



この NEWS は、中小企業者経営に「役立つ情報」を DBB(株)が各種情報ソースより厳選してお届けしています

県内動向・景況状況

宮城県の最新の景況は、緩やかな持ち直しの兆しがあるものの、依然として厳しい状況が続いています。2025 年 2 月の景気 DI は 37.1 と、2 カ月連続で悪化し、全国平均を下回っています。特に中小企業の景況感は低く、大企業との格差が 11.2 ポイントと、コロナ禍以降で最大となっています。

様々な「想定外」が発生する昨今、我々中小企業が心掛けるべきは「経営基盤の強化」だと思います。この「経営基盤の強化」には、宮城県や仙台商工会議所の支援策を上手く活用するのが良いと思います。例えば、「宮城県中小企業等再起支援事業補助金」は、販路開拓や生産性向上、新商品・新サービスの展開などへの取り組みに対して、最大 100 万円の補助が受けられます。また商工会議所や金融機関の支援を活用し、事業計画の見直しや資金調達、ビジネスマッチングなどを進めることも重要です。特に事業承継や M&A を通じた経営基盤の強化が求められています。仙台商工会議所では、経営発達支援計画を通じて、地域経済を支える中小企業の成長を支援しています。

東北経産局 2025 年重点施策

東北経済産業局の 2025 年度重点施策について前回、ご紹介しました。(5 つの柱)

- 1) 企業競争力の強化
- 2) エリア価値の向上
- 3) 強く・しなやかな経営へのアップデート
- 4) GX の実現とエネルギーの安定供給の確保
- 5) 復興の着実な推進と自然災害への対応

今回は、上記柱の中で「企業競争力の強化」と、「強く・しなやかな経営へのアップデート」について若干、深掘してみます。

企業競争力の強化 とは

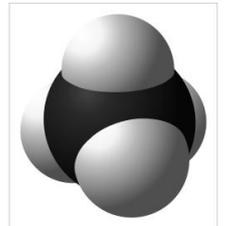
- 成長意欲のある企業への重点支援
新分野進出や海外展開等を目指す企業に対し、(東北経済産業局が) 専門家派遣、補助金、マッチング支援などを通じた伴走型支援を行う。
- 産学官連携の強化
大学や研究機関と連携した技術開発支援、スタートアップ支援など。

強く・しなやかな経営へのアップデート とは

- DX (デジタル変革) の推進
業務効率化や新しいビジネスモデル構築を目指し、IT 導入やクラウド活用を支援する。
 - 事業承継と経営人材の育成
後継者不在による廃業を防ぐため、事業承継マッチングや経営者育成プログラムを提供する。
 - レジリエンス (回復力) の強化
サプライチェーンの見直しや BCP (事業継続計画) の整備による危機対応力を向上させる。
- これら国が進める施策に対して中小企業が行うべき取組は以下の通りです。
- 補助金・支援制度の積極活用
「ものづくり補助金」や「IT 導入補助金」などを活用し、設備投資や DX を推進する。
 - 事業の見える化・数値化
デジタルツールを活用して経営状況を可視化し、経営判断の質を向上させる。
 - 異業種連携や地域内ネットワーク強化
共創による新事業や販路の拡大を図る。

アルカン

前回までプラスチックを紹介してきました。今回はアルカンについて紹介します。アルカンは化学工業における原料物質として広く利用されるのみならず、世界経済に大きな影響を与える燃料でもあります。出発物質は天然ガスや原油です。



炭素数	分子式	名称
1	CH ₄	メタン
2	C ₂ H ₆	エタン
3	C ₃ H ₈	プロパン
4	C ₄ H ₁₀	ブタン
5	C ₅ H ₁₂	ペンタン
6	C ₆ H ₁₄	ヘキサン
7	C ₇ H ₁₆	ヘプタン
8	C ₈ H ₁₈	オクタン
9	C ₉ H ₂₀	ノナン
10	C ₁₀ H ₂₂	デカン

アルカンとは、一般式 C_nH_{2n+2} で表される鎖式飽和炭化水素の事で、メタン系炭化水素、パラフィン系炭化水素や脂肪族化合物とも呼ばれます。また炭素数が大きいものはパラフィンとも呼ばれます。

