

2022年8月24日

各 位

大阪中小企業投資育成株式会社
代表取締役社長 小林 利典
大阪市北区中之島3-3-23
〔お問い合わせ先〕
事業ソリューション部 福山
電 話：06-6459-1700
メール：pr@sbic-wj.co.jp

2022年8月定例発表

下記の通り、2022年7月分として投資を実行しました。

A. 投資先企業

<新規投資>

・株式

社名	所在地	代表者	資本金	主要事業・製商品	投資額
橋本鋼材(株)	大阪府 八尾市	橋本 真吏	3,000万円	マンション等の鉄筋工事	2,000万円

<再投資>

・株式

社名	所在地	代表者	資本金	主要事業・製商品	投資額
(株)アキボウ	堺市 北区	西木 一彦	6,650万円	輸入自転車卸売	2,557.5万円

橋本鋼材株式会社

関西圏に基盤を有する鉄筋工事業者。生和コーポレーション(株)・東レ建設(株)等を主力得意先として、鉄筋コンクリート造の建築物（マンションが中心）の鉄筋工事を手掛けている。

協力業者の指導を徹底し、高い施工品質を確保するとともに、急な工期変更にも柔軟に対応できる体制を構築しており、主力得意先から高い評価を獲得する等安定した事業基盤を確立している。

人材の確保・育成に取り組みつつ、協力業者を確保して施工能力の拡大を図ることにより、更なる成長を目指している。

このほど、次のとおり投資を実行しました。

- ・株 式 2,000万円
- ・引 受 時 期 2022年7月

【 会 社 概 要 】

フリガナ	ハシモト コウザイ
代 表 者	橋本 真吏 (代表取締役社長)
本 社 所 在 地	〒581-0039 大阪府八尾市太田新町6-210 (登記上：大阪市東成区中本5-27-23)
電 話 番 号	072-949-6485
F A X 番 号	072-949-1345
U R L	http://hashikou.co.jp
事 業 所 所 在 地	同上及び本社工場（大阪府八尾市）
資 本 金	3,000万円
設 立 年 月	1996年10月 (創業 1945年)
従 業 員 数	9名
主 要 事 業 ・ 製 産 品	マンション等の鉄筋工事
主 要 得 意 先	生和コーポレーション、東レ建設、DAIJU
年 商	6億円 (2022/2期)

