

# 中小機構 支援メニュー紹介

---

---

令和5年1月  
独立行政法人中小企業基盤整備機構 東北本部

# 独) 中小企業基盤整備機構の概要について

## 名称

独立行政法人中小企業基盤整備機構  
※経済産業省所管の中小企業政策の実施機関

## 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

## 拠点

本部、地域本部等(10ヶ所)、中小企業大学校(9校)

## 東北本部

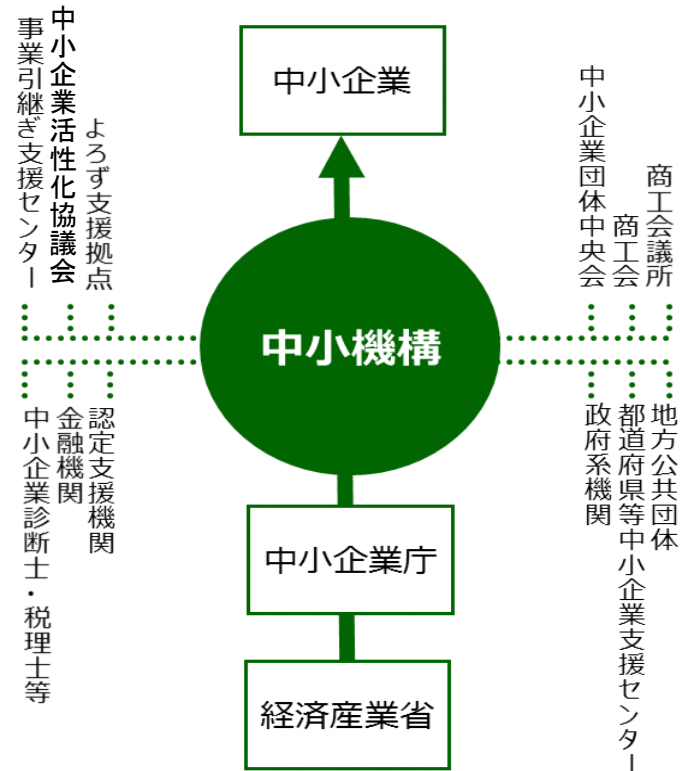
東北6県を対象に事業を実施。  
本部事務所・仙台校(人材育成施設)・T-Biz(インキュベーション施設)



## 人員

職員:約740名  
外部専門家:約3,400人※  
※中小企業診断士、弁護士、公認会計士、弁理士、大手企業OBなど

## 中小機構と支援機関ネットワーク



# 中小企業の経営課題に応じた幅広い支援メニュー

中小機構では、多様な支援メニューにより、中小企業の成長を一貫してサポートしています。

## 経営全般

### 経営相談等

経営課題に対しオンライン・対面など様々な方法で各分野の経験豊富な専門家がアドバイス

### ハンズオン支援

個別の経営課題を解決するために専門家チームを派遣し支援

## 人材育成

### 大学校研修

全国9ヶ所の中小企業大学校等での各種研修で人材育成をサポート

### WEBee Campus

Web会議システムや動画教材により職場にしながら受講できる研修を提供

### サテライト・ゼミ

全国各地の支援機関や金融機関等と連携し、少人数参加型の研修を実施

## 事業の創出

### 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が起業の質問等に回答

### インキュベーション

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

## 生産性向上

### 生産工程スマート化診断

ロボットの導入やIoTの活用可能性を専門家が分析し、生産性向上につなげる提案を実施

## 事業の発展

### 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、様々なメニューにより支援

### 販路開拓支援

中小企業と国内外の企業をつなぐ「J-GoodTech」、eコマースの活用などにより販路開拓をサポート

### 地域新事業創出

新たな商品やサービスを創出、さらなる成長を目指す企業をサポート

### 高度化事業

中小企業が共同で利用する施設に対し、地方自治体と連携。融資や専門家のアドバイスを実施

### 事業再構築支援

新分野展開等の事業再構築に向け、相談・助言や専門家派遣・人材育成でサポート

## 事業の継続

### 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

中小企業活性化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

自然災害や感染症の事前対策に取組む中小企業をサポート

### 共済制度

- 小規模企業共済  
小規模企業の経営者や役員が、廃業や退職時に備えて資金等を積み立てる共済制度
- 経営セーフティ共済(倒産防)  
不測の事態に、無担保・無保証人で迅速に必要な事業資金を借入のできる共済制度

### 事業継続力強化

自然災害や感染症の備えとなる事業継続計画(BCP)について、気づきと連携型策定を支援

# 主な経営支援に関するメニュー

主な支援メニュー			
専門家継続派遣事業	経営上の課題に合わせ、経営戦略や中期計画の策定、生産管理体制の整備、管理会計の導入など、業務改善等を専門家をご支援	ハンズオン	有料 17,500円/日
戦略的CIO育成支援事業	生産性向上に向けてIT活用を進めたい場合に、IT化導入に向けた計画策定やIT人材の育成、生産性向上に向けたご支援を専門家が提供	ハンズオン	有料 17,500円/日
経営実務支援事業	工場における現場改善（5Sなど）や営業力の強化など、経営資源の中の特定課題に対して専門家を派遣して改善をご支援	ハンズオン	有料 8,400円/日
販路開拓コーディネート事業	新製品開発や新市場の開拓に向けて、市場性確認のためのマーケティングをご支援（テストマーケティングや商品のブラッシュアップ等）	ハンズオン	有料 8,400円/日
事業再構築支援ハンズオン	事業再構築（新事業への転換や設備投資、海外進出などの新市場開拓などに挑戦する場合）に際して専門家が製造・販売・マーケティング等の戦略や業務プロセスについて総合的見地からご支援	ハンズオン	有料 17,500円/日
IT経営簡易診断	企業が抱えるIT活用に関わる課題を整理し、課題の見える化と活用可能性についてご提案（専門家が3回に分けて相談・診断・提案）	相談・助言	無料
生産工程スマート化診断	中小機構の専門家が企業の生産現場を訪問し、現場確認とヒアリングを通じて、生産性の向上、業務の効率化、生産工程の見える化に向けて具体的な方法や計画をご提案	相談・助言	無料
経営（窓口）相談	各分野で経験豊富な専門家が、対面・電話・オンライン等、ご希望に応じた方法でご相談に対応	相談・助言	無料
事業再構築助言・アドバイス	事業再構築（新事業への転換や設備投資、海外進出などの新市場開拓などに挑戦する場合）に際して専門家が相談対応を実施。	相談・助言	無料
事業継続力強化支援（BCP）	自然災害や感染症など事業活動に支障をきたす突発的で不可避な事象に備えるため、専門家が経営力強化に向けて、事業継続力強化計画の策定と相談・アドバイスに対応。	相談・助言	無料

