

# ハンズオン支援事業のご紹介

本部と全国9地域本部において、下記4つのハンズオン支援事業により、経営課題の解決に取り組む中小企業に対して、豊富な経験と実績を持つ専門家を長期継続的に派遣し、企業の成長・発展のサポートを行っています。

## 支援メニュー

### 専門家 継続派遣事業

### 経営実務 支援事業

### 戦略的CIO育成 支援事業

### 販路開拓 コーディネート事業

#### 【総合的 課題解決支援】

真の経営課題を探り、長期・継続的に総合的な課題の解決をサポート

#### 【特定課題解決支援】

実務的な知識・ノウハウの提供で特定課題の解決をサポート

#### 【IT活用・ IT人材育成支援】

IT活用による課題解決・経営戦略の実現とIT人材(CIO)育成をサポート

#### 【販路開拓支援】

首都圏・近畿圏へのテストマーケティングにより、新市場開拓の土台構築をサポート

## 支援の特長

特長  
1

### 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、**企業の個別事情に合わせ、多様な支援テーマを提案**、課題解決のサポートを実施します。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、広域展開、グローバル化などに幅広く対応しています。

特長  
2

### 多彩な専門家

全国ベースの幅広い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。

特長  
3

### 案件ごとにコーディネート

各地域本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。

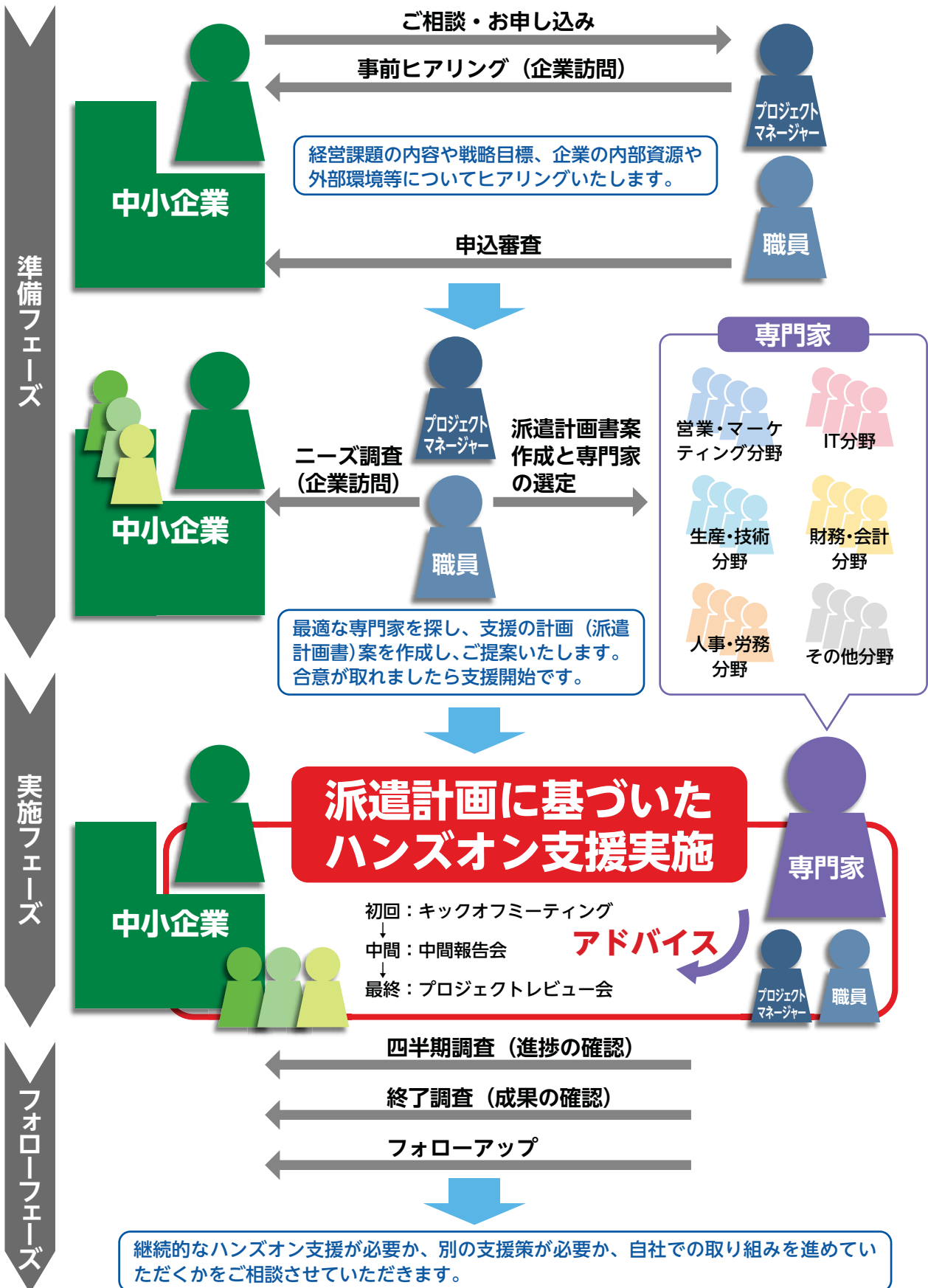
特長  
4

### 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、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**派遣終了後も自ら継続的に発展・成長する「自立化の仕組みづくり」**につなげる支援を行います。

