心にな って行う者の氏名		代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係		☐ ① 代表者本人 ☐ ② 代表者の配偶者 ☐ ③ 代表者の子 ☐ ④ 代表者のその他親族 ☐ ⑤ 上記以外 (親族外の役員・ 従業員等)	
* 「様式 6 (事業承継 診断票)」Q 1 【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]		☐ ① 「後継者候補」である ⇒ 後継者候補の実在確 認資料の添付が必要 (公募要領 P. 47 参照) ☐ ② 「後継者候補」でない			

(日本商工会議所・補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」(共同申請の場合は、原則、代表事業者の連絡担当者) 宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

- ※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー（個人番号（12桁））は記載しないでください。
- ※2 公募要領P. 25の2.（1）②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会議所にご相談いただけます。
- ※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更（例：個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化）された場合は、現在の組織体の設立年月日（例：個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日）を記載してください。
*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません（年月までは必ず記載してください）。
- ※4 「直近1期（1年間）の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。
・法人の場合： 「損益計算書」の「売上高」（決算額）欄の金額
・個人事業者の場合： 「所得税及び復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上（収入）金額」欄、もしくは「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上（収入）金額」欄の金額
- ※5 「直近1期（1年間）の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。
・法人の場合：「損益計算書」の「売上総利益」（決算額）欄の金額
・個人事業者の場合：「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

<注（※4、※5共通）>

- ①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間（月数）を記載してください（例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載）。
- ②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間（月数）」欄も「0か月」と記載してください。

補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 29参照）に該当するか否か。		☐ 該当する (該当する場合は申請できません)	☒ 該当しない
採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか（重複可）。 希望する場合は、以下の欄を記載すること。		☐ 希望する	☒ 希望しない
政策加点項目	該当者 チェック	加点条件	
1. 事業承継加点	☐	経営計画書4-2（事業承継の計画）に記載すること。事業承継診断票（様式6）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。	
2. 経営力向上加点	☐	2019年3月31日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。	
3. クラウドファンディング加点	☐	「購入型クラウドファンディングを活用したプロジェクトの、実行者名、終了（予定）日、支援金額、目標金額、URLが明記されているウェブサイト画面およびプロジェクト管理画面にログインした後の画面をプリントアウトしたもの」を添付。	
これまでに実施した、全国対象の「小規模事業者持続化補助金」（※）の補助事業者に該当する者か。 <u>（共同申請により採択・交付決定を受けて補助事業を実施した「参画事業者」も含まれます。）</u>			

「補助事業者該当する」場合、今回応募時に、該当する回に提出した実績報告書（様式第8）の写しの提出が必須です。

※注：特定の災害に係る以下の被災事業者向け公募分を除く

- ①平成28年度熊本地震復旧等予備費事業
- ②平成28年度第2次補正予算事業のうち【熊本地震対策型】【台風激甚災害対策型】【九州北部豪雨災害対策型】
- ③平成29年度補正予算事業のうち【追加応募（北海道胆振東部地震対策型）・（台風・豪雨被災地自治体連携型）】
- ④平成30年度予備費予算事業（平成30年7月豪雨対策）
- ⑤平成30年度被災地域販路開拓支援事業（【平成30年7月豪雨対策型・追加公募分】【北海道胆振東部地震対策型】【台風・豪雨被災地自治体連携型】）

1年目事業（平成25年度補正）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
2年目事業（平成26年度補正）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
3年目事業（平成27年度補正）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
4年目事業（平成28年度第2次補正事業のうち【一般型】または【追加公募分】のみ＜※上記②を除く＞）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
5年目事業（平成29年度補正事業のうち【当初公募（全国向け）】のみ＜※上記③を除く＞）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
（1年目事業～5年目事業のいずれかの補助事業者の方のみ） それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）		

※「平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」（平成30年7月豪雨対策型・追加公募分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型）」において採択を受けた、または応募した事業者か否か（①、②のいずれか一つを選択）

