

第234回 月例セミナー

## 中小企業の生産性向上に役立つ 「人材確保」や「経営改善」の成功事例の紹介と 専門家への個別相談に関する情報提供

平成28年12月8日(木) 15:00~17:00

日比谷コンベンションホール

主催：一般財団法人医療関連サービス振興会

月例セミナー  
伊藤・大村講師



### 講師

#### 伊藤 憲司

(いとう けんじ)

公益財団法人日本生産性本部 会員サービスセンター  
担当課長



#### 大村 万夢里

(おおむら ばんり)

株式会社パソナ ソーシャルイノベーションチーム  
マネージャー

#### 講師略歴

#### 『ミラサポ』とは・・・

<ミラサポ運営事務局>

(講師)

公益財団法人日本生産性本部 会員サービスセンター 担当課長 伊藤 憲司 氏

株式会社パソナ ソーシャルイノベーションチーム マネージャー 大村 万夢里 氏

「ミラサポ」は、中小企業庁の委託によりミラサポ運営事務局が運営している、全国の中小企業・小規模事業者のみなさまと、その支援を行う支援機関や専門家のみなさまのためのインターネットサービスです。補助金に関する検索・電子申請や専門家の派遣等のサービスを受けることができます。ミラサポ運営事務局では、「ミラサポ」の運営(システム構築、広報等)を行っています。

## <伊藤講師よりご講演>

### はじめに

どうも、皆さんこんにちは。ミラサポ事務局の公益財団法人日本生産性本部の伊藤と申します。本日は、今年で4年目になります、中小企業庁が大変力を入れて結構なお金をかけてまいりましたポータルサイト「ミラサポ」について、中身とともに、何故こういうことに国が力を入れているのかということについて、また、4年間経験してきたことについて率直にお話をさせていただきます。

### 未来の企業★応援サイト「ミラサポ」

まず、この「ミラサポ」というのは、実際の開発と運営は、民間企業と団体7社のコンソーシアムで動かしております。後ほどもう少し詳しくご説明致しますが、このミラサポ経由で全国どこからでも専門家を呼べるという専門家派遣制度があります。この全国の運営は先ほどご紹介されました株式会社パソナが担当されております。

そして、私は公益財団法人日本生産性本部という公益法人の職員でございます。特に地方を中心に活動を行っております。私がひたすら地方を回りながら現実というものを見てきているというのが実態でございます。(資料1)

未来の企業★応援サイト

### 未来の企業★応援サイト「ミラサポ」

中小企業向け支援施策情報を身近に！わかりやすい日本語編集！  
専門家や支援機関を上手に活用しましょう！

- ①平成25年10月17日に本格スタートしたポータルサイトです
- ②中小企業庁から委託を受けて民間7主体によるコンソーシアムで開発・運営しています
- ③ 110,819 人のコミュニティ会員、83,817 人のメルマガ会員(10月末現在)  
※会員の約7割が事業者です

ミラサポ事務局

資料 1

### 未来の企業★応援サイト「ミラサポ」の使い方

ミラサポを4年間運用してみて、どのような使い方ができるのかとお伝えする中で、結果として今こうなっているという実態をお伝え致します。

少なくとも、今、中小企業庁の政策プロモーションサイトという位置付けに落ち着いています。経済産業省のホームページや中小企業庁のホームページを見ていただくと、当然、それなりの政策はそれぞれの部署から発信されています。ただ、ホームページをご覧になってお分かりになるように、全ては行政言葉で書か

### 未来の企業★応援サイト ミラサポの使い方

ミラサポは中小企業庁の政策プロモーションサイトです 事業者目線で編集しています

支援施策関係の情報収集(メルマガ)と  
補助金などの施策をある程度探す(施策マップ)ことができます

様々なコンテンツは「施策をどのように使うと実益に繋がるのか」に役立ちます  
※小規模事業者様、自営業者様向けのコンテンツがさらに充実していきます

様々な支援機関を上手に活用することに繋がってください

全国のよろず支援拠点、各地の支援機関、金融機関……

ミラサポ専門家派遣制度もよろしくお願ひ申し上げます

資料 2

れた言葉である為、そのままスッと頭の中に入ってくるような言葉では書かれておりません。その為、ミラサポでは、ホームページに書かれていることを小規模事業者や中小企業の現場の皆さんが読んでも分かる日本語に編集をかけるという一手間をかけているという意味でのプロモーションサイトという立ち位置がございます。

また、もう1つ、やはりどうしてもプッシュしていかなければ、現実には見に来ていただくには難しいところがあります。その為、毎日午前11時に次回のメルマガを打つということで募集をしております、これが結構評判が良く、クリック率が非常に高く、15%ぐらいの割合でクリックをされております。後ほどもう少し詳しく説明しますが、補助金が出るという情報が出ますと45%ぐらいにクリック率が上がっていきます。また、株式会社電通がコミットをしておりますが、派手なプロモーションをするお金は一銭もございません。このような状況でございますが、口コミで、毎日100人ペースで登録者が増えていっているという実態がございます。今お伝えしたような意味で、ミラサポというのは、ある程度政策的な情報、特に補助金関係の情報を集めたいという事業者の方々が集まってきているということが、結果として見えてきた状況です。

また、後ほどご覧に入れますが、ポータルサイトである為、当然、いろいろなコンテンツを株式会社電通のコンテンツチームが作っております。そのネタは何かと言うと、ただ1つであります。例えば、中小企業白書で取り上げられて、「これは良い事例ですよ。」と役所からお墨付きをされているものや、何々100選に選ばれるなど、何らかの国の施策で模範になるということで選ばれたり検証されたりした事業者の事例が元になっております。

先ほどお伝えしましたように、このミラサポには、補助金や助成金を探す方々が圧倒的に寄ってきています。GoogleやYahoo!のような検索エンジンで今「補助金」と入力し、検索すると、何もSEO対策をしたわけではありませんが、ミラサポがトップに挙がってくるということがあります。当然、ログは毎日のように解析しております、圧倒的に、やはりYahoo!やGoogleのような検索エンジンから「補助金」と検索して入ってきた方々が、このミラサポの中身を見ているというのがれっきとして見えてきているところでもあります。とにかく、世の中では、補助金を探している中小企業・小規模事業者の方々がミラサポに寄ってきているということです。

これには1つ背景があります。消費税対策ということもあったのかもしれませんが、この数年、中小企業庁は、いわゆる誰でも使えるという補助金をずっと継続していらっしゃいます。参加者の皆さんの中にもご存じの方がいらっしゃるかもしれません。ものづくり補助金といって、1千万円ぐらいの規模で補助する補助金や、小規模事業者が対象になります50万円ぐらいの補助金でして、いわゆる販路開拓支援をする為の小規模事業者持続化補助金というものがあります。そういった補助金も継続して出されています。また、昨年度まで、創業補助金という、いわゆる新しく起業される方、若しくは、第二創業をされる方に補助を出すという補助金がずっと継続して発信をされてきました。第二創業とは、先代がやっていた仕事の基盤があるものの、それを辞めて、リソースは活かしながら全く新しい仕事を立ち上げていくことを第二創業というような言い方をしているものです。

通常、補助金というのは、ある程度絞られたターゲットの方々をどのようにしてブラッシュアップするのか、テコ入れをするのかという形で、あまりオープンにした「誰でも良いですよ。」というような補助金はそれまでなかったのです。しかし、やはり景気浮揚ということもあると思われませんが、今お伝えしたような補助金を使われる、日本中に商工会議所や商工会という、俗に言う中小四団体というものが全国に網の目のように張り巡らされています。東京都にいとあまりピンとこないかもしれませんが、地方に行くと、そのような支援機関の役割が大変大きくなっていきます。従って、それなりの販路開拓や新規事業開発というようなところに対して支援をしようという補助金が継続的に出ているということをごんごん事業者の方が、ある程度聞き及ぶようになって

---

てきています。金融機関という資金をゲットする為の1つのルートが当然あるわけですが、地方の場合は特に、もう1つの手段として、やはりこの補助金をいかにうまく使うかということは、段々ブームになってきているのではないかと考えられます。そのような流れの中で、ミラサポも政策を分かりやすく日本語で発信するというところで、補助金サイト「ミラサポ」という性格が走りながら出てきたのではないかと考えております。

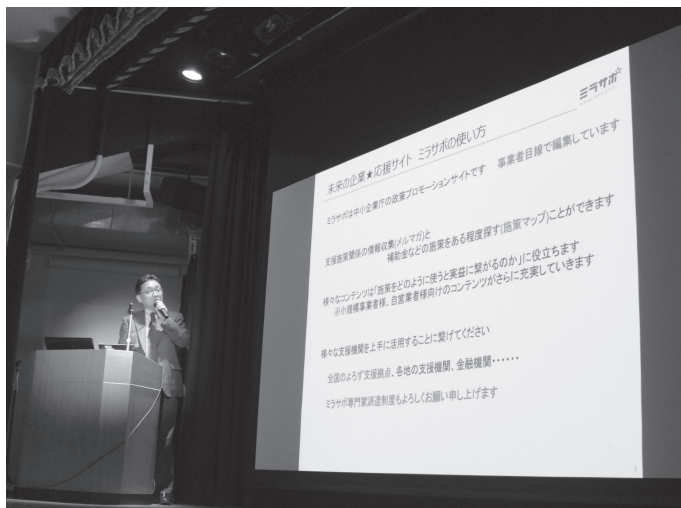
今お伝えしたような意味で、ミラサポのコンテンツは、とにかく情報を探してもらうのであれば、どのように使うのかというイメージを沸かせなければなりません。中小企業・小規模事業者になればなるほど、個別に専属でそのようなことを企画する方はいません。社長自身があればこれもしなければならぬということになった時に、ミラサポをどういうふうにするのかということのイメージを膨らませるのに、こういったコンテンツを使っただけではないかということです。その上で、補助金を使うとなると、補助金を使った方はご存知かもしれませんが。ただ単にポンッとお金をいただけるわけではなく、役所流の非常に細かい手続きを踏みながら仕事を進めて、成果を出した後に確定検査という形で証票などを揃えて「これだけの成果を出せました。」ということを経営者が認めて初めてお金が下りるといった形になります。

本日は大企業の方も多数お見えになっているように拝見しております。現実には、中小企業・小規模事業者の皆さんは、忙しい中で国の補助金や助成金の使い方を頭に入れて、その中で自分がどういことができるのかということについての企画書を出し、しかも、契約をした後の処理、手続きを含めて、全てご自分で理解をして独力で行える方がどれだけいらっしゃるのかというと、そんなに多数はいらっしゃらないと思われまふ。そうなった時に、今、様々な無料の、若しくは、有償のものも一部ございますが、専門家の方々を中小企業・小規模事業者の支援の為に投入していくといういろいろなスキームが出てきています。ミラサポも中小企業・小規模事業者の支援の1つとして、ミラサポ経由で申請ができる専門家派遣制度を持っています。私が申し上げているのは、「とにかく、情報を探せる。そして、探しているものを使ってみたいというイメージを膨らませる。しかし、独力でやるには大変厳しいところがある為、うまく専門家の方々を使って、国の政策というものをご自分たちの社業の発展の為に使ってみられてはどうでしょうか。」という言い方をしているわけでありまふ。