# 主な販路開拓に関するメニュー

主な支援メニュー		
J-GoodTech (ジェグテック)	オンラインで利用できるビジネスマッチングプラットフォーム。大手企業700社、中小企業21,000社が登録し、技術課題の解決や部材の調達等、各種ニーズ情報が掲載され、ニーズに対する提案を行うことができ、中小機構の専門家がマッチングをサポート	マイページの作成や専門家の利用も含め、全ての機能を無料で利用可
展示会出展支援事業	新たな顧客開拓、業務提携先を見つけたい場合など、民間展示会への出展機会の提供や出展アドバイスにより、販路開拓に向けた取り組みをご支援	ギフトショー:R5年2/15~17 フーデックス:R5年3/7~10 機械要素技術展:R5年6/21~23 ※出展料がかかります
EC活用支援アドバイス	ECを活用した販路開拓のポイントについていつでも視聴可能なオンライン講座をご提供。実践的な手法についてはセミナーやワークショップを開催し、ECに詳しい専門家がアドバイスを実施	オンライン講座はWEB視聴可。 セミナーやワークショップは要望に合わせて開催(無料)
地域活性化パートナー 虎ノ門オンラインアドバイス	食品・雑貨・観光・サービス関連を対象に、商品開発やプロモーションなど、販路開拓に関する困りごとを各業界の専門家に相談することができる場をオンラインで提供。	事前予約制(45分/回、無料) 1テーマ最大2回まで利用可

## 参考：支援専門家体制

東北本部で約90名のアドバイザーが登録。

(中小企業診断士のほか、自動車、電機、機械等のメーカーや金融機関等で長く勤務経験のある企業OB、弁護士や税理士などが登録)

現在、令和5年度 アドバイザー(専門家)公募中。詳細は中小機構ホームページよりご確認ください。

# 主な海外展開支援に関するメニュー

## 主な支援メニュー

海外展開ハンズオン支援事業 (アドバイス支援)	海外展開に関する課題やお悩みについて、専門家が無料でアドバイス・情報提供を行う。	総合	BtoB BtoC
海外展開ハンズオン支援事業 (伴走型支援)	海外ビジネスの立ち上げやビジネスプラン策定を専門家が長期・継続的に支援。	総合	BtoB BtoC
EC活用支援アドバイス	ECでの販路開拓やSNSによるプロモーション等について、専門家がアドバイス。	販路開拓	BtoC
東北Good(s) Selection 2022	セミナー、模擬商談、オンライン商談会まで一貫で支援	情報提供	BtoB BtoC
地域活性化支援パートナー事業	中小企業支援の理念にご理解をいただいた企業の皆様をパートナーとして登録	販路開拓	BtoC
海外CEO商談会	産業分野でセグメントし、海外の経営者層との商談機会を提供。	販路開拓	BtoB

## 参考：支援専門家体制

国内外で約400名の国際化支援アドバイザーが登録。

うち海外在住のアドバイザーは約120名。

(海外駐在経験等を有する企業OB、海外現地在住のコンサルタント、弁護士、会計士など)

海外在住アドバイザーは、現地情報提供や、現地での対面アドバイス等で協力。

東北本部では5名のアドバイザーが常駐専門家として支援。



中小企業の経営課題解決のための専門家によるアドバイス

# 経営相談事業

無料

(要約)

中小企業の経営課題に応じて、各分野の経験豊富な専門家が課題解決のためのアドバイスを行います。

1. 経営アドバイス(対面、メール等での相談)
2. SDGs・カーボンニュートラル相談窓口
3. 経営相談アドバイザー派遣(出張相談会)

【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構東北本部

○経営アドバイス、SDGs・カーボンニュートラル相談窓口:企業支援課 Tel: 022-716-1751

○経営相談アドバイザー派遣:連携支援課 Tel: 022-399-9058

## 経営相談

### -専門家への相談で経営の悩みを解決-

- 経営に関するご相談に、各分野の経験豊富な専門家が電話、メール(ネット)、対面の中から、ご希望に応じた方法で、何回でも無料で利用できます。
- 経営アドバイスを通じ、他の支援メニューに繋げる等、経営支援事業の入口の役割も担っています。



### -経営アドバイス(対面相談)-

- 中小企業診断士、弁護士、弁理士等の専門家が、経営・財務・法律・知的財産権等の相談に幅広く対応いたします。
  - ・ 開設時間:月・水・金曜 午前9時~12時 午後1時~5時
  - ・ 相談時間:1回1時間程度で事前予約制

中小機構 東北 アドバイス [検索](#) より、お申し込みフォームへお進みください。

#### 【問い合わせ先】

Tel:022-716-1751

中小機構 東北本部 企業支援部 企業支援課

### -経営アドバイス(メール相談)-

- 時間や場所の制約により、対面での相談が困難な方にもご利用いただけます。ただし、課題を掘り下げる必要がある場合は、対面での相談をご案内することがあります。

中小機構 メール相談 [検索](#) より、お申し込みフォームへお進みください。

### -経営アドバイス(電話相談)-

- 全国どこからでも、お電話にて営業・マーケティング、法律、資金調達などの経営の課題や支援施策の活用方法をご相談いただけます。

#### 【問い合わせ先】

Tel:050-3171-8814(平日 午前9時~午後5時)

### -SDGs・カーボンニュートラル相談窓口-

- 持続可能な開発目標(SDGs)やカーボンニュートラルへの対応を通じた中小企業・小規模事業者の経営課題解決の取組みを支援すべく、東北本部内にSDGsに関する相談窓口を設置し、中小企業等からの相談に対応いたします。

#### 【SDGsに関する相談内容例】

- ・社員にSDGsをどう浸透させればよいか
- ・製品安全など自社のSDGsを発信したい
- ・もっとSDGsを経営に落とし込みたい…etc

#### 【カーボンニュートラルに関する相談内容例】

- ・自社のCO2排出量の測定方法を知りたい
- ・再生エネルギーを導入したい
- ・取引先から自社製品・工程上のCO2排出量の開示を求められて困っている …etc

中小機構 東北 アドバイス [検索](#) より、お申し込みフォームへお進みください。

#### 【問い合わせ先】

Tel:022-716-1751

中小機構 東北本部 企業支援部 企業支援課



【お申込みフォーム】



企業の社内チームと機構チームが一体となって取組むことで、  
継続的に発展・成長できる「自立化の仕組み」づくりを目指します！

# ハンズオン支援事業

有料

(要約)

経営・技術・財務等の専門家を総合的な課題解決のために長期間継続して派遣します。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行い、その成長・発展をサポートします。

【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部企業支援課 Tel: 022-716-1751

事業紹介ページ <https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/hands-on/index.html>

# ハンズオン支援事業とは

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・発展のために経営者・社員の皆様と一緒に取組むというメニューです。