- ①（ ）平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で採択を受けた。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれかに、単独または共同申請で応募している

⇒この場合、今回の公募に応募し採択を受けることは可能ですが、その際、同一の経費を両方の事業に補助対象経費として計上することはできません（補助金の交付後であっても、重複計上が判明した場合には返還が必要となります）。以下の誓約欄に必ずチェックを入れてください。

（ ）今回、採択を受けた場合、平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」における補助事業と同一の経費の重複計上はしないこと

とを誓約します。

- ② (○) 平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で応募したが採択を受けていない。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれにも、単独または共同申請で応募していない

1. 企業概要

アポロビジネスコンサルティングは愛知県一宮市の経営コンサルタント事務所である。代表である國島正浩は大学卒業後イビデン株式会社勤務、名古屋商工会議所勤務をへて平成30年に経営理念を「To advance human potential」とし個人事業主として独立開業した。

【図1 代表紹介】

國島正浩プロフィール(アポロ ビジネス コンサルティング)

Apollo Business Consulting ものづくり系 財務系 成長戦略系

<経営理念> To advance human potential

アポロ11号が人類史上初めて月面に降り立ったのが1969年7月20日、幼ながらに人間は素晴らしいと思いました。「同世代が体感したあのわくわくした感動を、若い世代に未知の世界へのチャレンジ精神を」この理念をApolloの名に込めました。一人ひとりの経営者様にできることは僅かかもしれませんが、その積み重ねこそが人類発展の原動力です。

<経営目標>

イビデンでの営業部門、財務部門、生産性向上推進部門での実務経験と、資格取得の過程で学習した知識・考え方をベースとして、名古屋商工会議所での中小企業支援経験を掛け合わせることで経営支援力にシナジー効果を発揮させます。特に、経営課題の顕在化を図り、打つべき対策を経営者様と伴走し考え経営力向上に結びつけます。

<経験してきた分野>

★生産性向上活動・トヨタ生産システムを模範とした生産性向上活動 TQC TPM活動 IE手法活用 目でみる管理 5S
★財務部門での実務経験・経理課(原価計算、財務諸表作成、税務申告書作成) 財務課(資金管理、銀行折衝、資金調達)
★新規顧客開拓・グローバル化支援・事業推進計画作成 国際化支援 海外研修生教育 インバウンド工場見学
さらに中小企業支援機関で中小企業施策の活用



経済産業大臣登録
中小企業診断士
登録番号 402245

代表は小学生の頃より、ロケット、戦闘機、戦艦のプラモデルでよく遊び、ものづくりへの憧れがこのころ芽生えたと振り返る。中でも一番の衝撃は人類史上初の月面着陸であった。アポロ11号が月面に降り立ったのが1969年7月20日、幼ながらに人間は素晴らしいと思った。「同世代が体感したあのわくわくした感動を、若い世代に未知の世界へのチャレンジ精神を」といった想いをこのApolloの名に込めた。一人ひとりのできることは僅かかもしれない、しかし、その積み重ねこそが人類発展の原動力である。代表は学生時代より英語が得意で夏休みを利用してハワイ大学サマーセッションにも参加し国際感覚を養った。支援の特徴は「メーカーでの実

職歴・公職	昭和59年 上智大学 経済学部卒業
	昭和59年 イビデン備入社 電子回路事業部営業課
職歴・公職	平成2年 本社財務部 チームリーダー
	平成13年 生産推進本部 マネージャー
職歴・公職	平成24年 イビデン備退社
	平成25年 名古屋商工会議所入社 経営指導員
職歴・公職	平成27年 主任経営指導員
	平成30年 アポロ ビジネス コンサルティング 設立
職歴・公職	現在 アポロ ビジネス コンサルティング 代表
	ESD21(持続可能なモノづくり・人づくり支援協会)理事 日本生産管理学会 代議員 その他(一社)東海経営支援センター、NPO法人SDC検証審査協会

