



Be a Great Small.

中小機構

中小企業の生産性向上支援策について

令和3年11月29日

独立行政法人中小企業基盤整備機構

中小機構の支援体制

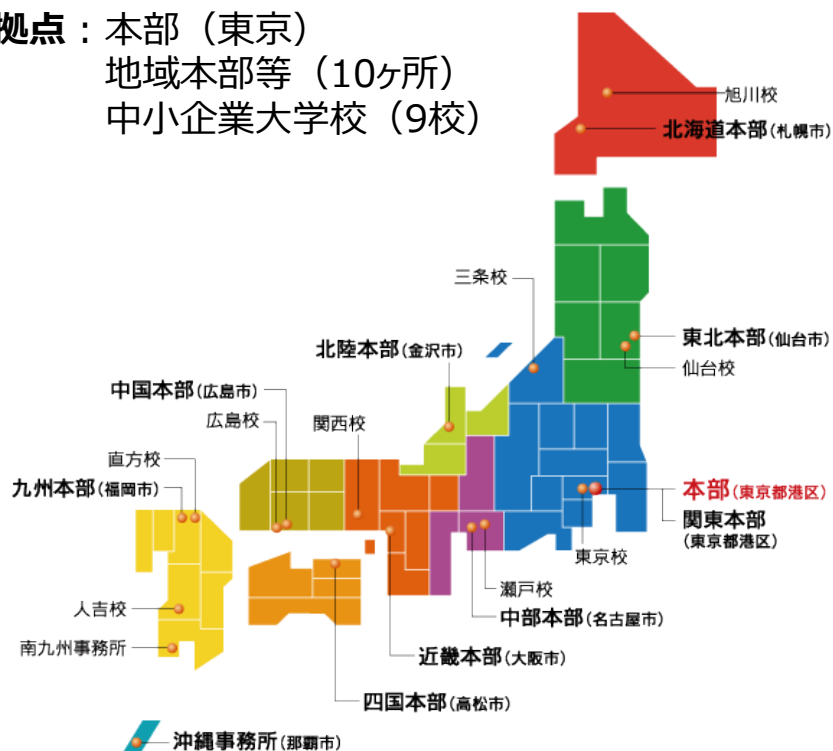
所在地：東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