- ◆概要：経営・技術・財務等の専門家を総合的な課題解決のために長期間継続して派遣します。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行い、その成長・発展をサポートします。
- ◆対象者：今後の成長・発展を見据え、課題解決に積極的に取り組む中小企業
- ◆支援期間：3ヶ月～10ヶ月以内（2回/月程度） ※ 支援制度による
- ◆支援体制：案件毎に専門家と職員で企業と一緒に取組むチームを編成
- ◆支援方法：支援計画を策定し、企業の社内チームと機構チームが一体となって取組むことで、派遣終了後も自ら継続的に発展・成長できる「自立化の仕組み」づくりを目指します。

# ハンズオン支援事業の支援テーマ(例)

## 【経営課題全般の解決】

### ◆ 専門家継続派遣事業

(総合課題への長期継続的取り組み)

派遣期間: 6ヶ月～10ヶ月 派遣頻度: 20回程度  
料金: 17,500円/人・日(税込)

## 《支援テーマ例》

- ・経営戦略策定
- ・中期事業計画策定
- ・管理会計導入
- ・経営管理の仕組み化
- ・生産管理体制構築 等

## 【特定課題の解決】

### ◆ 経営実務支援事業

(単一課題への短期集中的取り組み)

派遣期間: 5ヶ月以内 派遣回数: 10回程度  
料金: 8,400円/人・日(税込)

- ・現場改善(5S)
- ・営業力強化
- ・人事制度構築 等

### ◆ 戦略的CIO育成支援事業

(IT化による生産性向上・売上げ向上)

派遣期間: 6ヶ月～10ヶ月 派遣頻度: 20回程度  
料金: 17,500円/人・日(税込)

- ・IT化計画策定
- ・IT企画・導入
- ・企業内IT人材育成

### ◆ 販路開拓コーディネート事業

(新市場進出・売上げ向上)

ブラッシュアップ : 派遣期間 4ヶ月 8回以内 料金: 8,400円/人・日(税込)  
テストマーケティング: 派遣期間 5ヶ月 15回以内 料金: 4,200円/人・日(税込)  
フォローアップ : 派遣期間 5ヶ月 10回以内 料金: 8,400円/人・日(税込)

- ・マーケティング企画策定
- ・テストマーケティング実施
- ・商品企画ブラッシュアップ 等

# 参考：ハンズオン支援事例①

## ◆専門家継続派遣事業 支援事例・・・特殊精機株式会社（福島県喜多方市）

### 「メイン取引先撤退」激震からのノンリストラ黒字化

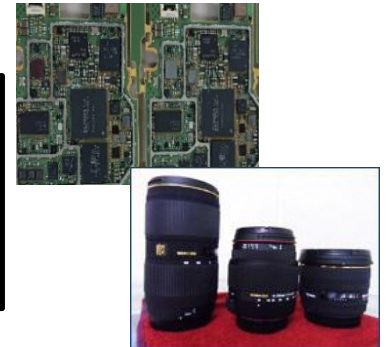
－「見える化」実践による高収益フレキシブル生産体制構築－

#### 会社概要

資本金：32百万円  
従業員：90名  
事業内容：電子回路実装基板製造、換  
レンズ組立等

#### 事業概要

同社は創立57年を迎えたEMS（電子機器製造受託サービス）企業であり、防災システム設計施工を皮切りに、市場環境の変化へ柔軟に対応する中で無線機器・音響機器等完成品組立、携帯電話・車載用電子機器等の電子基板実装を収益の柱とし、2拠点（福島県喜多方市：本社・岩月工場、栃木県那須塩原市：那須工場）にて業績を伸ばしてきた。



#### 支援の背景

同社の強みである基板実装技術の高さを背景に、大手電機電子機器メーカー生産拠点との取引強化・増加に対応するため、電子回路実装基板製造拠点として那須工場を開設し、無借金経営にて堅実・着実に業績を積み重ねてきた。しかし、海外スマートフォンの急激な台頭により国内スマートフォン製造が激減、主要取引先メーカー工場の拠点集約化により取引工場が閉鎖に至り、那須工場の売上が約2割に激減、全社損益においても損失へ陥った。

#### 解決すべき経営課題

◆課題1 事業計画（中期・単年度）を策定し多くの管理資料もあるが、大手メーカー1社からの受注体制であったことも影響し課題が明確化されておらず、管理職の課題認識・理解度も不十分なことからPDCAサイクルが上手く回らない状況であった。また、採算性判断基準も大まかであったことから低単価受注が多い状況に陥っており、**シンプルかつ迅速なPDCA管理への仕組み化が課題であった。**

◆課題2 高品質・多品種少量・短納期対応が求められる市場環境に対し、これに対応する十分な生産効率化体制が実現できておらず、結果としてコスト高の状況に陥っていた。特に工数を要していた段取り替え時間の短縮等により設備稼働率を向上させ、**フレキシブルな高効率生産体制を確立することが課題であった。**



※出典元：2019年度ハンズオン支援事例集  
[https://www.smrj.go.jp/ebook/hands-on\\_jirei\\_2019/](https://www.smrj.go.jp/ebook/hands-on_jirei_2019/)

# 参考：ハンズオン支援事例①（続き）

## 支援概要

- 1 期目（2018年1月～12ヶ月間）
- ①計画経営導入の仕組みづくりと実践
  - ②実装ラインの生産効率向上

- 2 期目（2019年2月～12ヶ月間）
- ①計画経営と連動した販売戦略及び財務構造の見直しと実行
  - ②実装ラインの効率向上の実現

## 代表取締役 慶徳 孝幸氏のコメント

弊社は大手メーカー様との安定した取引が長く続いていたために、外部環境の急激な変化に対応が遅れ、経営の構造改革策を模索していました。  
経験豊富なアドバイザーによる支援を受け、**目標期限内に黒字化を達成**することが出来ました。  
特に、**管理会計書式の活用にて「攻めの経営」が可能になり、社員も意識が変わって自ら積極的に6S／TPM活動を展開しているところ**です。今回のご支援を好循環「勝ちぐせ！」のアイテムとして定着活用して行きたいと考えております。

## 支援成果

- 1 期目
- 管理会計による「見える化」の仕組みを構築。経営判断スピードが向上。**
  - 事業計画、行動計画を策定。実行スピードが向上。
  - ビデオ分析や作業工数記録等数値で現状を把握し、7つの改善テーマを設定・実行し、17%の生産性向上を達成。**

- 2 期目
- 収益性判断基準の明確化強化すべき取引先・製品及び不採算受注が明確化。見積の高精度化・スタンダード化を行い、不採算受注撲滅、見積工数削減を実現。**
  - 管理会計による予実分析精度が更に高まり、適切な対策実行で黒字化を達成。**
  - 治具の改良、外段取り化、段取り作業手順の標準化により生産性が17%から26%へ更に向上。**
  - 6S・TPM活動の計画的・全社的取り組みへの土台を構築。**