専門指導分野	1【経営計画策定支援】 個々企業の強みを掘り起し経営的な成功へ導く戦略策定を支援します。 経営戦略策定全般 事業計画策定 創業計画策定、マーケティング戦略・財務戦略等策定支援 など
	2【生産性向上活動支援】 サービス業を含め、付加価値、効率の向上を支援します。 トヨタ生産システムを模範としたカイゼン、目でみる管理、TQC・TPM活動推進、IE手法活用 など
	3【販路開拓(海外含む)支援】 小規模事業者持続化補助金申請支援や採択後の補助事業の遂行を支援します。 新規顧客開拓、Webマーケティング、海外販路開拓 など

務経験」×「商工会議所での支援実績」からのシナジー効果（写真1 ハワイ大学での授業）

の発揮である。メーカーでは市場開拓営業・財務会計・生産性向上推進の各部門を経験した。商工会議所では経営相談や多くの補助金申請支援を担当した。それら経験と実績を掛け合わせることで経営サポート力にシナジー効果を発揮させている。経営課題の顕在化を図り、打つべき対策を経営者様と伴走し考え抜き最適な解決策を共に実践していくことをモットーに中小企業支援に取り組んでいる。

【事業内容及び課題】

初年度は3月まで名古屋商工会議所に勤務したため、準備期間等も必要となり、実質は7ヶ月ほどの事業活動であった。売上内容を分析すると事業収入は、約7割までが、ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金支援からの収入であった。事業者に寄り添う伴走型支援を実践したことにより、真に効果的な事業計画を立案することができたが、それぞれの公募回数や期間も限られることから年間を通して十分な仕事を受けることはできず、事業収入は伸び悩んでいる。

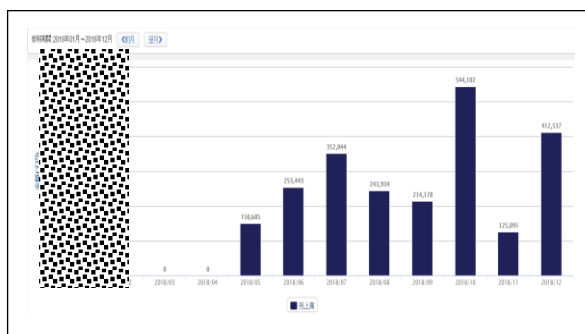
なお、補助金支援以外の仕事としては公的支援機関からの専門家派遣委託や日刊工業新聞社の専門雑誌「工場管理」等の執筆等を行ったが、これらの仕事も十分な収入には結びつかなかった。

事業収入の安定を図るためには補助金支援の他、継続して経営支援を行う顧問契約の獲得の他、競業の少ない新規事業の立ち上げが課題であると考えている。競合である他の中小企業診断士事務所を外観すると、成功している者の多くが自らの経験や得意分野を活かしビジネスを展開しているケースが多い。例えば観光産業に造詣が深い者は、全国の中小温泉旅館の経営支援に当り大きな成功を収めている。当事業所の場合、メーカーでの実務経験と商工会議所での支援実績をベースとして、愛知県の地域資源をかけ合わせ「産業観光」をもうひとつの事業の柱としたいといった構想を持つ。愛知県は近隣

の岐阜県、三重県とともに世界有数の広域産業集積を形成している。域内において産業の主役は変貌してきたが、ものづくりに関するDNAを脈々と受け継いできた世界的にも貴重な地域といえる。代表は平成25年4月に経営指導員となり、5年間の職務経験を積んできた。その中でも一番貴重な体験は巡回指導であった。普段着の経営の現場に直接出向くことができたことが大変に有意義であった。自分の経営スタイルに自信を持ち、変革に取り組む多くの事業者に会うことができ未来を感じた。現在もモノづくりに関するDNAは地域に暮らす人々の中に脈々と流れ、進化しつづけていると感じた。このような地域産業資源に気づき、掘り起し、それを輝かせ広く内外に発信し次の世代に引き継いでゆくことが使命とを感じるようになった。地域資源を活用した産業創出、中小企業のイノベーションを後押しする新たな産業集積の促進といった大きな役割を感じている。