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

主要拠点：本部（東京）
地域本部等（10ヶ所）
中小企業大学校（9校）

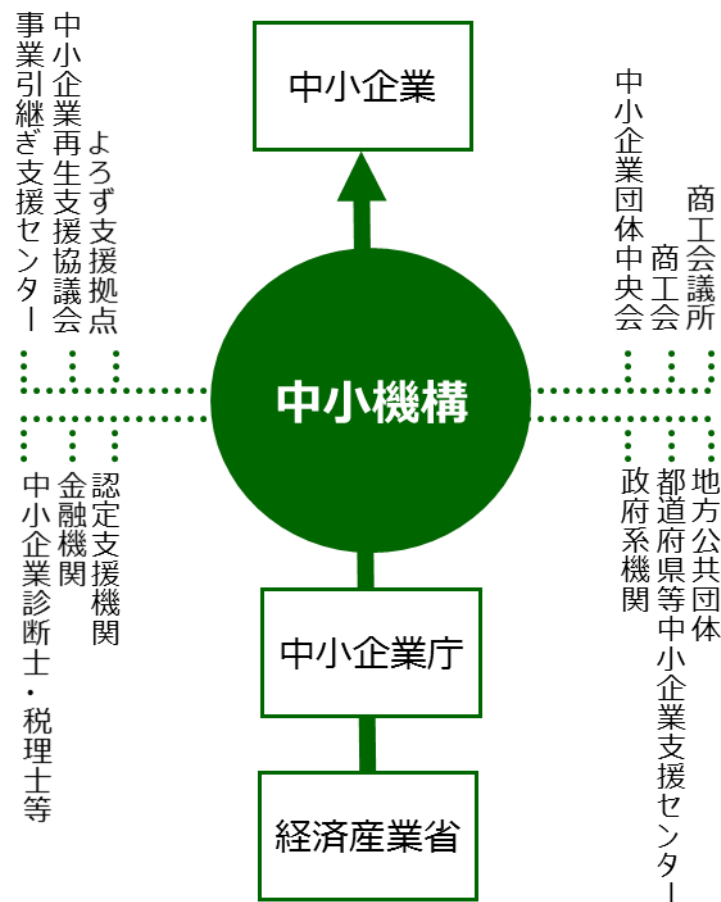


資本金：1兆593億（2020年5月）

役職員：役員13名 職員740名（2020年4月）

主務大臣：経済産業大臣及び
財務大臣（産業基盤整備業務について共管）

中小機構と支援機関ネットワーク



支援メニュー一覧～中小企業の成長段階に応じてサポート～

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ます。

起業・創業期 新事業展開

インキュベーション施設

新事業創出支援

TIP*S/BusiNest

起業相談AIチャットボット

FASTAR

I P O挑戦隊

成長期

海外展開支援

J-GoodTech

eコマース・展示会

ものづくり支援

ハンズオン支援

生産工程スマート化診断

成熟期

事業承継・事業引継ぎ

事業再生

共通

人材育成

IT戦略ナビ/IT経営簡易診断

経営相談

各種補助金

事業継続力強化支援

地域支援機関向けのサポート

情報提供

・ITプラットフォーム－ここからアプリー

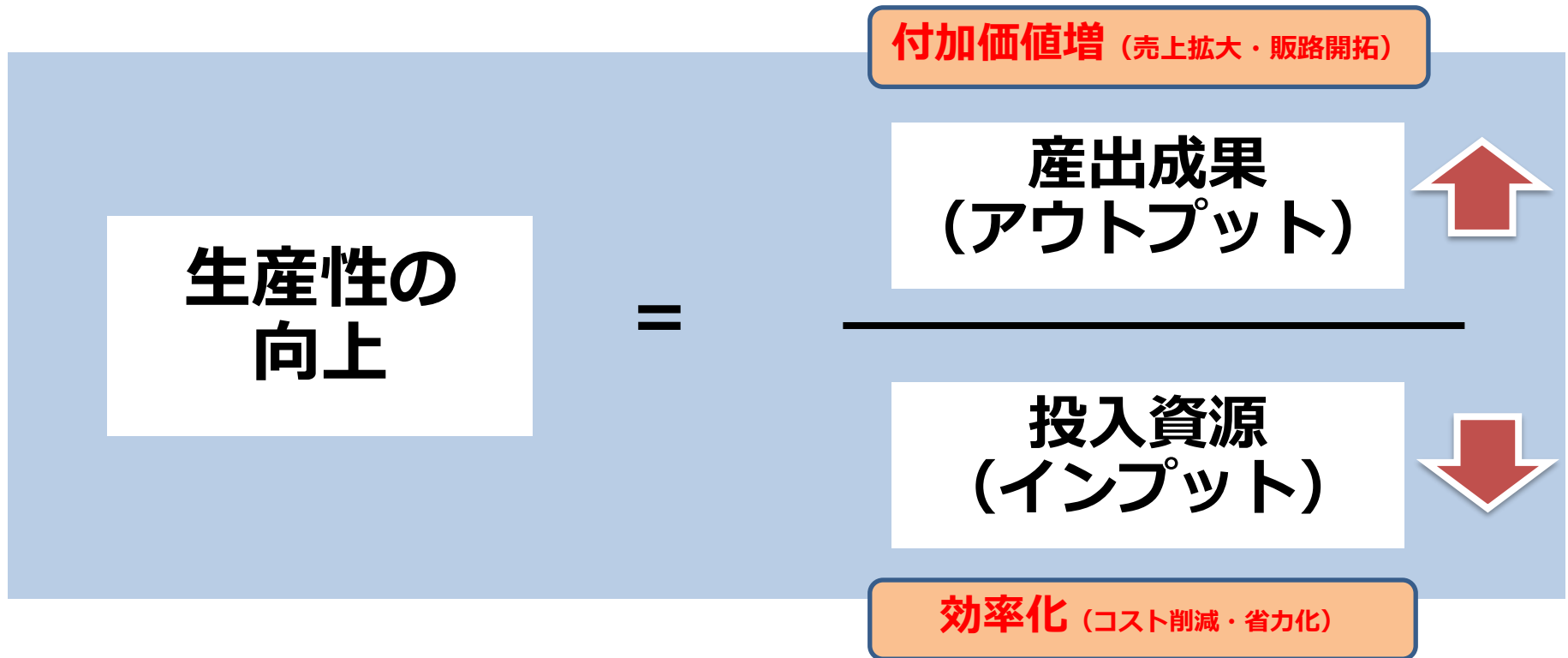
共済制度

資金支援

- ・ファンド出資、債務保証
- ・高度化事業

生産性を上げるためには

投入する資源の効率化を図り、商品・サービスの付加価値を拡大



-モヤモヤしたIT戦略を3つのステップでスッキリ整理-

■ IT戦略ナビ (無料) <https://it-map.smrj.go.jp/>

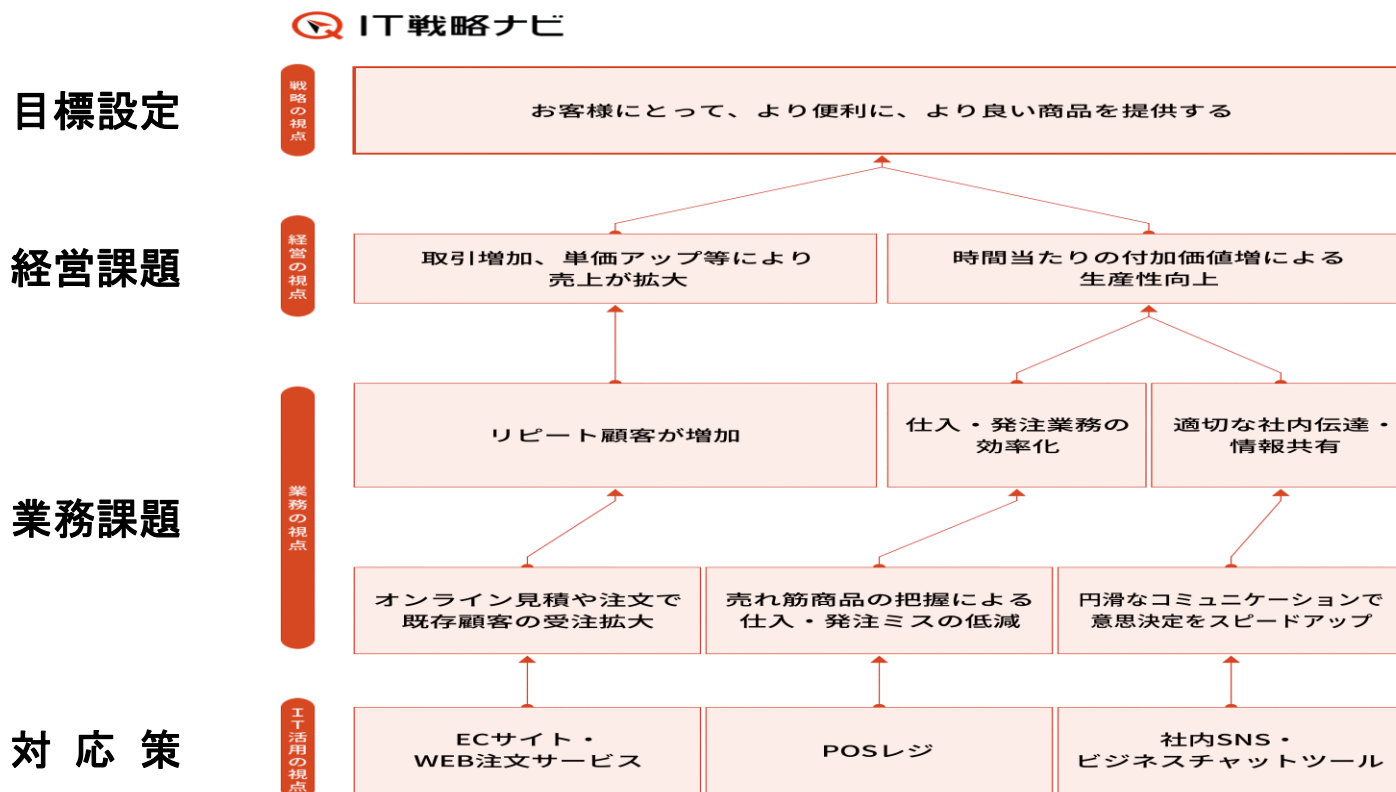
○ 3つのステップの質問に対する選択式回答。

ステップ① 優先して取り組みたい経営課題を選択

ステップ② 経営課題に紐づいた業務課題を選択

ステップ③ 業務課題の解決に向けて取り組みたいポイントを選択

解決に導く、ITソリューション (IT戦略マップ) を提案



-約2時間×3回の専門家の診断で、IT経営のチェック&見える化ができます-

- ✓ 専門家と3回の面談を通して、経営課題・業務課題を全体最適の視点から整理・見える化し、**IT活用可能性を無料で**提案します。

支援対象

1. 経営上の課題、業務上の課題を整理したい、ITの活用可能性を検討したい、生産性向上を目指したい中小企業者
2. 特に、以下の業務に課題がある中小企業者
 - 1) 顧客対応、営業支援業務（フロント業務）
 - 2) 総務、会計、人事、労務、在庫、物流等の間接業務（バックオフィス業務）支援

申込方法

右のQRコードのwebページからお申込手続きいただけます。
(受付期間：2021年3月24日(水曜)～2022年1月31日(月曜))



