

# 成長志向の小規模事業者の課題・対応 支援機関の状況・取組内容／論点案 (事務局資料)

令和8年3月6日

中小企業庁 経営支援部 小規模企業振興課

# 1. 第2回検討会での主な意見

## 2. 成長志向の小規模事業者の課題・対応

## 3. 支援機関の状況・取組内容

1) 商工会・商工会議所

2) よろず支援拠点

## 4. 本日の論点

## 5. 参考資料

## 第2回検討会での主な意見①（成長志向の小規模事業者の創出）

### ① 成長志向の小規模事業者の創出

- **1億円、5,000万円の成長目標について、目指すべき水準としては妥当。**その上で、成長志向の経営計画の登録・公表にあたり補助金の話があったが、このようなインセンティブがあることで、小規模事業者のモチベーション向上にも繋がる。
- 成長目標について、製造業は1億円を目指すような計画が自然とできていくが、**飲食店・理美容などは他店舗展開しないと5,000万円にはいかないところ。**このように飲食店・理美容が他店舗展開を行うケースは少ない。
- 成長目標について、**5,000万円はある意味高い目標であると思うが、これ以上あまり細かく分けすぎると役所側の管理の負担が増えてしまう懸念がある。**
- **飲食店等の事例の5,000万円目標であれば、やる気さえあれば努力でなんとか対応できる水準なのでこのような目標設定でも大丈夫ではないか**と感じる。
- 成長意欲を有する経営者が課題を認識したとしても、過度に支援側に依存せず、自分で学んで、悩んで、答えを出す、経営者としての覚悟をどのように持たせるかが大事。**経営者の覚悟や約束、目指すべき姿など行動変容を促す項目**を入れた方が良いのではないか。
- 成長志向の経営計画と一言で言っても、**経営計画は補助金申請や金融機関の融資協議等、用途や目的水準が多岐にわたっている。**事務局から提示されている内容はどれも重要であるもののフルスペックであるため、**やる気を削いでしまうおそれがある点に留意が必要。**
- 中小機構が支援者のための「**小規模事業者の事業計画づくりサポートブック**」を作っているが、これは非常にオーソドックス。**目標・課題・取組事項という文字情報に加えて、損益計算と資金計画が一枚の表**になっている。まずはできるところからで型から入るとの観点で、これを完成させるためにそこに紐付く項目を一つ一つ言葉にしていくことが重要。
- 成長志向の小規模事業者創出には、**機運を高めるために頑張ってみようという事業者を増やすということに大きな意義がある。**成長志向の経営計画において一番大事なものは、**これからどうしたいのかしっかり見つめ直していくこと。**経営計画の中に盛り込む内容は小規模事業者のそれぞれで経営課題が違うので、**できることから重点的に取り組んでいく、というレベルでも良いと思う。**
- **補助金の加点のために経営計画をコンサル会社が書いてしまい、経営者本人が成長しないケースがあり、ここは仕組みを考え直す必要がある。**
- 目標設定について、公的な方針として示すのは難しいと理解しつつも、**特に若手においては、売上ではなく自分の年収を目標設定にする**とモチベーションアップに繋がる方が非常に多い。

# 第2回検討会での主な意見②（経営者・支援者のリテラシー）

## ②小規模事業者にとっての経営リテラシー

## ③経営指導員等の支援者にとってのリテラシー

- 優秀な経営者の特徴は、自社の強みを言語化でき、その上で周りを巻き込みながら社内改革や他社との連携を行い、事業の継続性を高め、事業の成長に向けて歩みを進めていることが共通している。
- 優秀な経営者ほど日頃から自身で学んでいる傾向があり、本やセミナー、大学院、MBAなど様々な手段を利用している。
- 海外の例では、一定レベル以上の教育を受け、修了した小規模事業者に低金利融資の優先枠を設けている。これで売上が伸びた場合には税額の優遇をするというインセンティブを与える例もあり、時間のない中でも継続的に教育を受けたいと思うための仕組み作りが重要。
- eラーニング学習について、国によっては労働者一人に生涯使える教育資金の一定の枠を提供しているケースもある。一定水準以上の研修では、学位取得ができたたり、修了バッジを発行してそのロゴをHP上に掲載する等ブランディングに使える仕組みもあるので検討いただきたい。
- 成長意欲を小規模事業者にどう持たせるか、という観点は非常に重要。小規模事業者自身に危機感、戦略的なマインドをどのようにもたせるかが重要。その視点を持っていない人に向けて民間の学習プログラムを提供したとしてもオーバースペックになってしまう。
- 今後の方向性としてプッシュ型の働きかけの更なる拡充とあるが、まずは経営者のこれまでの経営に関する反省を促し、その後、意識改革の必要性を認識してもらい、そこから行動変容を促すといったプロセスが重要。
- 小規模事業者であっても、一つの金融機関だけではなく、何か支援を受ける必要が出てきた時のために複数の金融機関を準備しておくこともリテラシーとして重要。
- 小規模事業者ごとにリテラシーの得手不得手があるので、自身のリテラシーの強み・弱みを把握できるマップがあれば、気づきが得られ、成長につなげていける。支援者側にも支援を行うためのリテラシーとして自分に足りない部分があると気づかせることにつながる。
- 小規模事業者は受講料が無料であっても学ぶ機会への参加に消極的であることから、普段接している支援機関の青年部などの会合等において、学習意欲を引き出していく働きかけを行うことが有効ではないか。
- 支援時に定性的ではなく定量的な助言ができる経営指導員が本当に質の高い支援者である。PayPay等が普及したことで資金繰りについても事業者が考える機会が多くなり、その支援者も資金繰り、原価計算等のお金に関するリテラシー向上が重要となっている。
- 支援者は自らが支援するだけでなく、課題に応じて適切な支援策を見極め、適切な支援機関へ橋渡しを行うための基礎知識や施策の知識などが学べるコンテンツが今後重要となってくる。

# 第2回検討会での主な意見③（経営者・支援者のリテラシー）

## ②小規模事業者にとっての経営リテラシー

## ③経営指導員等の支援者にとってのリテラシー

- 経営指導員にそこまで難しいスキルは必要かと感じる。コミュニケーション能力が一番で、課題発見能力さえあれば良いと思う。経営者に喜んでほしいというモチベーションが大事。そのような想いを伝えてもらう伝道師のような人が必要。ただ、引っ張る人は大事であるものの、実際に引き受けて対応するには忙しくなりすぎてしまうため、仕組みとして何らかのテコ入れが必要。
- 小規模事業者にどれだけ話を引き出せるかといったコミュニケーションスキルが経営指導員の手腕であり、引き出した結果、いかに課題が設定できるか。事業者と指導員が互いに課題を認識し、一緒に課題を解決していくという方向性を作れるかどうか。
- 支援者にとってのリテラシーは当然重要だと思っているが、支援のリソースが限られている中で、経営指導員の役割として民間のビジネスベースで成り立たない部分を重点的に支援していく必要がある。
- 小規模事業者の稼ぐ力の向上には、経営者自身のリテラシー、支援者の支援能力、そしてそれを支える仕組み、これら三層が同時に機能していくことが重要。とりわけ、原価・収益の把握、価格転嫁・値上げへの対応、資金調達やデジタル活用といった基礎的な経営リテラシーはすべての小規模事業者にとって土台となる領域。これをどう底上げしていくかというのは、引き続き重要な論点。
- 中小企業大学校のオーダーメイド研修について、その研修の効果を実感している。また、実際に講師を大学校で対応した経験から、演習・議論に対する期待値の高さも肌身で感じている。
- 中小企業大学校の研修について、事業者と信頼関係を築くために、対話と傾聴は重要なため、これからも続けていただきたい。若手の経営指導員は大学校へ行ってコミュニケーション能力が上がっている。リアルに加えてオンラインの研修が広まれば、より学んでいくと思う。
- 支援者のリテラシーについて、現在eラーニングは様々なコンテンツが溢れており、何から学べば良いのか、学び疲れもしてしまう印象。また、現場目線でのノウハウ・コツといった暗黙知を形式化し、組織の知識に変えていくのは重要だと感じる。
- 現在も研修内容としては充実しているため、経営指導員がどのレベルでどの研修を受けた方が良いのか、全体像が分かるものがあると経営指導員も手を出しやすい。
- 学習機会の提供については、リアル研修、オンライン研修、オンデマンド学習、OJTなど、多様なスタイルを組み合わせながら、個人の学びを組織の知にどう引き上げていくかという視点も、鍵になる。ただ、現在のフェーズとしては、単にコンテンツを増やすということももちろん重要であるが、それだけではなく、最終的に現場、特に伴走支援の実践などにつながる設計が求められる。
- 時間的余裕がない支援者のリテラシー向上には、中小企業大学校で多様な研修形態を提供するほかに、民間事業者等が提供するオンデマンド動画等により、生成AI等の最先端知識やクラウドサービス活用の知識を修得するなど、補完し合う仕組みが有効ではないか。

## 第2回検討会での主な意見④（支援機関における連携）

### ④ 伴走支援体制の強化・支援機関における連携

- 有料の民間企業では成果を出して当然だが、商工会・商工会議所やよろず支援拠点では無償で事業者支援を行っており、**無償支援で得られる感謝には別の喜びがある。地域のためにどう支援していくか、モチベーション向上は非常に大事である。**
- 支援機関内での人材不足について、**管理職と現場を兼任している状況では人材育成まで手が回らないので、人材育成のための専任職員がいる体制を広めてほしい。**
- **支援時間の確保のために、経営指導員やよろず支援拠点等のバックヤード業務の簡素化が喫緊の課題。**
- **よろず支援拠点、中小企業活性化協議会、事業引継支援センターとの連携強化が重要になってきている。信用保証協会との連携も重要であり、この連携については所管している中小企業庁にぜひお願いしたい。**
- **経営者から感謝の声が届かないことにより、支援者のモチベーションが下がっているので、その声を届ける仕組みが重要。特に行政の支援機関にもそのような声を届けることが大事。**
- 支援側のバックオフィスの効率化とともに、**支援側の全国にいる様々な得意分野を持っている方々を各地でシェアするために、コンタクトセンターのシェアリングやオンラインでのシェアが有効ではないか。**商店街全体レベルや過疎地域の小規模の電気店で、地域全体のお困りごと解決を行っているようなサービスがある。
- **広域連携や支援機関連携の強化、金融機関との共同など、支援体制そのものをどう高度化するかという議論も重要。支援リソース自体は限界がある中で、どこに重点を置いていくのか、どの層の事業者に向かうのかという点は、まだ今後整理の余地がある。**
- 広域経営指導員には、経営支援スキルに加え、**経営指導員へのOJTを行うための人材育成スキルや他の支援機関も含めたコーディネート能力が求められるのではないか。**
- 広域経営指導員の適材を継続的にどう確保するかは課題。広域経営指導員は、各エリアのサポートのほか、**新たな広域経営指導員を育成する体制などが構築されれば、広域経営指導員制度は普及していくのではないか。**
- 課題解決のフェーズでどの支援機関につなぐかといった**コーディネート能力の発揮は、支援経験や人的ネットワークのない経営指導員には困難であることから、この部分を広域経営指導員の機能の一つとして位置付けてはどうか。**
- **経営指導員等は、慢性的な人材不足や業務量増加によりマンパワー不足である。そのため、組織的な取組としては、「業務の棚卸し、管理者層のOJT能力向上、マルチジョブ人材の育成、業務効率化のためのデジタル化、インセンティブ(金銭的・非金銭的)向上」、個人の取組としては、「研修の積極的な受講、AIで代替不能な支援スキルの習得、デジタルを活用したスケジュール管理」など、生産性向上を組織・個人5の両面から進めるべきではないか。**

1. 第2回検討会での主な意見

**2. 成長志向の小規模事業者の課題・対応**

3. 支援機関の状況・取組内容

1) 商工会・商工会議所

2) よろず支援拠点

4. 本日の論点

5. 参考資料

# 成長志向の小規模事業者に係る課題と対応

- 成長志向の小規模事業者の多くが直面する課題として、①成長に向けた経営の方向性が不明瞭、②新規取引の開拓等の挑戦的取組のための**投資資金が不足**、③経営規模を拡大するための**資金調達のための信用力不足**が挙げられる。
- それぞれの課題に対応するため、①経営指導員による**伴走支援を通じた経営計画策定（言語化）**、②**補助金等を通じたリスクマネーの優先措置**、③**マル経融資の優先適用や将来のプロパー融資化を見据えた民間融資のあっせん促進**、に取り組むことが重要ではないか。

## 小規模事業者全般

### 経営者

- 原価・収益、資金繰り把握／適正な売価設定、価格転嫁／事業持続の打ち手／人材確保の工夫

### 打ち手

- 身の回りの改善（商品等差別化、販路開拓、業務効率化、デジタルツールなど）

### ファイナンス

- 資金繰りの改善

## 成長志向の小規模事業者

- 経営理念・成長目標／価格・販売・広報・設備投資・販路・資金・業務効率化・人材等の**戦略**

- 設備投資（省力化・デジタル投資含む）／販路・取引先拡大／新商品等の**開発**／**新事業進出**／資金・売上・在庫・顧客等の**管理**

- 成長資金の調達に係る信用力向上、地域金融機関との**繋がり**

## 対応

- 伴走支援による成長シナリオの言語化を「成長志向の経営計画（仮称）」の**宣言”スキームで促進**

- 投資誘導・リスク軽減（後押し）のため、“宣言”事業者に対する小規模事業者が活用可能な補助金における優先措置の導入

- 成長資金調達に係る信用力向上のため、“宣言”事業者に対する**マル経融資の優先適用（迅速な推薦など）** + “宣言”による民間融資（協調含む）の呼び水効果

1. 第2回検討会での主な意見

2. 成長志向の小規模事業者の課題・対応

**3. 支援機関の状況・取組内容**

**1) 商工会・商工会議所**

2) よろず支援拠点

4. 本日の論点

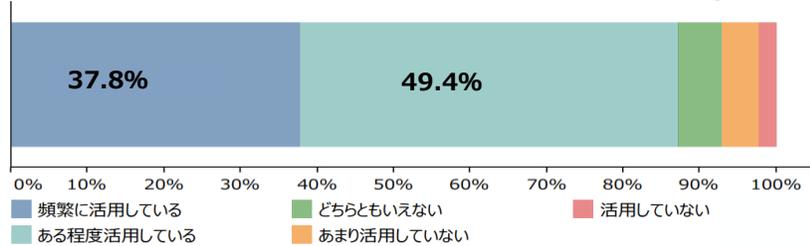
5. 参考資料

# 小規模事業者を支える支援機関

- 支援機関の活用効果は高く、支援機関は地域の事業者にとって重要な存在。
- 特に、地域に根ざし、比較的規模の小さい企業を中心に支援を行っている商工会・商工会議所は、小規模事業者にとっては特に身近で重要な存在。

## 事業者の8割以上が、支援機関を「頻繁に活用している」「ある程度活用している」と回答

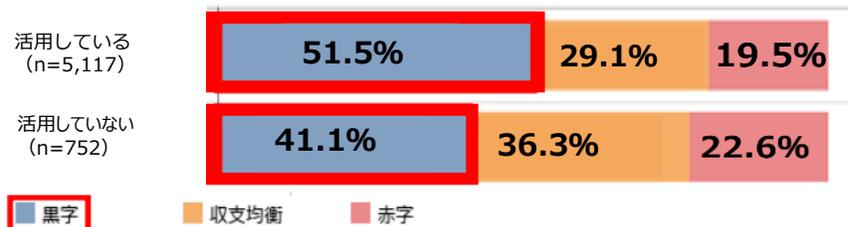
事業者における支援機関の活用状況 (n=5,905)