では、なぜこういったことになってくるのでしょうか。それは、申し上げることもなく人口が減ります。ここ数十年、人口が減っていくことは確実です。ご存じの通り、国は非常に高い経済成長というものを目指しているわけでありまふ。その為には何をしなければならないのでしょうか。本日セミナーに参加されている方は、スッと頭の中に浮かんでくることだと思われまふ。「大企業がグローバルで戦うというところでより頑張ってください。」ということも申し上げるまでもございませぬ。「猛烈な技術革新をやった方が良いですよ。」ということも申し上げるまでもございませぬ。もう1つ、今、人口が減る中で、数千万人の外国人が年度単位ですが、入ってきて短期の逗留をしてお金を落としていきます。その中で、外国人が落としたお金を自分たちの商機につなげていけば良いですよ。それでは、それにどうあやかるのかというと、いろいろなものがあると思われまふ。

ただ、もう1つ言えることは、数の上では圧倒的に多い99.9%の中小企業・小規模事業者の皆様の上上が上がる、利益が出せるということです。中小企業・小規模事業者の方々の生産性向上、特に、分子改善の部分を中心に支援する専門家の方々がいて…。通常、大企業では経営のリソースをきちんと把握されて、中期計画や経営計画を立てられて、数値に基づいて自分たちが引いた線に沿ってPDCAを回しながら動いていくというのは、本日いらっしゃっている大企業の皆さんの常道だと思われまふ。しかし、5人や10人でやっている方々が大企業と同じようなやり方で物事を考えられるのかというと、現実的には、やはり日常に追われているわけだ。日常に追われていると、や

はりどのようにして販路を拡大するのか、どのようにして自分の店にお客さんを呼んでくるのかという、生産性の図式でどちらかと言うと分子のところから入るわけです。そして、それを継続的にやるとなったら、当然、組織をどう作るのか、従業員の方々のモチベーションを上げたり、能力開発をしたりすることをどのように行っていくのかという分母の部分をきちんと考えていくというところを考えをもって行って差し上げなければ、いわゆる評論家的に、経営とはというところでやったところで、現場は中々動きません。



今お伝えしたような現実がある中で、さまざまな専門家派遣制度というものを是々非々で皆さんが使いながら、中小企業の方々を応援しているというのが今の現実であると考えております。東京都にいるとピンとこないところがありますが、地方に行けば行くほど、やはり、今お伝えしたような形で、自治体や中小四団体を中心に、また、金融機関の方々を交えながら支援をしていくことをしなければ、地方創生はままならないという現実があるのではないかとというのが、このミラサポの事務局を担当して見えてきた現実です。


ミラサポというのは所詮ツールであります。申し上げるまでもなく、ツールというのは、置かれている現実の中での位置付けや意味付けがなければ、誰も使ってくれないわけでありまして。また、今お伝えしたように、ミラサポはプロモーションサイトです。そして、メルマガで情報を発信したり情報収集ができたり、施策がある程度、探することができます。コンテンツは、逆に言えば、施策を探していらっしゃるのであれば、「施策をどのように使ったら良いのかというインスピレーションに使ってください。そして、自分たちだけでは無理なので、うまく専門家を使ってくださいね。」という言い方をすると、地方の商工関係の青年部の社長や、全国に8千人ぐらいいらっしゃる商工関係の商工会議所や商工課にいらっしゃる経営指導員という会員サービスをされているサポーターの方々…。また、我々はよく地方の金融機関の職員研修で呼ばれます。事業性評価というようなことを金融庁の方がおっしゃってございまして、今、金融機関は、単に融資をする、或いは、資金的なサポートをするというどちらかと言うとボトムラインの問題ではなく支援している企業のトップライン改善をするように、という言い方をされています。売上をどう伸ばすのか、販路をどう広げるのかというような、サポートをしていかなければなりません。中小企業診断士の方をご自分たちでも抱えていらっしゃる金融機関はたくさんありますが、やはり金融機関の方というのは、融資をされている事業者の方々がどういう形でお仕事を進めるのかという、進め方についてのジャッジをする方々です。コンサルティングをしても良いという規制緩和があったとしても、どんどん踏み込んでその事業者の方々のお仕事のお手伝いをできるのかというと、自ずと限界があります。金融機関のサポートにも限界があった時に、やはり地方に行けば行くほど、金融機関の皆さんというのは外部の専門家をいかにうまく使うのかというところが問題意識としてあるというのが、我々がこの4年間全国を回って感じているところでもあります。今お伝えしたような状況の中で、ミラサポは、これまで位置付けを探しながら進めてきたというところでもあります。(資料2)


## 未来の企業★応援サイト 小規模事業者様にお薦めです

今回、医療関連サービス事業者様の中にも、小規模な経営をしていらっしゃる事業者様も多数いらっしゃると聞いておりますので、1つご紹介させていただきます。

今年で3年目になっていると思われませんが、中小企業庁は、全国の各都道府県によろず支援拠点というものを設置してございます。これは、小規模事業者の経営支援をしようということで、昨年度、中小企業基本法に加えて小規模事業者基本法という基本法ができました。これは、戦後で2本目だというふうに聞いてお

ります。基本法ができたという流れの中で、とにかく、小さい20名以下の企業の方々に対して、資料3に書いてありますように経営改善や、売上拡大、現場改善などの専門家の皆さんが、全都道府県に今配置されております。東京都の場合は、信用金庫協会が事務局になられて、そこに専門のコンサルタントの方を配置してやっておられます。全国で500名ぐらいのコンサルタントの方々がいらっしゃって、いろいろな専門家の方々がいらっしゃいます。例えば、中小企業診断士の方、税理士の方、弁護士の方も含めていろいろなコンサルタントの方々配置されております。ほぼ専属で、皆さんの経営の改善にあたっていらっしゃるということです。人材の確保といったような切実な問題についても、相談の中には入っているという風に現場の方に聞いております。もしも、ご関心のある場合は、よろず支援拠点とインターネットで検索していただければと考えております。国は、非常によろず支援拠点に力を入れております。(資料3)

未来の企業★応援サイト 小規模事業者様にお薦めです 



資料3



## どこへ相談に行けば専門家派遣制度が活用できるのか

その他に、ミラサポの画面上で、ご自分たちがどこに行けば良いのかを探ることがある場合を想定して、該当のページをお手元のテキストに貼り付けてご紹介します。ミラサポ経由でも資料4、資料5のような形で、「自分はどこに相談に行けば良いのかな。」ということで、最寄りの相談機関が探せるようになっております。ご関心のある方は、今日お帰りになってから、是非ご覧いただければと考えております。(資料4、資料5)

どこへ相談に行けば専門家派遣制度が活用できるのか

「よろず支援拠点・地域プラットフォーム」をクリック

資料4

どこへ相談に行けば専門家派遣制度が活用できるのか よろず支援拠点

「よろず支援拠点」はこちらから探せます！

資料5

## ミラサポ専門家派遣制度

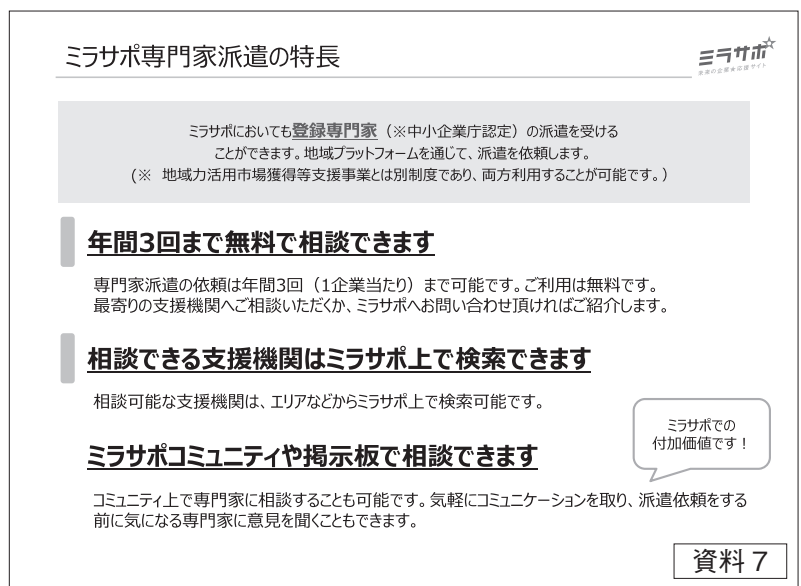
ミラサポ専門家派遣制度については後ほど、株式会社パソナの方に詳しく説明をしていただきます。ミラサポにも専門家派遣制度がございますということで、内容を具体的にみていただく為には、資料6に記載のページをミラサポのサイトで見ていただくとクリックを進めていくと、中身を見ることができます。(資料6)



## ミラサポ専門家派遣の特長

年に3回まで無料で相談ができます。ミラサポ専門家派遣は、ご自身で申請するのではなく、あくまでも間に派遣申請権限のある機関が入り、その機関と相談をして専門家を選んで派遣をしていただくというやり方になります。その為、商工会議所や商工会、また、金融機関など専門機関にご相談に行ってくださいという形になります。この説明は、後ほど株式会社パソナの方からあると思われる。自分の最寄りの支援機関はどこなのかというところは、先ほどご説明した資料4、資料5のページから探していただくと、「うちの最寄りはこちらだね。」ということが、ミラサポ上でも検索ができるようになっております。

また、本日の参加申込者名簿を拝見しますと、大手のゼネコンの方もお見えになっているようですが、当然、各社、協力会社をまとめていらっしゃるかと推察しています。協力会社の皆様にも情報をご提供させていただけるようであれば、何かのお役に立てるかもしれないと考えております。(資料7)





**専門家派遣制度を活用するには ※電子申請機能も同様です。**

付帯的な情報となりますが、ミラサポの派遣制度を使っていたかには会員登録をしていただかなければなりません。今からお伝えすることも、皆さんにとっては眠くなる話かもしれませんが、始めた当初は大変でした。やはり、メールのアドレスも持っていらっしやらない小規模事業者は世の中にいらっしやいます。「会員登録をしてください。」「企業登録をしてください。」というだけでも結構大変で、システム上作り込んでいるものについて、「使い勝手が悪い。」「エラーが出るから、どうしたら良いのですか。」という声もありました。これはやはり、中小企業・小規模事業者の世界、並びに、それをサポートしている地方の方々の中で、ミラサポのようなポータルサイトの中で体系的な仕組みを作るといのは、思っていた以上に大変でした。ただ、4年もすると、皆さんが慣れてきたというのがありまして、かえって体系的な仕組みを変えると、大変かなというところがあります。(資料8)

専門家派遣制度を活用するには ※電子申請機能も同様です。

①ミラサポ会員登録  
②企業ID登録

登録についてご不明点ありましたら、ミラサポコールセンターへお問合せください

**資料 8**

月例セミナー  
伊藤・大村講師

**未来の企業★応援サイト 事業者の役に立つミラサポ**

ここで少しこれまでのまとめをします。事業者の役に立つミラサポということで、3年間継続して事業者による使われ方として見えてきたことです。今までお伝えしてきたことの繰り返しになりますが、とにかく補助金を探している、うまく活用してみたいという事業者の方々がミラサポの圧倒的な利用者になっているということが1つです。