1回目
ヒアリング



2回目
ディスカッション



3回目
提案
情報提供

ウイズコロナの新しい働き方を模索される企業にもお使いいただけます。



テレワーク体制を構築したい。

→テレワークに適した情報管理ツール、従業員の勤怠管理ツールについて、いくつかを提案します。



営業先とのオンライン会議での営業開拓を求められるようになった。

→オンラインに適した会議ツール、社内外のコミュニケーションツールについて、いくつかの提案をします。

利用した
企業の
声や効果



あらためて問題点を抽出・整理でき、現状優先すべき経営課題と課題解決のための大きな目標が見えた。その中でITを活用することの有用性・可能性を知ることができた。



無料とは思えないボリュームとクオリティでした。当社はITに疎い者も多かったのですが、非常に分かり易く仕上げてくださいました。いただいた資料でした。

IT診断の支援ステップ

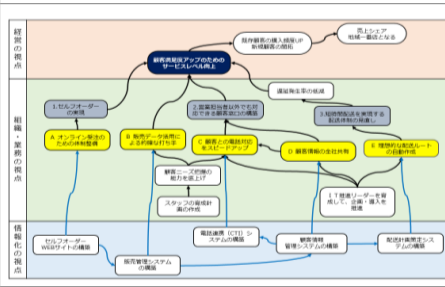
業務課題の見える化



業務機能体系図

業務の現状と課題を把握

経営課題の見える化
IT活用可能性の見える化



IT戦略マップ

経営課題・業務課題解決に向けたIT戦略を整理

改善計画案のご提案

【c.業務課題とIT利活用の概要計画】

業務課題	業務課題	IT活用テーマ	1年度	2年度	3年度	4年度	5年度
経営リスクの低減	セキュリティ強化	セキュリティ強化 (セキュリティ強化) セキュリティ強化 (セキュリティ強化) セキュリティ強化 (セキュリティ強化)	セキュリティ強化	セキュリティ強化	セキュリティ強化	セキュリティ強化	セキュリティ強化
コスト削減	生産性の向上	生産性の向上 (生産性の向上) 生産性の向上 (生産性の向上) 生産性の向上 (生産性の向上)	生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上
生産拡大	生産性の向上	生産性の向上 (生産性の向上) 生産性の向上 (生産性の向上) 生産性の向上 (生産性の向上)	生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上

IT活用の概要計画

ITツール導入の優先順位、ステップを整理

自社に合ったITツールのご紹介

ビジネスチャットの比較

ツール	特徴	月額料金	URL
Slack	• 音声通話機能 • 検索機能 • 複数チャンネル	500円〜	https://slack.com/price?sr=sl
Chatwork	• 検索機能 • 複数チャンネル	500円〜	https://www.chatwork.com/
LINE WORKS	• 検索機能 • 複数チャンネル	300円〜	https://line.worksmile.com/pr
Chat	• 検索機能 • 複数チャンネル	300円〜	https://www.google.com/prod
Microsoft Teams	• Office 365との連携	540円〜	https://www.microsoft.com/ja-jp/microsoft-365/microsoft-teams/group-chat-software

ホームページへの導線

トライ&エラーでPDCAを回していく

自社に合ったITツールの機能や導入コストを情報提供

<事例1> ウィズ・コロナの新しい働き方に向けた環境整備

【1】企業の課題 (申込のきっかけ)

- ◆社長をはじめ、社員の高齢化でIT化に対応できておらず、どのようなITツールがあるのか、何から始めてよいかかわからない。セキュリティ対策にも不安がある。
- ◆コロナ禍に対応するための業務改革として、クラウドを活用した情報の一元化、オンライン営業に取り組みたい。まずは会社全体のIT化ロードマップを整理したい。

【2】診断・提案の概要

- ①Web会議システムの提案
- ②WebDBの提案
- ③セキュリティアクション取得に向けたアドバイス
- ④ITサポートサービス、相談窓口の紹介



【提案例】

終了後のフォロー

「デジタル化応援隊事業」を活用。セキュリティ強化に向けた基本ルール策定、社員に対するセキュリティー意識向上、啓蒙活動支援を実施。

<事例2> IT化でさらなる顧客獲得

【1】企業の課題 (申込のきっかけ)

- ◆どこをIT化すると効率化できるかわからない...
- ◆顧客管理を有効に販売につなげたい...

【2】診断・提案の概要

- ①webカメラによる遠隔管理
- ②QRコードを活用した会員登録
- ③スケジュールアプリを使った従業員管理



【例：QRコードを活用した会員登録】

終了後のフォロー

会員登録した顧客には、SNSを活用した販売促進についても提案した。診断後、「デジタル化応援隊事業」を活用し、インスタ等のSNSページを充実するための支援を受けた。

現在...

Webカメラを作業場に導入済みで、他の現場にも展開を検討中。LINEを活用した顧客管理にも連動できるようなオンラインでの受発注システムの導入に向けて具体的な検討に入った。

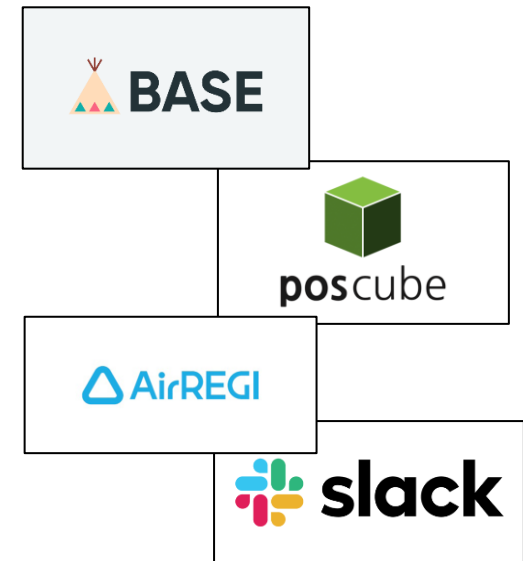
-生産性向上のためのビジネスアプリ紹介サービス-

■ここからアプリ

- 中小企業の業務分野に適したビジネス用アプリについて情報提供（無料）。
- ✓掲載アプリ198種、事業者の導入事例197種、動画（支援動画、事業者インタビュー、アプリ解説等）110種（令和3年6月末現在）
- ✓検索機能（業種、目的）を利用して確認することが可能。



【掲載アプリ例】



※導入事例も掲載しています

ハンズオン支援

【担当：九州本部 企業支援部 企業支援課 Tel:092-263-0300】

-経営課題の解決に取り組む企業に専門家を派遣-

●「ハンズオン支援」には4つの支援メニューがあり、 企業の実情にあわせて最適な事業をご提案します。

成長意欲のある中小企業に、各分野で豊富な経験と実績を持つ専門家を派遣し、企業の本質的な課題の解決に取り組めます。



企業が主体的に課題解決に取り組むことで、派遣終了後も企業自ら成長・発展する仕組みづくりにつながります。

<特長>

特長1

多様な支援ニーズに対応

様々な経営課題の解決に向けて、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

特長2

多彩な専門家

専門家には大企業で経営幹部・工場長・部門責任者など経営や実務を深く経験した方、中小企業診断士・公認会計士などがおり、様々な課題にご対応します。

特長3

案件ごとにコーディネート

案件ごとに「支援計画書」を作成し、支援全体をコーディネートしています。

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、主体的に課題解決に取り組んでいただき、支援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。