# ハンズオン支援のプロセス（支援の流れ）



# ハンズオン支援事業のメニュー紹介

- ハンズオン支援事業には、以下の4つのメニューがあります。どのような支援メニューが最適かについては、ご相談ください。
- 企業からの相談に対し、支援チームが最適な支援計画と専門家を選びご提案します。状況に応じてメニューの複

事業名	専門家継続派遣事業	経営実務支援事業
概要	経営・技術・財務等の専門家を <b>総合的な経営課題の解決</b> のために <b>長期間継続して派遣</b> します。企業の発展段階に応じてタイムリーで適切なアドバイスをおこない、その成長・発展をサポートします。	企業の抱える <b>特定の課題（技術・経営・マーケティング等）</b> について、経営実務の経験が豊富なアドバイザーを派遣し、課題解決や社内人材の育成を支援します。
対象者	今後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	特定の経営課題解決の為に実務面の支援を必要とする中小企業
支援期間	<b>6ヶ月～1年以内で平均月2～3回</b>	<b>5ヶ月以内／10回以内</b>
費用	専門家1人・1日あたり <b>17,200円（税込み）※</b>	専門家1人・1回あたり <b>8,200円（税込み）※</b>
派遣専門家	大手企業経営幹部など経営経験の豊富な方、中小企業診断士や公認会計士、弁護士、弁理士など、中小企業の育成・支援の第一線で活躍している支援豊富な専門家	大手・中堅企業等において豊富な実務経験を持つ専門家
支援テーマ（例）	<p><b>経営戦略</b> 経営ビジョン策定、事業計画策定・実行</p> <p><b>新事業開拓</b> 新技術・新用途・試作品の開発、知的財産戦略構築</p> <p><b>海外展開</b> 海外進出先・進出形態選定、グローバル経営体制の構築</p> <p><b>IPO、M&amp;A、企業再編</b> 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</p> <p><b>営業、マーケティング</b> 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</p> <p><b>財務・会計</b> 月次決算の早期化・精度向上、原価管理、予算実績管理</p> <p><b>現場改善、生産性向上</b> 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</p>	<p><b>事業計画</b> 事業計画実行の為に行動計画作成</p> <p><b>営業、マーケティング</b> 新規事業展開のための営業体制の構築、営業の業務フロー・販売促進ツールの策定</p> <p><b>生産</b> 現場改善による生産性向上、生産リードタイムの短縮・納期遅れの改善</p> <p><b>生産技術</b> 生産性向上のための技術改良、知的財産の蓄積・活用</p> <p><b>財務・会計</b> 会計処理・経理業務フローの構築、管理会計の導入</p> <p><b>その他</b> 賃金制度・人事労務制度の改善、物流改善、省エネ対策</p>

談ください。

合活用も可能です。複合支援の例は5ページに掲載しています。

## 戦略的CIO育成支援事業

ITを活用した課題解決やIT導入の検討、実際のIT導入・運用などに対してアドバイスを行うと共に、企業内のCIO（Chief Information Officer）候補者の育成を支援します。

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

6ヶ月～1年以内で平均月2～3回

専門家1人・1日あたり  
17,200円（税込み）※

CIO経験者、中小企業診断士、ITコーディネーターなど中小企業のIT経営に関して十分な知見と実績がある専門家

### <プロセス①企画・計画フェーズ>

- 経営戦略や方針の確認・立案
- 経営課題の整理
- 業務改善課題の抽出
- 情報化の方針・計画立案
- システム化の構想

### <プロセス②設計・開発フェーズ>

- 投資予算の検討
- ベンダー・パッケージ選定
- システムの設計・開発
- 業務の仕組みの確立

### <プロセス③運用・保守フェーズ>

- システム移行・稼働のフォローアップ
- 利用者への教育
- 活用定着フォロー
- 導入効果の検証
- 改善項目の抽出

## 販路開拓コーディネート事業

首都圏または近畿圏市場へのアプローチを、**テストマーケティング**の手法（想定市場の企業への訪問・ヒアリング）により支援します。

優れた商品（新製品・新技術・新サービス）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）

—

専門家1人・同行支援1回あたり  
4,100円（税込み）※

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ター（販路開拓コーディネーター）

### <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）>

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。

※費用に付いては、平成29年3月時点のものです。