

専門家派遣制度のご紹介

■ 専門家継続派遣事業

長期・継続的に経営全般をサポート

■ 戦略的CIO育成支援事業

IT導入による課題解決と人材育成をサポート

■ 経営実務支援事業

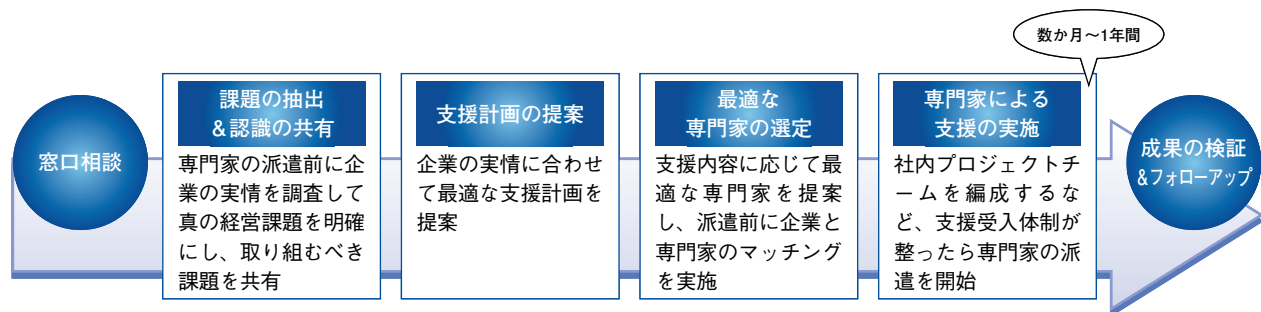
実務的な知識・ノウハウにより特定課題を解決

■ 販路開拓コーディネーター事業

首都圏・近畿圏市場へのアプローチをサポート

全国に9つある支部（平成24年4月より地域本部となります）では、無料の「経営相談」の窓口を設け、相談や最適な支援メニューの紹介を行っています。窓口相談の結果、現場で長期継続的に支援する必要がある場合には、上記4種類の専門家派遣制度（専門家謝金の一部をご負担頂きます。）のご利用をお勧めしています。

専門家派遣制度では、企業経営や運営・管理の深い知見を持つ専門家を派遣し、企業の成長・発展のサポートや経営課題の解決を行います。



多様な支援ニーズに対応

中小企業が抱える様々な経営課題の解決に向けて、多様な支援テーマを柔軟に提案することができますので、企業の個別事情に合わせた支援を実施します。マーケティング企画の見直し・業務のシステム化など特定の経営課題解決から、全社的・グループ経営の視点による経営戦略再構築のような高度なテーマ、また地域の支援機関では実施が困難な広域展開やグローバル化など、幅広く対応しています。

多彩な専門家

全国ベースのネットワークがあり、支援内容に応じて、実務に精通し、指導実績の豊富な専門家を選定します。専門家には、大企業等で経営幹部・工場長・部門責任者など経営や実務を深く経験した方、中小企業支援の経験を積んだ中小企業診断士・公認会計士など、多彩な顔ぶれが揃っています。

案件ごとのコーディネーター

各支部にプロジェクトマネージャーを配置し、案件ごとに支援全体をコーディネートしています。事前の調査・課題設定と支援内容の提案・専門家のチーム編成から、支援の進捗管理・成果の評価・派遣終了後のフォローまで、一社一社丁寧に支援します。

自立・成長の応援

社内プロジェクトチームを編成するなどして企業に主体的に課題解決に取り組んでいただきます。アドバイザーのサポートを受けながら、企業自らが実践を通して課題の本質を理解し、課題解決能力を身につけることで、アドバイザー派遣終了後も継続的に発展・成長する仕組み作りにつなげます。

■ 専門家継続派遣事業

総合的な経営支援

企業が抱える真の経営課題を探り、全体支援目標を設定した上で複数の支援テーマを併行して行う、総合的な経営支援です。企業の発展段階や経営環境の変化に応じて、タイムリーかつ適切なアドバイスをを行います。

目標の実現に向けて長期・継続的に専門家を派遣

支援テーマごとに専門家が長期間・定期的に企業を訪問し、アドバイスをを行います。必要に応じて経営実務支援事業・戦略的CIO育成支援事業等も併用し、課題解決・目標実現をサポートします。

対象者：今後の成長が期待されるベンチャー企業や、経営革新・第二創業・株式公開等による新事業展開・経営基盤強化に積極的に取り組む中小企業のうち、我が国中小企業の経営や公的支援機関の中小企業支援のモデルとなる企業

派遣専門家：大企業の経営幹部など経営経験の豊富な方、中小企業支援の経験を積んだ中小企業診断士・公認会計士などのアドバイザー

派遣費用：16,700円／人・日

派遣期間：6ヶ月～1年以内
(継続の必要性が認められる場合は、複数年の支援も可)