専門家継続派遣

- ・長期・継続的に総合的な経営課題の解決を支援
- ・数ヶ月～10ヶ月程度（20回程度）

経営実務支援

- ・実務的な知識・ノウハウにより特定課題の解決を支援
- ・5ヶ月以内（10回以内）

戦略的CIO 育成支援

- ・IT導入に向けた構想・計画策定、導入のアドバイスや企業内IT人材育成を支援
- ・数ヶ月～10ヶ月程度（20回程度）

M-A型

- ・マーケティング企画策定支援、プレゼン資料作成支援
- ・4ヶ月程度（8回程度）

販路開拓 コーディネート

M-B型

- ・テストマーケティング（想定市場の企業への同行支援）
- ・5ヶ月程度（15回以内）

M-C型

- ・M-A、M-B実施後の課題解決支援、フォローアップ
- ・5ヶ月程度（10回程度）

※専門家の謝金の一部は、利用者の負担になります。

<支援テーマ>

戦略・事業計画の策定、新商品開発、原価管理の仕組み構築、IT活用、営業力強化、新規顧客開拓、業務改善、生産現場の改善など

業務改革そしてIT導入 リーン生産実現に向けたの改善全社改革

【支援先企業の概要】

株式会社戸畑製作所（業種：非鉄金属製造業、所在地：福岡県北九州市）

資本金35百万円、従業員131人、売上高2,617百万円

沿革：1948年創業。純銅・マグネシウム合金等の非鉄金属製品を製造。

主力商品の高炉用送風羽口等は国内No.1だが、輸送機器・航空宇宙・医療等分野への進出を図る。



【支援のきっかけ】

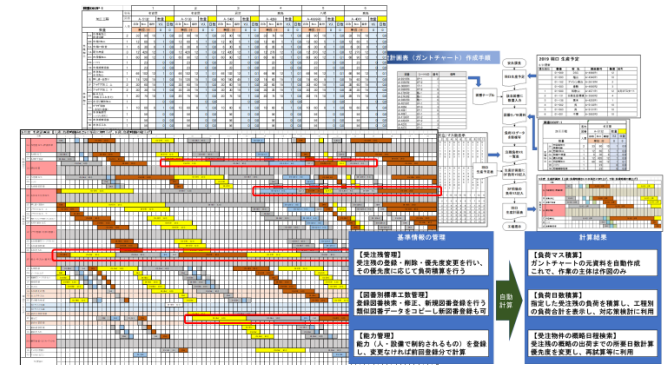
15年前に導入した基幹システムでは、データの共有・活用が不十分。生産計画にITを活かせず、部署間での重複作業の発生や原価管理に課題があるなど低効率な生産管理体制の見直しが求められた。

【支援内容／ハンズオン支援事業による支援】

メーカー出身で生産管理に精通した専門家を派遣し、QCDの改善を行ったうえでシステムに精通した専門家によるITシステムの構築を行う道筋をつけた。

- ①製品仕様に基づき、生産負荷を踏まえたスケジューリング手法の確立。
 - ・標準工程や工数などの基準作り
 - ・生産計画をガントチャートで見える化し、日々の進捗管理体制を構築
- ②全社最適なITシステムの構築のため段階的な情報化推進計画を策定。
 - ・現行システムの整理やIT活用度調査を行い、IT導入方針（戦略マップ・KPI設定・改善効果予測）を策定。

■生産管理面の成果物



【成果】

- ①生産管理の基礎を構築。見える化した生産計画・生産進捗を製造のほか営業・経理と共有して、生産性だけでなく納期回答や原価の改善につなげた。
- ②新業務フローを作成して、システム・業務両方の改善を進め、全社最適なITシステム構築の準備が整った。
- ③引き続き戦略的CIO育成支援事業を活用し、基幹業務のシステム構築を行い、更なる生産性の向上を目指す。

創業200年の蔵元が挑むボトリング工程の生産性改善活動

【支援先企業の概要】

株式会社喜多屋（業種：酒類製造業、所在地：福岡県八女市）

資本金：20百万円、従業員：55人、売上高：1,111百万円（令和2年6月期）

沿革：1820年創業。平成25年に世界最大規模のコンペティションであるIWC（インターナショナルワインチャレンジ）で「大吟醸 極醸 喜多屋」が日本酒部門の最優秀賞を受賞するなど、日本酒と本格焼酎において数々の受賞歴を誇る。

【支援のきっかけ】

新型コロナウイルスの感染拡大の影響で、業務用酒類の需要が激減、家庭用酒類の購入単価も下落。

「今後の見通しが立たない中、売上に頼らず利益を上げられる体質に改善したい」という社長の想いから相談。

【支援内容／ハンズオン支援事業による支援】

ヒアリングの結果、全体の生産性向上には、ボトリング部門の作業効率化がキーポイントと分析。

- ①ビジュアルな作業マニュアルの作成と多品種少量生産に合わせた手包装のセルラインを構築
- ②製品在庫・仕掛り在庫・副資材在庫の見える化、
使用頻度によるロケーションの設定、冷蔵庫の番地管理化
- ③生産計画の作成・投入管理の実施、生産管理板の整備
- ④作業効率の向上や安全な職場づくりのため、全員参加の改善活動の一步として5S活動の導入・定着化。



精工電冷蔵庫の番地

北A	北B	北C	北D	北E	北F	北G
中央エリア						
品名	規格	備注	数量	単位	場所	番地
...

投入計画の見える化 (月別計画)

品名	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
...

投入計画の見える化 (週別計画)

品名	10/20	10/27	11/3	11/10	11/17	11/24	12/1	12/8	12/15
...

投入計画の見える化 (日別計画)

品名	10/20	10/21	10/22	10/23	10/24	10/25	10/26	10/27	10/28	10/29	10/30	10/31
...

【成果】

- ①熟練作業を写真と動画に収め、誰にでも一目で分かるビジュアルな作業マニュアルを作成
手包装のセルラインでは、自作した治具を活用し、確実に効率的な作業を実現
- ②製品在庫・仕掛り在庫・副資材在庫を見える化し、もの探しや棚卸にかかる時間を削減
使用頻度が高いものを近くに配置したことで、移動にかかる時間を短縮
- ③月別・週別・日別の生産計画・投入計画を作成し、工場内の生産管理板で見える化
職場の全メンバーが生産目標を共有し、計画的に生産準備を行うことの重要性を認識
- ④5S3定活動により整然とした職場を作り上げ、効率的で安全な作業環境を構築
プロジェクトメンバーの生産性改善活動がボトリング部門全体に定着

(before)

(after)