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「小規模事業者の事業活動に関する調査」

## 支援機関を活用している事業者ほど利益は高い

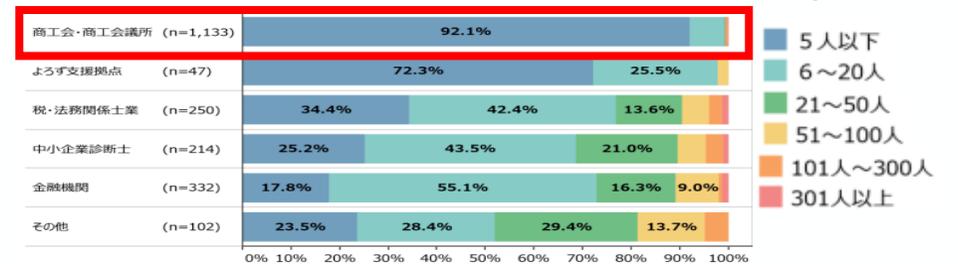
2023年の営業利益の見通し



資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「小規模事業者の事業活動に関する調査」  
(注) ここにおいて「活用している」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「頻繁に活用している」又は「ある程度活用している」と回答した事業者を指す。ここにおいて「活用していない」とは、事業活動における支援機関の活用状況について、「どちらともいえない」、「あまり活用していない」又は「活用していない」と回答した事業者を指す。

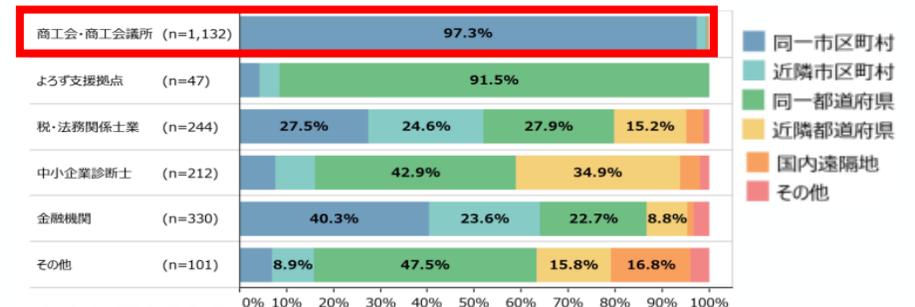
## 商工会・商工会議所では「5人以下」の企業を支援する割合が9割以上

最も力を入れている支援対象事業者の従業員規模 (n=2,079)



## 「商工会・商工会議所」や「金融機関」は「同一市区町村」と回答する割合が高い

顧客・会員の属する主な地域 (支援機関属性別)

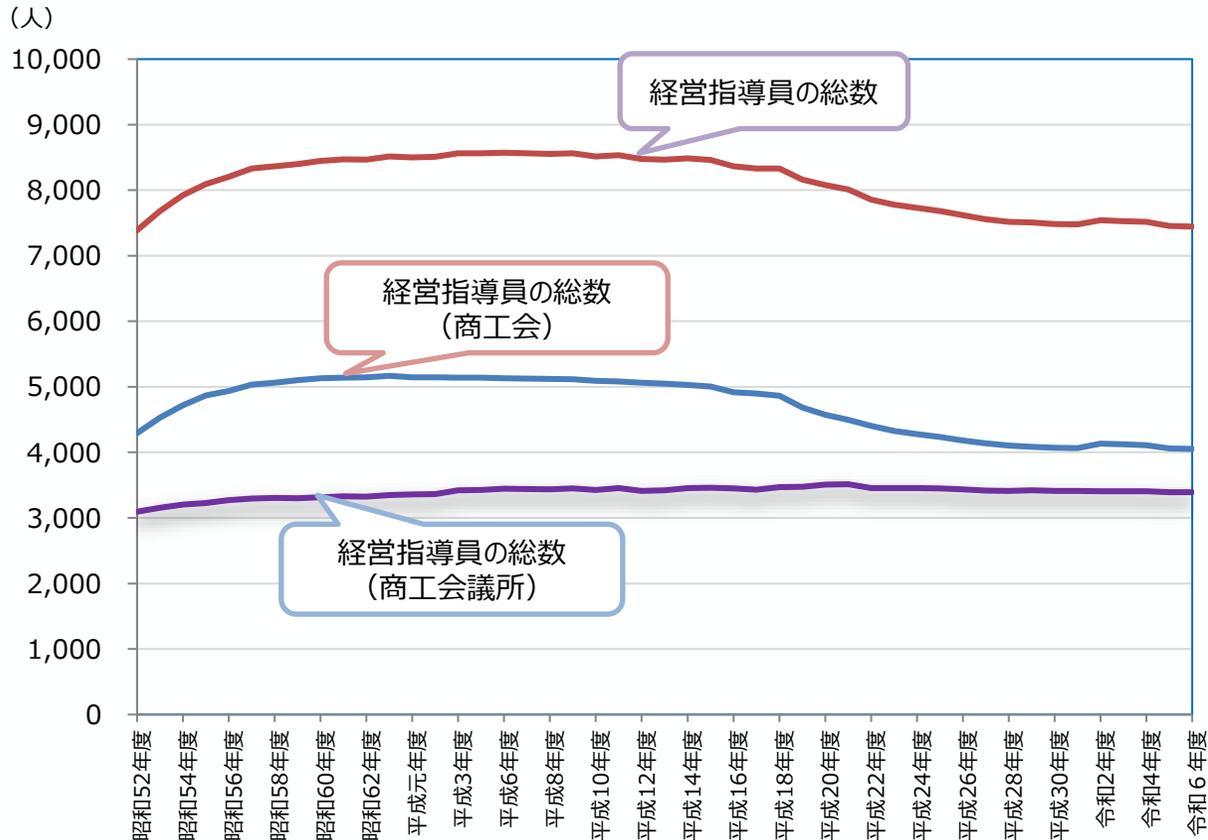


資料：EYストラテジー・アンド・コンサルティング(株)「中小企業支援機関の現状と課題に関する調査」  
(注) 1. ここにおいて「従業員規模」は、常時雇用する従業員数を指す。  
2. ここにおいて「同一市区町村」とは、支援機関が属する都道府県内中小企業支援センター、「中小企業団体中央会」、「コササネット」、「その他」に加盟した支援機関の合計を指す。  
3. ここにおいて「近隣市区町村」とは、主たる事務所のある同一市区町村の行政区域に接している(同一都道府県内)市区町村全部を指す。ここで「近隣都道府県」とは、「同一都道府県」の行政区域に接している都道府県全部を指す。  
4. 顧客・会員の属する主な地域について「分からない」と回答した支援機関を除いている。  
5. ここにおいて「その他」は、支援機関属性について都道府県別中小企業支援センター、「中小企業団体中央会」、「コササネット」、「その他」に加盟した支援機関の合計を指す。

# 経営指導員と指導内容

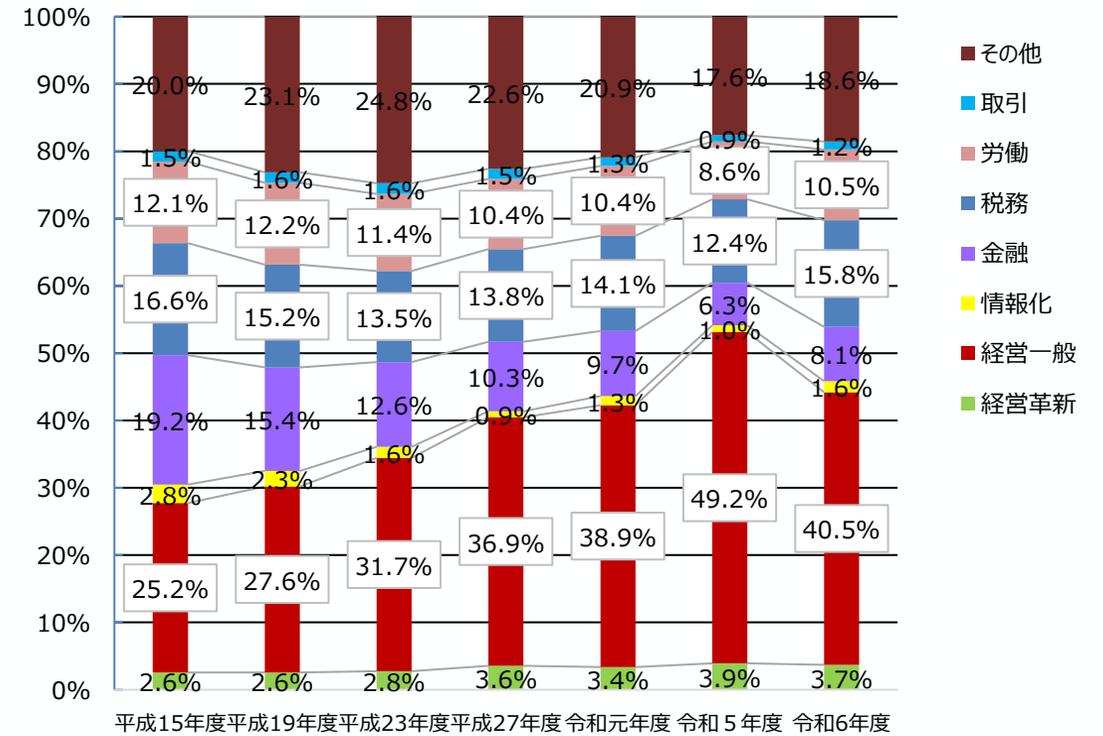
- 指導内容の内訳推移からは、「労働」、「税務」、「金融」といった特定分野のものから、**経営計画策定も含む「経営一般」**（複合的・総合的な内容）にかかる支援が増加。

## 経営指導員の総数



(日本商工会議所、全国商工会連合会データ)

## 商工会の指導内容の内訳

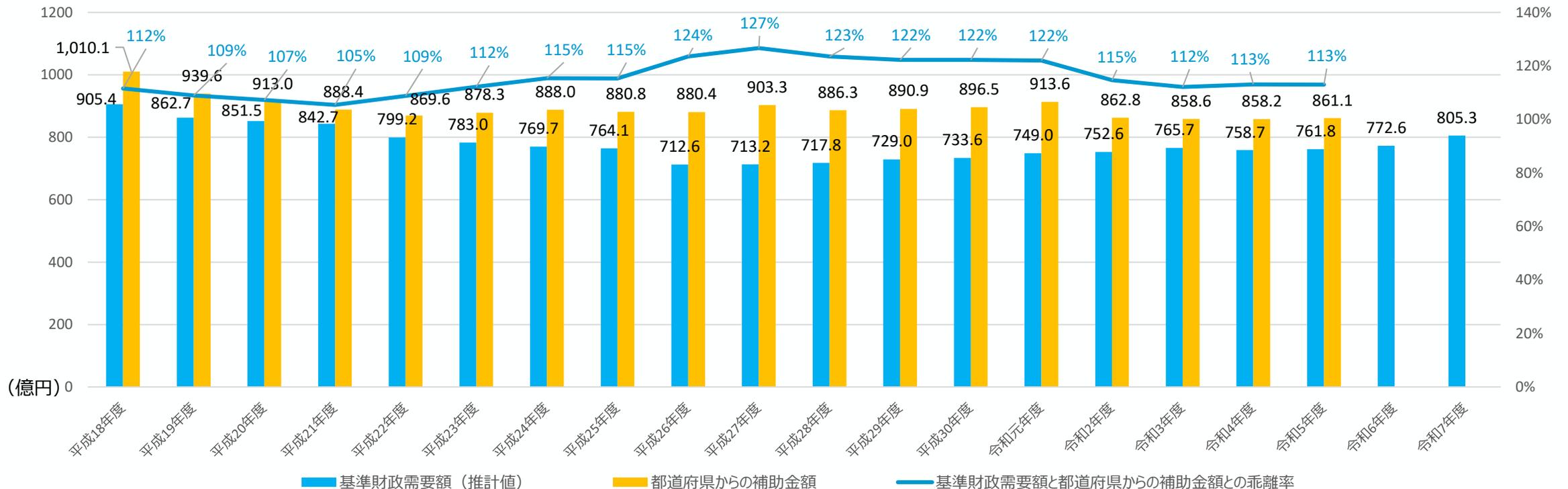


(全国商工会連合会データ)

(出典) 日本政策金融公庫 総合研究所「『小企業の借入に関する調査』結果」

# 経営指導員の人件費等

- 商工会・商工会議所が行う経営改善普及事業のうち、**経営指導員の人件費、指導旅費、研修費、施設建設費等**については、地方分権改革、三位一体の改革の流れを受け、**都道府県に財源ごと移譲され、都道府県が地域の実情を踏まえながら措置する仕組み。**
- 移譲された当時と比較すると、**地方交付税の基準財政需要額\***と都道府県による商工会・商工会議所に対する**補助金額の実績は減少。**
- 対応すべき課題が多様化・複雑化することにより**経営指導員等の業務が質・量ともに急増**しており、結果として**人件費等の絶対額が不足している状況。**



※基準財政需要額 = 各項目に下記の算式により計算した額の合算額

単位費用 (単価) × 測定単位 (国勢調査人口等) × 補正係数 (人口規模や人口密度によるコスト差等を反映)

(出典) 全国連・日商調査データ等より中企庁で作成 全国連は予算額、日商は決算額ベース

# 小規模事業者支援法\*1に係る法令改正（令和7年11月）

（\*1 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律）

- 令和7年3月に小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）が閣議決定され、小規模事業者においても賃上げ余力を確保するために、経営力を向上させ、これまで以上に「稼ぐ力」を高めることが重要とされた。
- これを踏まえた改正法令は、令和7年11月20日施行。

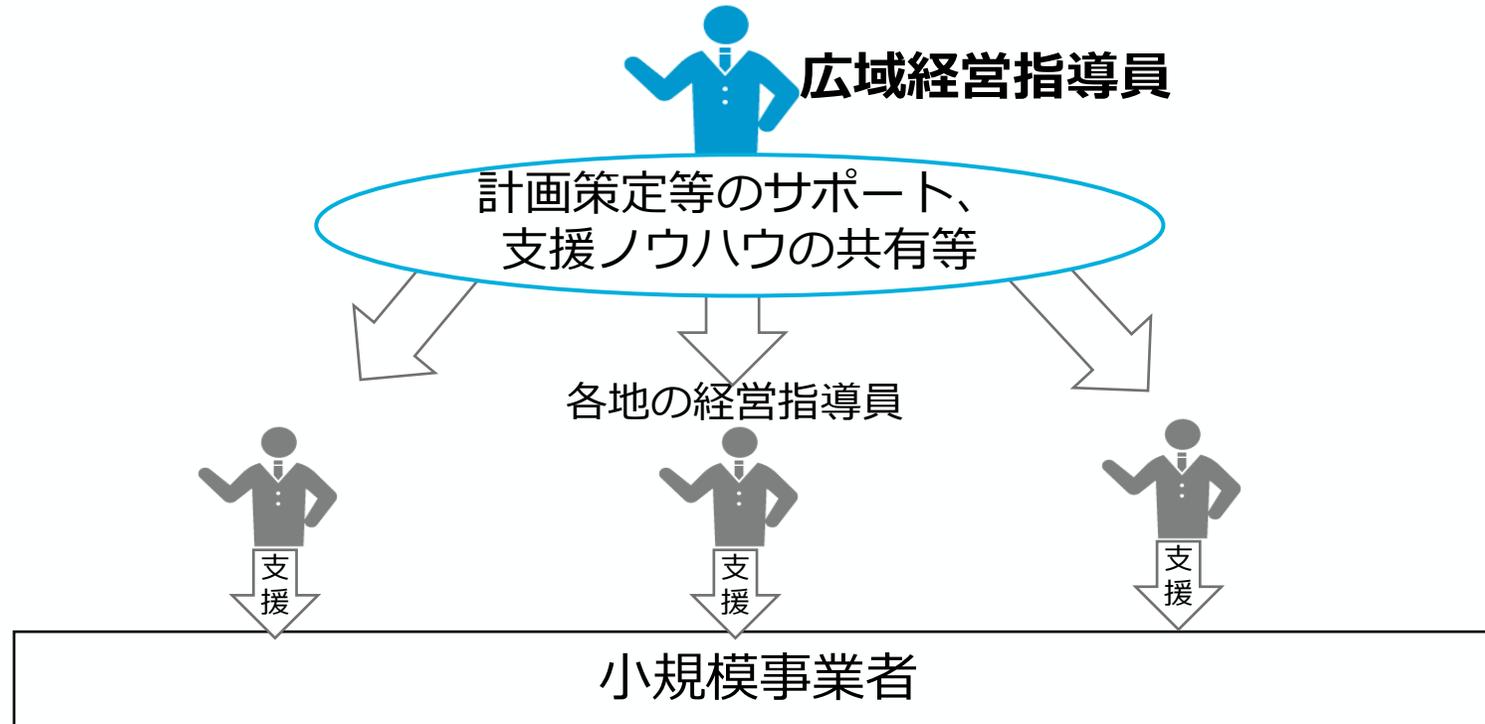
## 小規模企業振興基本計画（第Ⅲ期）の主な変更点

- （1）小規模事業者による地域特性（特産品、観光等）を踏まえた販路開拓等の更なる支援  
⇒（対応）**政令を改正し、小規模事業者支援法上の経営発達支援計画（商工会・商工会議所が策定）について、経済産業局長に認定権限等を委任する規定を創設。**
- （2）支援機関の体制・連携の更なる強化  
⇒（対応）**省令を改正し、複数の商工会・商工会議所にまたがって経営指導を行う**広域経営指導員\*2**制度を創設。**  
\*2 経営指導員よりも高い能力(中小企業診断士の資格保有)や十分な実務経験を持つもの。
- （3）経営者のリテラシー（経営戦略、会計、知的財産等）向上  
⇒（対応）小規模事業者支援法の**基本指針（告示）に経営者のリテラシー向上を新たに位置付け。**

