

各 位

大阪中小企業投資育成株式会社
代表取締役社長 齋藤 浩
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 佐藤
電 話：06-6459-1700
メール：pr@sbic-wj.co.jp

2020年10月定例発表

下記の通り、2020年9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
(株)アクシス	北九州市 戸畑区	芳野 直人	1億円	医薬品卸売業及び薬局運営	1,660万円

<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)ユーエン	神戸市 中央区	橋詰 勝弘	3,000万円	新品・中古海上コンテナ・ トランクルームの販売・リース	1,150万円

株式会社アクシス

福岡県北九州市に本社を置く、一般用医薬品、医療用医薬品の卸売業者で、薬局の直営店も25店舗手掛けている。

卸売事業は、所謂ボランタリーチェーンの本部機能を担っており、母体企業の（協）くすりの九友会の組合員様及び当社の加盟店様に対して販売している。薬局事業は、主に宮崎、島根、大阪で店舗展開している。

今後は、組合員様及び加盟店様の収益及び利便性向上のため、医薬品卸売事業及び薬局事業の拡大により、業容拡大を目指している。

このほど、次のとおり投資を実行しました。

- ・株 式 1,660万円
- ・引 受 時 期 2020年9月

【 会 社 概 要 】

フリカシ	芳野 直人	
代 表 者	芳野 直人	(代表取締役社長)
本 社 所 在 地	〒804-0091 北九州市戸畑区三六町14-12	
電 話 番 号	093-871-0661	
F A X 番 号	093-882-2002	
U R L	http://www.axisnet.jp/	
事 業 所 所 在 地	本店（北九州市戸畑区）島根支店（島根県浜田市） 沖縄出張所（沖縄県浦添市）、薬局宮崎事務所（宮崎市吉村町） 直営薬局22店舗（大阪3、島根5、宮崎12、北九州1、長崎1） 薬店3店舗（島根3）	
資 本 金	1億円	
設 立 年 月	2000年7月（創業 1955年）	
従 業 員 数	165名	
主 要 事 業 ・ 製 商 品	医薬品卸売業及び薬局運営	
主 要 得 意 先	加盟店、個人顧客	
年 商	108億円	(2020/3期)

