

(別添)

平成19年度脱下請人材育成事業の実施方針

平成19年5月
中小企業庁取引課

平成19年度脱下請人材育成事業は、事業の目的達成及び政策効果把握のため、本実施方針に基づき実施するものとする。

1. 事業の目的

脱下請企業として自立化するためのノウハウを習得するための短期集中研修を実施し、下請中小企業の自立化を推進する。

2. 受講対象者

原則として、中小企業の経営者等を対象とする。

3. 実施方法

(1) 開催方法

実施方法・時間割等については、受講者の利便性を最優先し、可能な限りフレキシブルなものとする。

(講義時間) 30時間を目安とし、開催地の実状等にあわせて自主的に設定する。

(開催曜日) 特に固定しない。

(名称) 特に固定しない。本事業の目的と合致したものとする。

(使用教材) 実施機関毎に自由に選択する。

(受講料) 原則無料とする。ただし、委託費で計上できない経費について必要に応じ実費を徴収する。

(2) カリキュラム

カリキュラムは、次頁の標準カリキュラムにより、必修科目(カリキュラム)と選択科目(カリキュラム)から編成する。

なお、講師選択、講義内容等の詳細設定については、各実施機関が受講者や地域の特性を勘案し、受講者に理解しやすいものとなるよう工夫する。

4. 政策効果の把握

事業実施による政策効果を把握するため、受講時及び受講後1年後にアンケート調査を実施する。(アンケート調査の様式については別途定める。)

【標準カリキュラム】

カリキュラム（必修科目）

項目	講習内容の例
(1)成功企業の事例から学ぶ 経営者やコーディネーター等による自立化成功企業の事例紹介等をとおり、自立化の意義や必要性等について学ぶ。	○イノベーション(革新)とその重要性 ○ディスカッション(演習) - 自社の現状課題と自立化への取り組みについて - 企業見学等
(2)自立化計画の立案 自社の多様な経営資源等を活用し、自立化に向け具体的な計画をどのように立案していくか等について学ぶ。	○明確な経営ビジョン ○自立化計画書の作成（* 1年計画 * 2年計画 * 3年計画） ○販路、目標売上高 ○問題解決型経営者像 自社の問題点の把握 オンリーワン企業への道 強い受注型企业への道

カリキュラム（選択科目）

項目	講習内容の例
(1)技術・製品開発、マーケティング・販路開拓 自立化に際し、また自立化後も永続的に増収・増益を継続するために必要な方策等について学ぶ。	技術・製品開発 顧客ニーズの把握 販売計画立案（* 価格決定 * 販売促進 * 顧客管理 * 販売分析 * 売掛債権管理） 成長分野・産業の見極め方 提案型営業とは何か 取引の基本的な知識（* 書類作成と保存 * 契約書の締結）
(2)人材の育成と活用 従業員の能力を最大限に発揮させるため経営者に求められる役割等について学ぶ。	○社員の上手な育成と活用 ○リーダーシップ論 コーチング ○組織の活性化・再活性化 ○危機感の共有
(3)外部資源の活用 自立化に向け、自社に不足している経営資源を如何にして外部から獲得し活用するか等について学ぶ。	各種支援施策の概要 自社のコア競争力の見極め方と外部の経営資源の活用 人的ネットワークの活用 外部人材の活用 アウトソーシングの活用 産学官連携の成功事例 同業他社、商社、異業種等との交流 特許申請・知的財産権の保護・活用 都道府県協会(支援センター)等の支援策と上手な活用法
(4)経営環境の変化への対応 経営環境の変化が及ぼす影響について対応策を学ぶ。	発注企業が求める受注企業 グローバル経営の視点 ITの活用