## 参考：ハンズオン支援事例②

### ◆販路開拓コーディネート事業 支援事例・・・株式会社村山事務器（秋田県鹿角市）

「可動型電子施設予約案内システムのマーケティング企画策定・  
テストマーケティングによる市場性検証」

#### 会社概要

資本金：10百万円  
従業員：7名  
事業内容：文具事務器販売、  
OA機器等販売

#### 支援の背景

中小機構東北本部の販路開拓相  
談会に参加されたことがきっか  
けで支援に至りました。

#### 支援対象商品の特徴

わかりやすさと使いやすさにこだわり、①予約管理と案内表示が  
同一ソフトで画像を自由に組み替えられる、②コンパクト、軽装  
備、③管理PCとディスプレイ間はWiFiワイヤレス接続、④構築費  
用がリーズナブルといった点に特徴があります。

#### 解決すべき経営課題

対象商品は市の文化施設に採用されましたが、地元だけでは顧客の声を直接聞く機会  
が限られるため、改めて予約案内システムのニーズや製品評価等を把握し、市場性を  
確認する必要がありました。





## 参考：ハンズオン支援事例（続き）

### 支援概要

#### ●M-A支援（マーケティング企画策定）

マーケティング企画のブラッシュアップを行い、ターゲットを、事前予約が多数入るホテルや温泉施設、結婚式場、貸し会議室、学校や教育施設等としました。

##### <仮説内容>

市場に大規模なシステムはたくさんありますが、コンパクトで可動できる軽量の電子施設予約案内システムに一定の需要があるとの仮説を立てました。

#### ●M-B支援（テストマーケティング）

5名の販路開拓コーディネーターが10社にアプローチし、18回の同行訪問を実施しました。

##### <テストマーケティングの内容>

①施設予約案内の現状把握、②本システムの受容性検証、③製品モニターと見積提示を通じた製品課題の明確化

##### <仮説の検証結果>

- ・デモンストレーション5社、見積り提示4社、そのうち1社が導入に向けた交渉にいたりました。
- ・施設予約案内システムが使われている例は少なく、市場では予約と案内の連動は進んでいないことが確認されました。
- ・現状での予約案内は、手作業によりパワーポイント等で作成・編集・印刷し、紙やモニターTVを通して掲示する等の原始的な手法が主流であることがわかりました。

### 支援成果

##### <具体的な成果>

- ・部屋数が多く更新頻度が高い貸し会議室運営事業者で、現状では紙やパワーポイントで行っている予約掲示の代替として、高い受容性が確認されました。
- ・商品面では、コンパクト性、軽装備、ワイヤレスであることが評価されました。

##### <今後の取組み>

- ・貸会議室や同様の環境にある公共文化施設、イベントホール等に、コンパクト、ワイヤレスで軽装備な電子施設予約案内システムとして展開していきます。
- ・顧客側で事前に設備投資の予算計上ができるよう、計画的なアプローチ活動を行います。
- ・単純な表示・案内システムとの違いが明確になるようプレゼン資料を見直し、業務効率化につながることをわかる提案書の作成、サンプル動画を用意する等の工夫を行います。

成長・発展を目指す中小企業の事業再構築を支援します！

# 事業再構築支援

無料

事業再構築アドバイス

有料

ハンズオン支援

(要約)

ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、思い切った事業再構築（新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、業種再編）に取り組む中小企業を、アドバイス（相談・助言）とハンズオン支援によりサポートします。

【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部企業支援課 Tel: 022-716-1751

事業紹介ページ [https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/jigyo\\_saikoutiku\\_hands-on/index.html](https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/jigyo_saikoutiku_hands-on/index.html)

事業再構築ハンズオン支援事業は、以下の2つの事業があります。

## 成長・発展を目指す中小企業の事業再構築を支援

事業再構築に向けた課題に応じて、

「事業再構築アドバイス（相談・助言）」と「事業再構築ハンズオン支援」で支援します。

### 事業名

### 目的

#### 事業再構築 ハンズオン支援事業

- 事業再構築に取り組む中小企業等に対して、「① アドバイス」と「② ハンズオン支援」を実施します。
- 具体的に事業転換、新事業設備投資やグローバル展開などによって事業再構築を図るにあたり必要となる新事業戦略立案、マーケティング戦略策定、業務プロセスの見直し、組織改編などをテーマにした支援を行い、事業再構築の実現を図ります。

### 区分

### 対象者

### 内容

### 回数・金額

#### 事業再構築 アドバイス (相談・助言)

- 事業再構築補助金の採択先事業者
- 採択先以外で事業再構築に取り組む事業者

- 事業再構築の計画策定や実行へのアドバイス

- 最大3回
- 無料

#### 事業再構築 ハンズオン支援

- 事業再構築補助金の採択先事業者
- 採択先以外で事業再構築に取り組む事業者

- 事業再構築の実現に向けたハンズオン支援

- 有料
- ※ 通常のハンズオン支援と同様

## 事業再構築に向けて最大3回の無料アドバイス

成長・発展を目指した事業再構築の計画策定や実行に向けた課題解決について、  
 専門家からアドバイスを実施します。



**対象** | 事業再構築に取り組む中小企業

**回数** | 1～3回

**費用** | 無料

### 注意事項

- 補助金の申請支援は行いません
- 機構の支援が補助金の審査結果に影響を及ぼすことはありません
- 補助金の制度・手続きについての質問にはお答えできません
- 繰り返しのご利用はできません（最大3回を1度限り）

\* 「業種」は日本産業分類の大分類を、「事業」は中分類・小分類・細分類を指します。

ロボット、IoTを活用した生産性向上への第一歩  
生産工程の課題がわかる!対応策がわかる!

# 生産工程スマート化診断

無料

(要約)

生産工程スマート化診断は、中小機構の専門家チームが貴社を訪問し、生産現場の確認、ヒアリングを通じて、「生産性の拡大」「業務の効率化」「生産工程の見える化」等の具体的な方策を提案します。

【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部企業支援課 Tel: 022-716-1751

# 生産工程スマート化診断とは

中小機構の専門家チームが貴社を訪問し、生産現場の確認、ヒアリングを通じて、「生産性の拡大」「業務の効率化」「生産工程の見える化」等の具体的な方策を提案、今後の取り組みのきっかけ作りにご利用ください。

## 概要

- ・「作業」と「情報」の視点から、専門家が生産工程の**現状分析**を実施します
- ・その結果から課題の整理・可視化を行い、ロボット、IoT及びデジタル技術の活用可能性に係る情報提供を行います
- ・全3回の**無料支援**です

## 対象

- ・ロボット・IoTの導入により、生産性を向上させたい事業者
- ・生産工程の見える化の仕組みづくりをしたい事業者

## 成果

- ・生産工程や作業について、専門的・客観的視点から現状を分析し、**現状の課題**や**取り組むべき対応策**を提示します。  
(例:業務フロー見直し、見える化、標準化、仕組みづくり等)
- ・生産性向上に向けた取り組みとして、ロボット、IoT等の活用可能性、情報提供を行います。