再投資先の概要

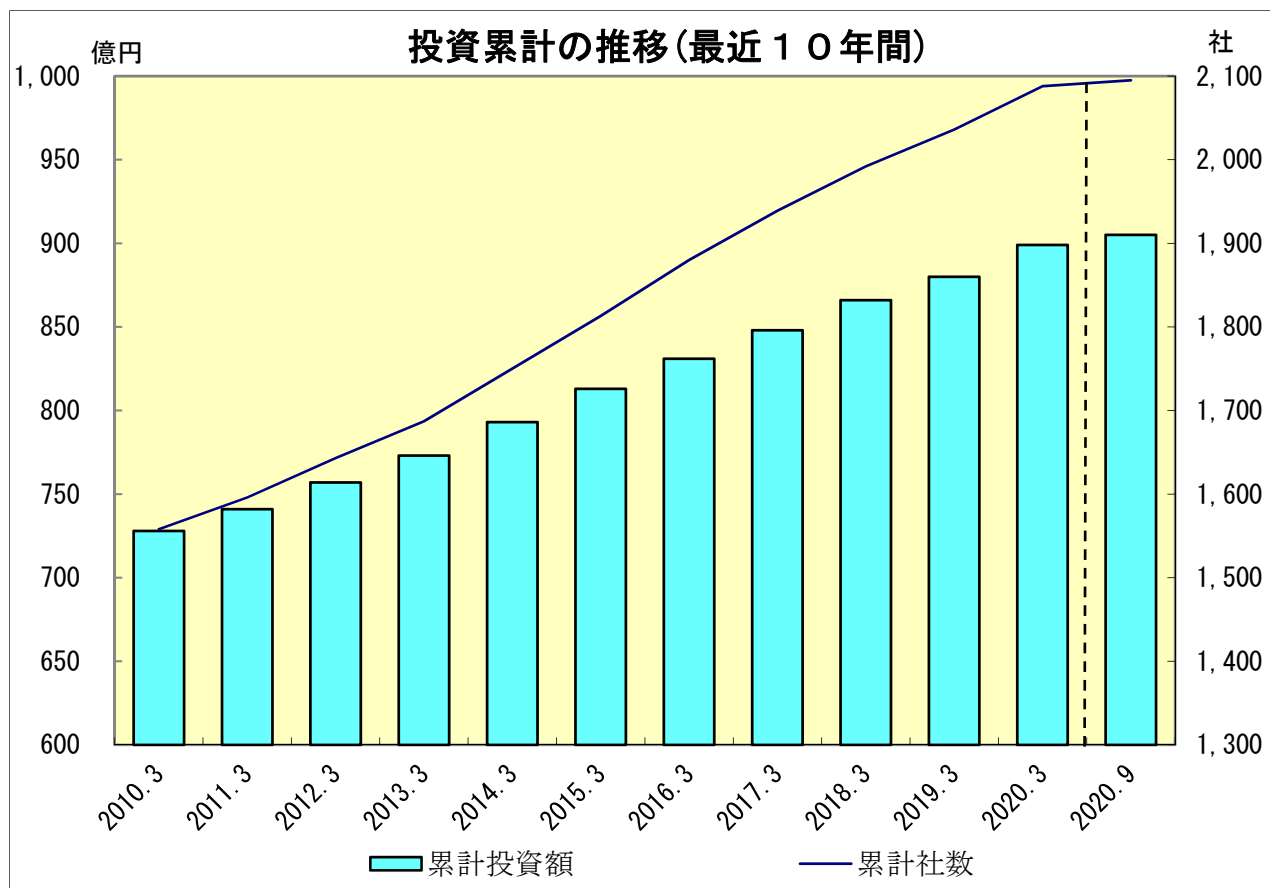
◎株式

・株式会社ユーエン

事業所：神戸市中央区海岸通4新明海ビル6階
電話：(078) 331-7589
代表者：橋詰 勝弘 (ハジメ カツヒロ)
URL：<http://www.u-en.co.jp/>
資本金：3,000万円
設立年月：1994年4月
主要事業・製商品：新品・中古海上コンテナ・トランクルームの販売・リース
初回投資年月：2015年10月
今次投資額：1,150万円

B. 投資実績（ご参考）

	2016/3 末	2017/3 末	2018/3 末	2019/3 末	2020/9 末現在
投資累計社数（社）	1,880	1,939	1,992	2,036	2,095
投資累計額（億円）	831	848	866	880	905



（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》(次回発表まで)

- 投資育成ビジネスフォーラムは、参加者が、講師(発表者)である外部機関や大阪投資育成投資先企業から、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頂き、情報収集やビジネスマッチングに役立てて頂くことを目的としています。

◎ 第1425回

テーマ	次世代と考える事業戦略と事業承継
開催日	2020年10月22日(木) 14:00~16:30
講師	(株)エスネットワークス 西日本支社 マネージャー 辺見佳孝 氏 (株)エスネットワークス 西日本支社 グループ長 首藤迅亜 氏
会場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内容	新型コロナの影響で、世の中の変化のスピードが一気に早まっています。企業もこの流れに乗り遅れないよう、アフターコロナに備えなければなりません。そのような環境下で、企業が見直すべき、事業戦略・事業承継計画についての勘所を、事例を交えてお話いたします。

◎ 第1426回

テーマ	《大分開催》ハラスメントのない職場づくり
開催日	2020年10月20日(火) 13:30~16:00
講師	みらい社会保険労務士法人 代表 城敏徳 氏 プルデンシャル生命保険(株) 福岡第三支社 ライフプランナー 坪原利浩 氏
会場	J:COMホルトホール大分 4階・410会議室
内容	コロナ禍で6月の重要な法改正であるパワハラ防止措置について認識が薄れている企業が多いのではないのでしょうか?ハラスメント対策を行っていない企業のリスクや改正法を考慮した就業規則の改正案、退職金規程の落とし穴などについて判例などを用いながら解説します。