派遣頻度：平均月2～3回

－多様な支援テーマ(例)－

経営戦略	経営ビジョン策定、事業計画策定・実行
新事業開拓	新技術・新用途・試作品の開発、知的財産戦略構築
海外展開	海外進出先・進出形態選定、グローバル経営体制の構築
IPO、M&A、企業再編	資本政策立案、組織体制再構築、グループ連結経営管理体制構築
営業、マーケティング	営業戦略の構築、ブランド構築、組織的営業力強化・新顧客開拓
財務・会計	月次決算の早期化・精度向上、原価管理、予算実績管理
現場改善、生産性向上	品質管理体制の構築、見える化・適正化、生産計画の精度向上

■ 経営実務支援事業

実務的な知識・ノウハウの提供

特定された経営課題の解決に向けて、単一支援テーマに絞って実施する短期集中型の経営支援です。実務経験の豊富なスペシャリストを派遣し、経験で培った実務的な知識・ノウハウにより、現場の実態に即した具体的なアドバイスをを行います。

対象者：経営課題が特定されており、実務面の支援を必要とする中小企業

派遣専門家：大手・中堅企業等での実務経験や指導・監督経験の豊富なアドバイザー

派遣費用：8,000円／人・日

期間／回数：5ヶ月以内/10回以内

－多様な支援テーマ(例)－

新事業開拓	市場・事業化可能性調査
製品・技術開発	既存技術を応用した新製品開発、研究開発体制の整備
営業、マーケティング	営業販売体制・販売促進手法構築、顧客戦略、ネット販売事業確立
財務・会計	コスト構造把握、財務会計システムの構築、会計処理方法・原価計算方法策定
現場改善、生産性向上	5Sの定着、適正な在庫管理、作業の標準化、生産工程の効率化
人事・労務	賃金制度・人事考課制度導入

■ 戦略的CIO育成支援事業

中小企業のIT活用による経営戦略の実行と生産性の向上を支援

中長期的な経営戦略の実行のためにITを組織的に活用しようとする企業に専門家を派遣し、IT導入・運用のプロジェクトに対するアドバイスをを行います。

ITの組織的活用を通じ、企業内CIOの育成

ITを活用した経営課題の解決を通じ、プロジェクトのリーダーが企業内CIOとして求められるスキルを修得することを支援します。

対象者：各種の経営課題に対し、ITの戦略的活用により解決を図る中小企業

派遣専門家：CIO経験者、中小企業診断士、ITコーディネーターなど、経営上の問題点・課題をITの活用により解決した実務経験・支援実績を有するアドバイザー

派遣費用：16,700円／人・日

派遣期間：6ヶ月～1年以内

支援展開の例

■ 鋳造部品メーカー（売上約30億円）

経営課題：グローバル生産・供給体制の確立

支援内容：国内・海外工場の生産情報の一元管理・納期管理システムの構築

■ ガソリンスタンド・コンビニ等経営（売上約50億円）

経営課題：グループ経営力を活かした顧客ロイヤリティの確立

支援内容：全社顧客DBの整備及びクロスセル支援システムの構築

■ 衣料品小売チェーン（売上約40億円）

経営課題：多様な業態・店舗の経営情報の一元管理・運営効率化

支援内容：全店舗の仕入・在庫・販売管理のVPNシステムへの統合

■ 販路開拓コーディネーター事業

テストマーケティング活動実践を通じ、新市場開拓の土台構築を支援

新商品・新技術・新サービスについて、首都圏・近畿圏におけるテストマーケティング活動の実践を通じ、新たな市場への手がかりを掴むとともに、販路開拓の力をつけることを支援します。

対象者：優れた新商品を持ち、全国に向けて市場開拓を目指す中小企業

（中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認を受けた企業等）

派遣専門家：首都圏または近畿圏に販路ネットワークを有する商社・メーカー等出身者やマーケット（販路開拓コーディネーター）

派遣費用：4,000円／1同行

派遣期間：3ヶ月（テストマーケティング活動の実施期間）

プロセス①仮説の設定（PLAN）

販路開拓プロジェクトマネージャー等からなる支援チームと一緒に、市場ターゲットや開拓方法を検討し、マーケティング企画を練ります。

プロセス②仮説の検証（DO）

マーケティング企画の仕上がりを評価した上で、販路開拓コーディネーターとともに想定市場のユーザー等を実際に訪問し、新商品のプレゼンテーションを行ってユーザーの声を聴くことにより、仮説の検証（テストマーケティング）を行います。

プロセス③仮説の評価（SEE）

テストマーケティングの結果を踏まえて仮説を評価し、今後の事業展開に活かします。

その他 中小機構の支援メニュー

経営相談窓口

創業、新事業開拓、経営向上など様々な経営課題について、気軽に相談できる相談窓口を設けています。中小企業支援の経験豊富な専門家がアドバイザーとして経営・技術に関する相談や情報提供を行っています。

- アドバイザー：大企業の経営幹部など経営経験の豊富な方、中小企業支援の経験を積んだ中小企業診断士・公認会計士など
- 相談場所：全国の9支部
- 開設時間：月曜日～金曜日
午前9時～12時、午後1時～5時
- 相談時間：1回1時間程度（予約制）
- 予約方法：各支部経営支援部経営支援課（裏表紙）へお申し込みください。