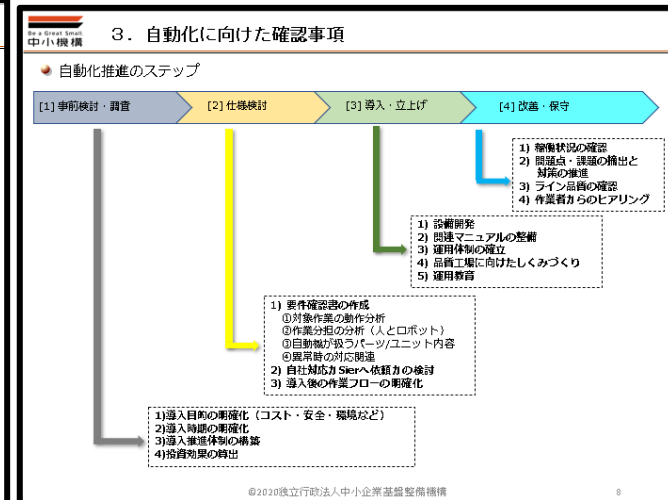
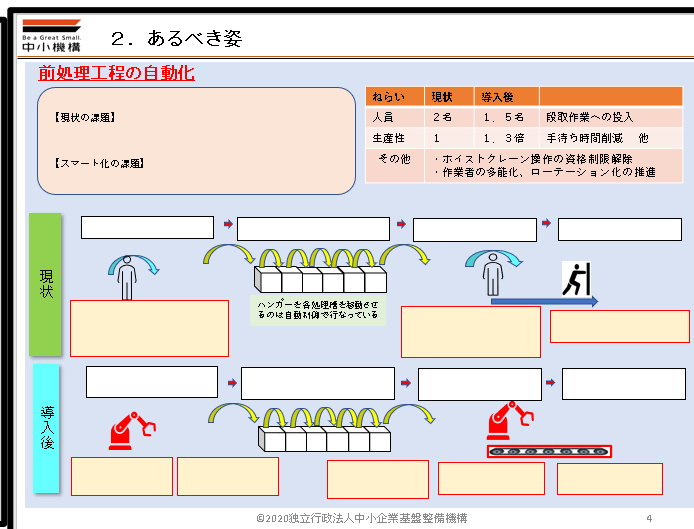
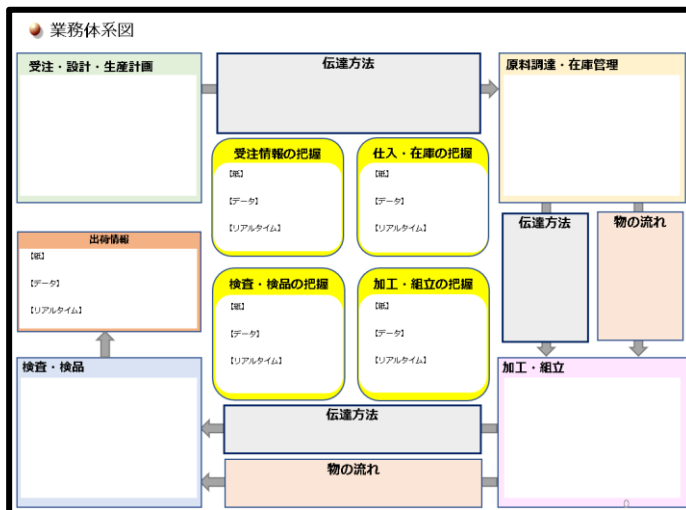
■生産工程スマート化診断（無料）

生産工程について、専門家による3回の訪問診断を通じて、①現状分析、②課題の整理・可視化、③ロボット・IoT及びデジタル技術の活用可能性に向けた提案を行います。

対象：中小企業・小規模事業者

- 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

〈報告レポート事例〉



-販路開拓に意欲がある中小企業向けBtoBマッチングサイト-

- 優れた技術・製品・サービスをもつ日本の中小企業と国内外の信頼できる企業とをつなぐ**ビジネス・マッチングサイト**。
製品開発や事業提携、海外展開のビジネスパートナー探し、新規取引に向けた情報交換をサイト上で効率よく行うことができます。
- 製造業、サービス業など幅広い業種の**国内中小企業約20,000社登録**
- 九州の**中小企業は、約1,400社登録**
- 国内大手企業約650社、海外支援機関が推薦する**海外企業約7,600社登録**



<中小企業がジエグテックを活用するメリット>

- ①コストをかけずに自社情報を世界へ発信できる!**
顧客に自社のことを知ってもらうために重要になるのが「企業情報ページ」。「企業情報ページ」では、自社の得意とする技術・製品・サービス情報を掲載し日本企業をはじめ諸外国の企業に貴社の情報を伝えることができます。
- ②事業を拡大していくために新しい取引先へ提案できる!**
世界各国の企業や国内の大手企業のニーズに提案できます。販路拡大のみならず、技術提携、共同開発パートナー、生産委託先等、さまざまなニーズに対して提案が可能です。
- ③取引先候補となる企業を探せる!**
新たな取引先候補となる優良な中小企業を探することができます。材料、設備、技術、サービスなど固有の用語を使って目的に応じた企業検索ができます。そして気になる企業へは直接、問合せすることができます。また新しい事業を立ち上げる際の事業提携先や、共同研究先をサイト上で呼びかけ、募集することもできます。

■ マッチング支援の例

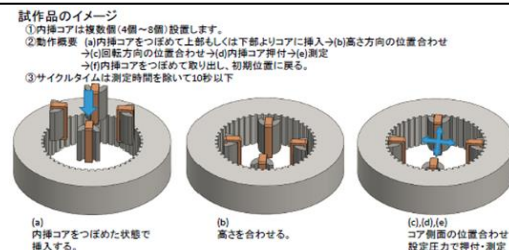
研究開発型企業の技術連携ニーズ発信 (試作品開発) を専門家がサポート

【ニーズ概要】

モーターコアの磁気検査装置製作先の探索

【ニーズ発信】

企業に訪問し、
技術・募集仕様(右)
を専門家と整理の上、
募集開始。



【募集結果】

前向きな回答があった3社と調整中

■ ジエグテック活用状況

募集案件及びマッチング数ともに増加中。

・全公開ニーズ発信(募集案件)件数
2018年度:391件→2019年度:909件→2020年度:924件

・九州圏企業のマッチング件数
2018年度:133件→2019年度:332件→2020年度:390件

【支援先企業の概要】

株式会社ナダヨシ（業種：製缶板金業、所在地：福岡県古賀市）
 資本金10百万円、従業員21人、売上高：259百万円（2018年5月期）
 沿革：1981年設立。2003年「株式会社ナダヨシ」へと変更。
 2013経済産業省 がんばる中小企業・小規模事業者300社 選定、2015アマダ優秀板金製品技能フェア 厚生労働大臣賞受賞 等



【支援のきっかけ】

・新価値創造展でジェグテックを知った後、ジェグテック登録申請書の記載について九州本部の訪問アドバイスを受け、登録に至る。

【支援内容／J-GoodTechによる支援】

株式会社N社（長野県）

<当社のニーズ>

- ・超音波洗浄機の高性能化を実現するために、新たに業務用流し台（シンク）を作成したい。
- ・ステンレスを使い、シンクを製造するにあたって、R加工等の難易度の高い工程を要するため、さらなる高精度板金加工技術と高精度溶接技術が必要。

技術提携ニーズを発信

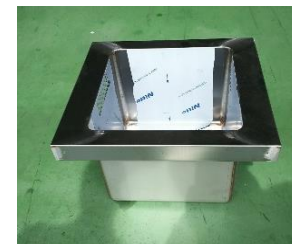
ビジネス
マッチングサイト
J-GoodTech

ニーズへの対応を提案

株式会社ナダヨシ

<当社の強み>

- ・資格を有する職人、製造設備ともに充実しており、短納期で精密な加工品の提供が可能。
- ・もともとは厨房設備の会社としてスタートしていることもあり、本件に関する実績、経験が豊富。