◎ 第1427回

テーマ	Withコロナ時代に打つべき組織と人事戦略【Zoom同時開催】
開催日	2020年10月28日(水) 14:00~16:00
講師	(株)タナベ経営 大阪HRコンサルティング本部 部長 森井修 氏
会場	大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム
内容	働き方改革に取り組んできた企業は、加速化するビジネスモデルへの変化に右往左往している状態です。改善の方向が変わる今こそ、企業と個人の関係性の原点を再確認し、良質なエンゲージメント構築の基本とWithコロナ時代に求められるあたらしい取り組みの考察が必要です。今回のセミナーでは「働きがいと経済成長」にもつながる組織・人事戦略のヒントを探ります。

2. 投資育成ビジネススクール・セミナー《有料》

<ビジネススクール>

■ プロフェッショナル営業マン育成コース（第11期）

- ・開催日時：2020年10月21日(水)～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
- ・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。

■ チームを動かすための「管理職塾2020」（第9期）

- ・開催日時：2020年10月29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
- ・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：リーダーの役割は、①リーダーシップの発揮、②メンバーの育成、③チームのマネジメントです。そのためにはメンバーとの「信頼関係」はなくてはならないものであり、このための「コミュニケーション能力」は非常に重要です。この基本的なことをおさえていないリーダーは、決断できず、空回りし、チームをまとめ動かして、チームとしての成果を上げることが難しいと言えます。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ような上司がいなかったことが原因だと言われます。管理職としての役割で最も重要なことは、メンバーを育成し、チームを動かして、会社の目標を達成することなのです。

<セミナー>

■ 「高卒採用」強化セミナー

- ・開催日時：2020年11月5日(木) 13:00～16:00
- ・会場：大阪中小企業投資育成㈱ セミナールーム
- ・講師：㈱アッテミー 代表取締役 吉田優子 氏
- ・プログラムの特長：新型コロナウイルス感染拡大による影響は、私たちの日々の生活にも会社の経営にも大きな影響を与えました。高卒採用も同様に大きな影響を受けています。このセミナーでは、高校内にて、高校生の進路指導・面接練習に長年携わる専門家の講師が、コロナの影響が高校現場の就職指導にどのように出ているのか、企業はどのような配慮を求められているのか、高卒採用のオンライン化という新たな動きなど、今年ならではの高卒採用で知っておくべきポイントをお伝えします。また今回のセミナーでは、最近、新聞やニュースで取り上げられる機会が増えている「一人一社制」の見直しについてもお伝えします。

■ 付加価値創出実践セミナー

- ・開催日時：2020年11月10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
- ・講師：㈱カクシン 代表取締役/一般社団法人Key to Innovation 理事 田尻望 氏
- ・プログラムの特長：既存の需要が激減する中、新たな市場を見つけ、付加価値を創出するための実践的な方法を学びます。成果を生み出し続ける構造とはどんなものか?最小の人とコストで進めるための会話構造とはどんなものか?リーマンショック時代に新市場を見つけ、V字回復を成し遂げるなど高収益を誇るKEYENCEをモデルに、再現可能な秘訣を学びます。

■「数字力」強化セミナー

- ・開催日時：2020年11月17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
- ・講師：御堂筋税理士法人&組織デザイン研究所 小笠原士郎 氏
- ・プログラムの特長：経営幹部・管理職層に、数字に弱すぎる人が多いと、客観的な議論ができず、現状を見誤るケースが多々見られます。現状を見誤ると次の一手が打てず、そんな残念な企業を数多く見るにつけ、危機感を強く感じます。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。なぜ「数字力」が必要なのか、どこの「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。

◇成長支援活動に関するお問い合わせ先

事業ソリューション部 佐藤

電話：06-6459-1700

メール：support@sbic-wj.co.jp