（図2 平成30年度の売上推移）



（図3 産業観光施設）

愛知県の主な産業観光施設	
■	トヨタ産業技術記念館（名古屋市西区）
■	ノリタケの森（同上）
■	ミツカンミュージアム（半田市）
■	瀬戸蔵ミュージアム（瀬戸市）
■	あま市七宝焼アートヴィレッジ（あま市）
■	INAXライブミュージアム（常滑市）
■	高浜市やきものの里かわら美術館（高浜市）

2. 顧客ニーズと市場の動向

【観光産業の発祥とその歩み】 (図4 産業観光の取り組み)

愛知県は40年連続で製造品出荷額等が全国1位の「ものづくり王国」である。同県では、ものづくりの現場に触れたり、歴史を学んだりできる「産業観光」を盛り上げようと官民が協力している。今でこそ産業観光先進県ともいえるが、そのスタートは2005年、185日間という長期にわたって名古屋で開催された国際博覧祭「愛・地球博」にある。名古屋および愛知では「製造業出荷額日本一、大手企業等の世界クラスの産業ミュージアム等の集積を新たな観光資源にする」という発想のもと約20に及ぶ博物館等をネットワーク化し、そ

の動線や受け入れ態勢などを整備し、名古屋および愛知における産業観光への取り組みがスタートした。こうした流れを受けて、2001年10月、「産業観光」という名称を冠した全国初のフォーラム「産業観光サミット in 愛知・名古屋」が開催された。産業観光の実態は、もちろんそれ以前にも存在したが、このサミットの開催がきっかけとなり、「産業観光」という言葉が全国に広く普及することとなった。リニア時代の到来を見据え、ものづくりを観光面での魅力として発信する機運はさらに高まっている。中でも人気の

のは自動車や織機などを展示しているトヨタ博物館、トヨタ産業技術記念館である。トヨタ産業技術記念館はトヨタグループ発祥の地である旧豊田紡織本社工場跡地にある。各時代につくられた繊維機械や自動車技術の変遷を学べる。1994年の開業後、順調に来場者を増やしており、平成28年は約42万人が訪れた。外国人にも根強い人気があり、来場者の約2割が訪日客だという。愛知には製造業の

名古屋「街の宝」今こそ生かせ

(リニアへの10年 名古屋が変わる)

2017/11/29 21:28 [有料会員限定]

保存 共有 印刷 複製 投稿 共有 共有 共有 共有 共有

「まさに見どころは群雄割拠。後は、どうつなぎ合わせるかだ」。JR各社が連携して「観光地・愛知」をPRするデスティネーションキャンペーン。10月31日、名古屋市内で開かれたイベントで、各地の特産物を見て回ったJR東海の柘植康英社長は強調した

■新たな主役は「産業観光」

どうやって県外から人を呼ぶか。ここでも「ものづくり」がカギを握る。世界に誇る製造業文化を観光と融合した「産業観光」が新たな主役だ。

「すみません、満員になってしまいました」。ミツカンが運営する「ミツカンミュージアム」(愛知県半田市)は、見学の予約が引きも切らない。酢などの醸造の歴史や食文化を学べる体験型の企業博物館で、開館から約2年で既に来館者は20万人を突破した。