# 広域経営指導員の新設

- 商工会・商工会議所の広域的な連携を促進し、支援体制を強化することを目的として、「**広域経営指導員**」<sup>※</sup>を創設（令和7年11月）。  
※中小企業診断士の資格保有している等の高い能力や十分な実務経験を有することが要件。
- 広域経営指導員は、**複数の商工会・商工会議所にまたがる支援計画の策定・管理・実行、各地の経営指導員への指導による支援の質の向上等の役割**を担う。

## ＜広域経営指導員の役割の一例（イメージ）＞



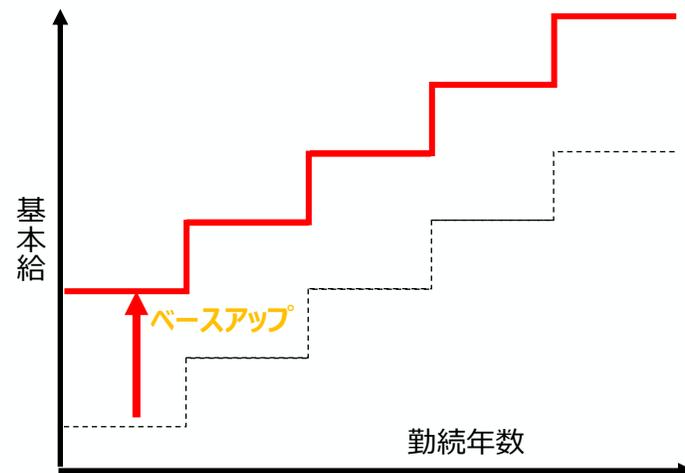
# 経営指導員の人件費等に対する地方交付税措置

- 令和7年度において、商工会・商工会議所の支援体制の強化に向けて、①経営指導員等の給与引き上げ、②法定経営指導員の拡充、③広域経営指導員の新設に要する地方交付税措置の拡充を実施。
- 引き続き、経営指導員の人件費等の確保に必要な地方財政措置を講じていく。

## <令和7年度の地方交付税措置の内容>

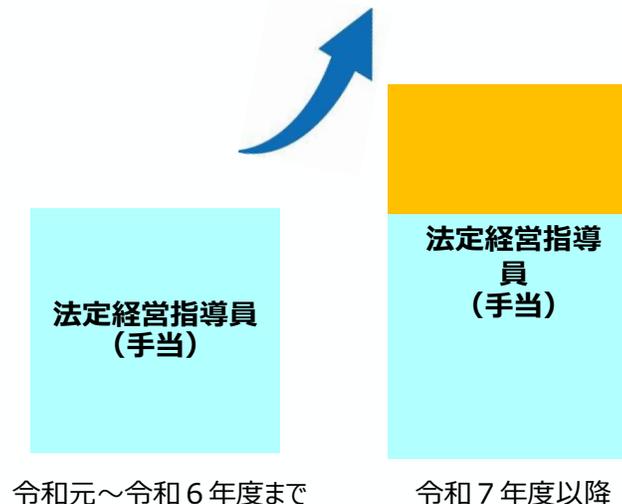
### ①公務員給与の引上げに準じた経営指導員等の給与引上げに要する経費

人事院勧告（令和6年8月8日付）を踏まえた公務員給与の引上げに準じた経営指導員等の給与引上げによる経費の増加を見込み、充実



### ②法定経営指導員の拡充に要する経費

法定経営指導員数等の実態を踏まえ、拡充  
(1,100人→2,000人)



### ③広域経営指導員の新設に要する経費

広域的な支援体制の構築のため、広域経営指導員※を新設（国家公務員4級相当）

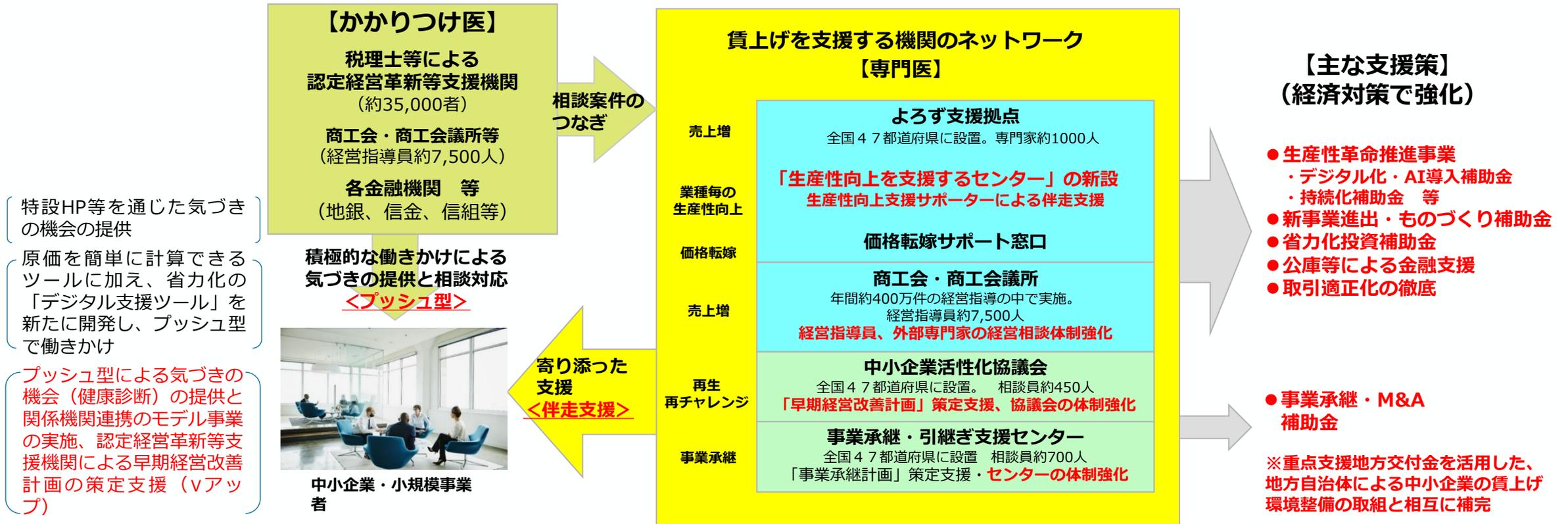
広域経営指導員の主な役割

- ①広域の経営発達支援計画の策定・管理
- ②経営指導員の育成・指導
- ③高度な知見を活かした伴走支援 等

# 賃上げを実現しようとする小規模事業者支援のための 伴走支援体制の強化

- 賃上げを実現しようとする事業者に対して、1) 「かかりつけ医」である金融機関、支援機関側の積極的な働きかけ（プッシュ型）により稼ぐ力を高める方法について、気づきの機会を提供し、2) 「専門医」による寄り添った支援（伴走支援）を拡大。
- 徹底した伴走支援を通じた生産性向上・省力化投資等の抜本強化を行うことを経済対策で決定（赤文字部分を経済対策に盛り込み）。

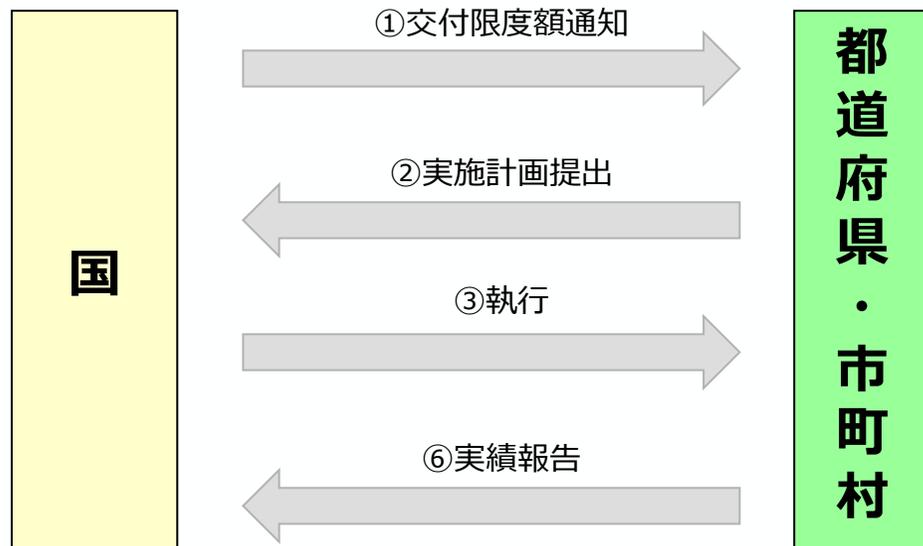
（参考）経済対策（2025年11月21日閣議決定）の該当箇所  
 今般の米国関税措置や事業環境の変化を踏まえ、プッシュ型による伴走支援体制を強化する。よろず支援拠点に生産性向上支援センター（仮称）を設置するほか、商工会・商工会議所をはじめとした支援機関の体制強化を行うとともに、関係機関が連携した伴走支援のモデルを創出する。  
 これらにより、企業の成長や生産性向上への気付きを促し、全国津々浦々の中小企業・小規模事業者の賃上げを実現するサポート体制を整備する。



# 重点支援地方交付金

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大を防止するとともに、感染拡大の影響を受けている地域経済や住民生活を支援するため、自治体が地域の実情に応じて対策を講じられるよう、臨時の支援措置として創設。新型コロナウイルス感染症5類以降に伴い、「物価高騰対応重点支援地方創生臨時交付金」として、エネルギー・食料品価格の物価高騰の影響を受けた生活者や事業者への支援を実施。
- 国が定めた計算式により、都道府県・市町村への配分額が決まり、国が推奨事業メニューを示す方式。
- 令和7年度補正予算では、重点支援地方交付金に対して**2兆円の措置**を講じており、推奨事業メニューとして、「**中小企業・小規模事業者の賃上げ環境整備**」を新設。

## 重点支援地方交付金のスキーム



※事業終了後に、事業の実施状況及びその効果を公表することなどを通じて、各自治体が住民等への説明責任を果たす

自治体が地域の実情に応じて、生活者や事業者に対して支援措置を行う

### 【推奨事業メニュー：令和7年度補正予算】

#### （生活者支援）

- ①食料品の物価高騰に対する特別加算
- ②物価高騰に伴う低所得者世帯・高齢者世帯支援
- ③物価高騰に伴う子育て世帯支援
- ④消費下支え等を通じた生活者支援
- ⑤省エネ家電等への買い換え促進による生活者支援

#### （事業者支援）

- ⑥**中小企業・小規模事業者の賃上げ環境整備**
- ⑦医療・介護・保育施設、学校施設、公衆浴場等に対する物価高騰対策支援
- ⑧農林水産業における物価高騰対策支援
- ⑨中小企業等に対するエネルギー価格高騰対策支援
- ⑩地域公共交通・物流や地域観光業等に対する支援

# 重点支援地方交付金・推奨事業メニュー

＜追加額 2.0兆円＞

○ 推奨事業メニュー2.0兆円(うち食料品の物価高騰に対する特別加算:0.4兆円)

生活者支援	事業者支援
<p>① 食料品の物価高騰に対する特別加算</p> <p>米などの食料品の物価高騰による負担を軽減するためのプレミアム商品券、電子クーポン、地域ポイント、いわゆるお米券、食料品の現物給付などの支援</p>	<p>⑥ 中小企業・小規模事業者の賃上げ環境整備</p> <p>経営指導員による伴走支援、生産性向上に向けた補助や金融支援、一定以上の賃上げに向けた取組を行う事業者への支援、中央最低賃金審議会の目安を上回る最低賃金引上げを行う地域の事業者への補助、公共調達における価格転嫁の円滑化などの支援</p>
<p>② 物価高騰に伴う低所得者世帯・高齢者世帯支援</p> <p>低所得者世帯・高齢者世帯を対象とした、電力・ガス(LPガスを含む)や灯油をはじめエネルギー、水道料金等の物価高騰による負担を軽減するための支援</p>	<p>⑦ 医療・介護・保育施設、学校施設、公衆浴場等に対する物価高騰対策支援</p> <p>医療機関、介護施設等、障害福祉サービス施設等、保育所等、学校施設、公衆浴場等に対する食料品価格の高騰分などの支援、エネルギー価格の高騰分などの支援(特別高圧で受電する施設への支援を含む)</p>
<p>③ 物価高騰に伴う子育て世帯支援</p> <p>物価高騰による小中学生の保護者の負担を軽減するための小中学校等における学校給食費等の支援</p> <p>※ 低所得のひとり親世帯への給付金等の支援や、子ども食堂に対する負担軽減のための支援、ヤングケアラーに対する配食支援等も可能。</p>	<p>⑧ 農林水産業における物価高騰対策支援</p> <p>配合飼料の使用量低減の取組や飼料高騰等の影響を受ける酪農経営の負担軽減の支援、農林水産物の生産・調製・加工・貯蔵施設や土地改良区の農業水利施設の電気料金高騰に対する支援、化学肥料からの転換に向けた地域内資源の活用などの支援</p>
<p>④ 消費下支え等を通じた生活者支援</p> <p>物価高騰の影響を受けた生活者に対してプレミアム商品券や地域で活用できるマイナポイント等を発行して消費を下支えする取組やLPガス・灯油使用世帯への給付、水道料金の減免などの支援</p> <p>※ 物価高騰の影響を受けた、地域を犯罪から守る活動を行う生活者に対して、安全・安心な地域の構築に係る費用の負担軽減のための支援も可能。</p>	<p>⑨ 中小企業等に対するエネルギー価格高騰対策支援</p> <p>特別高圧での受電(ビル・工業団地・卸売市場のテナントを含む)、LPガスの使用や、街路灯等の維持を含め、エネルギー価格高騰の影響を受ける中小企業、商店街、自治会等の負担緩和や省エネの取組支援</p>
<p>⑤ 省エネ家電等への買い換え促進による生活者支援</p> <p>家庭におけるエネルギー費用負担を軽減するための省エネ性能の高いエアコン・給湯器等への買い換えなどの支援</p>	<p>⑩ 地域公共交通・物流や地域観光業等に対する支援</p> <p>地域公共交通・物流事業者や地域観光事業者等のエネルギー価格高騰に対する影響緩和、省エネ対策、地域に不可欠な交通手段の確保、地域特性を踏まえた生産性向上に向けた取組などの支援</p>

