

中小機構の支援メニューのご紹介

～中小企業の皆さまの経営力強化をサポート～

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
近畿本部

中小機構とは

所在地：東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

根拠法：独立行政法人中小企業基盤整備機構法

設立：平成16年7月

(中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金の三法人が統合)

目的：中小企業政策全般にわたる総合的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期にいたるまで、企業の成長ステージに合わせた多様な支援施策を実施

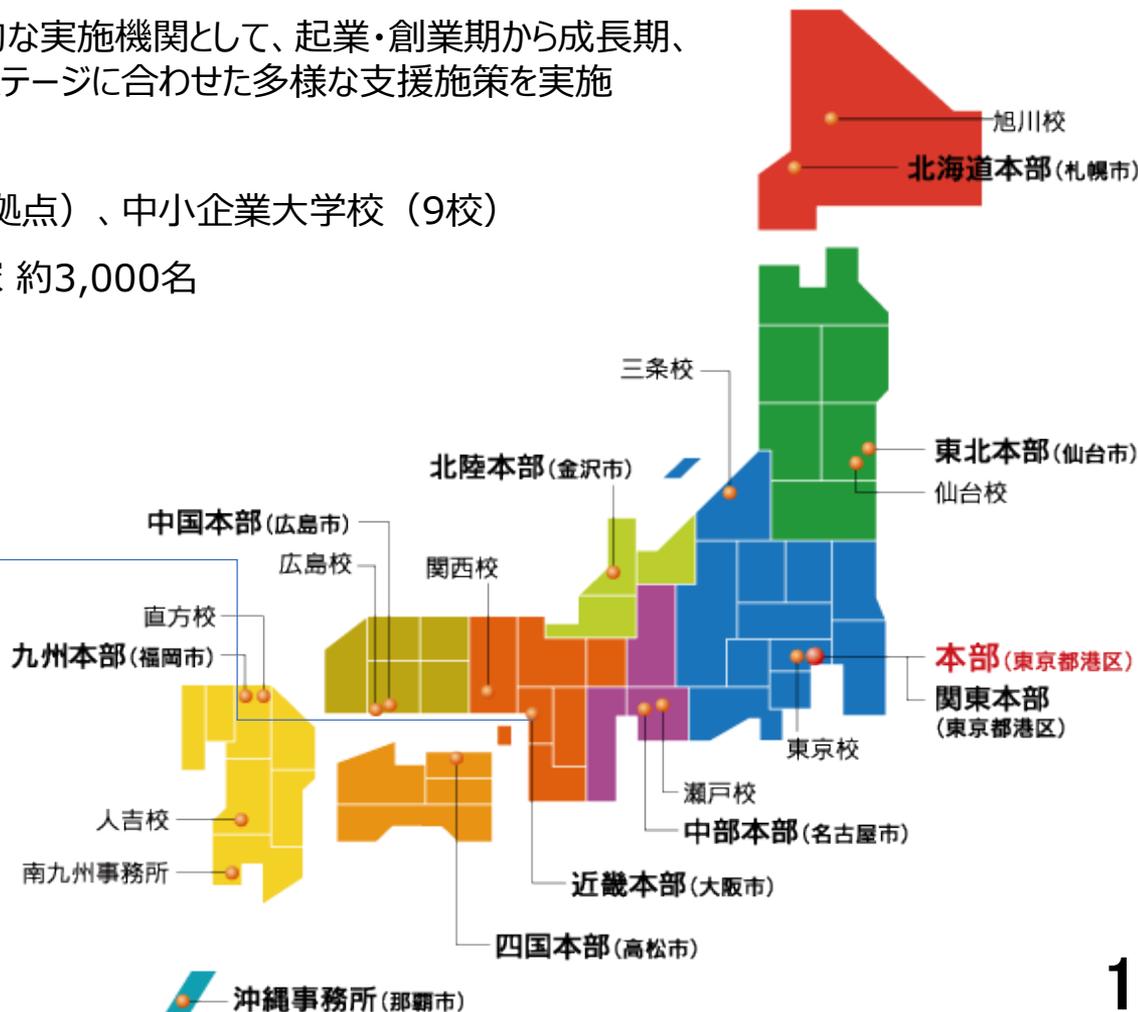
資本金：1兆1,154億円 (R3年2月)