トヨタ自動車の「トヨタ産業技術記念館」(名古屋市)、ノリタケカンパニーリミテドの「ノリタケの森」(同)など、愛知県内には企業の展示・博物館がそろそろ。

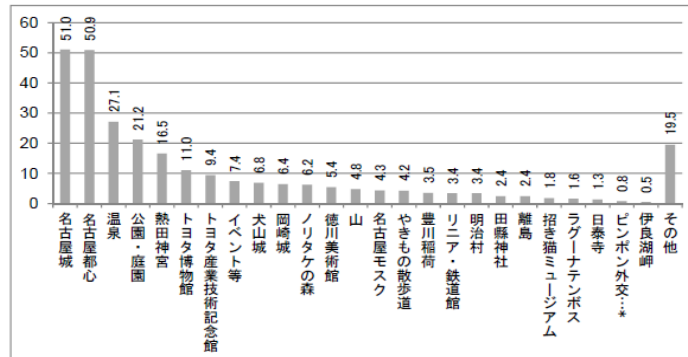
11月30日には戦後初の国産旅客機「YS11」などを展示する県営「あいち航空ミュージアム」(同県豊山町)もオープンする。航空機関連の展示施設は来年、中部国際空港でも開業予定だ。



ミツカンミュージアム(愛知県半田市)

(図5 平成27年 外国人が愛知県を訪れた訪問地)

資料13 本県を訪れた外国人旅行者の県内訪問地(単位: %)



* ビンボン外交モニュメント(愛知県体育館)

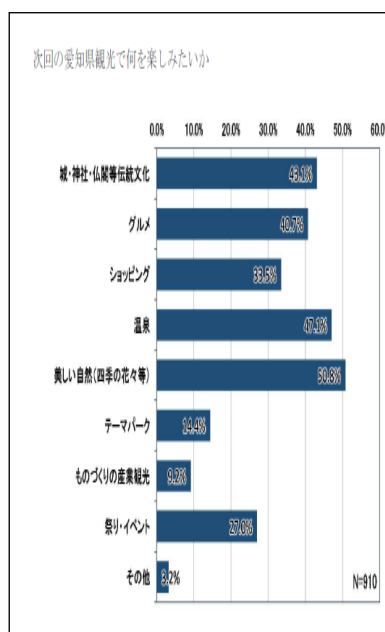
(愛知県「愛知県訪日外客動向調査(平成27年)

(図6 あいち観光戦略について)



(図7 次回愛知県観光で何をしたいか)

(図8 名古屋商工会議所の取り組み)



名商が産業PRプロジェクトを展開、楽しさ・すごさ物語発信-ワクワクする体験に

ツイート シェア0 LINEで送る

(2016/9/5 05:00)



果物のカッティングの技を披露するレストランサービス部門の技能五輪メダリスト

【名古屋】名古屋商工会議所はモノづくりを中心とした当地の産業に物語性や観光などの付加価値を加え、「楽しさ」や「すごさ」を発信する「モノ+（プラス）プロジェクト」を本格化する。匠の技を子供たちに伝承する事業や最新技術を観光資源と結びつける事業などを展開する。2020年の東京五輪開催を踏まえ、「ハートオブテクノロジー 愛知2020」と銘打って、五輪同様の感動を呼び起こす産業のPRを目指す。

20年まで5種類の「モノ+プロジェクト」を実施する。このうち、職人技をじかに披露し、子供たちにモノづくりの楽しさを伝える「モノ+ガタリ」プロジェクトに既に着手。愛知県内の小