※1 地方公共団体が、上記の推奨事業メニューよりも更に効果があるものについては、実施計画に記載して申請可能。

※2 地方公共団体が運営する公営企業や直接住民の用に供する施設における活用や、地方公共団体発注の公共調達における労務費(実質的な賃上げにつながるもの)を含めた契約単価の引上げなど価格転嫁の円滑化のための活用も可能。

# プッシュ型伴走支援体制の構築

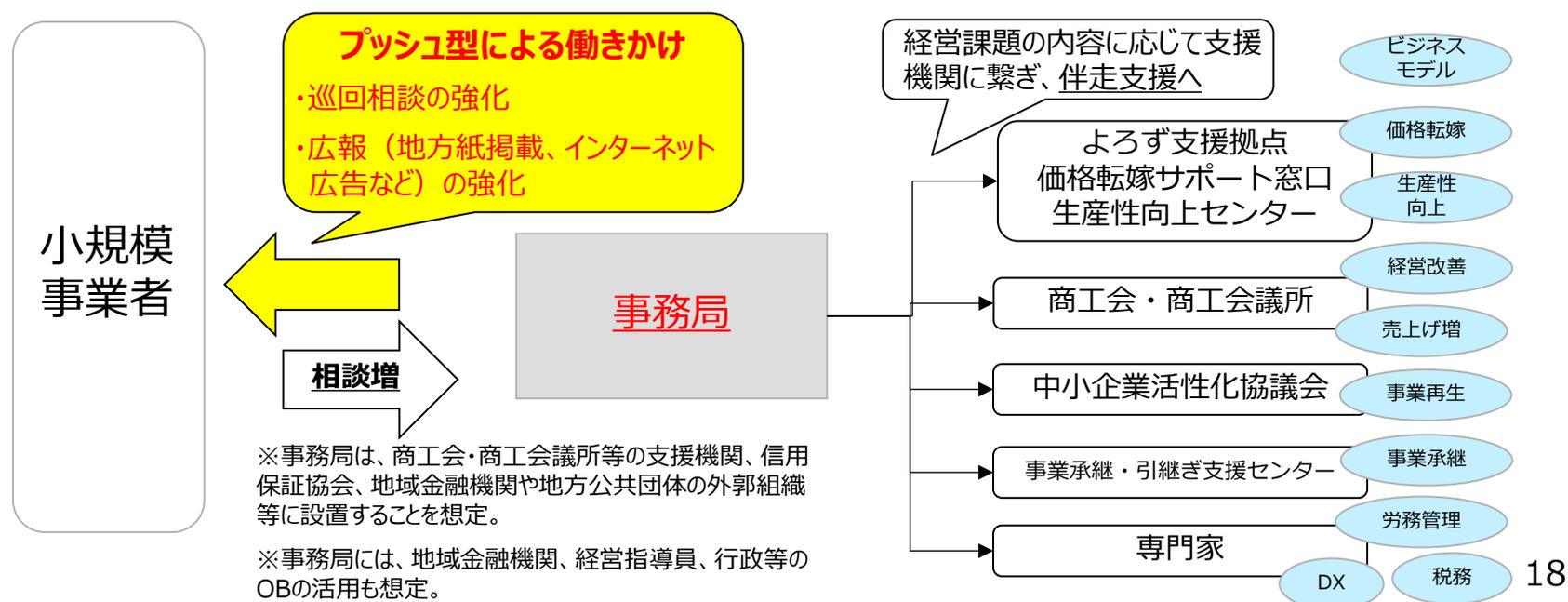
(自治体連携型補助金「賃金引上げ対応型」の新設) 【R7補正予算53億円の内数】

- 全国各地域において物価高を超える賃上げを実現し、持続的な成長を実現するためには、特に、生活関連サービスを含めて地域経済を下支えする小規模事業者の「稼ぐ力」の強化が必要であり、商工会・商工会議所、よろず支援拠点などの支援機関による伴走支援に如何に誘導するかが重要。
- そのため、プッシュ型による働きかけを積極的に行い、経営課題解決の最初の一步である「気づきの機会」を提供。具体的には都道府県等の地方公共団体のリードにより、地域の実情を踏まえた形で、巡回による相談、地方紙掲載やインターネット広告などの広報といった、プッシュ型による働きかけを強化。
- 併せて、支援機関間の協力体制の構築、経営課題解決の進捗管理の仕組みも整備。
- これにより、地域におけるプッシュ型・伴走支援モデルの創出と固定化を目指す。

1. 補助上限額	都道府県 1億円～1.5億円 <sup>※1</sup>
	政令市 5000万円
	市町村 2000万円
2. 補助率	1/2、2/3 <sup>※2</sup>

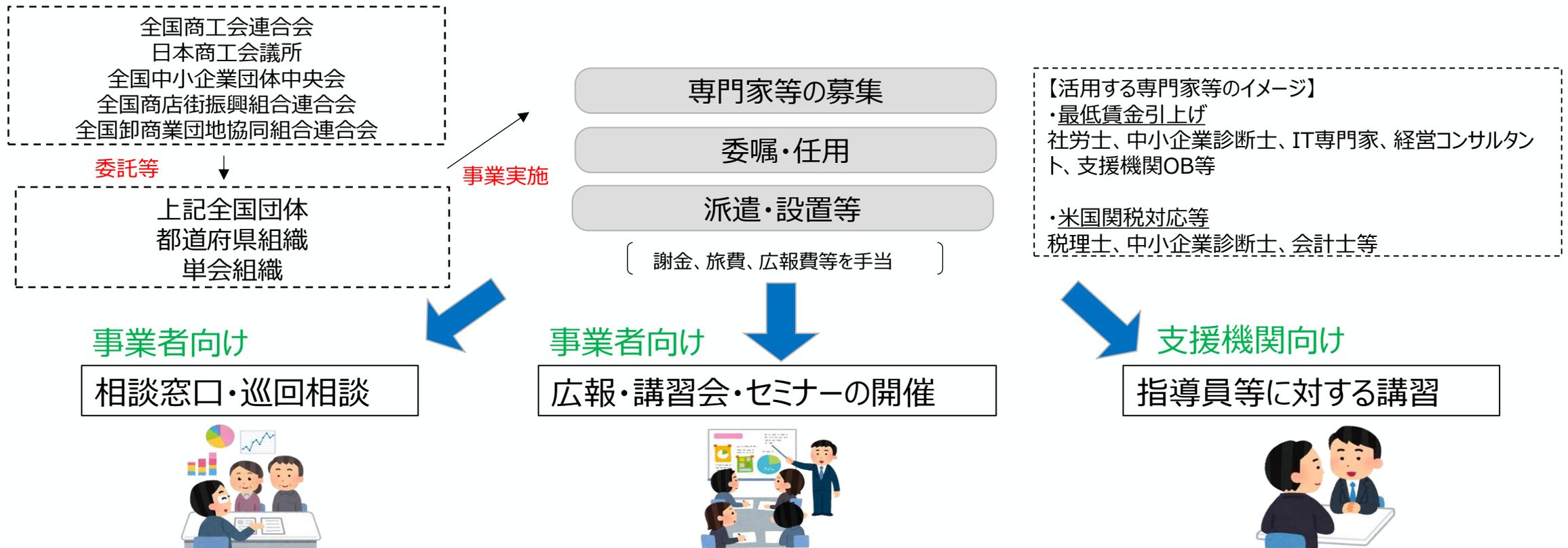
※1 経営指導員の設置基準の見直しを行い、重点支援地方交付金の活用を含め、事業期間内に経営指導員の人員（定員）を5名以上増加させる場合など、一定の場合に引上げ

※2 財政力指数が平均値未満の場合に引上げ



# 経営相談体制強化事業 【R7補正予算148億円の内数】

- 地域の中小・小規模事業者が、経営相談等の従来の課題に加え、省力化・賃上げ、エネルギー価格・物価の高騰、米国関税等の足下の課題に適切に対応していくためには、身近な相談機関である**商工会、商工会議所等の相談体制を強化**することにより、経営課題の解決を積極的に図っていくことが必要。
- 具体的には、**社労士、中小企業診断士、エネルギー管理士、税理士**といった当該分野への知見を有する**専門家を派遣**することにより、商工会・商工会議所の相談体制の強化を図るとともに、指導力向上を推進。
- また、令和7年度補正予算においては、**プッシュ型支援の強化の観点から、措置を拡充**。



# 伴走型小規模事業者支援推進事業（伴走型補助金）【R8当初予算案62億円の内数】

- 商工会・商工会議所が行う**経営発達支援計画・事業継続力強化支援計画の策定**や**認定支援計画に基づき実施する事業**について、伴走型補助金により支援。

## 1. 補助対象事業



## 2. 補助率等

- ①補助上限
- 経営発達支援事業 : 上限 700万円
- 事業継続力強化支援事業 : 上限 200万円
- ※広域連携支援に資する取組に限り、  
補助上限 = 上記の補助上限 × 共同で事業に取り組む商工会等の数
- ②補助率 : 定額

## 3. 採択件数

■平成27年度	155件	■令和2年度	1,441件
■平成28年度	662件	■令和3年度	1,461件
■平成29年度	906件	■令和4年度	1,432件
■平成30年度	1,178件	■令和5年度	1,463件
■令和元年度	1,390件	■令和6年度	1,440件
		■令和7年度	1,428件

### スキーム図



1. 第2回検討会での主な意見

2. 成長志向の小規模事業者の課題・対応

**3. 支援機関の状況・取組内容**

1) 商工会・商工会議所

**2) よろず支援拠点**

4. 本日の論点

5. 参考資料

# よろず支援拠点について

- 平成26年に中小企業・小規模事業者等が、「無料」で「何度でも相談が可能」な「よろず支援拠点」を全国の都道府県に1箇所ずつ設置。
- 当時、中小企業・小規模事業者には「自社の課題が明確化されておらず、質問をしたいが、誰に質問して良いか分からない」、また、支援機関には「多様な支援機関が課題毎に存在しており、機能を有機的に結びつける機関が不在」との課題が存在。
- このため、よろず支援拠点は、（1）ワンストップ機能、（2）コーディネート機能、（3）高度な経営アドバイス機能の3機能を担うこととした。

## よろず支援拠点の3機能

### （1）ワンストップ機能

「どこに相談したらよいか分からない」といった中小企業・小規模事業者等に対して、よろず支援拠点の専門家が課題を整理したうえで、的確な支援機関（地域の士業やITコーディネータ、弁理士等）等を紹介するとともに、国等の支援施策の活用促進や制度改善に関する要望を汲み取る、ワンストップ窓口機能を提供する。

### （2）コーディネート機能

個々の支援機関では対応できない課題について、商工会・商工会議所、金融機関等の地域の支援機関等をつなぐハブとして、総合的な課題解決に取り組む。

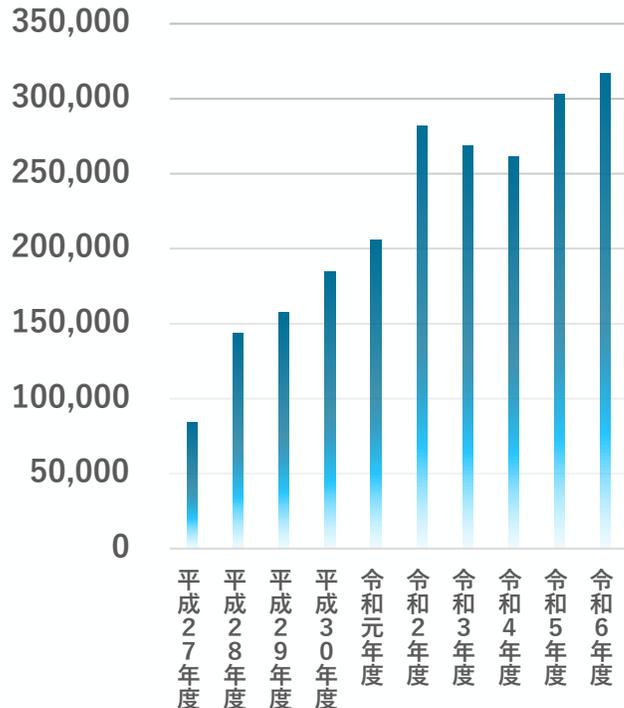
### （3）高度な経営アドバイス機能

中小企業診断士やITコーディネーターをはじめとする様々な分野の専門家が、幅広い視野から、企業経営者が抱える課題の本質を見抜き、気付きを与えるとともに、市場動向やメディア戦略など企業経営の中身まで一歩踏み込んだ支援を行う。

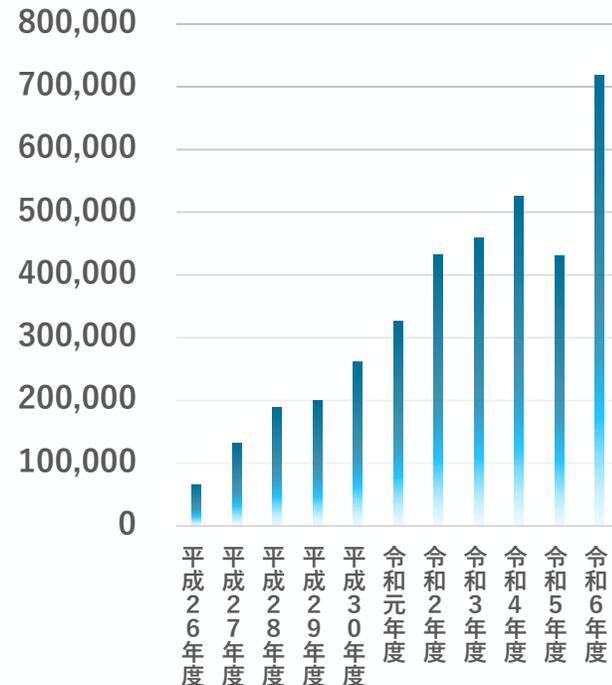
# よろず支援拠点の現状

- 平成26年度に事業を開始し、令和6年度で創設から**10年が経過**。知名度の向上により、**年々相談件数は増加**。**令和5年度には30万件強**の相談対応を実施。
- 小規模事業者を中心とした様々な業種の事業者**からの、売上拡大、経営改善、創業、事業承継等の多様な経営課題に関する相談に対応しており、**よろず支援拠点で対応した事業者の課題の延べ件数も増加傾向**。