再投資先の概要

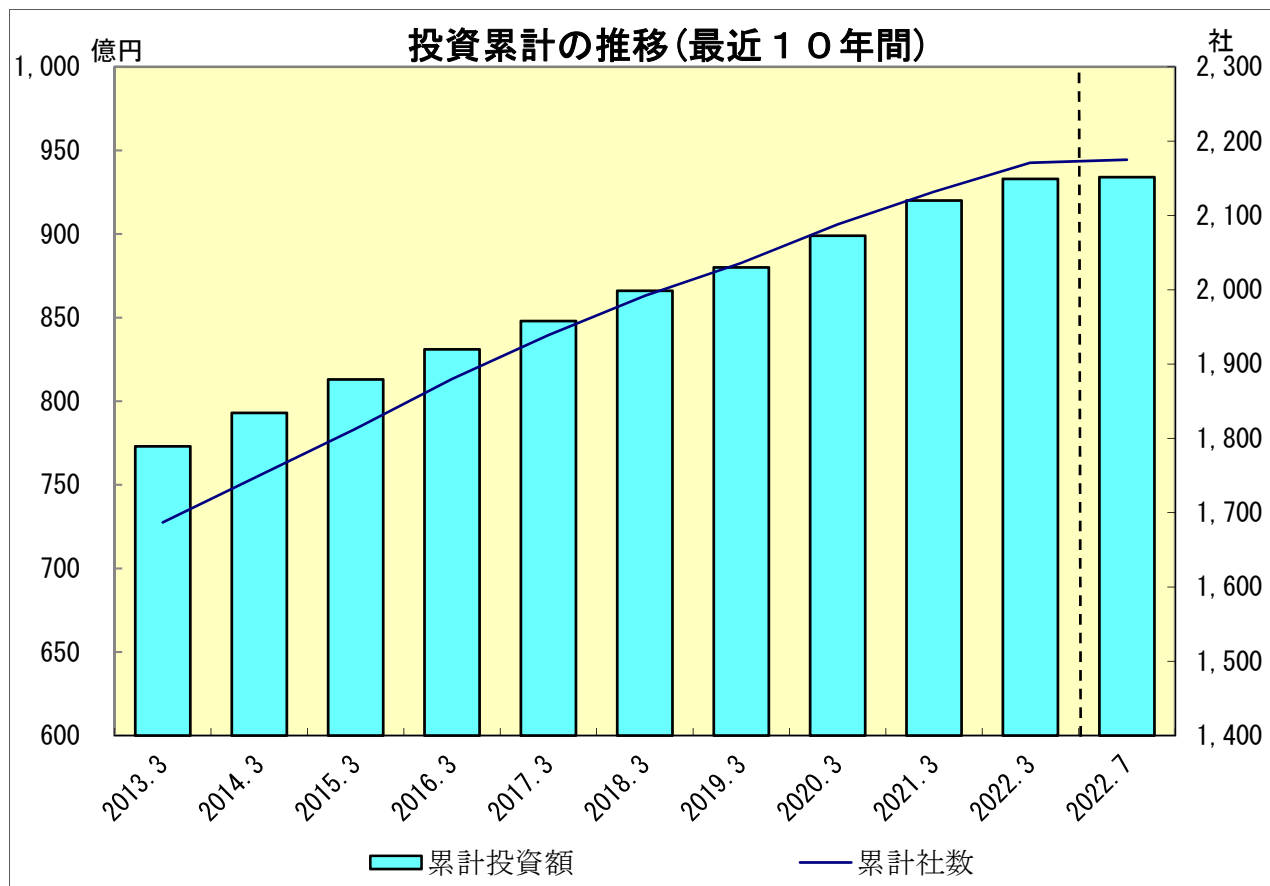
◎株式

・株式会社アキボウ

事業所：堺市北区中百舌鳥町5-758
電話：072-258-4005
代表者：西木 一彦 (ニシキ カズヒコ)
URL：<https://akibo.co.jp>
資本金：6,650万円
設立年月：1944年4月
主要事業・製商品：輸入自転車卸売
初回投資年月：2022年3月
今次投資額：2,557.5万円

B. 投資実績（ご参考）

	2019/3 末	2020/3 末	2021/3 末	2022/3 末	2022/7 末現在
投資累計社数（社）	2,036	2,088	2,132	2,171	2,175
投資累計額（億円）	880	899	920	933	934



（上記グラフ及び数値には、投資事業有限責任組合による投資分を含んでおります。）

C. 今後の主な成長支援活動予定

大阪投資育成は、中堅中小企業の成長発展を積極的に支援するため、セミナーや各種経営情報の提供に取り組んでいます。九州エリアにおいても開催数や内容の拡充を図っております。

1. 投資育成ビジネスフォーラム《無料》

- ・投資育成ビジネスフォーラムは、参加者が、講師(発表者)である外部機関から、各種経営情報・サービス情報・技術情報などをタイムリーに得られるようにする「会合」であります。各回にテーマを設定し、関心ある方々に参加していただき、情報収集やビジネスマッチングに役立てていただくことを目的としています。

◎ 第1666回

テーマ	《鹿児島開催》ハラスメントのない職場づくりセミナー
開催日	2022年8月26日(金) 14:00~16:30
講師	正込法律事務所 弁護士・社会保険労務士 正込健一朗 氏
会場	鹿児島中央ビルディング 8階・A会議室【リアル限定】
内容	中小企業へもパワハラ防止が義務づけられ5カ月が経過しましたが、形だけの措置になっていませんか?本セミナーでは弁護士・社会保健労務士によるハラスメントの法的解釈と対策について、最新の判例を交えて解説します。参加者の皆さんで事例や課題を共有する時間もありますので、法律を正しく理解し、実態を伴った体制づくりのためにお役立てください。

◎ 第1667回

テーマ	A4一枚評価制度
開催日	2022年8月30日(火) 13:30~16:00
講師	井上光労務サポートオフィス 社会保険労務士 井上光 氏
会場	【Zoom限定】
内容	人事制度の目的はズバリ業績向上!! 評価制度につきまとう公平性や納得性の概念を思いきって外し、業績貢献してくれる人、必要能力をどんどん身に付けてくれる人を思いっきり評価。個々の属人的能力で会社の業績が左右されることなく、組織をひとつにまとめ継続的に成長し続けるための人事システムです。制度の構築から実践までのポイントを、実例モデルも交えながらわかりやすく解説いたします。

◎ 第1668回

テーマ	《北九州開催》老舗企業のための、分散した未上場株式のリスクとその対策
開催日	2022年8月30日(火) 13:30~15:30
講師	税理士法人トライウィン 代表 中小企業診断士・税理士 石井大輔 氏
会場	北九州商工会議所 9階・中ホール【リアル限定】
内容	先代からの事業承継や無計画な事業承継対策で分散してしまった未上場株式の解決方法について、実在する具体例を用いてわかりやすく解説致します。