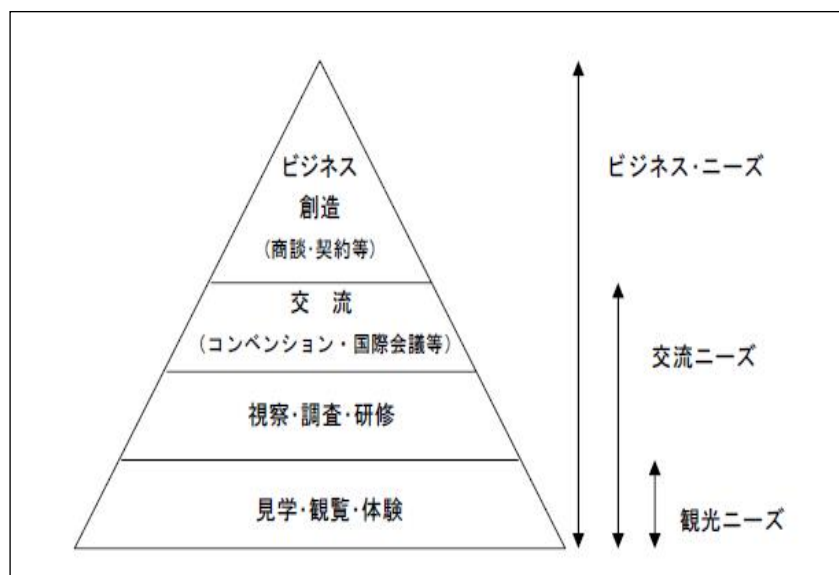
【産業観光の効果と発展性】

我が国も近年の「ジャパン・ブランド戦略」のなかで、経団連が「外国人観光客を対象にした産業観光の推進」を提言（2013年5月）するなど、新たな動きも加速している。産業観光の効果としては①国際観光（ビジットジャパン）促進の大きなきっかけとなる②新たな地域産業を創出する③次世代のものづくり人材を育成する④見落とされていた近代の文化財の保全・継承に寄与するといったものが挙げられる。これらの結果として、産業観光の活性化は、観光交流はもとより、地域の新たな産業と雇用の創出を通じて、地域再生・地域活性化の切り札となりうる。

産業観光を目的別に分類（図9 観光産業の目的）

し、その発展性を考察すると「観光ニーズ」→「交流ニーズ」→「ビジネスニーズ」といった段階が浮かび上がる。

現在は観光ニーズが主であるが今後は見学に併せて、調査や研修ができる施設や場をつくることで利用者を拡大させる可能性がある。さらにコンベンションや国際会議施設など交流の場を設置すると、交流の場として活用できる。さらにそれらが連携していくことでビジネスの拡大につながる可能性がある。



第3者の立場の仲介機関やコーディネーターを整備することで、ライセンス契約や技術移転などに発展させる可能性もあると考えられる。

折りしも、グローバルMICE戦略都市の育成を成長戦略に掲げる我が国は名古屋をグローバルMICE強化都市として選定している。2019年9月には愛知県国際展示場のオープンも予定されており、当地区での国際会議は益々盛り上がるものと予測している。このような環境整備が進む中において「高度外国人材活用のための教育研修の場」など、当事業所においても交流段階から、さらにその先のビジネスニーズを見据えた展開を図っていききたいと計画している。



3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

【これまでの国際化支援】

代表はイビデン株式会社勤務時に生産性推進本部にて海外関係の仕事に携わった。主な内容はグローバル化の企画立案や海外研修生に対するトヨタ生産システムなど日本の生産管理手法の英語での教育等であった。それらは組織の目的によって取り組んだものであるが個人的にも、グローバル化に関して多くの取り組みを行っていた。その代表的例として自身が代議員として所属する標準化研究学

会の台湾における国際学会の実現と台湾のリーン生産システム(トヨタ生産システムの海外版)関係者との学術交流がある。2014年6月に台湾で開催された食品関係の国際見本市フード台北を視察し、その際に交流協会台北事務所の経済部主任に面会することができ、標準化研究学会の活動を紹介し台湾の学術関係者、企業家と交流していきたい旨ご説明した。幸い日本企業研究で活躍する台湾東海大学の劉教授らを紹介いただき同年11月29日の台湾における国際学会開催へとつながった。同氏はリーン生産の研究に焦点をあてており、平成25年に科研機構の産学協同拠点に選定されている。その後も学術交流は継続され、翌年2015年7月11日に長良川国際会議場において開催した国際交流大会にも同氏の弟子に当たる明道大学の頼准教授らを招き特別講演を依頼している。国際学会の終了後、頼准教授らから「せっかく日本にきたから産業観光や戦国武将ゆかりの地を訪