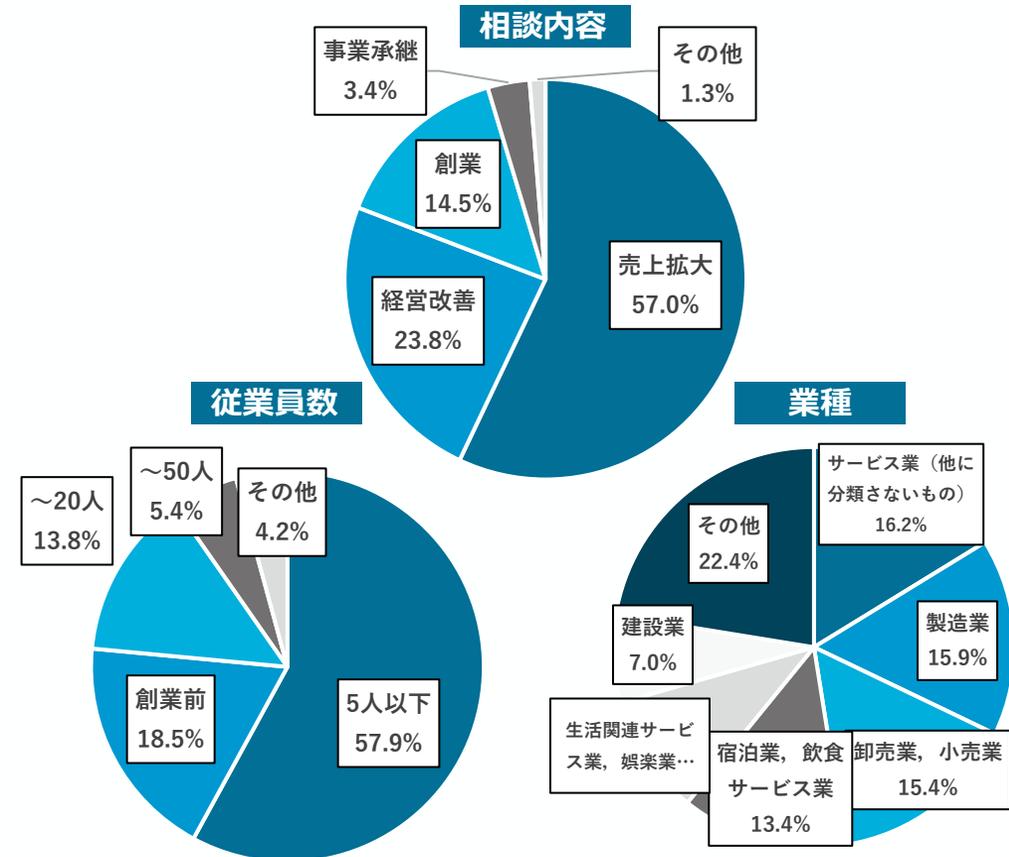
## 相談実績件数（相談回数の延べ件数）の推移



## 対応課題件数※（延べ件数）の推移



※事業者からの相談を踏まえ、各よろず支援拠点において新たに設定した、解決すべき事業者の課題の件数



※ 相談内容・・・課題設定件数ベース。従業員数、業種・・・名寄せ後の事業者数ベース。

# 中小企業と小規模事業者の比率（全国／よろず支援拠点）

- 全国の中小企業・小規模事業者の比率と、よろず支援拠点に相談があった事業者の比率は、ほぼ同じ。
- よろず支援拠点における支援対象は、**5人以下の事業者が中心**。50人～100人、それ以上の規模の中小企業からの相談は少ない。

	中小企業と小規模事業者の比率	従業員規模別における事業者の比率
全国	<p>全国における中小企業と小規模事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業: 15%</li> <li>小規模事業者: 85%</li> </ul>	<p>全国における従業員規模別における事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5人以下: 77%</li> <li>～20人: 15%</li> <li>～50人: 4%</li> <li>～100人: 2%</li> <li>100人超: 2%</li> </ul>
よろず支援拠点	<p>よろず支援拠点における中小企業と小規模事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業: 18%</li> <li>小規模事業者: 66%</li> <li>創業前: 15%</li> <li>その他: 1%</li> </ul>	<p>よろず支援拠点における従業員規模別における事業者の比率</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>5人以下: 59%</li> <li>～20人: 15%</li> <li>～50人: 6%</li> <li>～100人: 3%</li> <li>創業前: 15%</li> <li>100人以上: 2%</li> </ul>

※ 令和3年度よろず支援拠点事業における名寄せ後相談事業者数を集計。令和3年経済センサス-活動調査から、中小企業庁が分析・集計。

# よろず支援拠点の専門家

- ・ **チーフコーディネーター（CCO）**：各拠点のマネジメントと事業者の相談対応の双方を担うプレイングマネージャー。適切なタイミングで適切な担当者に“つなぐ”役割を担う。
- ・ **コーディネーター（CO）**：得意分野に応じて**相談対応に従事する専門家**。CCO及び実施機関は、各拠点の相談対応の方針に沿って、**必要なスキルや資格等を持つCOを配置**。

## チーフコーディネーター・コーディネーターの保有資格（令和7年8月1日時点）

	中小企業 診断士	ITコーディネータ	社会保険 労務士	ファイナンシャルプラン ニング技能士	情報処理 技術者	税理士	販売士	行政書士	弁護士	フード コーディネーター	カラー コーディネーター
チーフコーディネーター	23	6	2	5	3	2	0	3	0	2	1
コーディネーター	431	73	71	101	80	55	45	50	51	21	25

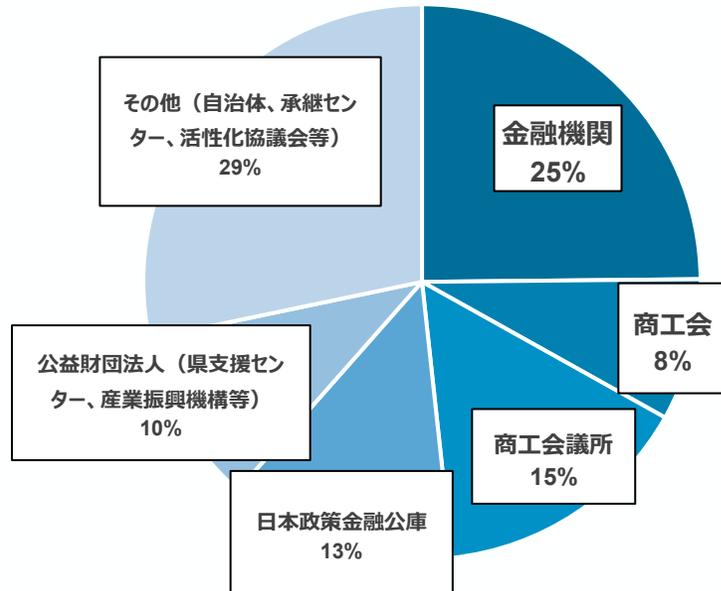
	ISO審査員・内部 監査員	調理師	技術士	建築士	ウェブデザイン 技能士	公認会計士	貿易アドバイザ ー・貿易実務 検定	弁理士	社会福祉士	司法書士
チーフコーディネーター	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0
コーディネーター	13	22	11	7	7	9	5	3	5	3

※チーフコーディネーター47名・コーディネーター1090名の自己申告によるもの。複数回答あり。

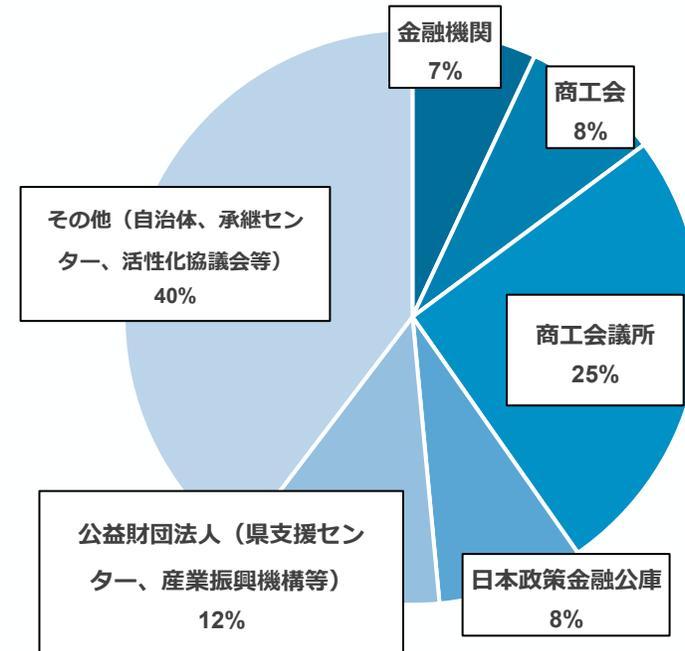
# よろず支援拠点における支援機関連携の位置付け

- よろず支援拠点の機能の1つとして、**相談者と地域の支援機関や地域の支援機関同士を繋ぐハブ**として、「**コーディネート機能**」が位置付けられている。
- コーディネート機能に関して、「**他の支援機関へ紹介した件数**」や「**他の支援機関と連携（同席）して支援した件数**」が評価項目に設定されている。

## 地域支援機関からよろず支援拠点に紹介した割合（※）



## よろず支援拠点から地域支援機関に繋いだ割合（※）



（※）令和5年度における支援機関からよろず支援拠点に紹介したすべての相談件数のうち、各支援機関がよろず支援拠点に紹介した割合を算出（よろず支援拠点から支援機関に繋いだ割合も同様の考え方）。

# 他の支援機関との連携①

- よろず支援拠点において、様々な経営課題に対応するため、幅広い専門分野に明るい専門家を配置し、相談対応を進めてきてはいるものの、**経営相談が複雑化・多様化する中では、よろず支援拠点自身で対応するだけではなく、地域の支援機関と連携して対応していくことがより一層求められている。**
- 足下では、**中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点の3機関で、円滑に相談案件を受け渡し・共同支援できる体制の構築やよろず支援拠点とINPIT知財総合支援窓口の連携により、知財の観点からの効率的な支援体制の構築等の取組が進められている。**

## <3機関での連携の推進>

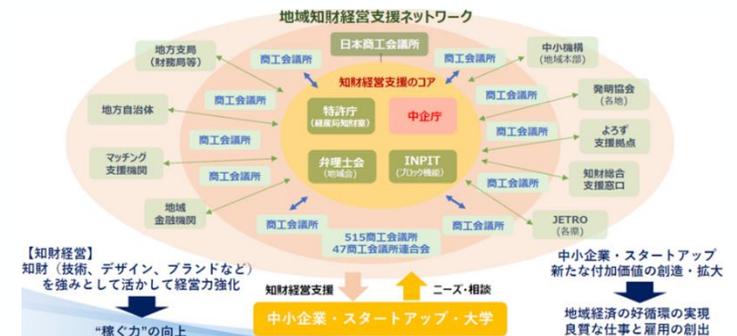
- 中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点のそれぞれの**全国本部組織間（中小機構内）での連携を強化。**
- 各都道府県において、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点の**3機関が集まり、相談案件に係る検討会議（3機関連携推進会議）を定例的に実施。**
- 中小企業・小規模事業者が、適切かつ迅速に支援を受けることができるよう、**3機関による、円滑な相談案件の連携に向けた支援ノウハウ・知見の共有（支援手引きの作成・提供等）。**
- 3機関間での**相談案件の受け渡し・共同支援を評価する仕組みに見直し。**



(令和6年3月19日 3機関連携に向けたキックオフミーティングの様子)

## <INPIT知財総合支援窓口との連携>

- 「知財経営支援ネットワーク」に中小企業庁を加え、より広く知財取引の実態を把握するとともに、**中小企業・小規模事業者や支援機関の「知財経営リテラシー」の向上と、中小企業等が抱える経営相談等に対して知財の観点から効率的に支援を行えるよう、「知財経営支援ネットワーク」を拡充。**
- INPIT知財総合支援窓口、よろず支援拠点、日本弁理士会、商工会議所の各支援対応者が共に協力し合い、連携して支援を実施することで、中小企業等や支援機関の知財経営リテラシーの向上を図りつつ、中小企業等が抱える様々な経営課題の解決に向けて、知財面も含めたシームレスかつ質の高い支援を提供。
- **令和8年2月にアクションプランを策定し、今後、更なる連携強化の取組を行う。**



## 他の支援機関との連携②

- 経営相談が複雑化・多様化する中では、よろず支援拠点自身で対応するだけでなく、金融機関を含む**地域の支援機関と連携して対応**していくことがより一層求められている。
- 足下では、地域**金融機関**や**商工会・商工会議所**等の地域の支援機関との連携を通じて個社支援に取り組んでいる事例も出てきている。

### 愛媛県よろず支援拠点の取組

- 愛媛県よろず支援拠点は、よろず・活性化協議会・事業承継引継ぎ支援センターの**3機関連携を強調した新聞広告**を実施。「地域の主要支援機関がチームで中小企業を支援している」ことを明示し、相談窓口の存在を広く周知することにより、支援機関への信頼感を醸成するとともに、企業の新規相談発掘につなげた。
- また、よろず支援拠点の**月例ミーティングにおいて活性化協議会・事業承継引継ぎ支援センターと勉強会を実施**、連携手順の確認や今後の支援策、進捗状況の共有を行っているほか、活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センターを含む支援機関と四半期ごとの**連携会議**を実施。
- INPIT知財総合支援窓口との相談対応において積極的に**同席支援**を実施するほか個別相談で連携支援を強化。**INPIT主催の『支援連携会議』**に登壇し、連携事例の発表や、『**知財ポータル**』の**支援事例に掲載**するなどよろずとINPIT相互のノウハウを共有している。

### 岩手県よろず支援拠点の取組

- 岩手県よろず支援拠点は、令和6年度から**支援メニューを3ステップ**、15パターン（令和7年度からは18パターン）で示し、**金融機関等にわかりやすく案内**をして新規相談者の紹介獲得に寄与した。
- よろずの相談対応方法（課題設定の進め方）の勉強会を開催していた**保証協会・日本公庫**について、令和6年度後半からよろずとの**3社で伴走支援を行うスキームを構築**した。その結果、特に保証協会から伴走支援案件の持ち込み件数が増加した。
- 単によろずに相談者を紹介してもらうだけでなく、**保証協会・民間金融機関の担当者も相談の場に参画し、支援計画の策定後、よろずの実行支援ならびに必要であれば保証協会の専門家派遣を組み合わせる支援となっている。金融機関がフォローアップを担当することも多く、成果創出のための連携した取り組みを進めやすくなっている。**

## 他の支援機関との連携③

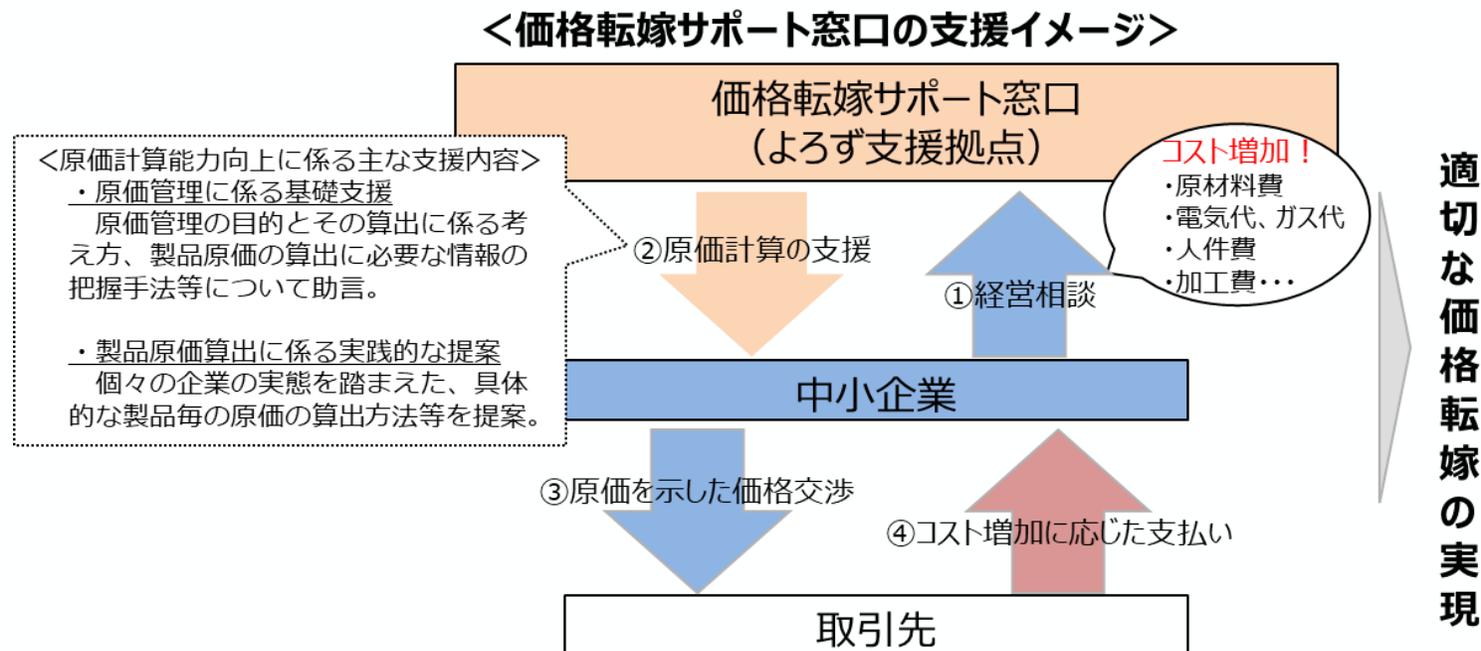
- よろず支援拠点における専門家の支援スキルの向上と合わせてよろず支援拠点における支援スキル・ノウハウを金融機関を含む**地域の支援機関と連携・共有することにより、地域における支援力の向上**を図っている。
- 足下では、よろず支援拠点との連携を通じて、地域**金融機関**や**商工会・商工会議所等**の**地域の支援機関の支援力向上**の事例も出てきている。