また、ミラサポのメールマガジンで情報を収集していて、大変クリック率が高いです。今からお伝えすることも大都会にいらっしやる企業の方からすると、それほど面白い話ではないかもしれませんが、俗にいう無料のメルマガというのは、詳しい人間から言わせると、長ったらしいメールを会員のお客向けにダラダラ流していても、大体クリック率が1%ぐらいに下がっていくそうです。つまり、誰も見ていないということです。ところが、ミラサポの場合は、長いメールではクリック率が下がってしまうところを生かして、午前11時にポーンと1ネタ、キャッチコピーがあって、後は中身のコンテンツにクリックで飛ばすという形になっています。やはりそのやり方がウケたようでございまして、非常にクリック率が

未来の企業★応援サイト 事業者の役に立つミラサポ

ミラサポの価値(3年間継続して「事業者による使われ方」としてみえてきたこと)

- 補助金を探している、上手く活用してみたい事業者が圧倒的な利用者です。  
GoogleやYahooで「補助金」と入力すると「ミラサポ」がトップです
- ミラサポメールマガジンで情報収集。たいへんクリック率が高いメルマガです。  
ロコミで毎日100人ペースで登録者が増え続けています
- 全国から専門家を呼べる専門家派遣事業が毎年利用者が増え続けています  
販路開拓、Web活用誘客支援、補助金の活用に向けた経営アドバイス
- ミラサポコールセンターがなくてはならない機能になっています  
会員・企業登録、様々な機能問合せ、補助金電子申請サポート

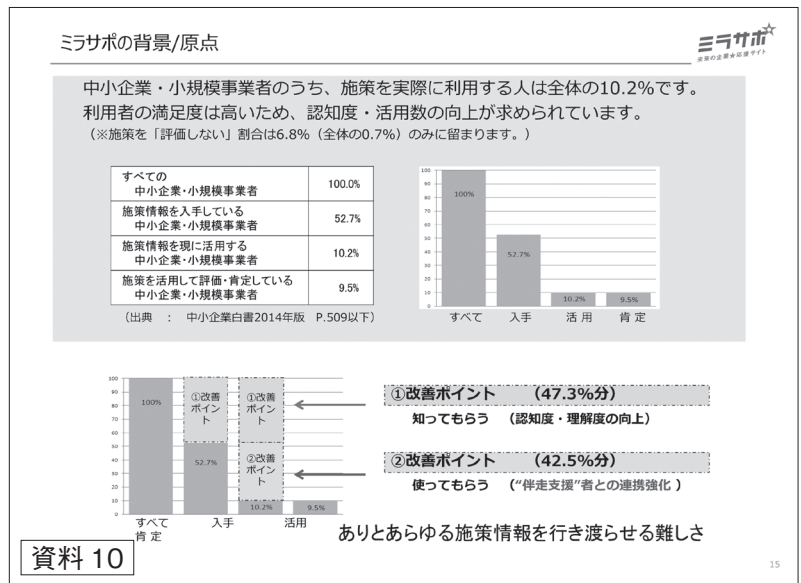
**資料 9**

高い、そして、100人規模で登録者が毎日増えています。後ほど、画面でメールマガジンのイメージをご覧ください。

専門家派遣制度というものも、基本的には活用が非常に好調であります。特に、地方の金融機関が専門家派遣制度を非常によく使われます。信用金庫が全国に260金庫ぐらいいあると思われていますが、その中の160金庫がこのミラサポの専門家派遣制度を大なり小なり使っているらしいです。金融機関の方々にとっては非常に便利です。また、コールセンターについても後ほどご紹介いたします。(資料9)

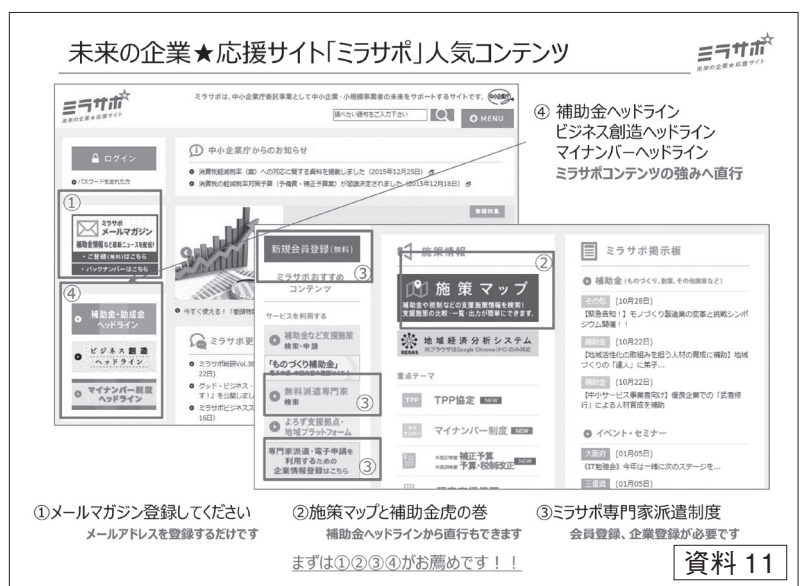
## ミラサポの背景/原点

資料10は、数年前の中小企業白書のページを切り抜いてきたものです。いろいろな施策を打っていますが、このミラサポ開発前夜に言われた問題意識は、使っている人は1割もないということです。但し、1割の使っている方の満足度は非常に高いという中で、現状の各行政の組織構成の中で、あっちこっちに散っている中小企業・小規模事業者向けの支援施策を、何とかミラサポでワンストップにできないだろうかというのが、ミラサポ前夜の問題意識であったと考えております。(資料10)



## 未来の企業★応援サイト「ミラサポ」人気コンテンツ

資料11に載せているのは「ミラサポ」サイトのトップ画面のイメージであります。(資料11)



## 未来の企業★応援サイト「ミラサポ」コールセンター

資料12は、コールセンターのお問い合わせ先についてのスライドです。「別に大したことはないじゃないか。」と思われるかもしれませんが、これが非常に大きな力を発揮しています。

私どもも試してみてもわかったのですが、これは、タブレット端末でもスマートフォンでも見られる仕様にはなっています。今時当たり前かもしれませんが、「会員登録をしてください。」などといろいろなことを言った時にワァーッと手が挙がって、「エラーが出たのですけど。」と、地方でお話をする事業者の方で手を挙げられる方がいるのです。しかし、我々も、ブラウザとか機種がどうかいろいろなことによって起きる現象は、よく分かりません。その為、「コールセンターに相談してください。」とお伝えしています。つまり、例えば、経営指導員と言われているサポーターの方々も、システムに詳しい方ばかりではありません。

今お伝えしたようなことから、「コールセンターに分からないことは聞いてください。」という形の仕組みを持っているということが、やはり、特に、地方の中小企業・小規模事業者の方々に、ミラサポというポータルサイトで、今お伝えしたような使い方をしませんかといった時に、徹底的に大切な機能になってきているというのが、我々の経験から見えてきていることです。(資料12)

## TOPページ下の「広報ツール」からこのチラシをダウンロードできます

その他にも、資料13のようなチラシがダウンロードできます。これも、東京都にいと当たり前かもしれませんが、今お伝えしたように、こういうチラシで「こんなものがあるのですよ。」と言ってダウンロードをしてお渡しすることができます。「分からないことは、コールセンターに聞いてくださいね。」と言える安心感があること、聞いていただける方には非常に安心感があり、「なるほどね。」と一気に身近になるということです。チラシがないまま一気に「こんな良いものがあるのです。」と言っても、よほど関心のある方は別ですが、聞くだけで終わってしまう。これが現実かと思われま

国の事業である為、どうしても1人でも多くの方に見てもらう、使ってもらおうというのを目標

**ミラサポ**  
未来の企業★応援サイト

**未来の企業★応援サイト「ミラサポ」コールセンター**

お気軽にお電話ください！ トップページの下に掲出されています

---

**お問い合わせ先**

■ ミラサポ運営事務局 コールセンター

受付：9:00～17:00  
(土・日・祝日・年末年始除く)

ナビダイヤル  
**0570-057-222 (電話料有料)**

IP電話等からのお問い合わせはこちら  
**045-330-1818 (電話料有料)**

ミラサポ専門家派遣事業全般に関するお問い合わせは、下記宛にご連絡ください。  
電話番号：03-5542-1685

**資料 12**

TOPページ下の「広報ツール」からこのチラシをダウンロードできます

**2 よくわかる最新情報**  
今知ってほしい、最新のビジネスの情報は、ミラサポで最新の情報が提供されています。最新の情報は、ミラサポのトップページに掲載されています。最新の情報は、ミラサポのトップページに掲載されています。

**3 経営指導員**  
経営指導員の手厚いアドバイスが年間3回無料で受けられます。経営指導員の手厚いアドバイスが年間3回無料で受けられます。経営指導員の手厚いアドバイスが年間3回無料で受けられます。

**4 全国からビジネスパートナー**  
全国からビジネスパートナーを探せる仲間を求めています。全国からビジネスパートナーを探せる仲間を求めています。全国からビジネスパートナーを探せる仲間を求めています。

**5 ビジネス相談へのオンライン**  
新しいビジネス相談サービス「ミラサポ」が、全国の中小企業・小規模事業者をサポートしています。新しいビジネス相談サービス「ミラサポ」が、全国の中小企業・小規模事業者をサポートしています。

**顧客サービスにご活用ください！**

ミラサポで最新の情報をいち早く知ることができます。ミラサポで最新の情報をいち早く知ることができます。ミラサポで最新の情報をいち早く知ることができます。

ミラサポで最新の情報をいち早く知ることができます。ミラサポで最新の情報をいち早く知ることができます。ミラサポで最新の情報をいち早く知ることができます。

**資料 13**

して、我々は普及活動をしています。1人でも多くの方に見てもらおうということに傾注しているところ です。(資料13)

## 「ミラサポ」の概況(2016年10月31日現在)

資料14に記載のような細かいデータについては説明を省略させていただきますので、スライドをご参照ください。(資料14)

ミラサポ  
中小企業を応援するポータル

「ミラサポ」の概況(2016年10月31日現在)

・会員数：110,889名

会員登録数	内訳		
	支援機関	中小企業・小規模事業者	地域PF関係等
110,889	20,807	85,729	4,353

※2014年2月17日からメールマガジン登録を開始しました

・会員属性

①男女比率：支援機関 = 男性9：女性1  
中小企業・小規模事業者 = 男性8：女性2

②年齢構成：支援機関、中小企業・小規模事業者ともに40代が最も多く、全体のおよそ3割を占める。

・支援機関のうち20～30代は2割未満なのに対し、中小企業・小規模事業者の場合およそ3割が20～30代となった。

資料 14

## 補助金と検索すると、このページに入ってきます

今、GoogleやYahoo!のような検索エンジンで「ミラサポ」と入力すると、資料15に記載の補助金・助成金ヘッドラインというところに飛んでくるようになっておりまして、そこからミラサポのコンテンツに入っていけるといような形の作り方をしております。(資料15)

ミラサポ  
中小企業を応援するポータル

補助金と検索すると、このページに入ってきます

ミラサポサイト内の補助金情報が探しやすいになりました!