(写真3 頼准教授と)



問したい。」といった強い要望を受けトヨタ産業技術記念館や岐阜城を案内した。同氏は大変に感激し、岐阜場内展示物の全てを写真に収めるといった熱心さであった。この経験は日本の文化や、独自に育んだ日本式生産システムを広く海外に紹介していくことの意義を再認識させてくれる貴重な経験となった。その後も標準化研究学会メンバーで台湾東海大学のリーンシステムラボを訪問し、本年9月開催予定の国際学会に劉教授を招くなど学術交流は活発化している。



もう一つの取り組みは代表が理事を務めるESD21という組織での国際事業である。同組織の会長は元トヨタ自動車副社長の蛇川忠暉氏で「TPSとIT両者の相乗効果を発揮することにより、コンサル

(写真5 今年開催予定の国際学会プログラム)

9月7日 (土)		付託非営利活動広域ネットワーク・アライアンス(協会)	311 教室
		理事長 上原修	
	16:30-17:00	特別講演3(日本語) 「リーンスマートマニュファクチャリングのフロンティア」 司会: 愛知工業大学 近藤高司 ⇒ 台湾東海大学 劉仁傑	
	17:00-19:00	情報交換会 司会: 大平一哉 國島正浩	3F ホール ←

ティングファームやシンクタンク同等なビジネススキームを併せ持った非営利活動を展開すること」を目的にしている。昨年、ミャンマーにおける日本式生産管理システムの研修及び現地指導のためミャンマーを訪問した。この研修目的はミャンマー企業での人材育成にあるが、もう一つは将来ミャンマーでの現地生産を計画するトヨタグループが、その足固めとして布石を打っておくといった目的も併せ持っている。今後もこのような現地での研修を積極的に担当してゆく計画である。

(写真6 ミャンマーでの研修)

(写真7 タイ・アサンプション大学)



4. 経営方針・目標と今後のプラン

【経営方針と将来に向けたビジョン】 (写真8 アポロビジネスコンサルティングホームページ)

まず日本生産管理学会を通して交流のある台湾の学生、学会レベルでの交流の深化を図りたい。台湾の企業家、学生に日本を訪問いただき、日本式ものづくり(TPSなど)について実際に体験いただき、その優れた点を台湾式ものづくりの進化に役立てていただく場を提供するプログラムを計画する。次に同じ取り組みを過去に学会などで訪問したタイやミャンマーにも展開