### 北海道よろず支援拠点の事例

- **北海道よろず支援拠点**は、中小企業・小規模事業者への支援を「**経営者の育成**」と捉え、そのための**支援の具体的な手法等を体系化・言語化し、拠点内の専門家に共有。目の前の課題への対応だけでなく、中長期的に見た経営課題への対応にも注力**。こうした知見・ノウハウを含めた支援スキルを、拠点内だけでなく、**道内各地の支援機関等にも積極的に共有**。
- 道内の商工会議所や金融機関から個別に職員研修の依頼を受けているほか、**商工会・商工会議所の相談員や金融機関職員に対して、OJTやコンサルティングスキル向上セミナー等を実施**。これらを通じてよろず支援拠点の支援スキルを共有し、地域の支援人材の支援力の向上、支援人材の育成を図る。
- 北海道よろず支援拠点は、支援体制を強化し、踏み込んだ支援まで対応できる「町のワンストップ相談所」を目指す**斜里町商工会と連携**し、よろず支援拠点に在籍する各分野の専門家を派遣して、事業者の支援に取り組んだ。（「知床しゃりビジネスサポート事業」）
- 実際の経営相談対応において、**斜里町商工会は、事業者から寄せられた相談内容の前さばきを行い、事業者の課題や解決すべき事項、解決に要する期間等を整理する役割**を担った。専門分野の支援や、より踏み込んだコンサルティングが必要と判断した場合には、事業者によるよろず支援拠点の専門家への相談を案内。
- 相談内容を事前に共有することで、スムーズな連携支援を実現し、課題解決につなげている。**同商工会はよろず支援拠点や専門家と連携した場合にも、支援への同席や巡回時の状況フォローなどにより、課題解決に至るまで支援に携わっている**。
- こうした支援体制強化の結果、よろず支援拠点に限らず金融機関や専門家との連携も進み、事業者からの経営相談が更に増加した。
- 加えて、**支援を行う側の同商工会においても支援ノウハウが蓄積され、同商工会のみで対応できる支援範囲が広がり、提案力の向上や他機関との連携の円滑化につながった**。

# 価格転嫁サポート窓口について

- 原材料価格やエネルギー費、労務費などのコストが上昇する中、コスト増を下請中小企業だけでなく**サプライチェーン全体で負担**し、雇用の約7割を支える中小企業でも賃上げができる環境を整備することが必要。そのためには、**コストの価格転嫁をはじめとした下請取引の適正化**を行うことが不可欠。
- 中小企業庁は、適切に価格交渉・価格転嫁できる環境を整備するために、令和5年7月10日に**全国47都道府県に設置しているよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を新設**し、**価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援**を通じて、下請中小企業の価格交渉・価格転嫁を後押し。
- また、商工会・商工会議所等においても、「価格交渉ハンドブック」の活用等により、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。



# よろず支援拠点 生産性向上支援センター 概要

- 生産性向上支援センターとは、人手不足などの課題に直面する中小企業等が、生産性向上に取り組めるよう、国が全国のよろず支援拠点内に設置する公的支援組織（2026年4月1日新規開設予定）。
- 生産性向上のプロ（サポーター）が、無料で、複数回、中小企業等の現場に訪問し、徹底して伴走。
- 業務の見える化、ムリムラムダの削減、作業の標準化、導線の効率化、デジタル活用、省力化投資の検討など、状況に応じた最適な一歩をアドバイス。

## ポイント

### 01 生産性向上のプロがアドバイス

生産性向上に関する知識・経験が豊富なサポーターが専門性の高いアドバイスを提供。

### 02 無料で複数回の現場訪問

「相談に行く余裕も時間もない・・・」という場合も安心。何度でも、無料で、サポーターが現場訪問。

### 03 国の補助金における加点（予定）

センターの支援を受けると、省力化投資補助金（一般型）の採択審査において加点が受けられる。

## 支援内容

	課題のありか	目的	方法・支援内容
先進・高度	⑤自動化・IoT	・画期的な省人化・省力化 ・工法・加工技術の開発改良 ・リアルタイム管理	・AI/ロボット/センサー/カメラなどメカトロ技術を活用 ・システムインテグレーション ・情報ネットワーク技術によりリアルタイム化とアクション
	④スタッフ業務改革	・受発注・生産管理・設計開発 ・事務・技術・計画業務効率化 ・とリードタイム短縮	・アナログな作業をデジタル化（DX）一気通貫・一括処理 ・POS、RPA、クラウドなどITの活用 ・CAD/CAMなどデジタルエンジニアリング技術の活用
ムリ・ムダ・ムラ	③プロセス改革	・コスト原単位に基づいた改革 ・工程短縮・共通化、在庫低減 ・レイアウト・物流・動線改革	・ヒト・モノ・情報の流れを把握&分析、減らす/止める/共通化 ・作業手順・工数・在庫量・仕掛かりタイミングを明らかにし ・シンプル・スリム・スピーディ・フレキシブルに
	②改善職場づくり	・作業者の声をもとに自発的に ・改善の進む職場文化・風土	・ムリ/ムダ/ムラ、やりにくい作業、守りにくいルール ・の改善 ・全員参加・現地現物・チームワーク・改善マインドの醸成
風土・基板	①作業環境の整備	・安全・安心・健康な作業環境 ・正常・異常がすぐわかる ・ムリ・ムダ・ムラを目立たせる	・5S(3S) 必要な物は近く、分かるように、不要物は整理 ・災害・疾病リスクアセスメントで、より良い作業環境作り

※「複数回」の支援は、合計10回程度を想定。

※省力化投資補助金（一般型）の採択審査における加点措置については、2026年夏頃以降の公募回から実施予定。

※「支援内容の一例」は「福岡県中小企業DX推進センター」HPから引用。

1. 第2回検討会での主な意見

2. 成長志向の小規模事業者の課題・対応

3. 支援機関の状況・取組内容

1) 商工会・商工会議所

2) よろず支援拠点

**4. 本日の論点**

5. 参考資料

# 今回ご議論頂きたい論点

## 成長志向の小規模事業者を創出するメカニズムの構築

- 小規模事業者は一般に、ヒト・モノ・カネ・情報などの経営資源に制約を抱えているが、売上高が増加するほど制約が緩和され、経営が安定するとともに、サービス提供の担い手として地域経済への貢献も大きくなる。
- 成長志向の小規模事業者の多くが直面する課題として、①成長に向けた経営の方向性が不明瞭、②新規取引の開拓等のための投資資金が不足、③経営規模を拡大するための資金調達の脆弱性、が挙げられる。  
それぞれの課題に対応するため、①経営指導員による伴走支援を通じた経営計画策定（言語化）、②補助金等を通じたリスクマネーの優先措置、③マル経融資の優先適用や将来のプロパー融資化を見据えた民間融資のあっせん促進、に取り組むことが重要ではないか。

### < 「成長志向の経営計画」（仮称）に係る“宣言”の仕組み >

- 上記①の課題に関しては、経営資源の制約の中で、経営課題の適切な把握とそれに応じた打ち手の吟味に至らないことであり、経営指導員の伴走支援を通じて「経営計画」の策定に取り組む中で、それらを言語化・可視化しながら必要な経営リテラシーを身につけ、成長シナリオを見いだしていくことが成長実現のために必要である。
- また、このような拡大成長を目指すためには、より深い自社・市場分析と打ち手の考察が必要であり、経営者と経営指導員の双方にとって強い動機付けとなる仕組みが必要であるため、一定の成長目標を設定した上で、それに到達する成長シナリオを描く「経営計画」について、特に「成長志向の経営計画」（仮称）と位置づけ、同計画を“宣言”（登録・公表）できる仕組みを構築してはどうか。  
※運営管理の主体や方法は別途検討。

# 今回ご議論頂きたい論点

## 成長志向の小規模事業者を創出するメカニズムの構築

(つづき)

- この“宣言”の仕組みには、以下の要素を盛り込んではどうか。
  - 「成長志向の経営計画」（仮称）の“宣言”にあたっては、経営指導員の伴走支援を経たものであることを示すため、支援を行っている**商工会・商工会議所の登録・公表を必須**としてはどうか。
  - 小規模事業者の全体として売上高の上位10%が概ね1億円以上であり、**成長志向の小規模事業者の成長目標の水準として売上高1億円は妥当な水準**と考えられる。  
一方で、業種特性から、売上高1億円の達成が相対的に困難である業種、**例えば、飲食業や生活関連サービス業に関しては、概ね上位10%の売上高を参考として、成長目標の水準としては売上高5千万円程度が妥当**ではないか。
  - 「成長志向の経営計画」（仮称）（非公表）には、**成長目標、経営理念、経営者自身の収入目標、自社（原価・利益、資金繰り等）・市場分析、適正な売価設定**のほか、特に成長目標の達成のために必要と考えられる、**マーケティング、販路開拓、設備投資、資金調達、人材確保・育成、デジタルツール・外注の活用、業務効率化、知財保護・ブランディング等に関する記載を、事業者の成長シナリオに応じて、求めてはどうか。**
  - 「成長志向の経営計画」（仮称）の**実行状況（売上高や粗利、従業員数等）について、フォローアップ**する仕組みとしてはどうか。
  - この仕組みの運営にあたり、成長志向の小規模事業者に対する**各自治体による支援充実につなげる工夫**を組み込んではどうか。
  - この仕組みを**小規模事業者支援法の基本指針（告示）に位置づける**ことで、経営発達支援事業を通じた支援体制整備につなげるべきではないか。

# 今回ご議論頂きたい論点

## 成長志向の小規模事業者を創出するメカニズムの構築

### <投資誘導、リスクマネーの供給>

- 前述②の課題に関しては、**設備投資**（省力化・デジタル投資含む）や**販路・取引先拡大、新商品等の開発、新事業進出**といった事業者にとって**大きな挑戦的取組を後押しするために必要な投資誘導、リスクマネーの供給が必要**であることから、**小規模事業者が活用可能な補助金において、“宣言”事業者に対する優先措置の導入を検討してはどうか。**

### <成長資金の調達>

- 前述③の課題に関しては、**成長資金調達に係る信用力向上が必要**であり、その向上の第一歩としての活用を企図して、**“宣言”事業者に対するマル経融資の優先適用（迅速な推薦など）**を検討してはどうか。
- また、この“宣言”の仕組みを活用して、マル経融資と協調することも視野に入れつつ、**将来のプロパー融資化を見据えて経営指導員等による民間金融機関への接続も推進できるのではないか。**

# 今回ご議論頂きたい論点

## 支援体制の強化

### <伴走支援体制の充実>

- 各地域の支援リソースが限られる中で、小規模事業者の様々な経営課題に対して、商工会・商工会議所（経営指導員等）が単独で対応することには限界がある。そのため、**各地域の事情を踏まえ、他の支援機関、専門家、地域金融機関、地方公共団体の役割分担**を行った上で、個人情報・企業情報に十分な配慮をしつつ、**個別案件の受渡しに係る業務フロー、組織間の情報共有を図るためのツールの導入**など、**連携体制の整備**を進めることが必要ではないか。
- **経営指導員**は、小規模事業者や地域金融機関、他の支援機関や専門家、地方公共団体等、**地域の多様な主体との連携・協働のハブとしての役割**が期待されており、**特に広域経営指導員においては地域の人的ネットワークを有しているもの**と考えられる。その人的ネットワークは、**組織間連携のための核として非常に重要な資産**であり、**若手の経営指導員等に受け継いでいく取組**が求められる。
- 一方で、地域内の支援リソースを最適化し、効率的な伴走支援体制を構築する観点からは、**地方公共団体によるリードのもと、複数の支援機関や地域金融機関による広域的な連携体制を進める**ことが必要。そのため、既存の連携協定などの枠組みを適宜発展・拡充しつつ、**自治体連携型補助金などを活用したプッシュ型の働きかけによる伴走支援モデル事業の創出**を、引き続き推進する必要がある。
- また、**広域経営指導員（広域連携）の導入、プッシュ型伴走支援モデル等の連携事例**に関しては、都道府県連絡会議などの場を通じて、**積極的に横展開**を行うとともに、導入に当たっての支援を行っていく。

# 今回ご議論頂きたい論点

## 支援体制の強化

### <プッシュ型の働きかけ>

- プッシュ型の働きかけとして、従来から行われている**経営指導員等による巡回指導**は、地域の小規模事業者の信頼関係を構築し、経営改善に繋げるために非常に重要な取組であり、**物価高・賃上げ等の変化が激しい中において「稼ぐ力」を高めるための「気付き」を提供する観点から、その重要性は一層高まっている。**
- 一方で、各地域の支援リソースが限られる中においては、例えば、**地方金融機関や若手専門家、OB人材の活用、電話やメール・SNSといった訪問以外の相談の手法、SNS等のターゲティング広告や地方紙広告、事業者導線における広告等の広報**など、様々な人材、様々なアプローチ方法を効率的に活用していくことが求められている。
- 上述の**自治体連携型補助金のほか、事業環境変化対応型支援事業**（商工会・商工会議所の支援機能強化のため、専門家派遣等の費用を補助）の活用により、引き続き推進する必要がある。

# 今回ご議論頂きたい論点

## 支援体制の強化

### <支援業務の効率化>

- **経営指導員等が対応する経営相談**は、物価高や人手不足、賃上げ等の激しい変化の中で、その質・量ともに増加傾向であり、**慢性的なマンパワー不足**に陥っているため、様々な手段を講じることにより継続的な緩和・解消に努めていく必要がある。
- 商工会・商工会議所内の取組としては、**事業環境変化対応型支援事業や伴走型補助金等**を活用しつつ、**広域経営指導員を核とした各商工会・商工会議所の経営指導員等の指導力向上・業務サポート**、**広域的な連携による事業・事務の集約**、**管理者層のマネジメント研修（OJT能力向上）の拡充**、**生成AI活用による業務効率化**や**個々の商工会・商工会議所を超える指導ノウハウ等の蓄積・共有の仕組み構築**等を行い、支援業務の効率化を一層推し進めることが必要である。
- また、経営改善普及事業や経営発達支援事業に集中できるよう、**既存業務の見直し・取捨選択も必要**である。なお、小規模事業者において会計・経理クラウドサービス等の導入を促進することは、経営指導員等の業務効率化に貢献し得るのではないか。
- そして、成長志向の小規模事業者の創出や、エッセンシャルサービス事業の継続の観点も含めて、事業環境変化対応型支援事業等を活用しつつ、**商工会・商工会議所においては、経営指導員等の活動をサポートするための専門家等の活用を推し進めることが必要**である。一方、国としては、**専門家等による継続的な相談業務が可能となるよう検討を進めるとともに、経営指導員等の人件費や商工会館の施設整備費等の事業費の確保のため、引き続き、地方交付税措置の要望**を行う。
- 加えて、**経営指導員の意欲を向上させるための方策**（優良事例のPRなど）を検討してはどうか。

# 今回ご議論頂きたい論点

## 支援体制の強化

### <支援効果の検証>

- **支援機能を強化する前提として、商工会・商工会議所による伴走支援の効果を把握し、対外的に示していくことが必要**である。小規模事業者の賃上げ原資を確保し「稼ぐ力」の向上が図られていることを確認する観点から、**経営発達支援事業や持続化補助金、「成長志向の経営計画」（仮称）の“宣言”、エッセンシャルサービス支援体制構築などに係る支援件数や、小規模事業者への支援介入後の状況（売上や粗利、従業員等の変化）などを継続的にフォローするための仕組みを構築**することが必要である。
- また、それらの活動状況や支援効果に基づき、**商工会・商工会議所の意欲を向上させるための方策**（優秀事例のPRなど）を検討してはどうか。