主要拠点：本部 (東京)、地域本部 (10拠点)、中小企業大学校 (9校)

役職員：役員13名、職員773名、専門家 約3,000名

主務大臣：経済産業大臣及び財務大臣

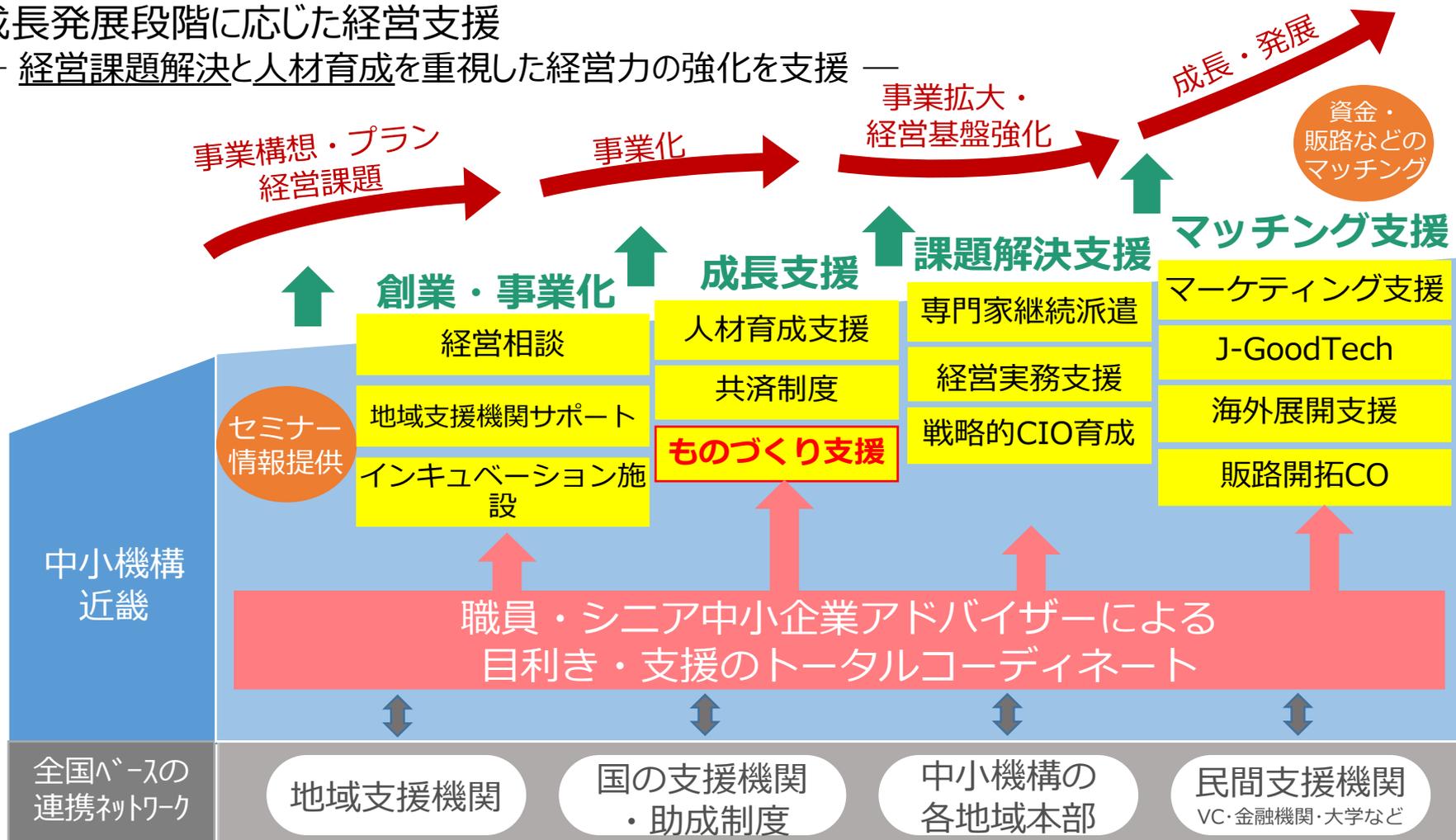
中小機構 近畿本部
(大阪府中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング 27階)
中小企業大学校 関西校
(兵庫県神崎郡福崎町高岡192)