法認定による新事業創出の支援

地域資源活用事業、農商工等連携事業、新連携事業による新商品・新サービスの開発等の実施にあたっての事業計画の策定、商品開発、販路開拓等のアドバイス・ノウハウ提供などを行い、事業の構想段階から法認定後の事業化まで一貫した支援を行っています。

※国による事業計画の認定を伴うものです。

【お問合せ】新事業支援部 連携事業支援課
03 (5470) 1194

ビジネスマッチング支援

中小企業総合展

～販路開拓・業務提携等を支援～

中小企業、ベンチャー企業が自ら開発した新商品・新サービス・新技術を展示・紹介することによって、販路開拓、業務提携、市場創出などのビジネスマッチングを促進します。

ベンチャープラザ ファンドin事業

～投資家との出会いの場を提供～

ベンチャー企業がベンチャーキャピタルなどの投資家に対して自社のビジネスプランをプレゼンテーションするなど、必要な事業資金を得る機会を提供します。また、商談コーナーを設置し、資金調達マッチングを促進します。

販路ナビゲーター創出支援事業

～販路開拓を支援～

豊富な経験を有する企業OB等を「販路ナビゲーター」として登録し、中小企業の製品等の評価及び販路候補先に係る情報を提供します。

【お問合せ】新事業支援部 販路開拓支援課
03 (5470) 1525

中小企業国際化支援

海外への事業展開に関する中小企業からの相談事項に対し、約300人の国別・分野別の専門家を活用し、無料でアドバイスをを行います。個々の企業の経営の実態を把握した上で、海外展開の構想段階から実施段階まで、海外展開の適否、対象国の選定、海外向け製品の改良の要否等を含めて、企業の経営支援の観点から適時・適切な情報提供、アドバイスをしております。

窓口相談（無料）

海外展開にあたり人材、ノウハウ等で課題を抱える中小企業の経営相談を専門家による対面アドバイスにより実施。専門家が常駐する機構本部（東京）および中部支部、近畿支部、九州支部をはじめ、全国で実施。

出張アドバイス（無料）

同一国で3社以上の企業からの相談申込をとりまとめた支援機関に専門家を派遣し、対面によるアドバイスを実施する。

F / S・現地同行アドバイス（有料）

【受益者負担：海外現地調査に必要な経費の1/3】

海外生産拠点設立に伴う事業化可能性調査、あるいは販売先の開拓等に伴うマーケット調査を行う際、現地に精通した専門家等が同行し、実務的なアドバイスをを行います。

展示会出展サポート

海外で行われる展示会などへの出展を希望する中小企業を対象に、ジェットロ等と連携して展示会出展の準備段階から、商談、契約等のフォローまで、中小機構の経営支援ツールを組み合わせた支援を行います。

【お問合せ】国際化支援センター 海外展開支援課
03 (5470) 1522

インキュベーション施設による支援

大学等と連携して技術シーズの事業化を目指す皆様、地域における新事業展開を目指す皆様にサポートする拠点を、全国32箇所で開催しています。様々な事業ニーズにご活用いただけるスペースを提供するとともに、常駐するスタッフが、技術課題・経営課題の解決や、ハンズオン支援の活用をお手伝いします。

【お問合せ】新事業支援部 インキュベーション事業課
03 (5470) 1574

中小企業大学の研修事業

経営計画、資金計画、販路開拓、生産管理など中小企業の抱える経営課題の解決と、活力ある企業へとリードしていく人材の育成を目指し、中小企業の経営者、管理者層を対象とした多様で実践的な研修を全国に9つある中小企業大学校で行います。
研修例）後継者研修、経営管理者研修、海外展開支援研修など

【お問合せ】経営基盤支援部 人材支援調整課
03 (5470) 1560

セミナー・ビジネス塾等の開催

各支部の支援先企業などを対象に、創業、経営革新に関するビジネスプラン作成や、特定のテーマに関する各種「セミナー」、「ビジネス塾」を行います。

◆創業、ベンチャー、経営革新に関するセミナー

◆「ビジネスプランセミナー（基礎編・実践編）」（ビジネスプラン作成・ブラッシュアップに関する研修）

◆各種経営課題に関する「ビジネス塾」（ニーズ対応型のゼミ方式）

※具体的なテーマ等の問い合わせは、各支部までお願いします。

WEBサイト「J-Net21」による情報提供

中小企業のためのビジネス支援サイト「J-Net21」では、補助金など公的機関の最新の施策情報を中心に、経営に関するQ&Aや元気な企業事例などの情報提供を行っております。

<http://j-net21.smrj.go.jp/>

【お問合せ】広報統括室 広報課 03 (5470) 1519

WEBサイト「経営自己診断システム」

自社の財務データを入力するだけで、即時に財務状況と経営危険度を把握できるシステムです。このシステムは一般社団法人CRD協会に蓄積されている150万社以上の中小企業の財務データを活用して構築しています。

<http://k-sindan.smrj.go.jp/>

【お問合せ】新事業支援部 創業・ベンチャー支援課
03 (5470) 1564

※平成24年4月より、中小機構の「支部」は「地域本部」に組織変更する予定です。