納品後、
取引を
継続中

【成果】

・九州域外の販路開拓に成功

当初は、特注品の試作品の製造委託だったが、技術レベルが認められた後は、月に数台程度の定期的な取引が実現した。現在でも重要な取引先となっている。

・ニーズ対応力と技術力の向上

納品した製品は、不具合が見つかったが、溶接処理工程を見直したことで、製品の不具合を解決。こうした経験から、更なる販路開拓に向け、ニーズ対応力と技術レベルが向上。

【支援先企業の概要】

株式会社ブライテック（業種：電気機械器具製造業、所在地：大分県大分市）

資本金33百万円、従業員100人、設立 1997年

特徴：半導体・太陽電池・液晶装置分野の各種自動化装置の回路設計、制御盤設計、PLC制御設計、表示器画面設計が強み。受託開発がメイン。装置設計・組立・据付まで対応。



【支援内容／J-GoodTechによる支援】

A社（関東大手企業）

<同社のニーズ>

- ・火災報知設備、消火設備等の防災機器大手の同社は、商業施設等の大型建物の防災付帯設備設計業務を極力、外部委託する方針。新規委託先が必要。
- ・個々の建築条件を踏まえ、関連法規(消防法)に則った設計能力がある委託先を獲得したい。

技術提携ニーズを発信

ビジネス
マッチングサイト
J-GoodTech

ニーズへの対応を提案

株式会社ブライテック

<同社の強み>

- ・戸建住宅用電気設備の配線設計業務の実績はあり、設計業務の基本的なノウハウを既に保有。

設計業務の受託

〔業務体制の早期整備〕

- ・専任担当者の設置
- ・関連法規対応

受託案件
増加に伴い
人員拡充

【成果】

・アプローチが難しい関東圏の大手取引先を獲得

設計業務能力が評価され、成約金額は該当事業部全体の10%強に成長。今後も体制強化と技術向上によりA社との連携を強化し、さらなる売上拡大を見込む。

・新規分野へ事業領域を拡大

今まで取り組んでいなかった大型建物の設備設計業務に対し、関連知識の習得と業務体制の整備ができ、事業領域を拡大できた。

-eコマース活用支援-

eコマース（電子商取引/EC）市場が急拡大する中、国内に加え、海外向け（越境EC）のニーズに対応したマーケティング支援やセミナー、オンライン講座の配信、専門家によるアドバイスを行っています。

●モール活用型ECマーケティング支援

コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた事業者で、ECでの販売経験がない企業や非対面型の販路開拓を進める企業に、モールでの出店販売の実践を通じて、その後の自立化を支援します。

	国内ECモール	越境ECモール
支援対象者	新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた、消費財を扱う日本国内の製造業、卸売業、消費財関連サービス業等の中小企業者	
対象モール	Rakuten ヤフオク!ショッピング 47net ※3モールに出店	amazon ebay Shopee ※いずれか
特設サイト名	いいものエール	IRASSHAI JAPAN
支援企業数	1,500社	500社
出展期間	3カ月	6カ月
出品者負担	売上代金見合い手数料、振込手数料（売上代金振込時）、配送料（必要な場合）※モール使用料等は機構負担	
出店対象品	雑貨・生活雑貨・インテリア・食器・玩具・文具・服飾品・伝統工芸品・食品・加工食品・健康食品・ダイエット食品・化粧品・家電製品等	雑貨・生活雑貨・玩具・文具・食器・服飾品（ebayのみ）・伝統工芸品・食品（加工食品・健康食品等）・化粧品等 ※食品は、shopeeのみで一部取扱可能。 ※化粧品：FDA等の登録証を取得していること。

<第3期参加事業者募集期間> 令和3年11月15日～令和4年7月29日まで

※詳細情報は、以下のウェブサイト上にて掲載。

<https://ecmall.smrj.go.jp/>

●セミナー・ワークショップ

ECモール出店や自社サイトの構築等、企業のステージに応じたワークショップを開催。

●オンライン講座（国内EC編、越境EC編、IT活用編）

いつでも無料で学習できるオンライン講座（1本10分程度）を配信

「ebiz」 <https://ec.smrj.go.jp/>

●EC活用支援アドバイス

ECを活用した販路拡大につき、情報提供やアドバイスを実施。

<https://ec.smrj.go.jp/advice/>

-新価値創造展・中小企業総合展-

中小企業が自ら開発した製品・技術・サービスを展示・紹介する場を展示会をとおして提供し、販路開拓・業務提携等のビジネスマッチングの機会創出を支援します。

●新価値創造展

新しいアイデアや技術を求める大企業・中堅企業等の研究開発・事業計画・マーケティング部門をはじめ、新製品やサービスの取扱いを目指す企業との連携構築・共創・ビジネスマッチングが可能な展示会です。

2021年度開催

<オンライン展示会>

日時：2021年12月1日（水）～24日（金）

出展者数：700社・機関以上

（リアル展示会出展者含む）

<リアル展示会>

日時：2021年12月8日（水）～10日（金）

会場：東京ビッグサイト 東5・6ホール

出展者数：600社・機関

<新価値創造PORTAL サイト> <https://shinkachi-portal.smrj.go.jp/>



※リアル展示会とオンライン展示会が連携するハイブリッド展示会として開催。

※出展料：有料（リアル展示会は出展小間数・小間規格により料金が異なります。オンライン展示会の掲載およびオンライン相談等機能は1社当り固定料金です。）

●中小企業総合展 in Gift Show / in FOODEX

ギフト関連商品、食品・飲料分野を対象とし、民間事業者が主催する展示会に中小機構がブースを設け、『中小企業総合展』として中小企業者が出展する場を提供します。

<中小企業総合展 in Gift Show>

日時：2022年2月8日（火）～10日（木）

会場：東京ビッグサイト（第93回東京国際ナショナル・ギフト・ショー春2022内）

サイト：<https://giftshow.smrj.go.jp/>

<中小企業総合展 in FOODEX>

日時：2022年3月8日（火）～11日（金）

会場：幕張メッセ（FOODEX JAPAN 2022内）

サイト：<https://foodex.smrj.go.jp/>



海外展開ハンズオン支援事業

海外への販路拡大や拠点設立など海外展開に関するお悩みについて、経営課題解決の観点から実務に沿ったアドバイスを行うサービスです。また、中長期的な支援計画を策定し、海外現地における同行調査や海外企業とのWEB商談のサポートなども行っています。

1. 相談アドバイス

九州本部など中小機構の全国10拠点および国内外の中小機構の専門家ネットワークで貴社のニーズに応じた最適な情報を入手し、アドバイスします。

- ☑ 随時相談申込を受付中！
- ☑ ご相談は「何度」でも「無料」！
- ☑ 実施方法は中小機構の各拠点での直接対面の他、電話やメール、オンライン（WEB面談）でも対応！