中小機構の支援

成長発展段階に応じた経営支援

— 経営課題解決と人材育成を重視した経営力の強化を支援 —



中小機構のGo-Tech事業支援

Go-Techの進捗段階

Go-Tech事業
提案申請

研究開発の実施

事業化に向けた活動

中小機構の主なサポート内容

■ Go-Tech採択に向けたサポート
Go-Tech事業の採択を目指し、**研究開発計画や事業計画の作成についてアドバイス**をします。

■ 研究開発のサポート
採択案件の研究開発推進委員会への出席や企業訪問等により、**研究開発の進め方や事業化に向けてのアドバイス**をおこないます。

■ 事業化達成のためのサポート
Go-Tech事業の研究開発成果の事業化に向け、川下大手企業とのマッチング、展示会出展、専門家派遣事業等の**中小機構の支援メニューのほか、他機関の補助金や支援策等の活用をサポート**します。

Be a Great Small.

中小機構

事業化達成

Go-Tech事業の事業化に向けて

Go-Tech事業

さまざまな課題

事業戦略の
推進・見直し

資金調達

組織体制の
確立

販路開拓

生産性改善

その他...

事業化展開

中小機構では様々な課題の解決に取り組む中小企業様に対して、豊富な経験と実績を持つ専門家を長期継続的に派遣し、事業化の促進をはじめとして企業の成長・発展のサポートを行っています。（ハンズオン支援）