# 生産工程スマート化診断の流れ

## 支援申込書のご提出

※申込書のご提出と事前打合せ【Web】は前後する場合もございます。

## 事前打合せ【Web】

- ・本事業のご説明と、支援の進め方の相談
- ・生産工程の課題、取り組み状況等の共有
- ・自動化（ロボット、IoT等）の検討状況、導入状況の確認


## 第1回支援（**経営者ヒアリング、現場調査**）

- ・業務内容、フロー、生産工程の課題等についてヒアリング
- ・工場等の現場調査

## 第2回支援（**ディスカッション**）

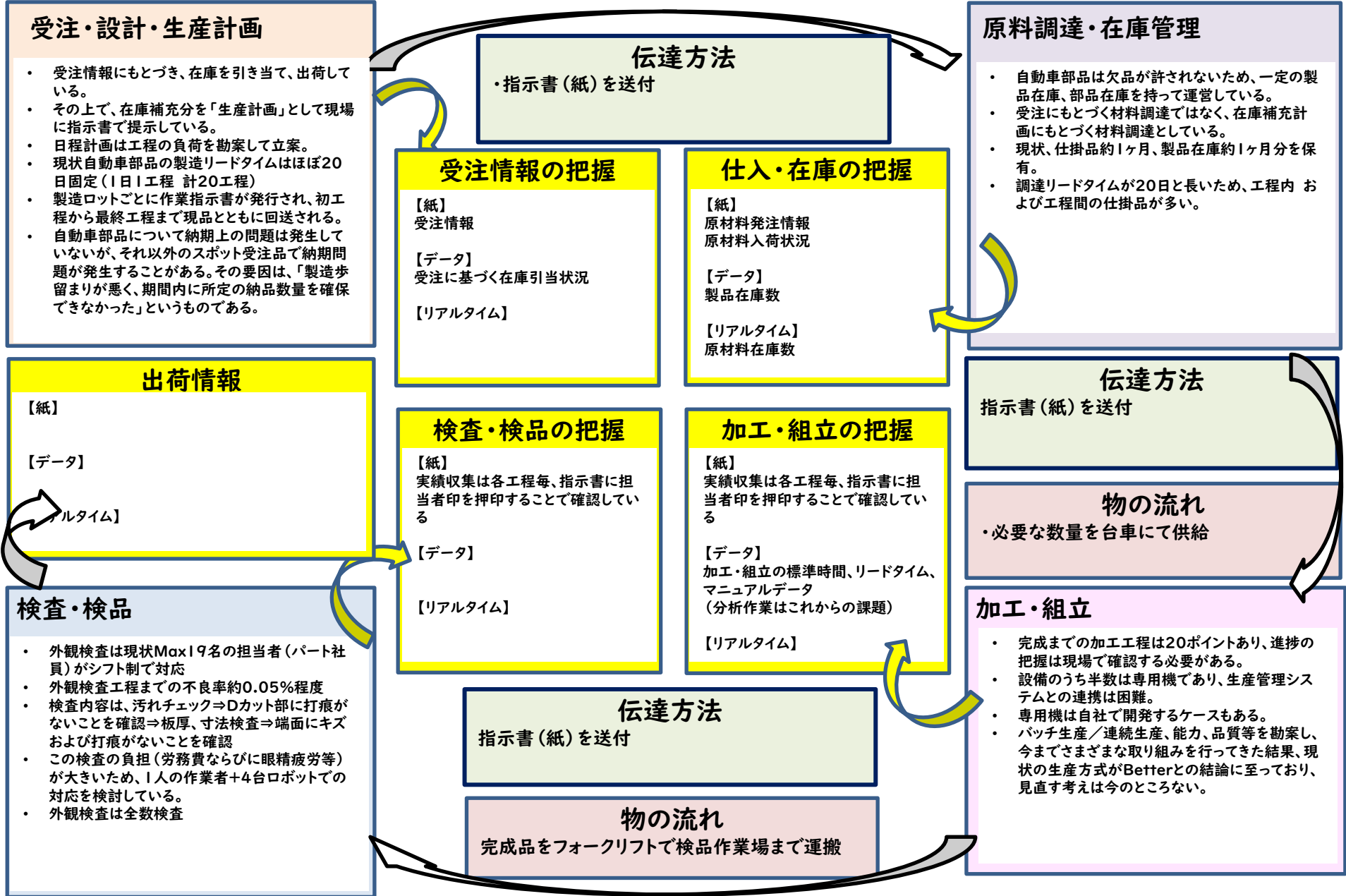
- ・第1回目の内容を踏まえ、課題の深堀のための追加ヒアリング
- ・今回の提案の方向性確認
- ・課題解決に向けた方法を検討、ディスカッション

## 第3回支援（**診断内容の報告**）

- ・第1回、第2回の内容を元に作成した提案書の説明
  - ・課題解決に向けた今後の取り組みについてご提案
- 

# 診断の内容：業務体系図

例



経営の強靱化を支援します!

# 事業継続力強化支援事業

無料

(要約)

自然災害の頻発、感染症の流行など、事業活動の継続に支障をきたす事態に直面する皆さまの経営力を強化するために専門家が「事業継続力強化計画」の策定を支援します。

【お問い合わせ】

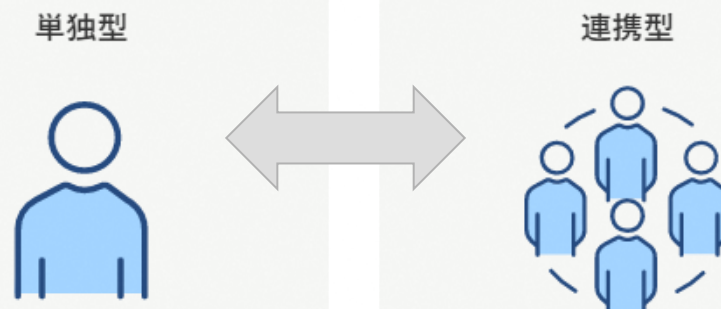
独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部企業支援課 Tel: 022-716-1751

事業紹介ページ [https://kyoujinnka.smrj.go.jp/seminar\\_handson/](https://kyoujinnka.smrj.go.jp/seminar_handson/)