◎ 第1669回

テーマ	従業員ひとりひとりの生産性を向上させる人事の仕掛けづくり実務セミナー
開催日	2022年9月2日(金) 14:00~15:30
講師	セレクションアンドバリエーション(株) マネジャー 柳瀬大地 氏
会場	大阪中小企業投資育成(株)セミナールーム【Zoom同時開催】
内容	企業の規模が拡大するに連れ、内部環境の整備を行う企業が増えています。そうした中で、従業員の皆様のモチベーションを支え、生産性を向上させるための人事制度のあり方がポイントとなります。等級、評価、報酬の各人事フローを連動させながら、公平かつ納得度の高い仕組みの設計に向けて、実例も交えながら本セミナーでお伝えします。

◎ 第1670回

テーマ	《沖縄開催》経営者と従業員、双方にメリットの大きい企業年金制度の作り方
開催日	2022年9月2日（金）14：00～16：30
講師	㈱アーリークロス ファイナンス事業部マネージャー 西田勝哉 氏
会場	沖縄県産業支援センター 3階・会議室302号【リアル限定】
内容	人材採用を考えると退職金制度は必須です。ただ、財源を確保するのは難しいと思います。そのため、外部資産で退職金を準備でき、実は経営者や会社にとっても、メリットの大きい企業型DCについて分かりやすく解説致します。さらに、退職金規程の見直すべきポイントについても解説します。

◎ 第1671回

テーマ	安心して任せられる次世代経営チームの育て方
開催日	2022年9月6日（火）14：00～16：30
講師	㈱エスネットワークス グローカル事業本部 グループ長 首藤迅亜 氏
会場	大阪中小企業投資育成㈱セミナールーム【リアル限定】
内容	団塊の世代からの社長交代が本格化するなか、経営承継に備えた取組の重要性は増えています。これまで社長が築き上げた事業と組織を引継ぎ、更なる発展を目指す後継者と経営幹部を育成する方法について、事例を交えてお話しいたします。

◎ 第1672回

テーマ	《鹿児島開催》無料でできる！ SNS活用による集客・ファン作りで売上を上げるセミナー
開催日	2022年9月6日（火）14：00～16：00
講師	㈱オービジョン 代表取締役 大菌順士 氏
会場	かごしま県民交流センター 東棟3階・中研修室1【リアル限定】
内容	SNSをはじめたい！SNSで集客・ファン作り・ブランディングを強化したい！そんなお考えをもっている企業も多いのではないのでしょうか？企業からの一方的な情報発信が「広告」として拒絶されがちな時代になるにつれ、マーケティング活動におけるSNSの重要性は、ますます高まっています。今回はSNS運用の基本からポイントまで、分かりやすくお伝えいたします。

◎ 第1673回

テーマ	目標管理制度を人事評価で使うためのコツ
開催日	2022年9月8日（木）13：30～16：00
講師	クールロジック㈱ シニアコンサルタント 細木正靖 氏
会場	大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム【Zoom同時開催】
内容	人事評価時に『目標管理制度』がうまく機能せず、目標設定に頭を悩ます人事部・管理職が増えています。加えて、社員の負担や不満の原因になっているケースも増えています。本セミナーでは「目標管理制度」のポイント、目標設定方法や評価のフィードバック方法について解説します。

◎ 第1674回

テーマ	現場を変え、増益力をつけるスーパー5S
開催日	2022年9月12日（月）14：00～15：30
講師	㈱日本総研 代表取締役社長 窪津博行 氏
会場	大阪中小企業投資育成㈱セミナールーム【リアル限定】
内容	増益力をつける「スーパー5S」とは…5S活動の目的等、その本質を明らかにし、具体的な事例をまじえて解説します。「スーパー5S」は、5S活動を会社の目標を達成する手段として位置付けています。Q(品質)、C(コスト)、D(納期)の改善に結び付ける考え方、SDGs、デジタル化、働き方改革と連動させる考え方、進め方を公開します。

◎ 第1675回

テ ー マ	《福岡開催》中堅・中小企業におけるDX人材の育成
開 催 日	2022年9月13日(火) 14:00~16:00
講 師	㈱タナベ経営 九州本部 コンサルタント 松尾海斗 氏
会 場	大阪中小企業投資育成㈱九州支社「年輪ルーム」【リアル限定】
内 容	現在、企業規模の大小に関わらず、「DX」を戦略に組み込まれる企業が日に日に増えています。しかし、「どこから手を付けるべきか」等、悩まれている中堅・中小企業の経営者の方は多いと思います。今回、多くの経営者から聴取した、中堅・中小企業での「DX事例」と経営者を支える「DX人材育成」についてお伝え致します。