**補助金・助成金ヘッドライン**

中小企業・小規模事業者向けの補助金・助成金はこのページからチェックしよう!

ものづくり補助金

創業補助金

小規模事業者補助金

検索マップ

最新マップの最新情報

- 【認知症施策】(05月10日) がんばる商店応援事業補助金
- 【認知症】(05月10日) 多い中小企業に課税ファンド(ファンド運用総額0.000万円)
- 【経産部東横市】(05月09日) 無料 経営相談窓口のご案内

その他、気になるページをチェック!

補助金とは?

補助金の電子申請

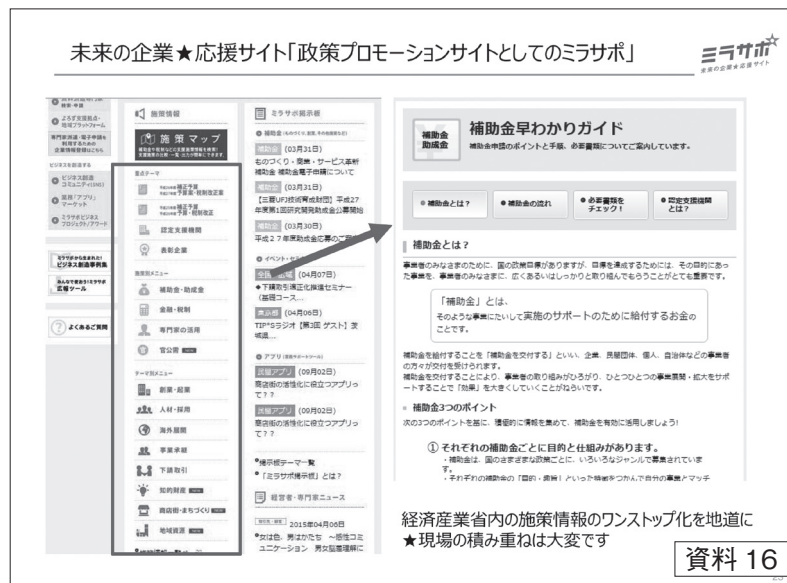
専門支援員

ようす支援員・施設サポートチーム

資料 15

## 未来の企業★応援サイト「政策プロモーションサイトとしてのミラサポ」

資料16の太い枠線で囲んだ部分は、ミラサポのトップページのカテゴリーを切り取ったものです。中小企業庁内の全部署の全施策を資料16に記載のカテゴリーで、中小企業庁の縦割りを越えて全ての施策がここに入るといふ形の動線ができております。かつ、資料16に「補助金早わかりガイド」という記載がありますように、全ての施策を早わかりというコンセプトで、その施策を全くご存じない方に、そもそもその施策は何をするのか、その為にはどのようなことをしなければならないのか、何を見に行かなければならないのか、どこに相談に行かなければならないのかというようなことについて、当たり前のことかもしれませんが、それらについて全て早わかりで解説をしたコンテンツを作っております。(資料16)



## 重点テーマ 施策別 分野別 (ミラサポトップページ)

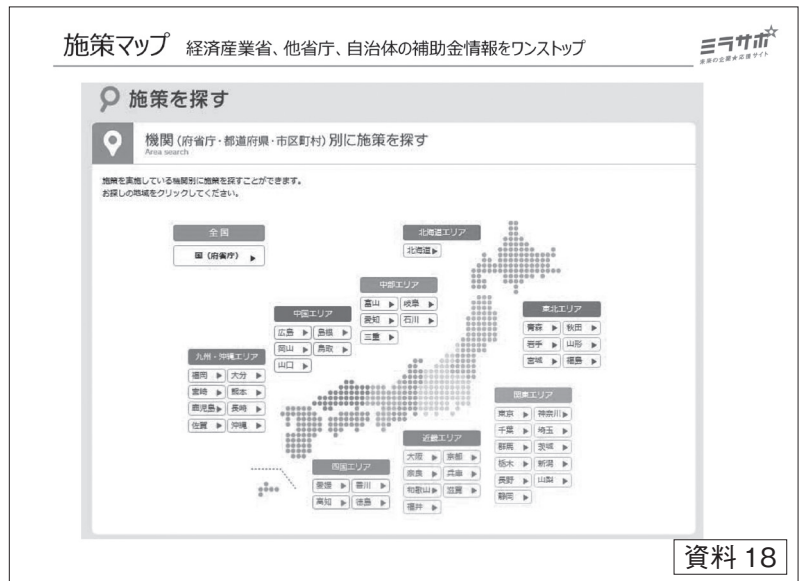
かつ、コンテンツチームの人たちが、資料17に記載のページを毎日のようにパトロールをして、データが古くなっている場合は、各現場にお電話をして「更新の情報をください。」というように促し、更新をかけているということです。私はこれをやっている裏方の若い人たちを見ております。私は、現場の若い人たちの努力を見ていて、ミラサポは本当に画期的なところがあるということを感じています。

また、国というのは、予算が決まると一気に発信をし始めます。金融機関の方も同じかもしれませんし、中小企業を支援しているさまざまな団体、そのような方々にとっては、どのような予算の付き方をするのかという情報を早く入手して自分たちの作戦に生かしていくというのは1つの大きな流れ、年行事になっています。国が次々と発信していく新しい内容については、トップページに入れていきます。従って、新しい内容については自動的に更新をかけているという形になっています。(資料17)



## 施策マップ 経済産業省、他省庁、自治体の補助金情報をワンストップ

もう1つ、施策マップという機能を作りました。これは大変です。要するに、経済産業省だけが中小企業支援をやっているわけではなく、現実には、国土交通省や厚生労働省、農林水産省などいろいろなところが中小企業支援というのをやっておられます。また、全都道府県、並びに市町村も、やり方の濃淡はあったとしても支援をやっています。一言で申し上げます、「国、各省庁と自治体の中小企業・小規模事業者を支援する策をとにかくミラサポの中に入れましょう。」ということで、3年前に



総務省のご協力を得て、各省庁、全国の自治体にパスワードとIDを配って「自分たちで施策をミラサポの中に入れてください。」というやり方の運用をしていました。これが、3年も経つと、やるところとやらないところが見事にバラバラになってしまいました。なぜやらないところが出てくるのでしょうか。それは、やはり人事異動で切れていくのです。また、私は、全都道府県、商工部局を回ってみました。皆さんがおっしゃっていることを聞くと、やはり、それぞれの県で、それぞれの県なりに自分たちの施策情報をプロモーションする発信のやり方があってそのルーティンは実施するのですが、わざわざミラサポに入れるということは、やれるところとやれないところがあるのです。そのことを非常に強く感じました。

今、全都道府県レベルは、ミラサポ事務局が全部まわりました。来年に向けて、商工部局が予算を付けている中小企業・小規模事業者の方が使える補助金については、ミラサポに我々の方で入れていくという交渉を今、させていただいています。恐らく、来年の四半期ぐらいはかかると思われませんが、まずは我々で入れていきたいと思いますということになっております。また、各県を回ってみると、そうは言っても、県の傘下の財団がホームページを作ってそこに情報を集めて検索できるようになっている、或いは冊子を作っていらっしゃるなどいろいろなやり方をしている方がいます。そういったものも、ミラサポの中に入れていこうということでアグリーをしていただいています。実際に情報を入れるのは大変なのですが、これはトライをしようと考えております。他省庁については次のステップかなということで、全く切れているわけではありませんが、継続的に全てが入っているわけではないということは、やはり突き付けられた現実となっているということです。(資料18)

## 施策マップで調べることができるカテゴリー

資料19に記載のような形で、カテゴリーで検索ができます。また、施策を一覧表で見することもできます。運用をするのは中々大変ですがしかし、ミラサポは、折角作ったプラットフォームであるということで、我々は足で稼いで、都道府県レベルからみんなで足並みをそろえてやっていこうということで、価値観の共有ということで頑張っている次第です。(資料19)

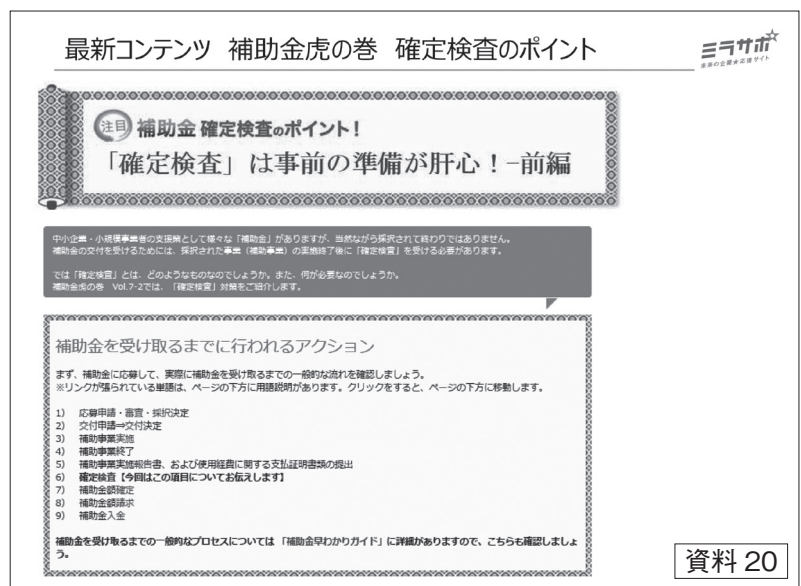


資料 19

## 最新コンテンツ 補助金虎の巻 確定検査のポイント

3つほど、ミラサポのコンテンツを切り出して資料に載せています。切り出しているのは、ミラサポで一番見られているコンテンツです。トップページの巻頭特集という中に入っています。

資料20に記載のページに、「確定検査虎の巻」と書いてあります。先ほどお伝えしたように、国の補助金というのは申請すればいただけのものではなくて、企画書を書いて審査員が審査をして、承認がおりたものについて初めてお金を使う権利が発生するわけです。契約をして証拠、エビデンスを残して、最後に事業の成果を期限までに提出をして検査を受けてお金をいただけるということになっています。これは、事務処理としてはやったことのない人にとっては大変なところがあります。事務処理についてのノウハウを作り込んでこのページに入れてあります。このページは結構見られております。(資料20)



資料 20

## 補助金電子申請機能 年々利用者が増えています

また、補助金の電子申請のエントリー制度がございます。普通、補助金を紙で申請する場合は、例えば、締切日に企画書を6部コピーして送ってくださーいということ、採択の結果、落ちてでも当選してもそれで終わりということになっています。しかし、この電子申請というのは、締切日の23時59分59秒にフォームに入力をして企画書を送っていただければエントリーとして認めるということになっています。そして、採択をされたら原本を送ってくださーいという仕組みでやっております。