本 NEWS の配信をご希望の方は、件名に「NEWS 配信希望」と記載し、本文に必要事項(会社名、担当者名、メールアドレス、連絡先)を記載して、下記アドレス宛にメールして下さい。

【発行者】
経営コンサルタント事務所
ダイナミックビジネスブレイン株式会社

宮城県仙台市泉区将監殿 4-8-2
info@dynamic-bb.com
http://www.dynamic-bb.com



この NEWS は、中小企業者経営に「役立つ情報」を DBB(株)が各種情報ソースより厳選してお届けしています

6 月の行事 水無月 (みなづき)

日	行事
5	芒種 ホウソウ
20	父の日
21	夏至

大安：2日、8日、14日、20日、30日

鬼十訓 5 (トヨタ自動車/大野耐一氏)

今回も「鬼十訓」です。今回は第7訓と第8訓の全文を紹介します。

第7訓=▲「できる」とまず言え。そこに方法が見つかる。▲「できる」を信じ、「できない」を疑う。▲知恵は平等だ。知恵の引き出し方で差がつく。▲評論家を評価するな。批判で判断を終えるな。▲多忙を改めたいなら、仕組みを改めることだ。

第8訓=▲失敗を力にしる。真の自信も運もリカバリから生まれる。▲成果を上げるには、ネを上げないことだ。▲「失敗だ」とあきらめるな。「失敗にたくない」と発想せよ。▲支持されたいなら、指示を減らすんだ。▲数字の嘘を見抜け。教師は現場である。

経営法務

大手と取引を始める時、まず求められるのは、「秘密保持契約」と「取引基本契約」の締結です。大企業の多くは自社用の雛形を渡されて「判を押して持って来い」と言われます。多くの中小企業が内容を深く読まず、また不明な点があっても「取引開始のため」と



考え、「めくら判」を押して提出しています。しかし「めくら判」は良くありません。如何にそのまま押印するとしても中身だけは読んで契約締結のメリット/デメリット、リスクは把握すべきです。

ところで、ビジネスに関係する法律は、主に商法と民法です。民法は一般私人(個人や法人)間の法律関係を定めた法律、商法は商人(事業者)間または商業取引に特有のルールを定めた法律です。簡単に言えば、民法は一般人のルール、商法はビジネスのルールです。

また日本では「契約自由の原則」に基づいて、国家の干渉を受けず、公序良俗に反しない範囲で(商法・民法・その他法律の内容と異なる内容の)契約を自由に行う事が出来ます。

△契約締結の自由、△相手方選択の自由、△契約内容の自由、△契約方法の自由(形式の自由)

「秘密保持契約」や「取引基本契約」の締結は、「契約自由の原則」に基づいて商法・民法・その他法律と異なる内容の契約を行う行為です。このため契約締結で大企業(発注側)が有利になり、中小企業(受注側)が不利となる事が殆どです。私達は、何がどの程度不利になるのかを理解して取引する事が重要です。

<続く>

改善のヒント 第1回

今回は、職場の問題に対する対策の紹介です。

【1】

問題	原因
さがす	あちこち/バラバラ/使い放し
対策	具体策
さがさナイ化/さがしヤス化/スグ見つかる化	定置化/分別+表示/元に戻る化/検索機能活用

【2】

問題	原因
間違える	似ている/類似/混同・混在/転記
対策	具体策
間違えナイ化/間違えられナイ化/間違いニク化/間違えテモ化	強調/目立つ化/目印化/色分け化/区別化/ポカよけ/プルプルーフ/転記するな・転用せよ

編集者より

日が長くなりました。来月 21 日は夏至です。ところで我家の庭に柚子の木があります。植えて 20 年以上になります。これまで成長せず、かといって枯れもしませんでした。ところが数年前から、突然少しずつ成長し、今年は何と数輪の花が咲きました。「桃・栗 3 年、柿 8 年、梅は酸い酸い 13 年、柚子の大馬鹿 18 年」と言われますが、我家の柚子は 20 年越えです。

本 NEWS の配信をご希望の方は、件名に「NEWS 配信希望」と記載し、本文に必要事項(会社名、担当者名、メールアドレス、連絡先)を記載して、下記アドレス宛にメールして下さい。

【発行者】
経営コンサルタント事務所
ダイナミックビジネスブレイン株式会社

宮城県仙台市泉区将監殿 4-8-2
info@dynamic-bb.com
http://www.dynamic-bb.com