◎ 第1676回

テ ー マ	自走社員の創り方
開 催 日	2022年9月13日(火) 14:00~16:00
講 師	ストロングポイント㈱ 代表取締役 加賀隼人 氏
会 場	高松センタービル 2階・205号会議室【リアル限定】
内 容	言われたことしかやらない「指示待ち社員」が、「自ら考え動く社員」になったら。多くの経営者からこんな言葉を聞きます。「自ら考え動く社員」が増えると、競争力は格段に上がるはずですが。「指示待ち社員」を「自ら考え動く社員」に変える為には何が必要なのか？本セミナーでは「自走社員の創り方」をわかりやすく解説いたします。

◎ 第1677回

テ ー マ	自走社員の創り方
開 催 日	2022年9月14日(水) 13:30~15:30
講 師	ストロングポイント㈱ 代表取締役 加賀隼人 氏
会 場	徳島県JA会館 別館2階・5号室【リアル限定】
内 容	言われたことしかやらない「指示待ち社員」が、「自ら考え動く社員」になったら。多くの経営者からこんな言葉を聞きます。「自ら考え動く社員」が増えると、競争力は格段に上がるはずですが。「指示待ち社員」を「自ら考え動く社員」に変える為には何が必要なのか？本セミナーでは「自走社員の創り方」をわかりやすく解説いたします。

◎ 第1678回

テ ー マ	《長崎開催》地方中小企業のための、DXを活用したI・Uターン人材強化セミナー
開 催 日	2022年9月14日(水) 13:30~15:30
講 師	メディア総研㈱ 取締役副社長 野本正生 氏
会 場	出島メッセ長崎 1階・105号会議室【リアル限定】
内 容	求人媒体やWEBなど、どんな手法を使っても地方中小企業の採用は年々難しくなっていると思います。ですが、経営者や経営幹部がDX(WEB)を、目的を持って意識的に使うことで、低い採用コストで優秀なI・Uターン人材を採用することができます。本セミナーでは弊社の採用コンサルティングの成功事例を基に、低い採用コストで優秀なI・Uターン人材の採用の仕方を初歩の段階から分かりやすく解説致します。

◎ 第1679回

テ ー マ	幹部・管理者の経営者意識とリーダーシップはこうして鍛える
開 催 日	2022年9月14日(水) 13:30~15:30
講 師	㈱新経営サービス 専務執行役員 志水浩 氏
会 場	大阪中小企業投資育成㈱セミナールーム【Zoom同時開催】
内 容	不確実性の高い経営環境下、経営資源が豊かでない中小企業においては、これまでと同じ発想・組織体質では存続さえも危うい状況です。そこにはやはり「企業は人なり」、幹部・管理者の「当事者意識」と「力量」がより問われてきます。会社をリードしていく人材の強化手法をわかりやすく解説します。

2. 投資フォーラム《無料》

◎ 第44回

テーマ	海外人材を活用した現地化とグローバル経営セミナー
開催日	2022年9月5日(月) 13:30~16:30
講師	近畿大学経営学部経営学科長 教授 古沢昌之 氏/一般財団法人 海外産業人材育成協会(AOTS)関西研修センター 研修実施グループ 竹内祐輔 氏
会場	AOTS関西研修センター【リアル限定】
内容	6月1日より水際対策が緩和され、一部の国・地域からの入国者に対する入国時検査の免除等がなされています。この機会に是非、対面での人材育成を再開されてはいかがでしょうか？ 水際対策が緩和された今こそご検討ください。

※次回定例発表日までのセミナーを掲載しています。

3. 投資育成セミナー・ビジネススクール《有料》

<スクール>

■ チームを動かすための「管理職塾2022」(第11期)【リアル受講満席・オンライン受講のみ募集中】

- ・開催日時：2022年10月6日(木)～3月9日(木) 全6回 10:00～17:00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【Zoom同時開催】
- ・講師：小森コンサルティングオフィス 代表 小森康充 氏
- ・プログラムの特長：企業の多くは、プレーヤーとして成果を上げてきた人材を管理職に登用しています。しかし、そのような人材が必ずしもチームとして成果が上げられるとは限りません。むしろ昇格した後、部下を使いこなせずパフォーマンスが落ちる人も見られます。これは自分と他人が「違う」ことがわかっていない、過去にお手本となるきちんと基本教育を受けた上司に出会わなかったことが原因だと言われます。当セミナーでは、リーダーとしての基本を押さえ、受講者同士の情報交換を中心とした気付きと学びにより、ビジネスリーダーを育成します。