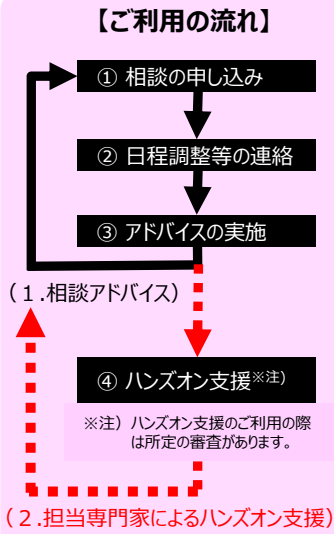
2. 担当専門家によるハンズオン支援

海外展開に計画的に取り組まれる場合は、海外展開に向けた課題整理、方向付けを行うとともに事業計画づくりを一緒に考えながらサポートします。

また、計画策定とあわせて、事業可能性調査やサポートのため、WEB商談に同席することも可能です。商談後も事業計画実現のために必要に応じてフォローアップを行います。

海外CEO商談会

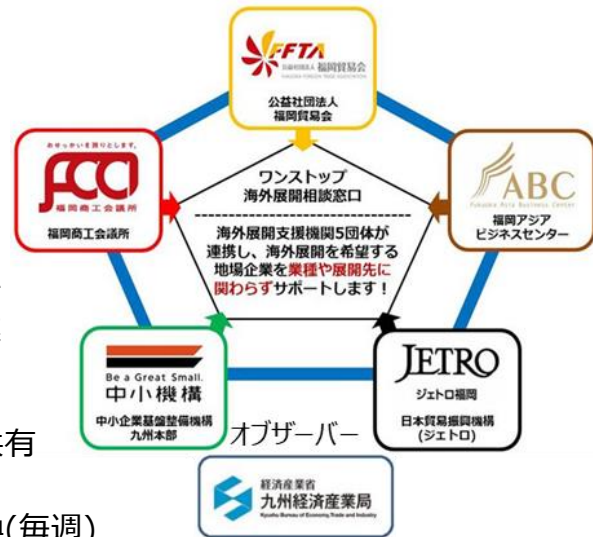
対象国・分野を設定して日本企業との連携を希望する海外企業の経営者（CEO）を日本に招聘し、商談会や交流会、セミナー等を実施し、国内にしながら信頼のおける海外ローカルパートナー企業と出会う機会を提供しています（無料）。



九州本部の特長的な取り組み

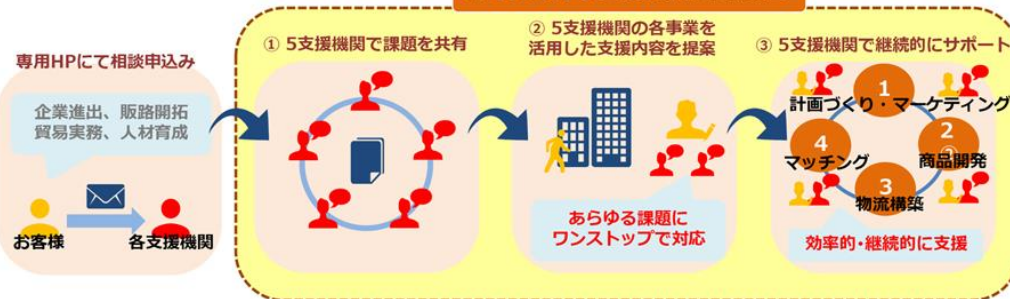
ワンストップ海外展開相談窓口

2018年7月に福岡市内の主な海外展開支援機関5機関が共通の相談窓口を開設（各機関の既存窓口と併用）。国の制度の活用や局が取り組む事業を通じて、九州の中小企業の海外展開をサポート。



- ☑ 当窓口相談の案件情報の共有
- ☑ 各支援施策の活用検討
- ☑ 定例会での各機関情報交換(毎週)

福岡ワンストップ海外展開推進協議会



海外ビジネスサポートブック（九州版）

- ・ 国や九州の地方自治体、関係支援機関が提供する海外ビジネス支援メニューをまとめて掲載。企業の海外展開ステップ毎に整理。

発行：九州経済産業局 国際部 国際課
（九州経済国際化推進機構事務局）

中小機構九州本部の海外展開支援事例【高原木材(株)】

＜企業概要＞ 業務内容：土木用坑木・矢板の販売事業 所在地：熊本県八代市
資本金：4,800万円 従業員：58名（2019年3月現在）

＜経営課題＞ 伸び悩む国内木材市場／坑木・矢板製造後の端材有効活用

＜支援経緯及び主な支援内容＞

- ▼ 2017年前半 高原木材が福岡の展示会に「ヒノキ入り枕」を出展、海外バイヤーの反響も大。
- ▼ 2017年10月 海外事業担当が指名され、「建築用坑木・矢板」と「ヒノキ入り枕」を韓国、台湾に販売することを目的として、「まず何をすべきか」中小機構に最初の相談。

- ▼ 2018年1月～3月 中小機構は現地登録アドバイザーを活用し、韓国、台湾の木材市場の調査と木材卸会社のリストを作成し、高原木材に情報提供。

《①市場情報・企業リストの提供》

- ▼ 2018年7～19年9月 中々結果出ず都度々々機構に相談。《②進出計画立案のサポート》市場調査を踏まえ、①親日の台湾にターゲットを絞る。②建築用坑木・矢板の販売は長期戦略として現地ニーズの高い「ヒノキ入り枕・木工品(DIY商品)」の販売を優先する方針確認。

- ▼ 2019年9月 高原木材と中小機構による現地調査※注)とアドバイスの実施。現地ADから複数の日系百貨店の窓口を紹介。《③現地調査の実施・情報提供》※注) 現地調査はスクリーニングあり。

- ▼ 2019年11月 日系百貨店で木工品(DIY商品)を実演販売。現地で評判となり現地資本百貨店も注目。

- ▼ 2020年3月 実演販売の手応えを受けて、木工品アンテナショップを日系/台湾系百貨店に出展。

- ▼ 2020年6月 アンテナショップの結果を踏まえ、現地法人設立を決定。

《⑤現地ADによる法人設立のアドバイス》

- ▼ 2021年1月 台北に独資で現地法人設立。木工品だけでなく主力製品の販促を開始。

《④他機関施策の紹介※注)》※注) JETRO(情報収集) 2019年/2020年福岡県産製材品海外販路開拓事業採択等



コンパネ・桧木・測量杭・丁張板



【中小機構の支援】

2017～2020年にかけて、中小機構の担当ADが企業に寄り添い、海外在住の現地ADと連携して20回以上のアドバイスを実施。

- 《①市場情報・企業リストの提供》
- 《②進出計画立案のサポート》
- 《③現地調査の実施》
- 《④他機関施策の紹介・活用》
- 《⑤法人設立のアドバイス》

台湾高原有限公司
2021年1月 設立

生産性革命推進事業に係る補助金

中小機構が行っている「生産性革命推進事業」では、以下の「ものづくり補助金」、「持続化補助金」、「IT導入補助金」の3つの補助金をご用意しています。それぞれ通年募集しております。内容は変更になる可能性がございますので、実際の応募にあたっては、専用HPを必ずご確認くださいませますようお願いいたします。

ものづくり補助金

1. 補助対象

中小企業等が行う革新的な新製品・サービス開発・試作品開発生産プロセスの改善に必要な設備投資等に係る経費を補助

2. 補助金額

上限1,000万円または3,000万円、補助率 1 / 2（原則）
 <低感染リスク型ビジネス枠有り>
 対人接触機会の減少に資する、製品開発、サービス開発、生産プロセスの改善に必要な設備投資、システム構築等については補助率 2 / 3