昨年度、創業補助金について募集をかけたところ、全応募者の3割強がミラサポの電子申請を使っておられました。来年は、中小企業・小規模事業者へのIT補助金ということで新しい補助金が登場してまいります。恐らく来年の春頃になると思われます。それも、100%この電子申請を使おうということも、私共の耳に入ってきているということもございます。(資料21)

## ミラサポメールマガジン 月～金午前11:00にショートメール

次は、メールマガジンのイメージ図です。資料22に記載のようなイメージでメールマガジンが送られてきます。キャッチフレーズがあり、そこをクリックするとサイトに行くという形になっています。実は、このメルマガは、経済産業省の中では結構隠れた武器になっております。ミラサポのメールマガジンで告知をすると人が集まるということで、経済産業省や中小企業基盤整備機構関係のイベントや催し物について、このメールマガジンで告知をすると多くの人が集まるということで、有名になってきています。その噂を聞きつけて、最近厚生労働省のあるイベントについて「是非このメルマガで告知してください。」という話が来ています。実は、私共の財団の中の別の部門にこのイベントの事務局がありまして、「メールマガジンで告知してみました。」と言っていました。そして、次の日にその担当者が来て「いやあ、伊藤さん、メールマガジンで流れた途端、ドカンとアクセスが増えました。」ということで、大変感謝をされました。そういう意味では、国の施策を発信して人を集めたい、人を募りたいというところでは、このミラサポのメールマガジンというのは、有名になっているというところがあります。(資料22)



## ミラサポメールマガジン バックナンバーも閲覧できます

もしも、「試しに情報収集をしても良いかな。」という方がいらっしゃれば、メールマガジンについては、メールアドレスを登録するだけで、携帯でもメールが飛んでまいります。お試しいただければと考えております。

また、地方の金融機関は、融資や預金など通常のルーティンはもとより、補助金というものを、いかにお客様に対する1つのサービス、若しくは資金需要の発掘といったことで使おうかなということも、地方に行けば行くほど、意識されているところも多いです。ある信用金庫では、営業で外回りの方が持っている業務用の携帯電話のメールアドレスを登録してミラサポメールマガジンの情報を常に見ておく必要があれば、お客様とのコミュニケーションに使うようにという形で使われております。(資料23)

ミラサポメールマガジン バックナンバーも閲覧できます ミラサポ  
地域の中小企業サービス

登録方法は簡単です - 簡単3ステップ -

**ステップ1**


ミラサポTOPページに  
アクセス

**ステップ2**

お持ちのメールアドレスを  
登録・確認

**ステップ3**

必須項目を  
入力したら登録完了




まずはミラサポポータルの  
こちらのボタンから!

ご登録ありがとうございます!

登録頂いたメールアドレスは  
●●●●●ですが届いてますか?  
宜しければ、↓をクリックして  
必須情報を入力してください!  
https://xxxxxxxxxxxxxx

登録確認メールが届いたら  
記載されているリンクをクリック!



メアド、性別、地域など  
必須情報を入力すればOK!

資料 23

## 巻頭特集 様々なコンテンツを発信しています

資料24は、先ほどお伝えしたコンテンツの一部です。「情報を探しているのだったら、どう使うのか、こういうところを見てよ。」ということです。資料24に記載のようところに、いろいろな国の施策を使った模範となるようなものが、コンテンツ化されております。(資料24)

巻頭特集 様々なコンテンツを発信しています ミラサポ  
地域の中小企業サービス



ご当地アイドルが行く!  
**ふるさとビジネス自慢**

ミラサポ地方創生企画・第4回は、  
兵庫県姫路市の「KRDS」が西日本  
最大級の花市場と地元のごたわり  
食文化をご紹介します。

特別  
兵庫県



毎週特集  
最新情報発信リーダーと紹介する  
**シャチョ☆コレ Vol.8**

「関西で歩き始めた  
女性起業家たち」

アワード受賞企業に学ぼう!  
リーディング企業 Vol.4  
**ピックアップ**

2015年 がんばる中小企業・小規模事業者300社  
がんばる商店街30選



資料 24

## 巻頭特集/ものづくり★プライド 補助金活用事例としてご覧ください

その他にも、各県にある経営革新認定という有名な制度があります。ものづくり補助金などいろいろな有名どころの補助金のコンテンツを女性たちが取材に行き成果を認められたところをブロック単位で映像に撮ってきてコンテンツ化をしているというようなところで、「こんなものを使ってね。」ということをお願いしております。(資料25)

## 一番人気コンテンツ 補助金虎の巻 ものづくり補助金

ミラサポのコンテンツ上で一番見られているのが、「補助金虎の巻」というシリーズであります。これは、非常に人気です。

このコンテンツは、採択基準がどのようなところにあるのかということ、それぞれの主管部署に行きインタビューをして、普通の方が分かる日本語の教科書ガイドにしているというような色彩です。(資料26)

## 一番人気コンテンツ 補助金虎の巻 持続化補助金

もう1つが持続化補助金です。小規模な事業者の方々の販路開拓、誘客支援の為の補助金です。このコンテンツも出た途端にやはりアクセスが上がります。地方に行けば行くほど、事業者自らが試してみたいという方もいらっしゃると思いますが、金融機関の方々も支援機関の方々も、やはりそれなりに会員やお客様のことを見ていらっしゃる為、「この方は一歩プッシュができるな。」という方に「こういうものがありますよ。」ということで話を持っていかれるようです。話を持って行った時に、分かりやすく解説をしなければ、忙しい事業者の方々に補助金のことを難しい言葉で言っても分かりませんよね。従って、コンテンツ化をすると結構見られているという現実があります。

日本商工会議所と全国商工会連合会がこの補助金をPRする為に、全地方紙に全面広告を出して、それぞれの地域で採択された良い事例を記事化いたしました。新聞記者の方が記事を書いていますので、とても上手な記事になっていました。そういったものも新聞社に協力していただいてコンテンツ化をしているというようなことでございます。(資料27)

一番人気コンテンツ 補助金虎の巻 持続化補助金

**補助金 申請のポイント!**  
小規模事業者持続化補助金

※平成25年度補正予算には「持続化補助金」(平成25年度補正)と「小規模事業者持続化補助金」の2種類が設けられています。平成25年度補正予算には「持続化補助金」が追加されたことにより、平成25年度補正予算ではこのふたつが交付される。申請は平成25年度補正予算の枠内で行われます。

経営計画に基づいて実施する販路開拓の取り組みに50万円を  
対象は小規模事業者に限られます。小規模事業者が経営計画に基づいて実施する販路開拓等の取り組みに対し、原則50万円を上限に補助金(補助率2/3)が支払われます。  
事業のポイントは「経営計画」を定めることです。一人で作成するのではなく、所属する商工会・商工会議所の経営指導員に指導・助言を受けて、一緒に計画を練ることが重要です。補助金申請に必要な「経営計画」を作成し、「経営計画」に定めることで、多くのメリットがあると思えます。

▶経営計画書のポイント

また、申請にあたっては商工会・商工会議所に事業支援計画書の作成、交付を依頼する必要がありますので、申請を依頼の際は「経営計画書」の内容を確認しあわせて、早急に商工会・商工会議所へ依頼をお願いします。

対象となる業種は、商工会によるメニューが確定、3通りあります。  
1つ目は、販路開拓で売上げ増大を目指すもので、補助上限額は50万円です。  
2つ目は、雇用の創出・維持・拡大を目指すもので、事業計画などによる賃金・労務費削減への取り組みが中心です。これらはより具体的な支援を受けるため、補助上限額が100万円を上回る場合があります。  
3つ目は、専任の経営指導員に指導・助言を受けながら販路開拓に取り組む事業者に対して、上限額50万円を補助するものです。経営指導員への指導を受けることで補助上限額が100万円に引き上げられます。しかしながら、10事業者を超えて連携した場合は、上限額は50万円となります。

**持続化補助金の活用事例**

平成25年度補正予算 採択事例をご紹介します  
初年度であった平成25年度補正予算では13,327件が採択されました。  
経営計画を作成し、それを基にした採択事例をご紹介しますので、どのようなことに活用できるのか、販路開拓のためにどのようなことに活用すべきか、採択の参考にさせていただきます。

小規模事業者の経営計画作成・実施事例(日本商工会議所・全国商工会連合会)

- ▶北海道・東北エリア
- ▶関東エリア
- ▶中部エリア
- ▶近畿エリア
- ▶中国・四国エリア
- ▶九州・沖縄エリア

資料 27

## 巻頭特集／熊本県震災対応

資料28は、この前の熊本県の震災対応のページです。これは、ミラサポの1つの使われ方です。大災害が起きた時に、全省庁が連携をして被災した地域を支援する為の施策をとにかくこのページに入れていこうということで、全省庁のご協力をいただきながら4月に突貫工事で、中小企業庁の方が対応されたところがあります。当然、大災害は起きてほしくはないことですが、今お伝えしたような使われ方もしています。(資料28)

巻頭特集／熊本県震災対応

平成28年熊本県熊本地方の地震による被害に対する  
**中小企業・小規模事業者向け支援策**

中小企業庁からの経団5社

- ▶ 熊本県等と連携した巡回相談・専門家派遣の電話受付を実施します～被災中小企業・小規模事業者に寄り添って相談に応じます～(2016年5月7日)
- ▶ 熊本地震に関してセーフティネット保証4種の指定地域を鹿児島県まで拡(2016年5月6日)
- ▶ 平成28年熊本地震に関して被災小規模事業者に対する小規模事業者経営融資制度の適用の柔軟化を要請しました。(2016年4月28日)

過去の事例

**事業継続、再開など経営全般について**  
事業の復旧、再開など経営に関する幅広いについて広く相談に応じます。

- 1-1. 特別相談窓口での電話相談や窓口相談 (熊本県)
- 1-2. 特別相談窓口での電話相談や窓口相談 (大分県)
2. 中小企業復興支援センター熊本による専門家派遣
3. 高橋街アトバイザーの派遣
4. BCP(事業継続計画)策定支援

**金融機関等からの借入れや返済について**  
借入金の返済猶予などの条件変更ができます。  
事業再開に必要な資金を低利で借入れできます。  
融資額の信用保証が拡充されます。  
小規模企業共済に加入されている方の無利子貸付があります。

**下請取引のトラブルについて**  
中小企業の取引上の悩みについて特別相談を実施します。

1. 下請け付加金「特別相談窓口」を全国に設置
2. 下請け事業者との取引について、親事業者へ次のとおり要請しています

**従業員の雇用について**  
地震の影響による労働者の休業や離職について、失業手当の特例や助成金があります。

1. 雇用保険の失業給付の特例
2. 休業手当に対する雇用調整助成金

**税金の申告・納付について**  
国税や地方税の申告や納付の期限が延長されます。  
所得税が繰上りされます。  
納税の滞り等の措置が適用されます。

1. 国税・地方税に係る申告・納付期限の延長等

**補助金の申請その他の手続きについて**  
補助金の交付期間等が延長されます。  
商工会、商工会議所などの協会の開催を延期できます。

資料 28

## ビジネス創造ヘッドライン

その他にも、ミラサポというの  
はポータルサイトで、いろいろな人  
たちが全国でつながれるのですから、  
ビジネス創造をしてくださいとい  
うことが最初の理念にあったのです。  
(資料29)