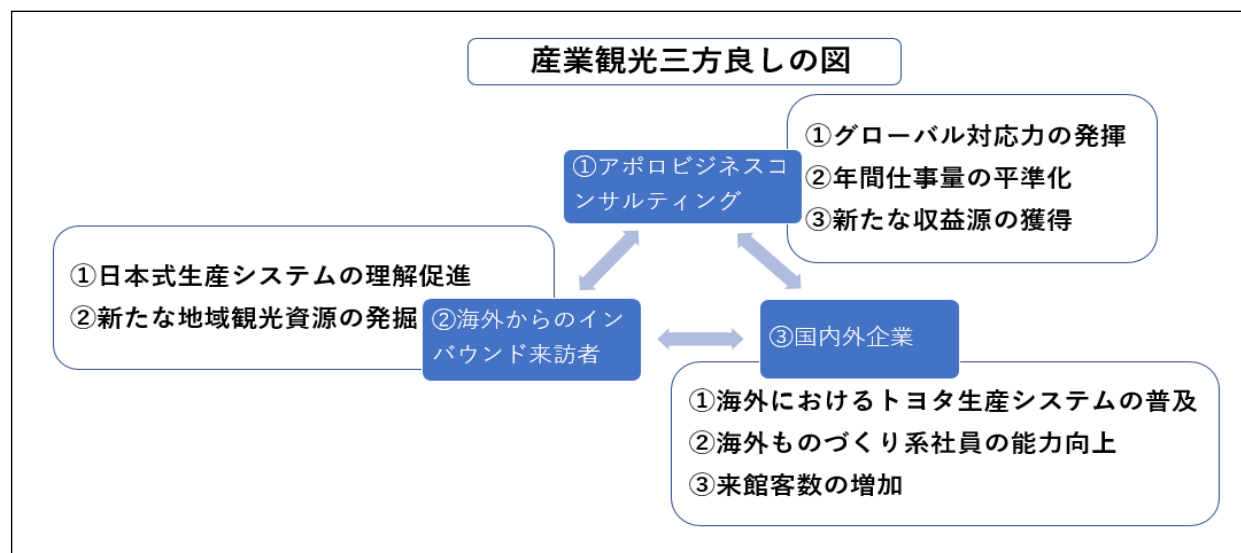


する。タイ・バンコクのアサンプション大学を訪問したのは2017年9月で「生産のデザイン思考とイノベーション」と題し国際学会を開催している。学会の活動を通して交流のあった学識経験者らは2019年9月に開催予定の全国大会にも来日いただく予定で交流が益々盛んになっている。次のステップとして日本から海外進出する企業の支援からアライアンスまでを支援したいと計画している。学会レベルの交流から人脈の広がりを図り、台湾やタイ、ミャンマー進出のノウハウを蓄積し、海外展開に挑戦する日本企業に対し質の高いコンサルテーションを提供する。また、両国企業間の提携にも積極的に関与していく計画である。現状、トヨタ自動車のミャンマー進出の発表を受け、自転車部品会社等の同国への関心が高まっている。

国際交流の進化プロセス

	A. 学術・教育	B. 経営・コンサルティング
日本→台湾	2019年～ 台湾東海大学リーンスystemラボとの交流促進	2020年～ トヨタ産業技術記念館での産業観光スタート
日本→タイ、ミャンマーなど	2020年～ アサンプション大学、ヤンゴン工科大学との交流促進	2021年～ トヨタ産業技術記念館での産業観光スタート
日本⇄他のアセアン諸国や欧米など	2021年～ 学会開催状況調査	2022年～ 詳細計画策定

【目標】 今回の取り組みは以下の各メリットをもたらすことを目標としている。



①アポロビジネスコンサルティングにとっては、以前より組み合わせたグローバルビジネスへの本格的な参入を果たすこととなり、補助金支援ビジネス以外に新たな収益源の確保をすることができ年間の仕事量も安定させることができる。

(写真9 トヨタ自動車の新聞記事)

②海外からのインバウンド来訪者としては当面は学会等を通して知りあった学識経験者やトヨタ生産システムを学びたい現地企業からの幹部候補生の派遣を想定している。また、以前に台湾の教授を岐阜城にお連れしたケースのように産業観光に限定する事なく、広く日本の歴史や文化についても紹介していきたいと計画している。

③産業観光施設については、より多くの訪問者を結びつけることができることとなりCSR活動のさらなる充実につながる。また、将来海外で現地生産を計画する企業にとっては、あらかじめトヨタ生産システムなどを理解する社員の育成にもつながることとなる。2019年5月トヨタ自動車はミャンマーでの現地生産を発表した。これに伴い、愛知県内における自動車部品会社の同国への関心が日に日に高まっている。

【今後のプラン】

現在のトヨタ産業技術記念館の担当マネージャーは旧来の知人であり、この取組に賛同いただけた。当面は台湾、タイ、ミャンマーからの学識経験者や現地企業からの幹部に対する教育研修プログラムの充実を図り、将来の企業間連携に備え各種準備を進めていく計画である。



4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ☐①2019年中 ☐②2020年～2024年 ☐③2025年以降
- (2) 事業承継内容(予定) ☐①事業の全部承継 ☐②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ☐①親族 ☐②親族以外(☐ (i)親族外役員・従業員、☐ (ii)第三者(取引先等))

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。