3. 応募要件

以下の要件を満たす事業計画（3～5年）を策定・実施すること
 要件①：付加価値額 + 3 %以上/年
 要件②：給与支給総額 + 1.5 %以上/年
 要件③：事業場内最低賃金 地域別最低賃金 + 30 円

4. 募集時期

通年募集。
 ※令和3年度の締切は、5月、8月、11月、令和4年2月<予定>

5. 採択者数 ※令和3年度実施済2回合計

【一般型】5,055者 【グローバル展開型】75者

6. 問い合わせ先

<ものづくり補助金事務局サポートセンター>
 ・電話番号：050-8880-4053
 ・メールアドレス：公募要領に関するお問い合わせ

monohojo@pasona.co.jp
 : 電子申請システムの操作に関するお問い合わせ
monodukuri-r1-denshi@gw.nsw.co.jp

7. 専用HP

<https://portal.monodukuri-hojo.jp/otoiawase.html>

持続化補助金

1. 補助対象

小規模事業者等が経営計画を策定して取り組む販路開拓等の取組に係る経費（補助対象：店舗改装、チラシ作成、広告掲載など）を補助

2. 補助金額

補助額：上限50万円※共同申請可能、補助率：2 / 3
 <低感染リスク型ビジネス枠有り>
 小規模事業者等がポストコロナ社会に対応したビジネスモデルの転換に資する取組や感染防止対策費（消毒液購入費、換気設備導入費等）の一部を支援（補助額：上限100万円、補助率：3 / 4）

3. 応募要件

地域の商工会または商工会議所の助言等を受けて経営計画を作成すること

4. 募集時期

通年募集。
 ※令和3年度の締切は、6月、10月、令和4年2月<予定>

5. 採択者数 ※令和3年度実施済1回合計

6,869者

6. 問い合わせ先

・商工会地区窓口 で事業を営んでいる方
 ⇒各県の地方事務局（各県の商工会連合会）
 ・商工会議所地域で事業を営んでいる方
 ⇒補助金事務局 電話番号：03 - 6747 - 4602

7. 専用HP

・商工会地区窓口
https://www.shokokai.or.jp/jizokuka_r1h/
 ・商工会議所地域で事業を営んでいる方
<https://r1.jizokukahojokin.info/>

IT導入補助金

1. 補助対象

サービス業、製造業、建設業等の中小企業等が行う対象に、バックオフィス業務の効率化やデータを活用した顧客獲得など生産性向上に繋がるITツールの導入に係る経費を補助

2. 補助金額：

事業類型	通常枠		低感染リスク型ビジネス枠	
	A類型	B類型	C類型 (低感染リスク型ビジネス型)	D類型 (テレワーク対応型)
補助 下限額・ 上限額	30万～150万円 未満	150万～450万円	30万～450万円	30万～150万円
補助率	1 / 2		2 / 3	
補助対象経費	ソフトウェア、クラウド利用費、 専門家経費等		左記のものに加え、PC・タブレット等のレンタル費用が対象	

※導入するソフトウェアによりA～Dタイプの区分を設定

3. 応募要件

以下の要件を満たす事業計画（3年）を策定・実施すること
 要件①：給与支給総額 + 1.5 %以上/年
 要件②：事業場内最低賃金 地域別最低賃金 + 30 円

4. 募集時期

複数回募集予定。
 ※令和3年度の締切は、5月、7月、9月、11月、12月

5. 採択者数 ※令和3年度実施済2回合計

【A型】3,824者 【B型】101件、【C型】7,777者 【D型】1,480者

6. 問い合わせ先

<コールセンター> ナビダイヤル：0570-666-424

7. 専用HP

<https://www.it-hojo.jp/inquiry/>

事業再構築補助金

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、新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、又は事業再編という思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援する補助金です。（中小機構は基金設置法人として本事業を実施しております）

対象者	日本国内に本社を有する中小企業者等及び中堅企業等
補助金額	[通常枠] 中小企業者等、中堅企業ともに 【従業員数20人以下】 100万円～4,000万円 【従業員数21～50人】 100万円～6,000万円 【従業員数51人以上】 100万円～8,000万円
	[大規模賃金引上枠] 【従業員数101人以上】 8,000万円超～1億円
	[卒業枠] 中小企業者等：6,000万円超～1億円
	[グローバルV字回復枠] 中堅企業等：8,000万円超～1億円
	[緊急事態宣言特別枠/最低賃金枠] 中小企業者等、中堅企業等ともに 【従業員数5人以下】 100万円～500万円 【従業員数6～20人】 100万円～1,000万円 【従業員数21人以上】 100万円～1,500万円
補助率	[通常枠] 中小企業者等 2/3(6,000万円を超える部分は1/2) 中堅企業等1/2(4,000万円を超える部分は1/3)
	[大規模賃金引上枠] 中小企業者等 2/3(6,000万円を超える部分は1/2) 中堅企業等1/2(4,000万円を超える部分は1/3)
	[卒業枠] 中小企業者等 2/3
	[グローバルV字回復枠] 中堅企業等 1/2
	[緊急事態宣言特別枠(※1)] 中小企業者等 3/4、中堅企業等2/3
	[最低賃金枠] 中小企業者等 3/4、中堅企業等2/3
	[その他] 中小企業者等 2/3、中堅企業等1/2
補助対象経費	建物費、機械装置・システム構築費、技術導入費、専門家経費、運搬費、クラウドサービス利用費、外注費、知的財産権等関連経費、広告宣伝・販売促進費、研修費、海外旅費
募集時期	通年募集 ※令和3年度締切は、5月、7月、9月、後2回<予定>
採択者数	第1回～2回合計 通常枠10,492者、卒業枠69者、グローバルV字回復枠1者、緊急事態宣言特別枠6,790者
問い合わせ先	<コールセンター> ナビダイヤル：0570-012-088
専用HP	https://jigyousaikouchiku.jp/

中小機構九州の問合せ先

■九州本部

福岡市博多区祇園町4番2号 サムティ博多祇園BLDG. TEL : 092-263-1500(代表)

- ・企業支援課 TEL : 092-263-0300
- ・支援推進課
 - インキュベーション担当 TEL : 092-263-0302
 - 海外展開支援担当 TEL : 092-263-1535
 - 新事業創出支援担当 TEL : 092-263-0323
- ・連携推進課（事業承継・共済） TEL : 092-260-1355
- ・人材支援課（WEBee・サテライト） TEL : 092-263-0320

●南九州事務所（宮崎・鹿児島エリア担当）

鹿児島県鹿児島市東千石町1-38 商工会議所ビル6階 TEL : 099-219-7882

●沖縄事務所（沖縄県担当）

沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター313-1 TEL : 098-859-7566

●中小企業大学校 直方校（大学校研修）

福岡県直方市永満寺1463-2 TEL : 0949-28-1144(代表)

●中小企業大学校 人吉校（大学校研修）

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1 TEL : 0966-23-6800（代表）