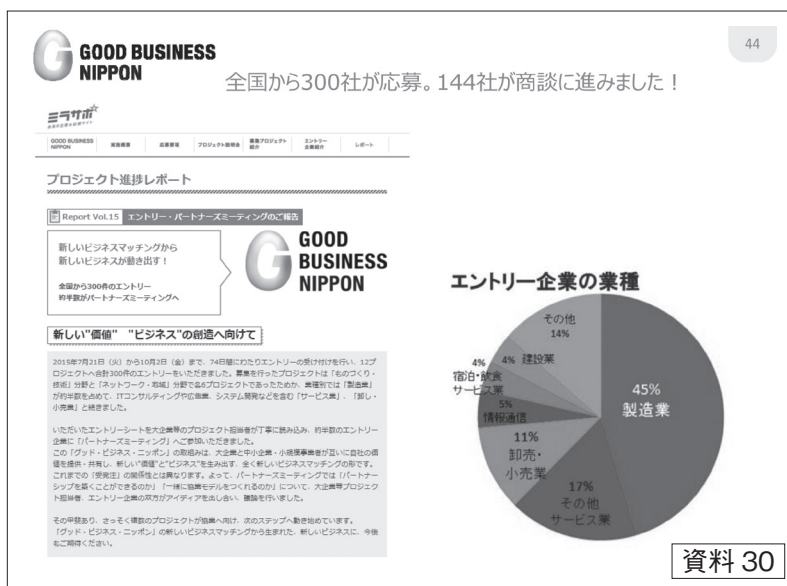


資料 29

## グッド・ビジネス・ニッポン

ビジネス創造とは何なのかとい  
うところはありますが、要するに、ビ  
ジネスマッチングと販路開拓を何か  
できないかということで、昨年度予  
算が別に付きました。「グッド・ビ  
ジネス・ニッポン」という、大企業が  
中小企業をパートナーとして迎え入  
れる為に提案を出してくれませんか  
ということをやってみました。これ  
は、企画として非常に当たりました。  
大企業を中心に自分たちが持っている  
プロジェクトの中で、何か中小企  
業のアイデアやひらめきのようなも  
のを取り込んで、パートナー化をし  
ていけるような形でやりませんかとい  
うことでやってみました。

全国から300社ぐらいの方々が応募  
をして来られました。最初は、何社ぐ  
らいが商談に行くのかということが、  
正直に言うと裏方の中で話がありま  
したが、300社応募があった中で約  
半数の企画書に対して「会ってみたい  
。」とバイヤーをつとめた大企業サイ  
ドから要望が来ました。2ヵ月をか  
けて皆さんに東京都に来ていただき  
て、1社あたり30分でそれぞれの企  
業と商談をしていただきました。  
(資料30)



資料 30

## バイヤー役を務めていただいた企業の声

商談をしてみてどうだったのかということについて各社の担当の方々に聞いたところ、「非常に勉強になった。面白かった。」という意見の方が多かったです。ここから先は、企業秘密もあります為、具体的な成果というのは出せるところと出せないところがあるのですが、成功したものについては、今後、ミラサポで徐々にコンテンツ化をしていこうと考えております。

バイヤー役を務めていただいた大企業の声も、1つの販路開拓の参考情報として、大企業の人たちがどういう風に中小企業のプランを見ているのかというコメントは情報価値があるということで、見ていただけるようにお勧めをしております。いろいろなチャンスを掴んだ方がいらっしゃいます。※資料31は一例(資料31)

## マイナンバーヘッドライン

その他にも、制度についてですが、マイナンバーについてどうでしょうかということでコンテンツを作っています。(資料32)



GOOD BUSINESS  
NIPPON

45

### バイヤー役を務めていただいた企業の声

**パートナーズミーティングを終えて：ものづくり・技術**

10月16日

株式会社エントリイ  
supported by コドモエージェンシー株式会社  
幅広く様々な方向で事業テーマを設定していたので、その中で選り分けていったのは大変な苦労がありました。その中でも、選り分けた結果から10社程度のコントリイをいれたまま、集客を絞って募集を始めては出来なかったような内容もあり、テーマ設定には様々な気づきがありました。

エントリイサポートを履修し、7社とパートナーズミーティングをおこなっていただきました。この7社と出会えたこと自体が、弊社解放でアクションをとるのでは無いことなので、「グッド・ビジネス・コンテンツ」に期待した意味があったと思っています。

お会いした企業のエントリイ内容は、事業種類の方向性がわかりやすく、何を弊社に求めているのかも伝わりやすいものでしたので、実際にお問い合わせは、結構進みやすかったです。

パートナーズミーティングを経て、今後2社と具体的な話を進めたいと考えています。自社で協業を期待する企業と協業したい企業を探している企業です。1行でも多く、今後協業したいと思っています。

またこのような機会があれば、ぜひ参加したいと思っています。





IoT時代の新しい研究・開発が、ビジネス開発プロジェクトsupported by 日本エニクス株式会社、技術知識を応げたいとの思いもあり、IoTや防災、センサーという、広めのテーマを掲げられました。その結果、いただいた感謝の場もとても広がりました。

20社程度のエントリイをいただきました。エントリイシートでは技術の詳しすぎ、ビジネス展開・技術の活用、使い方の広がりなどを説明された方が、詳細やすかったです。

9社とパートナーズミーティングをおこないました。お会いした企業の本心などは知らないメンバー企業で、要領技術を持っている企業と、そうでない企業に分かれます。要領技術を持っているのに、どうも社と付き合いがよいのか分からないという企業もありました。今後私たちがコーディネートを行い、企業と企業をつないでいく活動も必要と感じています。

付き合いで一緒にビジネスをいこうとなると、信頼は人と人になります。パートナーズミーティングは経営者の人柄などが見える場でもあり、良い企業と提携ができるような機会には、大切だと思っています。

**資料 31**

## マイナンバーヘッドライン



ログイン

パスワードを忘れた方

メールマガジン

補助金・助成金

ビジネス講座

マイナンバー制度

中小企業庁からのお知らせ

● 熊本県熊本本部

● 4月16日

● 「中小企業者」

● します (20)

### マイナンバー制度ヘッドライン

中小企業・小規模事業者の「マイナンバー制度」対応をご案内！

### マイナンバーってなに？

中小企業・小規模事業者に求められる「マイナンバー制度」の知識を早わかり！



これだけは知ってほしい  
マイナンバー制度



123  
何ががうの？  
マイナンバーと法人番号



マイナンバーを  
動画で解説

**資料 32**

月例セミナー  
伊藤・大村 講師

## コミュニティー機能

また、コミュニティー機能があります。これは、会員登録をしていた方だけが使える機能です。Facebookのビジネス版のような形で、株式会社セールスフォース・ドットコム（Salesforce）のChatterというツールを採用して、チャットをできるような環境を作ろうということをやってみました。しかし、正直に言って、これは中々難しかったです。ただ、1つだけうまくいっているものが、ここに書き込むと専門家がいろいろと意見を言ってくれるというコーナーです。ここには、時々、SNS的な環境に抵抗のない方がいろいろと質問を書き込まれて、それに対して専門家がコメントを書き込んで何となく情報収集をしているというような形の使われ方はしています。




例えば、『SEO対策で50万円をくれれば、私の方で良いアドバイスをしますよ。』とコンサルタントが持ち掛けてきたのだけれど、この50万円のコストはパフォーマンスに対して高いのでしょうか、安いのでしょうか。』と書き込むと、専門家から、『そんな馬鹿な値段はないだろう。』などいろいろと書き込まれて、相談された方々にとって非常に気づきが得られたというようなことがあります。また、手造りのお寿司を作っているお店の女将が、『今度コロッケを始めてみたんだけど…。』ということを書き込まれた方がいます。その時には全国から40人近い専門家の方がその方をめがけて書き込みをされました。この方は非常に対応が上手な方で、いちいちお礼の返信を書いており、いくつか大変良いアイデアがありまして、それを全部取り込まれて数か月経った後に、『非常にコロッケが当たりました。』というようなことを書き込んでおられました。

コミュニティー機能では、いわゆるFacebookのビジネス版のような形でタイムライン上でメッセージが出てきます。また、画像も含めて結構ボリュームが大きい添付ファイルを送ることができます。そのような仕組みがありまして、少なくともこのコミュニティー機能にトライをしてみて、今後の1つの課題にはなっております。（資料33）

**三洋行**  
東京の企業を支援する

**コミュニティー機能**

業種/業界や地域の垣根を越えて、同じような悩みを持つ経営者やその分野の専門家と情報交換ができる「ビジネス向けSNS的な場」を用意しています。

<p>【公式】 専門家へのよろず相談</p>  <p>経営や起業について悩みを抱えた方々が気軽に投稿ができ、それに対し各分野の専門家や、同じ悩みを抱えていた経営者同士が、回答やアドバイスをもらうことができるグループです。</p>	<p>【公式】 都道府県グループ</p>  <p>各都道府県で活動する方々が気軽に投稿ができ、同地域内で情報交換などが行えるグループです。</p>	<p>非公開グループの活用</p>  <p>非公開グループを活用することもできます。</p> <p>(事例)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクト管理</li> <li>・イベント運営管理</li> <li>・仲間同士の交流</li> </ul>
---	---	--

**資料 33**

## ミラサポの価値と目指しているゴール まとめ

そろそろ時間でございます。締めたいと考えております。まとめです。

今お伝えしたように、行政の縦割りの中でワンストップサービスをやるとするのは、中々大変です。どこまで行っても100点満点にはならないと思われま。ただ、今後、日本の人口が減っていく中で経済規模を維持拡大していこうといった時に、圧倒的に数の多い中小企業・小規模事業者の方々が生産性を上げていくというところに、国、若しくは自治体の力が集中しているということは事実です。従って、そこに打たれている施策を少しでも事業者の方々がうまく使えるような方向にもって行きたいという中で、このミラサポの試みはあるということです。

やはり、どうしても行政言葉で書かれたものというのは、事業者の方々が読み解く時間もないし、ある意味でプロダクトアウトな情報になっている為、そこに一手間をかけているというところは、努力をしているところです。

また、然りとてITが中小企業の方は云々というような見方もありますが、携帯端末やスマートフォンを持っているのは、もうどこでも当たり前です。地方の商工関係の青年部の方々に「Facebookをやっている方はいらっしゃいますか。」と尋ねると多くの方が手を挙げます。そういう意味では、自分にとって都合の良い情報を探すということについては、大企業も中小企業も境目がありません。その方がするかしないかの世界です。事業者の方々に、「施策の中に自分にとってうまく使える、社業の発展の為のツールはないのかな。」という意味が段々広がっていくと、ご自分たちで探せる環境を整えておいても損はないのではないかとということです。その中で、最終的に使うとなると、一手間、二手間かかる為、うまく専門家とのコミュニケーションにつながっていけば良いというのが、今ミラサポが目指している1つの道だと考えております。(資料34)