# 事業継続力強化支援事業について

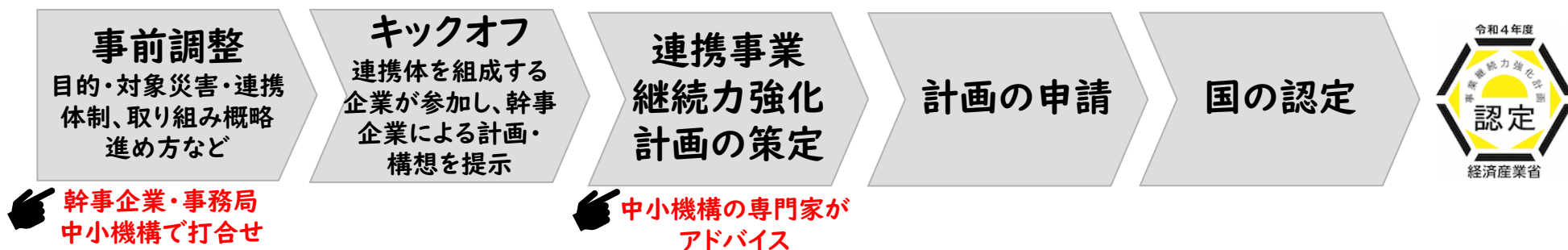
中小企業・小規模事業者の防災、減災対策には、事前の計画策定が必要不可欠。中小機構では、専門家によるアドバイス提供（無料）により、国の認定が受けられる「事業継続力強化計画」策定の支援を行います。



計画には1社で作成する単独型と、複数の企業が連携して作成する連携型の2種類があります。計画を策定すると、災害などのリスクに対応できることは勿論、平時においても様々なメリットがあり、特に**経営資源の「棚卸と改善効果」**が期待できます。



# 連携型事業継続力強化支援事業について



## ◆連携型計画策定のメリット:

自社単独で策定する場合に加え、複数の企業や組合が連携して策定する場合、連携型は単独型に加えて、下記のような導入メリットが見込まれます。



協力関係の構築により、平時においても不得意分野の補完、共同生産・受注・販路開拓など、業績拡大に挑戦する取り組みが期待できます。

# 参考) 連携型に取り組む際の“連携”の類型

## 組合等を通じた 水平的な連携

同業種又は異業種に  
属する複数の中小企  
業で構成

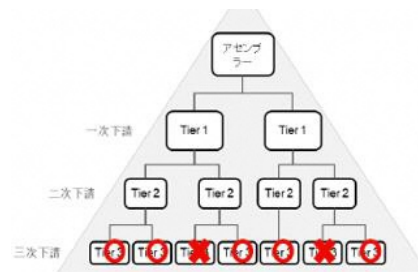
- ・代替生産
- ・人員や設備の融通
- ・原材料・部品の  
確保の協力
- ・車両・倉庫等の  
相互利用
- ・災害対応設備等の  
共同導入・利用等



## サプライチェーンに おける 垂直的な連携

原材料・部品等の  
需給関係にある  
親事業者や中小企業  
で構成

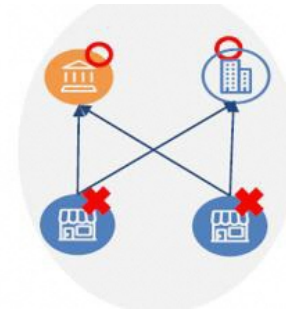
- ・親事業者を中心とし  
た事業継続力強化
- ・被害状況の共有と  
迅速な復旧支援に  
向けた体制の構築等



## 地域における 面的な連携

工業団地、商店街、卸  
団地、その他の地縁  
的な関係を有する複  
数の  
中小企業で構成

地域における面的連  
携により、事業継続  
力強化等に取り組む



## その他の連携

災害時の対応力強化、  
平時の経済交流等、  
相互補完・相互成長  
等を目指す  
お互い様連携

- ・生産の肩代わり
- ・共同での災害対策  
や生産・受注・  
販路開拓等

出典：中小企業庁 連携事業継続力強化計画策定の手引きを参考に作成



大手企業との取引、海外展開の強化を目指す中小企業をサポート

# J-GoodTech

(要約)

製造業を中心としたBtoBビジネスマッチングサイトです。  
国内中小企業、大手企業をはじめ、タイ、ベトナム、台湾、インドネシアなどの海外企業とのマッチング機会を提供します。

【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部支援推進課 Tel: 022-399-9031

<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/>

# J-GoodTech (ジェグテック) の概要

ジェグテックはWeb上で大手企業（製造業）をはじめとする、登録企業2万社超の各種ニーズ情報を検索することができ、ビジネスパートナーとなり得る先を見つけて、提案することができるビジネスマッチングプラットフォーム。



\*1. 海外支援機関（政府機関）によって推薦された製造業、流通業、サービス業。

\*2. 中小機構、自治体等により推薦された製造業、流通業、サービス業。

※ 企業数は 2022年1月時点。

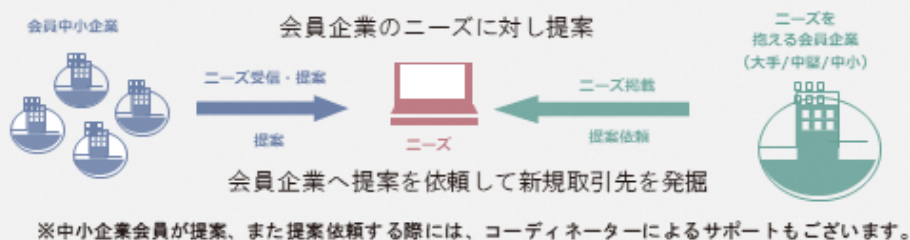
登録されているのは、中小機構や自治体等により推薦された日本企業、各国の支援機関（政府機関等）によって推薦された海外企業、ジェグテックの趣旨にご賛同いただいた大手パートナー企業のため、無料で安心してお使いいただけます。