①生産現場のステップアップ

Go-Techによる開発技術を展開するにあたって、現場の課題を明確化しその解決についての取り組みにハンズオン支援を利用することができます。

運用展開上の課題：経営実務支援事業

生産性向上や品質改善の仕組みづくり：専門家継続派遣事業

製造原価の明確化や管理会計システム導入：戦略的CIO育成支援事業

②技術の事業展開のサポート

医療機器など許認可が必要な事業について、商品のブラッシュアップや体制の整備に関する取り組みにハンズオン支援を利用することができます

商品企画の策定、組織体制の整備：専門家継続派遣事業

文書・規定類の整備：経営実務支援事業

③資金調達の支援

事業展開のための資金調達について、金融機関やVCに対しての取組方策の検討や資料類の整備についてハンズオン支援を利用することができます。

事業計画書の策定支援、資本政策の検討：専門家継続派遣事業

④その他

事業化に伴う組織運営に関する様々な課題に対して、その解決策の検討にあたってハンズオン支援を利用することができます。

人事評価制度の検討、工場等の建設計画の策定：専門家継続派遣事業

中小機構の支援概要

◆ 中小機構では、事業者の成長フェーズに合わせて中小企業の成長を一貫してサポートしています。

起業・創業期 新事業展開

インキュベーション施設

インキュベーションマネージャーによる
経営相談、産学官金連携等もサ
ポート

TIP * S/BusiNest

新しいアイデアを磨く方や創業者・創
業期の企業のためのビジネス拠点

起業相談AIチャットボット

起業準備者・関心者を対象にAI（起
業ライダーマール）が起業の質問等に
回答

成長期

ハンズオン支援

さまざまな経営課題を解決するため
に専門家を派遣

海外展開支援

海外展開を検討する段階から、海外
事業計画作成、海外進出まで、
様々なステージでの支援

J - GoodTech

中小企業と国内外の企業をつなぐビ
ジネスマッチングサイト

eコマース・展示会

「リアル」と「ICT」の2つのアプロ
ーチで成長する中小企業の販路開拓を
サポート

成熟期

事業承継・事業引継ぎ

中小企業事業引継ぎ支援全国本部
として後継者不在企業の事業引継
ぎをサポート

事業再生

中小企業再生支援全国本部として
中小企業の再生をサポート

事業継続力強化支援

災害・感染症等に備え、事業継続力
強化計画（BCP）作成をサポート

IT化支援

IT経営簡易診断、ハンズオン支援等
を通じて、企業のIT活用をサポー
ト

共通

共済制度

質の高いセーフティネットの提供

人材育成

中小企業大学校やWEB研修、各種
セミナーを通して人材育成をサポート

資金支援

高度化資金、ファンド、債務保証によ
る資金支援

経営相談等

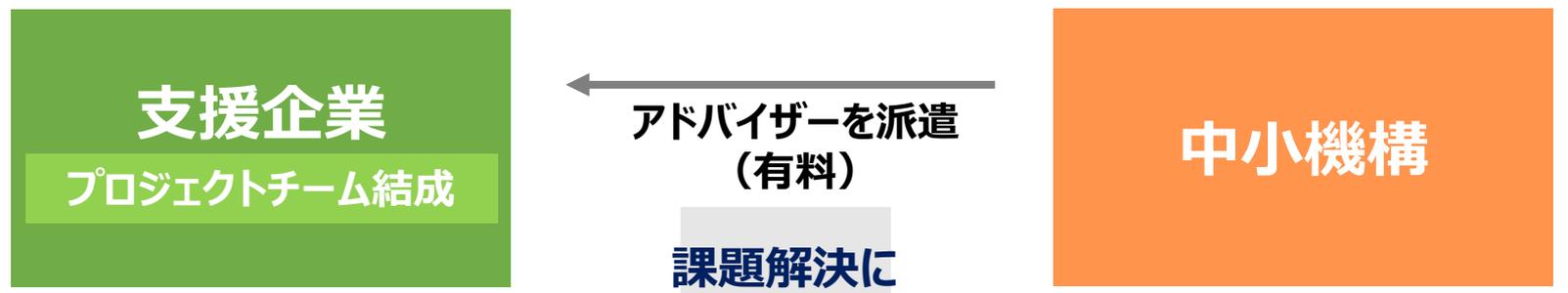
経営の相談に各分野の経験豊富な
専門家が対応

情報提供

経営に役立つイベントや助成金情報
等をJ - Net 21等で発信

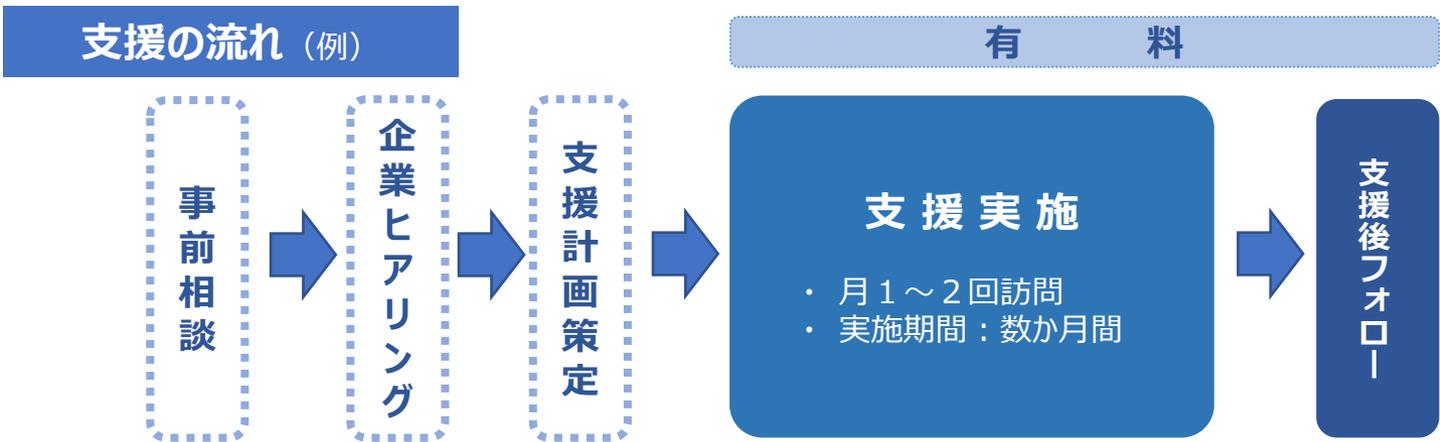
1. ハンズオン支援(専門家派遣による伴走型支援)