これで私からの話を最後にさせていただきます。もしも、本日の話を聴いていただいた方の中で、例えば、協力業者の皆様や、団体として何かコミットメントをされている小規模事業者の方に今日の話聞かせてほしいということがありましたら、全国どこへでも無料で私共が出かけてまいります。お声がけをいただければと考えております。

専門家派遣についてお話をされる大村講師にバトンタッチを致します。どうも、ご清聴ありがとうございました。

ミラサポの価値と目指しているゴール まとめ ミラサポ  
MIRASAPPO

①施策と関連情報のワンストップサービスの実現

→画期的なポータルサイトです (経済産業省、他省庁、地方自治体)

②わかりやすいコンテンツ

→事業者にも身近で支援機関の連携にも役立ちたい

③近未来への環境整備

→電子申請、ビジネスコミュニティー機能を搭載しています

事業者みずからが支援施策を探せる時代にむけて  
施策情報を事業者の皆さんにできるだけいきわたらせるお手伝い

資料 34

---

## <大村講師よりご講演>

### はじめに

皆さん、こんにちは。株式会社パソナの大村と申します。今、伊藤講師からミラサポのポータルサイトの説明がありました。私からは、ミラサポの制度を活用した専門家派遣制度というものに関してご説明をさせていただければと思います。私共、株式会社パソナという会社は、人材派遣の会社として約40年事業をさせていただいている会社でございます、この専門家派遣制度に関して長く関与しております。私も、ここ5年ほど、専門家派遣制度というものを担当させていただいております、地域の中小企業のご支援に長く関与させていただいております。

専門家派遣という風にお聞きいただいても、専門家の派遣とは具体的にどんなことをしてくれるのか、どんな専門家がいるのかということ、正直に言って分かりにくいところがあるかと思われる。その辺りについて、今から私が説明を差し上げる中で、クリアにさせていただければ幸いです。

本日の講演テーマとしては、「中小企業の生産性向上に役立つ『人材確保』や『経営改善』の成功事例の紹介と、専門家への個別相談に関する情報提供」というものでございますが、先ほどの伊藤講師の説明の中にもあった通り、今、「生産性向上」というのは、中小企業庁や経済産業省だけではなく政府としても非常に力を入れているキーワードだと認識しております。但し、この生産性向上というのは、あくまでも行政言葉だと考えております。国の役人や日本を支える立場として、生産性向上が大事だ、必要だということは非常に分かる論理ではあります。しかし一方で、事業を営んでいる方々からすると、生産性向上というのがあまりピンと来てないというのが、私も実体験として感じているところです。特に、日本はものづくりの国として発展を続けておりますので、ものづくり、または、製造業の生産性向上というのは、今までずっと続けてきておりました。ただ、現状、特に国がやろうとしている生産性向上は、ものづくり、または、製造業ではなく、サービス産業の生産性向上というところをうたっており、なおのこと、中小企業・小規模事業者の方、特にサービス業に携わっている方々からすると、「生産性向上とは何のことなのかというのが今ひとつ分からない。」という声を聞くことが多いです。そのようなところで、どのように言い換えてお伝えすると分かりやすいのだろうかという風に私も考えていたところではあります。例えば、売上の拡大という言葉や原価の低減、即ち、利益率の改善という形で、中小企業ですと、より経営者の方に身近な言葉に切り替えてお伝えしていくと分かりやすいのではないかと感じておりました。その為、少し余談ですが、生産性向上という話をさせていただきました。

私からの説明は、具体的には大きく3点でございます。1つ目が、専門家派遣制度とはどのようなものなのかということ、2つ目が、専門家派遣を使っていた時の方法や概要についてです。そして、3つ目として、実際の専門家による支援について事例を交えて、特に、医療関係の支援や人材確保など生産性向上につながったような事例というものをいくつかご紹介させていただければと考えております。



## ミラサポ専門家派遣とは

まず、1つ目の「ミラサポ専門家派遣とは」というところがございます。資料35を読み上げさせていただきます。ミラサポの専門家派遣制度は、「企業の自助努力だけでは解決できない高度・複雑な課題についてプロフェッショナルである全国の専門家による支援を一年度につき3回まで無料で受ける事が出来る経済産業省、中小企業庁の支援制度」というものであります。正しく行政言葉で書いてあります為、一つずつ解説をさせていただきます。

まず、資料35の一行目に記載して

いる、「企業の自助努力だけでは解決できない」というところについての説明となります。やはり小さな企業、小規模事業者の方であればあるほど、自分たちで何かを起こしていく時に、例えば、金融機関の融資を受ける、或いは、支援機関と言われる中小四団体(注釈：日本商工会議所、全国商工会联合会、全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会)の支援を受けるということは、日常的に行っていらっしゃるのではないかと思います。ただ、金融機関では融資はできる、また、中小四団体であれば経営支援全般のことはできるのですが、さらにより複雑なもの、さらにもっと高度なものになってくると、中々手が出せないものがあります。そういった時に、そのような高度な課題や複雑な課題について、専門家派遣制度を使っていただけるというものでございます。

もう少し具体的に、事例を踏まえて話をさせていただきます。例えば、ホームページを活用している企業がもっと発信をしていく時に、SNSとのリンクをさせてページビュー、いわゆる見られる率をどんどん向上させていきたいといった時に、金融機関の方はホームページやITの専門家ではない為、ページビューを向上させることはできません。また、支援機関、中小四団体の方々もホームページに精通しているわけではない為、ページビューを向上させることはできません。しかし、ITやマーケティングの専門家の方がホームページのページビューを増やすような支援をしていくことで、ちょっとしたコツやノウハウをお伝えすることで、企業のホームページの見られる確率、ページビューが非常に伸びたというような事例もあります。このような複雑で高度な課題について専門家の方の支援を受けられるというものが資料の1行目に記載していることとございます。

2行目については、今お伝えした中でも触れております。プロフェッショナルである専門家、専門家にはITの専門家もいれば、中小企業診断士のような専門家の方もいらっしゃいます。中には、弁護士、或いは弁理士、法律特許に特化した専門家の方もいらっしゃいます。2行目に書いておりますように、全国の専門家を活用できる、この点が特にミラサポの専門家派遣制度でよく使われております。先ほど、伊藤講師の話にもあった通り、各地の中小四団体というところで、現地の専門家派遣制度というものは実際に行われています。ただ、各地の専門家派遣制度は、やはり、各地域にいる専門家の方しか派遣ができません。従って、専門性があまり高くない人もいる現状があるところではございます。一方で、このミラサポの専門家派遣制度であれば、東京や大阪、名古屋などいわゆる首都圏にいる、より高度、専門的な課題を解決できるプロフェッショナルな専門家の方々にも支援に来ていただくことができます。全国の専門家を活用できるというのは、特に、地方や地

### 1. ミラサポ専門家派遣とは

企業の自助努力では解決できない高度・複雑な課題について

プロフェッショナルである全国の専門家による支援を

一年度3回まで無料で受ける事が出来る

経済産業省 中小企業庁の支援制度

Copyright© 2016 Posono Inc. All Rights Reserved.

資料 35

域にいらっしゃる中小企業の方々にとって、非常に大きなメリットとして感じていただいているところがございます。

そして、3回目についてです。一年度に3回まで無料で支援を受けることができるというものでございます。こちらについては後ほどもう少し詳しく触れますが、一年間で3回までというのは少ないかなと思われる方もいらっしゃると思われます。しかし、3回の支援とは、例えば、大手のコンサルティングファームなどに発注をして支援を受けるということを想定していただくと、1回で10万円、3回で30万円の費用がかかります。それを無料で受けることができる制度となります。30万円を原価として考えた時に、その30万円を売上で稼ぐにはどのぐらい必要なのでしょうか。例えば、営業利益が10%の会社であれば、300万円の売上分の効果があるものだという感じに認識をしていただいても結構です。今のお話しは、謝金だけでお伝えしましたが、全国の専門家に来ていただける制度ですが、旅費などに関しても無料で支援を受けていただけます。即ち、30万円、40万円ぐらい相当の支援を無料で受けていただけるものという風にご理解いただければと考えております。

最後に、ミラサポ専門家派遣制度は、経済産業省、中小企業庁の支援制度という形で国のしっかりとした制度として運営しているものでございます為、その点をご安心いただけるものという風に理解しております。少し行政言葉で書いてある資料ではありましたが、複雑・高度な課題について、全国の専門家に無料で支援をしていただけ、かつ、経済産業省、中小企業庁という安心できるバックボーンのある制度という形でご理解いただければ幸いです。(資料35)

## 専門家派遣の概要・活用方法

次の資料で、実際に活用をしていただいた時のフローというものを紹介させていただきます。資料36に、ステップで記載をさせていただきます。

まず、一番初めは、ミラサポの会員登録でございます。当時、ミラサポの普及啓発を行っていた時にはいろいろと苦慮したところではありました。やはり、小さな企業であればあるほどメールアドレスがなかったり、ミラサポにアクセスすることができなかったりするというお声をいただいたところがあります。1つ目

に、まずはそのハードルがあるかと思われませんが、まずはミラサポに登録していただくところからスタートとなります。その上で2番目です。ミラサポの企業情報の登録となります。この1番目と2番目が少し分かりにくい為、もう少し詳しく解説させていただきます。1番目は、あくまでもミラサポに登録する、会員登録でございます。2番目は、ご自身の企業情報、例えば、どこの企業でどういった業種で、どのような事業を営んでいらっしゃるのかという情報を、より細かく詳細を入力していただきます。この1番目と2番目の登録ステップというものをミラサポで実際に進めていただくというところが、まず初めに中小企業の事業者の皆様に行っていただいているものとなります。



3番目以降は、中小四団体などの支援機関の方が作業をされるものです。3番目は、ミラサポの地域プラットフォームの検索というものを行っていただいております。地域プラットフォームという新しい言葉が出てきてしまって恐縮です。地域プラットフォームというのは、先ほどお伝えした中小四団体のことだとお考えください。地域の金融機関や商工会、商工会議所のことを指しております。この専門家派遣の1つの特徴として、皆さんご自身が直接申請いただけるものではございません。この中小四団体、地域プラットフォームを介して申請をしていただくものでございます。何か支援を受けたいという企業の方がいらっしゃる場合には、一番初めにこの地域プラットフォームに相談に行ってみてくださいという形をお願いしております。その時に、ミラサポ上でどのようなところが地域プラットフォームになっているのかということを検索していただくことができます。これは、実際の画面を見ていただくと考えております。お近くの支援機関というものを検索していただく為の3番目のステップでございます。最寄り商工会や商工会議所が軒並み登録されております。従って、そちらにお尋ねいただければ、まず問題ないと思われれます。地域の信用金庫や信用組合も大半が登録されているところではございます。従って、そちらでも大丈夫ではないかと思われれます。

そして、4番目が、専門家への申請というステップとなります。こちらが、今お伝えした通り、地域プラットフォームの方々に、実際に申請していただくものでございます。皆様方に何か作業をしていただくものではありません。一連の流れの中で4番目のステップというものがあります。そして、最後に5番目というところで専門家の派遣、実際に専門家の支援を受けていただくものとなります。専門家の支援を受けていただいた後は、その支援が実際に良かったのか悪かったのかという評価も含めて、最後にミラサポ上で少しアンケートに回答していただくものがあります。その辺りの一連の流れを踏まえて、この5ステップで専門家派遣の制度を受けていただくことができます。