# J-GoodTech (ジェグテック) の主な機能

ジェグテックでは、ビジネスマッチング実現のために 4つのサービスをご提供しています。

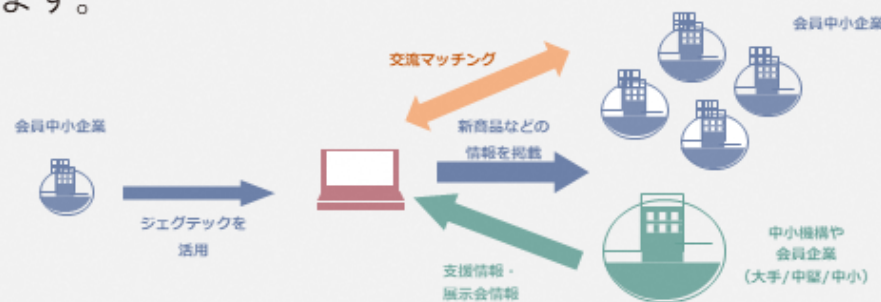
## ニーズへの提案

共同開発、販売連携などの受発注を支援し、新たな取引先開拓につなげます。



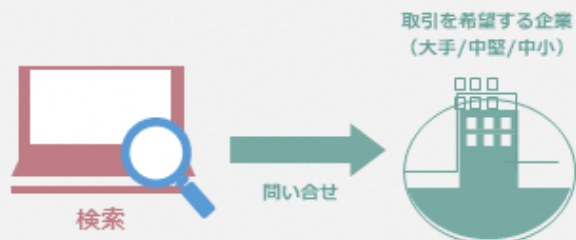
## トピックス

会員間で最新情報の告知やアイデアの交換ができます。



## 検索 & 問合せ

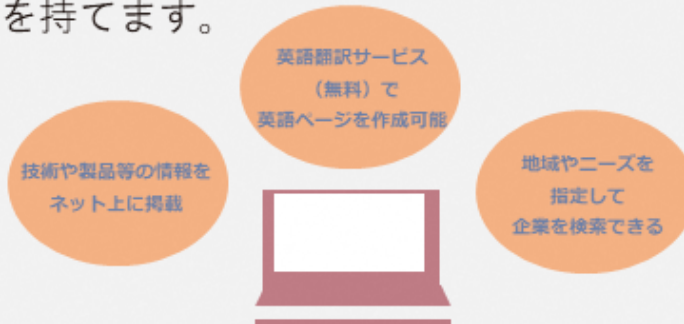
取引を希望する企業を探し、直接コンタクトできます。



会員同士だから安心してやりとりができます。  
(注意) 一方的な売り込みになる「問合せ」は、  
信頼を損なうことにつながりますので、ご遠慮ください。

## マイページ

公的機関が運営するジェグテックサイト内に自社のページを持てます。



# 海外展開ハンズオン支援

(要約)

海外展開に関するお悩みについて、専門家がアドバイス・情報提供を行います。

アドバイスだけでなく専門家が中長期的に伴走し、事業計画の作成や海外での調査・商談への同行支援も行っています。

【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部支援推進課 Tel: 022-399-9031

[https://www.smrj.go.jp/regional\\_hq/tohoku/sme/overseas\\_consulting/index.html](https://www.smrj.go.jp/regional_hq/tohoku/sme/overseas_consulting/index.html)

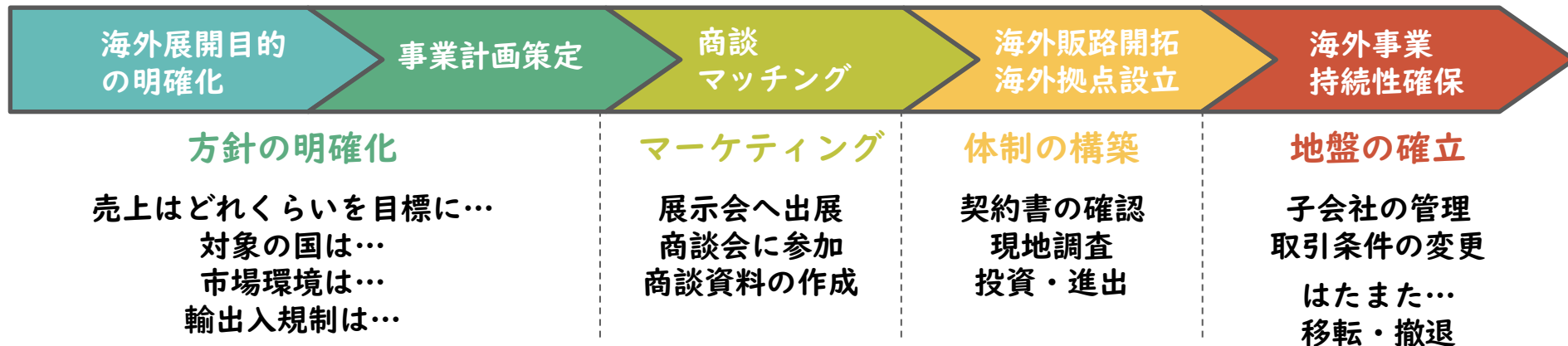
# 海外展開ハンズオン支援事業

BtoB

BtoC

海外展開に関する課題やお悩みについて、専門家が無料でアドバイス・情報提供を行います。

## ステージと課題例



### アドバイス支援

企業の**ステージごと**に応じた、海外事業に関する中小企業の経営課題に国内・海外の専門家が**スポット**でアドバイス。

#### 支援方法

対面・オンライン・Eメール

#### 利用お申込み方法

Webフォームまたは申込書（メール）による受付



### 伴走支援

6か月～18か月の**長期的な支援計画**を立て、成功事例を創出。

#### 支援方法





対面・オンライン・Eメール

#### 利用お申込み方法

Webフォームまたは申込書（メール）による受付  
※支援開始にあたっては中小機構内で審査がございます。





支援	内容
 <b>オンライン講座</b>	国内EC、越境EC、IT活用の3つのジャンルでノウハウを提供する動画を配信。いつでも視聴可能です
 <b>セミナー・ワークショップ</b>	国内、越境ECに関する基礎知識～実践を伴うワークショップまで、イベント形式で開催しています。
 <b>マッチングイベント (EC Camp)</b>	モール、カート、決裁、運営代行などEC支援事業者約50社がオンライン上に出席。企業の担当者と直接やりとりが可能。 ECの概況やノウハウを学ぶセミナー、ワークショップも開催。 <b>国内最大級イベント!</b>
 <b>EC活用アドバイス支援</b>	第一線で活躍するECの専門家へ何度でも無料で相談可能! ※ 国内EC：水、金 越境EC：火、木 ※原則オンラインでのご相談になります。

## 横川広幸



eBay Japan創設メンバー以来約20年間越境ECに携わる。個人事業で82カ国に仏具を販売。日本のものづくり関係のNPO理事経験あり。現在、ジェイクラブ(株)で越境ECコンサルタントを勤める。

## 伊勢 公一



約20年間通販・EC市場で業務に従事。米国系プラットフォームではストア立上げ、中国系最大手越境プラットフォームでは出店・出品のサポート等に携わる。販路開拓を得意とする中国越境ECの第一人者。

## 中川泰



近鉄エクスプレスに入社し、輸出航空貨物の営業、輸入航空貨物の営業を担当。1998年にネット通販専門の物流会社を創業。2013年に越境EC向け物流会社、2017年に越境ECコンサルティング会社を創業し現在に至る。

## 齋藤直



アディダスジャパンを経て、ヤフーにてEC支援マネジメントに従事。メーカー・小売、モール、決済、コンサルと幅広い立場での幅広いノウハウを持ち、国内・越境双方に広い知識を有する。



業界やテーマを絞って、海外企業の経営者層を日本に招聘。現地経営者層との商談会を実施。

## 2022年度の実施内容（予定）

商談会名・主要産業	募集時期	開催時期
医療機器CEO商談会（オンライン） <b>終了</b>	2022年9月	2022年11月
流通産業CEO商談会（オンライン） <b>終了</b>	2022年9月	2022年11月
環境技術CEO商談会（オンライン）	2022年11月	2023年1月
先端産業CEO商談会（オンライン）	2022年12月	2023年2月



<商談会の様子>

## 商談会の特徴

- **海外企業の経営者とダイレクトに商談。**経営者同士の関係構築ができます。
- **全席に通訳を配置。**日本語での商談が可能です。
- 海外展開の専門家が商談ノウハウをアドバイスしますので、初めての海外企業との商談でも安心です。

