

ハンズオン支援事業の概要

令和3年10月 中小企業基盤整備機構 経営支援部



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、<mark>経営課題の重要性・緊急性などから、最適な支援を提案</mark>、課題解決のサポートを実施します。特定テーマから、地域支援機関等では対応困難な、高度な課題解決の支援(①新分野進出 ②生産性向上 ③高付加価値化 ④IT化 ⑤海外事業展開等)テーマまで、幅広く対応します。

多彩な専門家と支援チームの組成



全国ベースの幅広いネットワークで最適な専門家(アドバイザー)を選定し、機構職員・ハンズオンマネージャーと支援チームを組成し、**チームでの支援**を行います。**支援チームメンバーには、それぞれ役割があり**、役割遂行しながら、複数の目で企業の状況を見て、変化を確認しながら、着実に成果を生み出す支援を行います。

案件ごとにコーディネートしプロセスマネジメント



案件毎に「<mark>支援計画書</mark>」を作成します。支援に入る前に、事前調査やマッチング等、企業の状況を事前に十分に 調査して、目標・計画・体制などを決定し、支援中は、支援の進捗管理・成果の評価・派遣終了後のフォローま で、プロセスマネジメントで進めます。

自立・成長の応援のために受け入れ体制を重視



最終目的は、支援終了後の自立的な成長・発展ですので、アドバイザーのノウハウを移転するメンバーを事前に決めて、1回ごとに着実に移転が進むよう進捗管理をします。そして、そのメンバーが中心となり、社内プロジェクトチームで実行していきます。アドバイザーは、社内プロジェクトチームに支援を行い、その後、社内プロジェクトチームが社内に支援内容を横展開していくことで自律化を促進するように導きます。

	プロセス型	リソース型
方法	・企業に"やりかた"などを教えながら、 企業が問題解決力や戦略立案力を 身に着ける事をサポート ・企業自ら問題解決や戦略立案を 行う	・企業に解決策を提示
企業の 立場	・主体的	・受身的
メリット	・企業が主体的に問題解決や、戦略策定することができる ・PDCAも回せるように	・即効性あり・すぐ取り組む事ができる
デメリット	・企業の力が養われるまでに時間が かかる	・コンサルタントが離れると、 企業は独自に問題解決や 戦略立案に取り組みにくい

ハンズオン支援のプロセスマネジメントとは(詳細)



1 事前調査の実施

何度も事前訪問を重ね、経営者の本気度や先方の受け入れ態勢を確認すると共に、経営課題の整理、優先度の確認、支援テーマのすり合わせを行います。

2 支援計画書による関係者の合意

支援企業、派遣されるアドバイザー、中小機構の**三者でまとめた『支援計画書』に合意のもと**プロジェクトに取り組みます。

3 支援案件ごとに「管理者」を設定

支援企業の支援計画書ごとに、支援案件を管理する『**管理者**』を配置。管理者は、主に支援計画書の作成、プロセス管理等を担い、各案件のPDCAを中心になって回します。アドバイザーは管理者と報・連・相しながら支援を進めます。

4 複数の目で見る<mark>チーム支援</mark>

プロジェクトの支援は、派遣されるアドバイザーだけでなく、シニアAD、管理者AD、職員の4人が参画し、複数の目で見る支援チームで企業の現状や将来像を話し合いきめ細かくサポートします。

5 段階に応じたプロセス設定と進捗管理

アドバイザー派遣前の支援計画書を作成する段階、プロジェクトに取り組む段階、プロジェクトの実行中、終了後の振り返りや今後の課題整理を行う段階を分け、**必要な支援プロセスを設定し、それぞれのプロセスの達成状況を見極めつつ** 支援を進めます。

6 着実な PDCA の実行

アドバイス期間中は、**支援計画書と実績の差異を分析**し、必要に応じて支援のアプローチ方法や支援内容を軌道修正するなど、支援目標の達成のため着実にPDCAを回して取り組みます。アドバイザーと管理者の情報共有が着実なPDCAの鍵となります。



中小企業が抱える生産性向上やIT化等の多様な経営課題を解決するため、適切な専門家を派遣し、一定期間集中して支援します。

- ①機構の支援チームが、支援企業の課題を設定し、支援企業に合わせた支援計画を策定
- ②支援企業は、社内プロジェクトチームを編成して、プロジェクトを展開
- ③機構の支援チームは、その活動に対してアドバイスを行い、企業の自立的な成長をサポート