1. 第2回検討会での主な意見

2. 成長志向の小規模事業者の課題・対応

3. 支援機関の状況・取組内容

1) 商工会・商工会議所

2) よろず支援拠点

4. 本日の論点

**5. 参考資料**

# 中小企業等向け補助金 一覧表

※令和7年度補正等

※第1回検討会  
参考資料2より再掲

売上規模		事業者数	売上拡大	高付加価値化
100億 円以上	大企業	約1,300者		
	中堅企業	約0.9万者	<b>中堅等大規模投資補助金 【中堅向け】</b> 上限50億 補助率1/3	✓ 会社を急成長させたい ✓ 上場を目指したい
	中小企業	約4,500者		
100億未満   10億円		約9万者	<b>100億企業支援</b> <b>成長加速化補助金</b> 上限5億 補助率1/2	✓ 承継前に事業を磨きたい ✓ M&Aの統合効果を出したい
			<b>【100億宣言企業向け】</b> 上限50億 補助率1/3	
10億円   1億円		約60万者	<b>新事業進出・ものづくり補助金</b> 上限9,000万 補助率1/2等	✓ 新商品をつくりたい ✓ 海外展開したい ✓ 異分野進出したい
1億円   1,000万円		約140万者		<b>事業承継・M&amp;A補助金</b> 上限2,000万 補助率1/2等
1,000万円 以下		約140万者	<b>持続化補助金</b> 上限250万 補助率2/3	✓ 販路を広げたい ✓ 商品をPRしたい
				<b>省力化投資補助金</b> 上限1億 補助率1/2等
				<b>デジタル化・AI導入補助金</b> 上限450万 補助率1/2等

# 小規模事業者経営改善資金融資事業（マル経融資）

※第1回検討会  
参考資料2より再掲

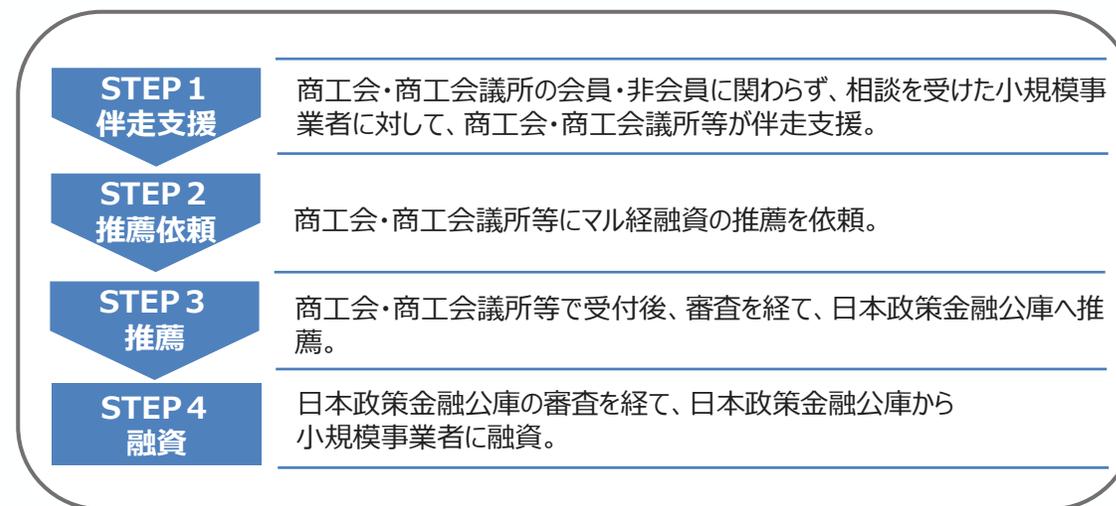
- 経営指導を金融面から補完し、小規模事業者の経営改善を促進することを目的として創設された、無担保・無保証人で利用できる制度。そのため、商工会・商工会議所の伴走支援を通じて経営指導を受けている小規模事業者に対して、金融支援を実施。
- 信用力向上に向けてのファーストステップとして使われることも想定した制度。信用金庫等の民間金融機関からも融資を受けられるようにしていくことも目標のひとつ。
- 小規模事業者持続化補助金の自己負担分や、つなぎ融資にも活用可能。

## 制度概要

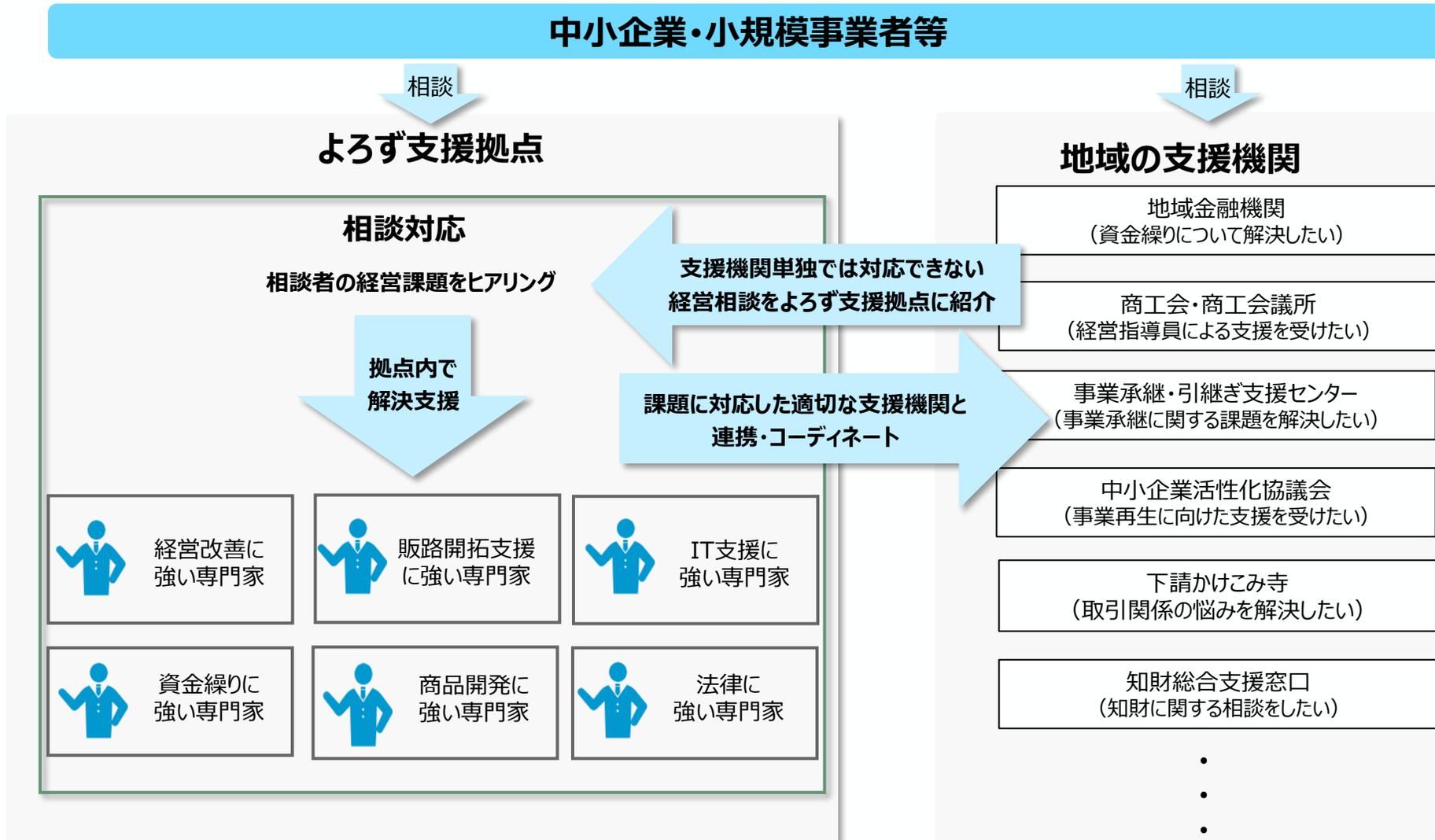
貸付限度額	2,000万円
貸付期間	設備資金・運転資金 10年以内（うち据置期間2年以内）
貸付金利	2.40%（令和8年2月2日現在）※
担保・保証人	無担保・無保証人

※毎月変動するため、詳細は日本政策金融公庫HPを参照

## 融資までの流れ



# よろず支援拠点におけるワンストップ支援のイメージ



事業者が抱える経営課題の解決に導く

# よろず支援拠点 実施機関一覧（令和7年8月時点）

- 実施機関の多くは、都道府県の公益財団法人。各拠点は、実施機関と連携して、拠点内の体制整備を始めとした拠点運営を行っている。

都道府県	よろず支援拠点実施機関	チーフコーディネーター	都道府県	よろず支援拠点実施機関	チーフコーディネーター
北海道	(公財)北海道中小企業総合支援センター	中野 貴英	滋賀県	(公財)滋賀県産業支援プラザ	山本 治広
青森県	(公財)21あおもり産業総合支援センター	中村 貴志	京都府	(公財)京都産業21	賀長 哲也
岩手県	(公財)いわて産業振興センター	中村 春樹	大阪府	(公財)大阪産業局	谷村 真理
宮城県	宮城県商工会連合会	佐藤 創	兵庫県	(公財)ひょうご産業活性化センター	西本 文雄
秋田県	(公財)あきた企業活性化センター	松浦 忠雄	奈良県	(公財)奈良県地域産業振興センター	上山 幸寛
山形県	(公財)やまがた産業支援機構	土門 義浩	和歌山県	(公財)わかやま産業振興財団	吾妻 加奈子
福島県	(公財)福島県産業振興センター	木村 俊朗	鳥取県	鳥取県商工会連合会	田原 明夫
茨城県	(公財)いばらき中小企業グローバル推進機構	宮田 貞夫	島根県	(公財)しまね産業振興財団	印牧 秀晃
栃木県	(公財)栃木県産業振興センター	須田 秀規	岡山県	(公財)岡山県産業振興財団	鈴鹿 和彦
群馬県	(公財)群馬県産業支援機構	瀬古 裕美	広島県	(公財)ひろしま産業振興機構	落野 洋一
埼玉県	(公財)埼玉県産業振興公社	越智 隆史	山口県	(公財)やまぐち産業振興財団	水岡 希久子
千葉県	(公財)千葉県産業振興センター	森永 逸二郎	徳島県	(公財)とくしま産業振興機構	久住 武司
東京都	(一社)東京都信用金庫協会	弥富 尚志	香川県	(公財)かがわ産業支援財団	矢野 稔洋
神奈川県	(公財)神奈川産業振興センター	貝吹 岳郎	愛媛県	(公財)えひめ産業振興財団	関原 雅人
新潟県	(公財)にいがた産業創造機構	笹川 一郎	高知県	(公財)高知県産業振興センター	峠 篤士
山梨県	(公財)やまなし産業支援機構	勝村 孝輝	福岡県	(公財)福岡県中小企業振興センター	佐野 賢一郎
長野県	(公財)長野県産業振興機構	樋口 武伸	佐賀県	(公財)佐賀県産業振興機構	大村 一雄
静岡県	静岡商工会議所	石山 智之	長崎県	長崎県商工会連合会	團野 龍一
愛知県	(公財)あいち産業振興機構	伴野 友宏	熊本県	(公財)くまもと産業支援財団	渡辺 資文
岐阜県	(公財)岐阜県産業経済振興センター	黒木 正人	大分県	(公財)大分県産業創造機構	富田 一弘
三重県	(公財)三重県産業支援センター	百済 勝彦	宮崎県	(公財)宮崎県産業振興機構	糸山 秀彦
富山県	(公財)富山県新世紀産業機構	中陳 和人	鹿児島県	(公財)かごしま産業支援センター	森友 伸和
石川県	(公財)石川県産業創出支援機構	西中 浩一	沖縄県	(公財)沖縄県産業振興公社	上地 哲
福井県	(公財)ふくい産業支援センター	小林 悟志			

# 多様な経営課題に対応するよろず支援拠点の専門家

- 物価高、ゼロゼロ融資返済の本格化、金利上昇といった中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境の大きな変化に加えて、DX、GX等への対応も必要となるなど、**中小企業・小規模事業者における経営課題はこれまで以上に多様化・複雑化する中、よろず支援拠点には、多種多様な専門家<sup>(※)</sup>が在籍し、相談対応を行っている。**

**チーフコーディネーター**

宮田 眞夫

**【主な相談対応分野】** 総合的（経営全般）  
**【経歴・支援実績】** 大手証券会社勤務（財務部・英国駐在）を経て、現在コンサルティング会社代表取締役。県内中小企業の経営革新・DX、事業再生、マーケティング、IT化、地域活性化等に関する実績多数  
※中小企業診断士・ITコーディネーター・ターンアラウンドマネージャー

**サブチーフコーディネーター**

薬原 務

**【主な相談対応分野】** ビジネスプラン作成、資金繰り・経営改善等  
**【経歴・支援実績】** 金融機関、コンサルティング会社に従事したのち、経営コンサルタント会社を設立。ビジネス戦略、経営革新計画、資金繰り計画、経営改善計画等の支援実績多数  
※1級ファイナンシャルプランニング技能士・経営士

**経営系コーディネーター**

林 綾子

**【主な相談対応分野】** 創業支援、販売戦略等  
**【経歴・支援実績】** 出版社で編集者、記者として従事したのち、中小企業診断士として独立。県内中小企業の創業支援や会社の強みを活かした販売戦略等の支援実績多数  
※中小企業診断士

**経営系コーディネーター**

山内 昭廣

**【主な相談対応分野】** マーケティング（広告・デザイン等）、営業支援等  
**【経歴・支援実績】** 大手キヤラクター企業、中小企業等での営業経験を有し、企画・デザイン・広告業務に従事。中小企業診断士として専務所設立。マーケティング、営業視点からの経営改善等の支援実績多数  
※中小企業診断士

**経営系コーディネーター**

堀田 誉

**【主な相談対応分野】** 観光産業、農工連携、事業計画策定等  
**【経歴・支援実績】** 空港会社、ホテル従業員の経験を有し、経営戦略策定、観光産業、農工連携、総務、組織開発、人材開発等の支援実績多数  
※中小企業診断士・キャリアコンサルタント・いばらき観光マスター5級

**経営系コーディネーター**

大内 雅功

**【主な相談対応分野】** 営業、販売戦略、専任顧問、経営戦略  
**【経歴・支援実績】** 中小企業の役員として経営、営業、販売現場を経験し、経営コンサルタントとして独立。その経験を活かして相談者自らの対応と、専門家として経営、営業、販売戦略の支援実績多数  
※経営士

**経営系コーディネーター**

松本 珠恵

**【主な相談対応分野】** 創業、事業計画策定、アプリビジネス等  
**【経歴・支援実績】** 金融機関に従事したのち、中小企業診断士として独立。北海道の6次産業化支援、つくばのハイテクベンチャー経営など、全国幅広いネットワークと支援実績多数  
※中小企業診断士

**経営系コーディネーター**

塚本 明子

**【主な相談対応分野】** デザイン、チラシ作成、販促等  
**【経歴・支援実績】** 広告制作会社においてデザイナーとして広告デザイン業務に従事。県内中小企業の各種デザインや販売促進、サービスの経営に関する支援実績多数  
※経営士

**経営系コーディネーター**

佐藤 久彰

**【主な相談対応分野】** 営業、販売戦略、商店街、地域活性化等  
**【経歴・支援実績】** 県内で営業会社に従事したのち、経営コンサルタント会社を設立。営業・販売・マーケティング、DM、販促等の制作業務に従事。長年培った営業経験を活かし、県内中小企業の営業、販売戦略の専門家としての支援実績多数  
※経営士