“企業内のプロジェクトチーム”に対するアドバイザー派遣



向けたプロジェクトを一緒に実行

- 支援テーマ (例)
- 事業戦略策定
 - 販路開拓
 - ITシステム導入
 - 生産現場改善



1. ハンズオン支援(専門家派遣による伴走型支援)

中小機構のハンズオン支援には4つの支援メニューがあります
企業の課題にあわせて最適なものを提案します

① 専門家継続派遣事業



中長期計画の策定や生産工程の見直しなど、全社的な経営課題解決を支援

支援期間：数か月～10か月程度（最大20回程度）

費用負担：17,500円

（専門家1人、1日あたり。消費税込）

② 経営実務支援事業



企業の抱える特定の課題（技術・経営・マーケティング等）について、課題解決や社内人材の育成を支援

支援期間：5か月以内、最大10回以内

（テーマが異なる場合は再度支援可能）

費用負担：8,400円

（専門家1人、1日あたり。消費税込）

③ 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

支援期間：数か月～10か月程度（最大20回程度）

費用負担：17,500円

（専門家1人、1日あたり。消費税込）

④ 販路開拓コーディネート事業



マーケティング企画策定やテストマーケティングを支援

① マーケティング企画：4か月程度（8回程度）

② テストマーケティング：5か月程度（15回以内）

③ フォローアップ：5か月程度（10回程度）

費用負担：8,400円（②のみ4,200円）

（専門家1人、同行1回あたり。消費税込）

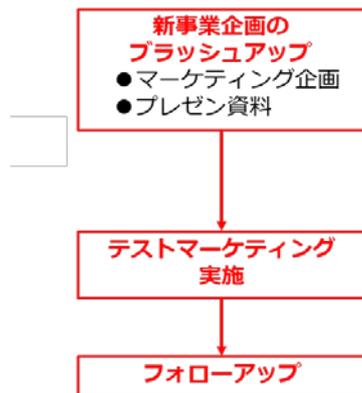
企業単独ではアプローチできない顧客キーマンへのアクセスを通じて、**新業界参入のきっかけ**に。

直接に業界ニーズや新商品の評価をヒアリングし、**業界ニーズを踏まえた生産・販売体制構築のヒント獲得**。

《企業の課題》

- ・新商品に対して、**想定市場の評価やニーズ**が知りたい
- ・新商品を開発したが、**どの市場にどのようにアプローチすべきか**分からない

<販路開拓コーディネート事業>



《販路開拓支援の内容》

- Step1 新商品展開の方向性の整理・明確化【M-A】**
支援期間：2～4ヶ月間 費用：8,400円/回（最大8回）
- Step2 想定市場への訪問・情報収集【M-B】**
支援期間：3～5ヶ月間 費用：4,200円/回（最大15回）
- Step3 市場進出に向けた実施計画の検討・実行【M-C】**
支援期間：3～5ヶ月間 費用：8,400円/回（最大10回）

《支援の成果》

- ・**新商品の強みや特徴が明確になり**、顧客像がより具体的となった
- ・**想定市場の声を聴くことができ**、**事業展開や新価値創造のヒント**になった

2. 海外展開支援

- ◆ 豊富な実務知識、経験、ノウハウを持つ海外ビジネスの専門家が、初歩から撤退に至るまでそれぞれの課題に沿った具体的なアドバイスを行うサービスです。
- ◆ **いつでも、何回でも、無料**でご利用いただけます。