## 利用・申込方法

以下HPにて商談会のご案内をしております。  
<https://www.smrj.go.jp/sme/market/ceo/index.html>

CEO商談会

検索



## 留意点

- **有料** オンライン：1商談/5,000円  
リアル：1商談/6,000円
- 営業資料の翻訳・契約書の代行作成など、各種業務の代行はできかねます。

小規模企業経営者の退職後のゆとりある生活を応援する退職金制度です。

# 小規模企業共済制度

(要約)

小規模企業の個人事業主（共同経営者含む）または会社等の役員の方を加入対象とした共済制度で、廃業や退職時のほか、65歳以上で180か月以上掛金を納付した方も共済金を受け取ることができます。

掛け金が全額所得控除になるなど、お得で安心な共済制度です。

## 【お問い合わせ】

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

東北本部連携推進課 Tel: 022-393-4138

事業紹介ページ: <https://www.smrj.go.jp/kyosai/skyosai/index.html>

# お得で安心な

## 小規模企業共済制度のご案内

小規模企業共済制度は、退職後のゆとりある生活を応援します。

**安心** **安全** 国がつくった経営者のための退職金制度です。

こんな制度です…

- 昭和40年に「小規模企業共済法」に基づき発足して以来、順調に普及
- 加入者数は約153万人、運用資産は約10.5兆円(R3.3現在)
- 共済金支給額の平均は1,130万円/人、支給総額は約5,100億円(R2年度実績)

加入対象者

制度に加入できる方は、個人事業主・共同経営者・会社等役員で、雇用されている従業員（正規雇用人）数によって判断されます。

小売・卸売・サービス業等  
※旅館・娯楽業は除く

従業員

5人以下の企業



農林漁業・製造業・建設業  
運送業・旅館業・娯楽業等

従業員

20人以下の企業



※ 従業員とは、個人事業主や会社役員、共同経営者(2人まで)及び家族従業員、パート従業員、アルバイト従業員などの臨時に期間を定めて雇い入れている者を除いた、正社員として雇用されている方を言います。

- ①個人事業主と共同で経営を行っている**配偶者**や**後継者**等もご加入いただけます。  
家族でご加入することで、より節税効果が実感できます。
- ②会社等の役員の方であれば、**何人でもご加入いただけます。**  
(ただし、登記簿謄本に役員登記されている方に限ります)
- ③平成28年の法改正により、役員の方が受取れる**共済金が増額**されました。

## 小規模企業共済のお得ポイント

ポイント

### 1 掛金は、全額所得控除

①掛金は月額1,000円から7万円の範囲(500円単位)で自由に選べます。

払い込んだ掛金は、全額が「小規模企業共済等掛金控除」として所得控除の対象となります。

②加入後、掛金の増額、減額も可能です。

③払込方法は、「月払い」、「半年払い」、「年払い」から選べます。

経営状況により、払込方法を柔軟に変更できます。

ポイント

### 2 受取時も税制メリット

共済金は、廃業や退職時のほか、65歳以上で180か月以上掛金を納付した方も受け取ることができます。受取方法は、「一括」「分割」「一括と分割の併用」から選べ、税制のメリットがあります。

一括受取

退職所得扱い

分割受取

公的年金等の雑所得扱い

ポイント

3

### 資金に困ったら…

掛金納付月数により、掛金の7~9割を上限として、無担保・無保証人で貸付が受けられます。

一般貸付

貸付利率 年1.5%

特例災害時貸付

無利子 (災害救助法適用地域やコロナ感染症等への支援)

特別貸付

貸付利率 年0.9%

## 掛金の税制上のメリット

具体例：毎月30,000円を積み立てた場合

課税所得 400万円 の場合

年間積立額 360,000円

★効果は？ 109,500円の節税効果！

★つまり、実質負担額 250,500円で360,000円の貯蓄をしたのと同じです!!

人材育成と組織づくりから、企業の成長を支えます!

# 中小企業大学校

有料

(要約)

- 中小企業の経営者や管理者向けの研修と、商工会などの支援機関の職員を対象とした研修を提供しています。
- 座学だけではなく、グループディスカッションや実習などを豊富に取り入れた、実践・参加型の研修です。
- 受講しやすい安価な価格体系です。
- web会議システムを利用したオンライン研修「Webee Campus」や中小企業大学校と同等の研修を地元で受講できる「サテライトゼミ」もご利用いただけます。

【お問い合わせ】

中小企業大学校仙台校

住所: 〒989-3126 宮城県仙台市青葉区落合4-2-5

Tel: 022-392-8811

事業紹介ページ:<https://www.smrj.go.jp/institute/sendai>



大学校研修等

WEBee Campus/サテライト・ゼミ

-中小企業等が抱える多様で高度な経営課題に対応-

- 全国9校の中小企業大学校による豊富な研修コース
- 講義形式や実習・演習、グループ討議等も取り入れた実践的研修  
(年間約2万人、これまで累計で延べ68万人の受講者)

【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		
長期研修	経営者等の能力開発	13日	
	高度実践型研修		
	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!

- 中小企業支援政策課題への対応  
(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
- 利用しやすい価格  
(短期・長期研修ともに)

【地域金融機関職員研修】

地域経済活性化への取り組みや地域中小企業への支援のあり方等について事例研究を交えた実践的な研修を実施

-中小企業会計普及セミナー-

- 「中小企業の会計に関する基本要領」に沿った決算書作成の意義や財務情報の経営活動への活用方法等の理解を深める無料のセミナーを金融機関、支援機関等と共催で実施します。

WEBee Campus-ウェブを活用した新たな研修-

- WEB会議システムを利用したリアルタイムの双方向型研修スタイル

- ・ネット環境、Webカメラ、ヘッドセットでどこからでも受講可
- ・講義は1回3時間、コースにより全4回-8回
- ・配信される“動画教材”を使い、いつでも何度でも自主学習が可能

受講イメージ



Web会議システムを利用して、講師や他の参加者とリアルタイムにコミュニケーションを取りながら学習します。

- ※コースによってゼミの回数異なります。
- ※1回のゼミは3時間です。
- ※初回ゼミの前にオリエンテーションがあります。
- ※インターバル期間中に課題が出る場合があります。



サテライト・ゼミ-人気の研修をあなたの街で-

- 大学校外の交通便利性の高い場所で本格的な大学校研修を実施可能
- 実施にあたっては自治体・支援機関等と連携
- ゼミ形式でケース研究・自社課題解決に向けた演習を実施

サテライト・ゼミ  
開催要項

対象：中小企業者およびその従業員  
定員：15名  
時間数：18時間以上（開講曜日や開催時間等の詳細は相談のうえ決定します）  
募集期間：随時(来年度開催分募集中)



# 本日はありがとうございました

<お問合せ先>

■ 中小機構東北本部企業支援部企業支援課:朝倉

■ 〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1

TEL:022-716-1751 / FAX:022-716-1752