**経営系コーディネーター**

吉村 千鶴子

**【主な相談対応分野】** 創業、事業計画策定等  
**【経歴・支援実績】** 県内商工会で総務専任職員として会員の相談業務に従事したのち、経営コンサルタント会社を設立。女性の起業や県内中小企業の製作業務に従事。専任として経営、財務等の専門家としての支援実績多数  
※経営士

**経営系コーディネーター**

會澤 英雄

**【主な相談対応分野】** 事業計画策定、国及び県の企業活用等  
**【経歴・支援実績】** 行政機関で財務諸表作成、経営評価、団体等審査、決算書等の業務に従事したのち、中小企業診断士として独立。事業計画策定、企業活用の補助金・助成金申請等の支援実績多数  
※中小企業診断士・行政書士

**経営系コーディネーター**

三宅 邦之

**【主な相談対応分野】** 経営戦略策定、経営革新計画、キャリア・人事評価等  
**【経歴・支援実績】** 中小企業の組織開発及び経営戦略策定支援のコンサルタントとして、経営品質協議会の副会長兼経営者に基づく経営戦略、経営革新、人材育成等の支援実績多数  
※キャリアコンサルタント

**経営系コーディネーター**

亀崎 未樹子

**【主な相談対応分野】** 経営会計、事業再生、経営改善等  
**【経歴・支援実績】** 大手監査法人で会計監査、株式公開、事業再生業務に従事したのち、公認会計士事務所を設立。事業再生計画の作成、事業の再生支援等の支援実績多数  
※公認会計士

**経営系コーディネーター**

林 雄一

**【主な相談対応分野】** 創業支援（SNS活用）、創業支援等  
**【経歴・支援実績】** 地元のアパレルショップ企業にて、専門店店長や、広報販売業務に従事。専門家としてSNSを活用した顧客拓展やクラウドツールの活用支援、女性の創業支援等の支援実績多数  
※中小企業診断士・事業承継士

## よろず支援拠点の専門家の一例 (茨城県よろず支援拠点)

(※) 中小企業診断士、社会保険労務士、税理士、ITコーディネーター等

<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>小林 淳</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営改善、事業承継、引継ぎ、各種補助金活用等 <b>【経歴・支援実績】</b> 公認会計士事務所を経て、中小企業診断士事務所として独立。経営改善、事業承継、引継ぎ、各種補助金活用等の支援実績多数 ※中小企業診断士・事業承継士</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>米永 育</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> IT経営、IT活用、導入、DX促進等 <b>【経歴・支援実績】</b> 農産物のシステム開発からプロジェクトのマネジメント業務に従事したのち、ITコーディネーターとして独立。中小企業のIT活用推進、クラウド活用、DX化等、企業支援等の支援実績多数 ※ITコーディネーター</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>佐藤 宏一郎</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> IT経営、IT活用、導入、DX促進等 <b>【経歴・支援実績】</b> 農産物のシステム開発からプロジェクトのマネジメント業務に従事したのち、ITコーディネーターとして独立。中小企業のIT活用推進、クラウド活用、DX化等、企業支援等の支援実績多数 ※ITコーディネーター・システム監査技術者</p>	<p><b>技術系コーディネーター</b></p> <p>千田 悦子</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> デジタルマーケティング、創業支援 <b>【経歴・支援実績】</b> 商業にデジタルマーケティングを始めた後、大手メーカーの勤務を経て、カラーコンサルタントとして独立。同時に、農等の専門知識としてデジタルマーケティング（SNS活用）、企業支援等の支援実績多数</p>
<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>江原 博</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営改善、事業計画策定、IT経営等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手企業で総務、経理、人事、経営コンサルタントとして独立。公認会計士のインベスティメント助成金の申請等と連携を有し、経営改善、事業計画策定、IT経営等の支援実績多数 ※中小企業診断士・ITコーディネーター</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>二川 誠</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営戦略策定、財務・資金繰り、経営的側面（補助金）獲得等 <b>【経歴・支援実績】</b> 経営顧問に従事したのち、コンサルタントとして独立。経営計画策定、財務・資金繰り、補助金（事業計画策定補助金、小規模事業者持続化補助金、県・市の各種補助金）の事業計画書作成等の支援実績多数</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>小林 清二</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 創業支援、専任専任職員として独立。社会保険労務事務所を設立。人材採用、労務管理、助成金活用、経営改善・資金繰り等の支援実績多数 ※社会保険労務士・中小企業診断士・1級ファイナンシャルプランニング技能士</p>	<p><b>技術系コーディネーター</b></p> <p>黒沢 和仁</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 新技術・新製品開発、経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手メーカーで製品の設計・開発業務に従事。ベンチャー企業経営、県内中小企業の経営、J/V経営、海外生産会社立上げの経験あり。経営を活かした経営改善等の支援実績多数</p>
<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>米子 真紀</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 広報戦略、Webマーケティング、SNS活用 <b>【経歴・支援実績】</b> メディア業界のプロジェクティブの新規事業開発、広報発信やマーケティング、デザインや映像制作などのデジタルクリエイター等の業務に従事したのち独立。広報戦略（SNS活用）、Webマーケティング、女性起業等の支援実績多数</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>高橋 美紀</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 広報戦略、Webマーケティング、SNS活用 <b>【経歴・支援実績】</b> メディア業界のプロジェクティブの新規事業開発、広報発信やマーケティング、デザインや映像制作などのデジタルクリエイター等の業務に従事したのち独立。広報戦略（SNS活用）、Webマーケティング、女性起業等の支援実績多数</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>有馬 慧</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 農業、事業承継、経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 農業、事業承継、経営改善の専門家として事業者の創業支援（融資申請）、農産物回収、労務問題等を軸とした経営改善全般の相談業務に従事したのち、法律事務所を開業。事業者の創業、事業承継、経営改善等の支援実績多数 ※弁護士、中小企業診断士</p>	<p><b>販路系コーディネーター</b></p> <p>福永 一哉</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 新技術・新製品開発、経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手メーカーで製品の設計・開発業務に従事。ベンチャー企業経営、県内中小企業の経営、J/V経営、海外生産会社立上げの経験あり。経営を活かした経営改善等の支援実績多数</p>
<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>米子 真紀</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 広報戦略、Webマーケティング、SNS活用 <b>【経歴・支援実績】</b> メディア業界のプロジェクティブの新規事業開発、広報発信やマーケティング、デザインや映像制作などのデジタルクリエイター等の業務に従事したのち独立。広報戦略（SNS活用）、Webマーケティング、女性起業等の支援実績多数</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>高橋 美紀</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 広報戦略、Webマーケティング、SNS活用 <b>【経歴・支援実績】</b> メディア業界のプロジェクティブの新規事業開発、広報発信やマーケティング、デザインや映像制作などのデジタルクリエイター等の業務に従事したのち独立。広報戦略（SNS活用）、Webマーケティング、女性起業等の支援実績多数</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>有馬 慧</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 農業、事業承継、経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 農業、事業承継、経営改善の専門家として事業者の創業支援（融資申請）、農産物回収、労務問題等を軸とした経営改善全般の相談業務に従事したのち、法律事務所を開業。事業者の創業、事業承継、経営改善等の支援実績多数 ※弁護士、中小企業診断士</p>	<p><b>販路系コーディネーター</b></p> <p>助川 信行</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 販路拡大、生産性向上、新技術・新製品開発等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手メーカーにて専任職員として勤務。中小企業を中心としたサプライヤー間業務を通して県内中小企業への支援実績多数</p>
<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>三宅 邦之</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営戦略策定、経営革新計画、キャリア・人事評価等 <b>【経歴・支援実績】</b> 中小企業の組織開発及び経営戦略策定支援のコンサルタントとして、経営品質協議会の副会長兼経営者に基づく経営戦略、経営革新、人材育成等の支援実績多数 ※キャリアコンサルタント</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>亀崎 未樹子</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営会計、事業再生、経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手監査法人で会計監査、株式公開、事業再生業務に従事したのち、公認会計士事務所を設立。事業再生計画の作成、事業の再生支援等の支援実績多数 ※公認会計士</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>林 雄一</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 創業支援（SNS活用）、創業支援等 <b>【経歴・支援実績】</b> 地元のアパレルショップ企業にて、専門店店長や、広報販売業務に従事。専門家としてSNSを活用した顧客拓展やクラウドツールの活用支援、女性の創業支援等の支援実績多数 ※中小企業診断士・事業承継士</p>	<p><b>販路系コーディネーター</b></p> <p>乾 克宏</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 販路拡大、新規事業等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手鉄鋼商社で、営業部長、役員として開業。新規事業の業務に従事。大手鉄鋼商社や中小企業経営者の経験を活かし、県内中小企業の販路拡大、新規事業の支援実績多数</p>
<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>三宅 邦之</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営戦略策定、経営革新計画、キャリア・人事評価等 <b>【経歴・支援実績】</b> 中小企業の組織開発及び経営戦略策定支援のコンサルタントとして、経営品質協議会の副会長兼経営者に基づく経営戦略、経営革新、人材育成等の支援実績多数 ※キャリアコンサルタント</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>亀崎 未樹子</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 経営会計、事業再生、経営改善等 <b>【経歴・支援実績】</b> 大手監査法人で会計監査、株式公開、事業再生業務に従事したのち、公認会計士事務所を設立。事業再生計画の作成、事業の再生支援等の支援実績多数 ※公認会計士</p>	<p><b>経営系コーディネーター</b></p> <p>林 雄一</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 創業支援（SNS活用）、創業支援等 <b>【経歴・支援実績】</b> 地元のアパレルショップ企業にて、専門店店長や、広報販売業務に従事。専門家としてSNSを活用した顧客拓展やクラウドツールの活用支援、女性の創業支援等の支援実績多数 ※中小企業診断士・事業承継士</p>	<p><b>販路系コーディネーター</b></p> <p>根本 和良</p> <p><b>【主な相談対応分野】</b> 一次相談対応 <b>【経歴・支援実績】</b> カジュアルウェアの製造企業勤務。販路促進等の業務に従事。経営計画、販路フォロー体制、在庫削減、販路促進、販路スタッフの育成等の幅広い相談業務に対応</p>

# 生産性向上に向けた全国的なサポート体制の整備

- 「省力化投資促進プラン」の着実な実行に向けて、①省力化ナビを活用したプッシュ型支援、②省力化ナビ利用等をサポートする専門家等派遣、③生産性向上支援サポーターの伴走による専門的支援を措置。

この際、中小企業庁は業種を問わない一般的な経営支援の枠組みを構築し、業所管省庁は、業種毎の特性を鑑みて当該枠組みをアレンジ・活用することにより、中小・小規模事業者に向けた全国的なサポート体制を整備する。

## 生産性向上に向けた全国的なサポート体制

### ③生産性向上支援サポーターの伴走による専門的支援

- 希望する事業者に対して、伴走支援を実施
- 業所管省庁において、業種毎のサポーター候補を確保
- 中小企業庁において、上記業種以外の業種への対応も見据えた体制整備等の観点から、一般的な伴走支援が可能なサポーター候補も確保

③よろず支援拠点  
生産性向上支援センター

### ②専門家等派遣

- 希望する事業者は、商工会・商工会議所に派遣される専門家等と一緒にツールを利用

②商工会・商工会議所  
専門家等派遣

### ①デジタル支援ツールを活用したプッシュ型支援

- 業所管省庁・業界団体・商工会・商工会議所・金融機関等の周知等の取組により、ツール活用を促進
- ツールの開発においては、業所管省庁の知見を反映

①省力化ナビ

※業所管省庁による、独自の生産性向上支援に向けた取組（既存・拡充）も別途存在

# よろず支援拠点 生産性向上支援センター 支援の流れ

- **1回目：近隣の生産性向上支援センターに相談（主に窓口）**
  - 電話・メール・HPなどから支援の申し込み。
  - 窓口やオンライン会議で、生産性向上支援センターの支援について説明を受ける。
  - 「支援申し込み書」にサインしたら、支援開始。
- **2回目～4回目：生産性向上支援サポーターによる支援（主に現場）**
  - サポーターが中小企業等の現場に訪問。
  - サポーターのアドバイスを受けながら「生産性向上取組計画」を作成（1～2枚程度）。
  - 「生産性向上取組計画」においては、生産性向上に関する目標や今後の取組予定などを設定。
- **5回目～10回目：生産性向上支援サポーターによる支援（主に現場）**
  - サポーターが「生産性向上取組計画」に基づいて毎回の支援を実施。
  - サポーターは、毎回の支援後、次回の支援までの「宿題」を出すことがある。
  - 「生産性向上取組計画」で決めていた目標を達成できたら、「支援完了同意書」にサイン。

※上記の支援の流れは一例。実際の支援回数は前後することもある。

※センターで支援を行うよりも、別の支援を受けるほうが適切と考えられる場合は、センターによる支援の途中でも、別の支援機関等を紹介する場合がある。

# 省力化ナビについて

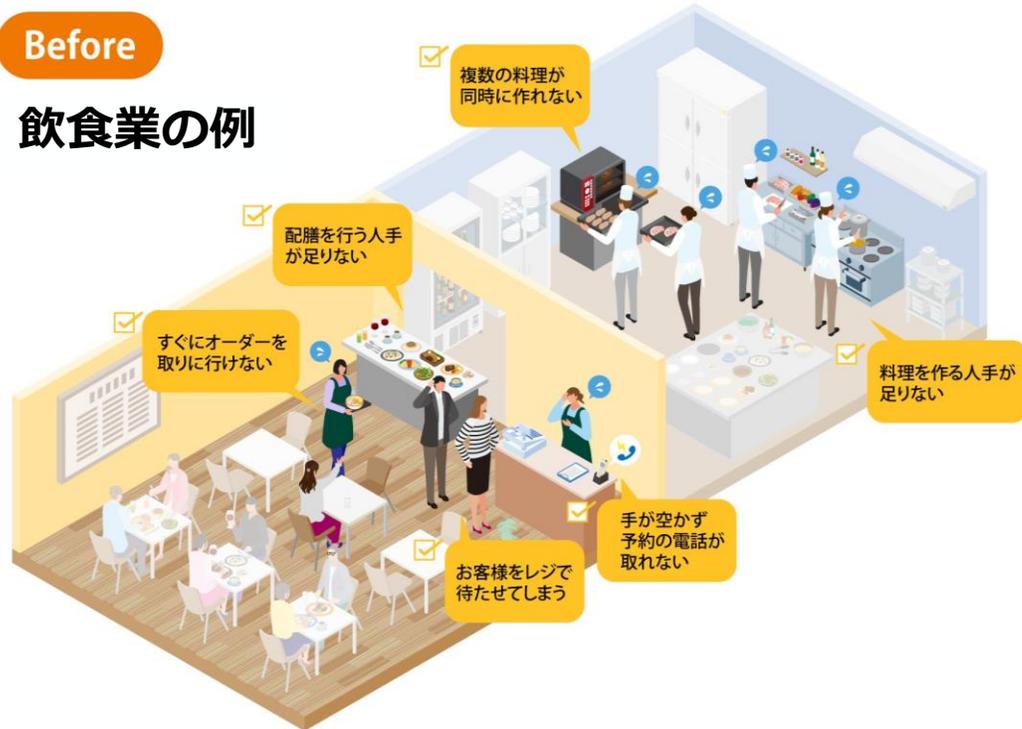
- より多くの中小・小規模企業に省力化のノウハウを伝えるため、**省力化の知見をイラスト形式で直感的に把握できる「省力化ナビ」**を本年3月末に公開予定。
- 業種特有の業務に関する悩み事を選択すると、その解決策が表示され、政府の支援策へとつなげる仕組み。

## ①簡易チェック

事業者に省力化等のきっかけを与える、**簡易なチェック式ページ**。  
(業種ごとに、日ごろ気になっているキーワードをチェック。)

Before

### 飲食業の例



## ②解決策の提示

省力化等に取り組んだ結果の「理想像」を提示し、**①のチェック項目別にリンクする解決策を明示**。

After