支援の特徴

1

海外に関する、すべてのご相談に対応
あなただけの海外展開をナビゲーション

2

スポットの相談のみならず最長18ヶ月の
長期伴走型支援にも対応

3

海外現地での商談・調査に同行

(注) 契約書等の作成・リーガルチェック、翻訳業務、各種調査、取引先や代理店の紹介などの各種の代行業務を請け負うことはできません。



海外ビジネスに精通する専門家が
ハンズオンでナビゲート

3. IT化支援 : IT経営簡易診断



企業のIT化計画をご提案します。
(現状把握→IT化計画)

IT経営簡易診断でモヤモヤをスッキリ解消



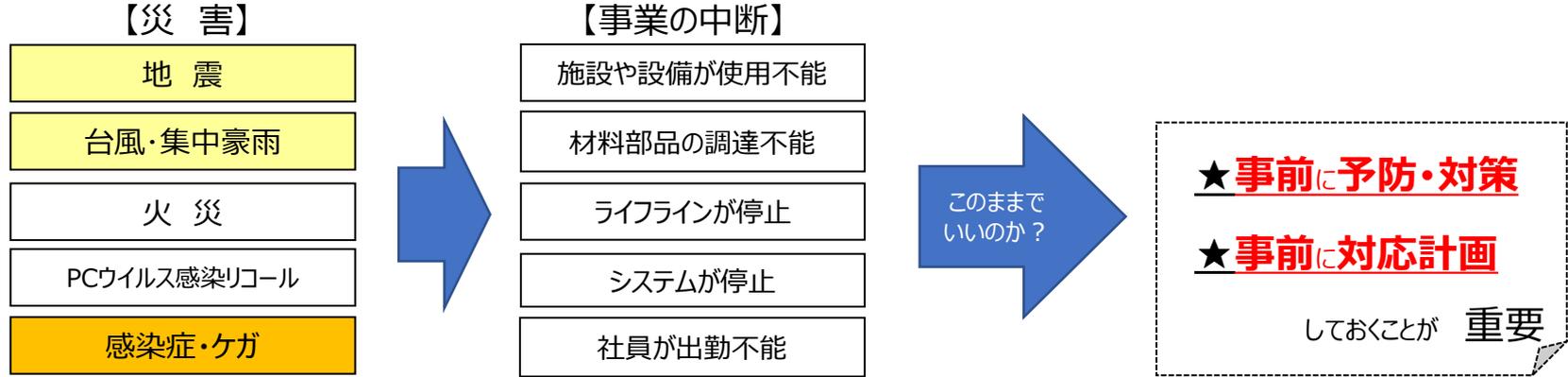
専門家が
3回訪問
(2時間/回)

IT活用案を
ご提案
(専門家が作成)

無料
(お申込みは中小機構WEBサイトへ)