■ プロフェッショナル営業マン育成コース (第13期)

- ・開催日時：2022年10月20日(木)～3月16日(木) 全6回 10:00～17:00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【Zoom同時開催】
- ・講師：㈱アタックス・セールス・アソシエイツ コンサルタント 岩山真子 氏
- ・プログラムの特長：「自分の行動をどう変えるのか?」、PDCAサイクルのDに焦点を当てていきます。脳科学的なアプローチを理解しながら、毎回コミットを行い、自分に課した行動目標を達成することで「現状維持バイアス」を外していきます。営業マンの「あたりまえ」のレベルを引き上げ、目標予算を達成できる人材へと成長させます。投資育成の事務局も、受講生の皆さまに講義録をお送りすることで研修をフォローいたします。経営者の皆さまにも、講義録をお送りいたします。皆で一丸となり、営業力強化に取り組んでいきましょう。

<セミナー>

■ 新入社員フォローアップ研修2022

- ・開催日時：2022年9月15日(木) 10:00～17:00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【リアル限定】
- ・講師：有限会社オフィスウエダ 代表取締役 上田実千代 氏
- ・プログラムの特長：新卒採用した社員の3分の1が入社後3年以内に離職しています。その対策として、入社時に比べてやる気やモチベーションが低下しやすいこの時期こそ、「できる社員になる」を目標に設定した研修が有効です。社外集合研修による他社の同年代の新入社員との交流は、自社開催よりも刺激となり、効果が高まります。新入社員のさらなる成長のステップアップに是非ご利用ください。

■ マーケットイン型経営 新商品企画・新事業創出セミナー

- ・開催日時：2022年11月9日（水）10：00～17：00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【Zoom同時開催】
- ・講師：㈱カクシン 代表取締役 田尻望 氏
- ・プログラムの特長：なぜ、キーエンスは売れ続けるのか？圧倒的な再現性をもって成果を生み出すマーケットイン型経営のDNAと、事業戦略に必要な付加価値、差別化、アプリケーション、ニーズ、トレンド、市場、競合、シーズというキーワードとともに、新商品企画・新事業の「価値創出」についてコンセプトを学び実践ワークにて「圧倒的な利益を生み出すマーケットイン型新商品企画・新事業創出」を体感いただきます。

■ 「数字力」強化セミナー 2022

- ・開催日時：2022年11月15日（火）10：00～17：00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム【Zoom同時開催】
- ・講師：御堂筋税理士法人&㈱組織デザイン研究所 ファウンダー小笠原士郎 氏
- ・プログラムの特長：単なる会計や簿記のセミナーでは、経営に活かせる「数字力」は身につけません。本セミナーでは、なぜ「数字力」が必要なのか、どこ「数字」をどのように見ればいいのかを詳しく解説し、経営者・経営幹部・管理職が身に付けておきたい「数字力」を、感覚的、体感的に、強化することを目指します。

■ 《福岡開催》「数字力」強化セミナー 2022

- ・開催日時：2022年11月16日（水）10：00～17：00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ 九州支社「年輪ルーム」【リアル限定】
- ・講師：御堂筋税理士法人&㈱組織デザイン研究所 ファウンダー小笠原士郎 氏
- ・プログラムの特長：単なる会計や簿記のセミナーでは、経営に活かせる「数字力」は身につけません。本セミナーでは、なぜ「数字力」が必要なのか、どこ「数字」をどのように見ればいいのかを詳しく解説し、経営者・経営幹部・管理職が身に付けておきたい「数字力」を、感覚的、体感的に、強化することを目指します。

■ 《福岡開催》営業管理職マネジメント研修（2日間）

- ・開催日時：2022年11月29日（火）～30日（水）10：00～17：00
- ・会場：博多バスターミナルビル9F・第12ホール【リアル限定】
- ・講師：㈱アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役副社長 桑原賢一 氏
- ・プログラムの特長：コロナショックで加速するVUCAの時代、発生的な引き合い対応ばかりを行っている営業組織に未来はありません。如何なる環境にあっても、目標達成から逆算し、自社ビジネスの新たな可能性を探求し、実現にむけ部下とともに追求することが、営業管理職の必須要件となります。本研修では、市場環境の変化、リモート営業活用のエッセンスに触れながら、営業組織の具体的なマネジメント法と組織改革の流れを解説します。

※3ヵ月先までのセミナーを掲載しています。

※詳細は、以下の二次元コードからご覧ください。