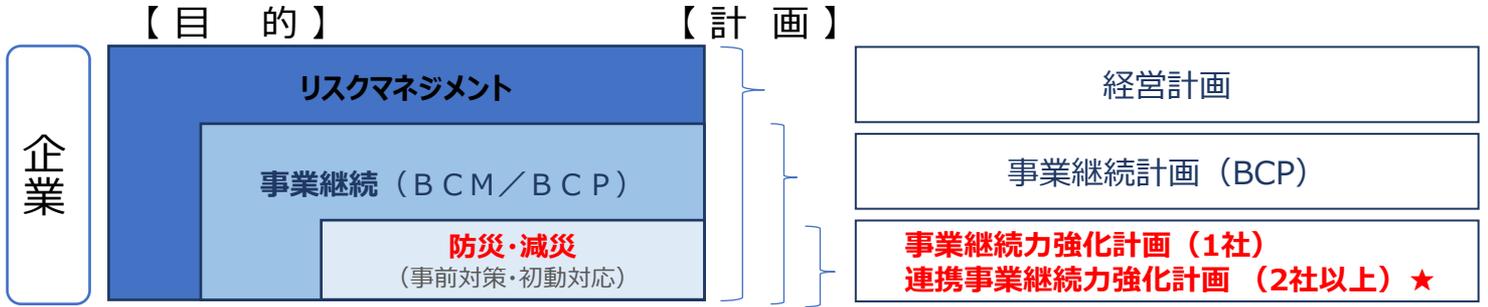
4. 災害への対応 : 事業継続力強化支援

● 災害のイメージと想定される事業の中断



※上記の 色付き枠などの **自然災害** が、「事業継続力強化計画」の対象

● 各リスクに対応する危機管理対策の目的と計画のイメージ



※BCPよりも簡易で、実践的・効果的な計画が作りやすい

近畿本部の 支援の流れ (「連携事業継続力強化計画」の作成支援)



5. 中小企業の人材育成 : 中小企業大学校

- ◆ 全国9校の中小企業大学校による豊富な研修コース
 ※受講者数 中小企業者向け約4万7千人 支援担当者向け約7千人 (年間)
- ◆ 講義形式だけでなく、実習・演習やグループ討議等も取り入れた実践的な研修

【中小企業者等研修の体系】

	研修 (例)	研修期間
研修分野 (例)	経営戦略・経営革新	1~15日
	生産・技術力強化	
	販売・営業力強化	
	財務管理	
	経営者等の能力開発	
	高度実践型研修	13日
	工場管理者研修	3日×6ヵ月
	経営管理者研修	5日×12ヵ月 4日×6ヵ月
	経営後継者研修	10ヵ月

【特色】

○実践・参加型の研修



グループディスカッション



工場に訪問し演習

○自社課題の解決に向けた研修



わかる
できる
やってみる!

○中小企業支援政策への対応 (海外展開、IT活用、生産性向上等)

○異業種・人脈・ネットワークづくり

5. 中小企業の人材育成 : 中小企業大学校

中小企業大学校関西校の研修会場 (令和3年度)



中小企業大学校
関西校 (福崎町)



中小企業大学校関西校
サテライト・ゼミ
(長浜ビジネスサポートセンター)



中小企業大学校関西校
御堂筋キャンパス
(中央区)



中小企業大学校関西校
サテライト・ゼミ
(京都経済センター)

受講者の
利便性に配慮

(c)Map-It

6. ウェブマッチングサイト : J-GoodTech(ジェグテック)

- ◆ B to B の WEBビジネスマッチングサイト (会員制) です。
- ◆ 「研究・開発」、「試作」、「生産技術」、「調達」、「販売連携」などの協力企業を、効率的に探すことができます。



< 4つのお勧めポイント >

- ① 中小機構のコーディネータにより情報発信から商談会の開催までを**サポート**
- ② 幅広い業種、多くの企業が登録される会員制サイト
- ③ 現状、web上では**多くのニーズ情報が公開**されており、ビジネスチャンスが待っています
- ④ ジェグテックサービスはすべて「**無料**」で利用ができます

6. ウェブマッチングサイト : J-GoodTech(ジエグテック)

- ◆ ジエグテックでは、本事業の趣旨にご賛同している大手企業様に、ジエグテックの「大手パートナー企業」としてご登録いただいています。
- ◆ 大手企業は、主に技術的な面での様々な業務提携等に関する引き合い情報（ニーズ・シーズ情報）を発信しています。

自動車等



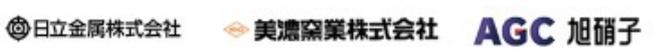
自動車等部品



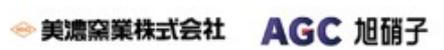
電気機器



鉄鋼



ガラス・土石製品



機械



化学



卸売業



精密機器



建設



医薬品



石油・石炭製品



造船



繊維製品



様々な施策をご提供しておりますので、
お気軽にご相談ください。

独立行政法人中小企業基盤整備機構
近畿本部 企業支援部 企業支援課

〒541-0052
大阪府中央区安土町2-3-13
大阪国際ビルディング27階
TEL：06-6264-8613