少し振り返ります。1番目、2番目というところで、ミラサポ上でまず登録を行っていただきます。そして、3番目のところでは、お近くの地域プラットフォーム、中小四団体に実際にお尋ねいただき、「ミラサポの支援を受けたい。」ということでお申し出いただきます。そうすることで、4番目、5番目という形で専門家の方の支援を実際に受けていただくことができます。そして、最終的に皆様方には、ミラサポ上でちょっとしたアンケートにお答えいただいて専門家の評価というものを行っていただきます。大きくはこのような流れで制度を活用することができるものとなっております。後で、実際にミラサポサイトの画面を見ていただきながら、詳しく説明をさせていただきたいと考えております。(資料36)

## 専門家派遣の支援概要

資料37のスライドの中で、今どのような支援があるのかということをお話させていただきます。

まず、専門家派遣の支援概要についてです。年間約2万回の支援を行っております。今年度で言いますと、今、一ヶ月当たり2千回ぐらいの活用が行われており、特に、年末から年度末にかけて回数が増えます為、今年度も大体2万回を超えるぐらいの支援になるのではないかと考えてございます。これは行政の論理ではあるのですが、予算の大小というところがあります為、2万回という年もあれば、3万回や4万回という年もありますが、概ね2万件前後の支援をさせていただいております。その中で、冒頭に申し上げた通り、3回の支援を受けていただくことができます。平均すると約2回までの支援を受ける企業の方が多い為、延べ約1万社の企業の方にミラサポの専門家派遣制度を活用していただいているというところでございます。

資料37の表の中で各種ベスト5について記載をしております。大きく4つのブロックに分かれ

ております。

まず、表の左上の「支援課題」というところです。これは、支援機関の方、地域プラットフォーム、中小四団体の方々が、支援の依頼をされた企業の課題はこういったものでしょうという形で分類されたものでございます。その中でベスト5を挙げさせていただきますいております。1番は、販路拡大や販促支援という課題でございまして、全体の約30%を占めております。2番目がITを活用した経営力強化で16%、次いで経営革新が約15%という形で続いております。弊

社は、このミラサポの専門家派遣制度に長く携わらせていただいておりますが、正直に言って、最近の支援課題のベスト5は、今までと傾向がガラッと変わってきております。2年前ぐらいまでは、経営革新が1番になっていたところではありますが、ここ1～2年で、販路拡大・販促支援という課題が急速に伸びてきており、経営課題の1位を占めるようになってきております。変な言い方ではありますが、景気が非常に上向いてきており、どんどん製品を作って売っていきたい、国内だけではなく海外に打って出たいという時に、専門家による支援を受けるケースというのも非常に増えてきているところではございます。その為、販路拡大・販促支援という課題が増えているのではないかと分析しております。また、冒頭に申しました通り、生産性向上の中でITを活用して経営力を強化していききたいという課題も増えているところではございます。従って、ITを活用した経営力強化という2番の課題に関しても、ここ1～2年のトレンドとして増えてきているところではございます。

実際に皆様方が支援を受けていただく番になりましたら、自社の課題はどんな課題なのかということ整理していただく必要は、正直に申し上げて、ありません。中小四団体、地域プラットフォームにまずご相談いただいた時に、そこにいらっしゃる職員の方が皆さんと会話をさせていただく中で、「こういう課題ですよね。」と課題を整理させていただく時間があります。その中で、ある程度おおまかに今お伝えしたような分類をさせていただくというところではございます。1つの傾向値として、支援課題のベスト5というのを見ていただければと考えております。

左下の表が、実際に活用していただいている企業の都道府県のランキングとなります。この結果については、我々も数字を取っていながら少し意外だと思っております。やはり、企業の数が多いのは東京・名古屋・大阪ではありますが、実際に活用していただいているのは、1位が静岡県で2位が広島県、3位が北海道というふうに、企業の数とは純粋に一致していないというところがございます。これは、県によって、或いは、自治体によって考え方や活用の意味付けを少し変えられているところがあると思われま。静岡県や広島県、北海道といったところは、ミラサポの専門家派遣制度が始まってから長らくこの制度を使っていたいただいておりますので、そういった名残から資料に記載のようなランク付けになっているのではないかと考えております。

右上の「支援機関属性」についてです。支援機関の属性に関しては先ほど述べている通り、商工会議所や金融機関、商工会連合会というところを非常に多く活用していただいております。特に、2番目の金融機関に関しては、ここ2～3年のトレンドというところ非常に増えてきている団体でございます。金融機関の中でも、いわゆるメガバンクや都銀というところはほとんど入っておら

## 2. 専門家派遣の概要・活用方法

5

### 専門家派遣の支援概要

- ・年間の派遣回数約2万回 延べ約1万社の企業が支援を受ける
- ・各種ベスト5

NO	支援課題	割合	NO	支援機関属性	割合
1	販路拡大・販促支援	30.3%	1	商工会議所	25.7%
2	ITを活用した経営力強化	16.0%	2	金融機関	24.5%
3	経営革新	15.1%	3	商工会連合会・商工会	16.3%
4	ものづくり	8.3%	4	都道府県等支援センター	13.2%
5	雇用・労務関係	4.8%	5	よろず支援拠点	9.4%

NO	企業都道府県	割合	NO	企業業種	割合
1	静岡県	8.6%	1	製造業	27.5%
2	広島県	5.5%	2	卸売業、小売業	20.5%
3	北海道	5.0%	3	サービス業	15.4%
4	愛知県	4.8%	4	宿泊業、飲食サービス業	9.7%
5	福岡県	4.5%	5	建設業	7.1%

Copyright© 2016 Patona Inc. All Rights Reserved.

資料 37

ず、さらに、地銀や第二地銀よりも信用金庫、信用組合というところを多分に活用していただいているところがございます。お近くの金融機関、若しくは、既に融資を受けていらっしゃる金融機関がございましたら、ミラサポの専門家派遣制度を使いたいとすぐにご相談いただくことはできます。後ほど、地域プラットフォームの検索の説明の際にご紹介差し上げます。金融機関の活用割合が高いということは、是非押さえておいていただければと考えております。

そして、右下の表では、どのような企業に実際に活用していただいているのかというところを企業業種別に示しております。一番は、やはり、製造業の方々が一番多く活用していただいております、続いて、卸売業、小売業、サービス業というところがございます。やはり、中小企業ですと製造業、卸売業、小売業の皆様が多いのは事実ではございますが、表に記載のような比率になっているのではないかとこのところでございます。実際に、製造業の方が、販路拡大・販促支援を金融機関に相談して支援を受けているというようなことをイメージしていただくと、比較的分かりやすいと思われれます。そこで、今お伝えしたようなランクを示させていただいてところでございます。この辺りは参考数値でございます。どのような活用ができるのか、自分の会社であればどのようなのかということ少しイメージしていただければ幸いです。(資料37)

## 登録専門家の概要

次は、今度はどのような専門家がいるのか、どのような支援が受けられるのかということについてです。先ほどの伊藤さんの説明の中でも少しありましたように、現在の登録専門家数は7,800名、約8千名の専門家の方に登録していただいております。その中でどのような専門家が多いのかということについて、資料38にランキング形式でベスト5を示させていただきます。

まず、表の左上の「保有資格」というところでは、中小企業診断士の方が圧倒的に多く、約20%の方に登録いただいております。それ以外は、社会保険労務士、情報処理技術者といういわゆるIT系の方、税理士、ファイナンシャルプランナーというような方々にご登録いただいております。冒頭に少し申し上げました通り、弁理士の方や弁護士の方など、本当に専門的な方もいらっしゃいますし、情報処理技術者のようにITに特化した方々にも登録をいただいております。また、面白い例では、デザイナーの方がいらっしゃいます。「店舗のレイアウトをどのようにすれば良いのか分からないので、デザイナーの方に支援を受けたい。」というようなケースもございます。専門家の方が7,800名、約8千名、全国にいらっしゃる為、いろいろなタレントをお持ちの専門家の方に登録をいただいております。後ほど、専門家の検索画面も実際にご覧いただきたいと思っております。全国に約8千人の専門家の方がいらっしゃいます為、恐らく、皆様方、及び中小企業のいろいろな課題の解決につながる専門家の方がほぼヒットするのではないかとこの風に考えております。専門家の人数も、月に100人程度ではありますが、日々増えていっております。

左下に記載している専門家の都道府県別の登録の数値というのは、やはり東京・名古屋・大阪、首都圏の割合が高くなっております。

2. 専門家派遣の概要・活用方法					
登録専門家の概要					
・現在の登録専門家数約7,800名					
・各種ベスト5					
NO	保有資格	割合	NO	専門分野	割合
1	中小企業診断士	19.2%	1	経営革新	10.1%
2	社会保険労務士	5.0%	2	創業	9.9%
3	情報処理技術者	4.9%	3	販路拡大・販促支援	9.0%
4	税理士	4.8%	4	ものづくり	8.2%
5	ファイナンシャルプランニング技能士	4.8%	5	事業再生及び再チャレンジ	6.6%
NO	専門家都道府県	割合	※保有資格と専門分野は複数選択可		
1	東京都	12.5%			
2	大阪府	6.8%			
3	愛知県	5.2%			
4	神奈川県	5.1%			
5	千葉県	4.3%			
資料 38					

次に、右上の表の「専門分野」という箇所です。専門家の方々の専門分野、「自分はこんなことを支援できるんだ。」というものを示していただいたものでございます。先ほどの経営課題とリンクするところであります。経営革新や創業、販路拡大・販促の支援を行っていただける専門家の方に多く登録をしていただいている状況です。

今お伝えしたようなことをイメージしていただければ、どのような専門家に来ていただけるのかということが分かるのではないかと考えて、このスライドを出させていただきました。実際にミラサポの専門家検索のページを見ていただくと、専門家の顔写真もあり、ご自身の経歴をしっかりと埋めていただけている専門家の方もいらっしゃいます。その中で、「こんな方に支援を受けたい。」というようなことも皆様方にご理解いただけるのではないかと考えたところでございます。(資料38)

## 支援を受けた企業の感想

今は、実際に数値等々でお示し致しました。次に、企業の方が実際にどのようにお考えになっているのか、実際に支援を受けた企業がどのような感想を持っていただいているのかということについて、簡単に触れさせていただければと考えております。

まず、1番目の支援を受けた企業の満足度についてです。ミラサポの専門家派遣制度は、約90%の方にご満足をいただいている制度でございます。支援を受けていただいた方のコメントをいくつか抜粋でご紹介させていただきます。

「〇〇先生には大変お世話になり、3回という制限がなければ何度も活用したい。これからは是非、引き続きよろしくお願い致します。」というようなコメントや、少しネガティブなコメントではありますが、「1回目の先生は、ちょっと相性が合いませんでした。しかし、2回目、3回目に支援をしてくださった専門家は、支援能力もとても素晴らしく、人物像的にも信頼できる方でした。」というようなコメントもいただいております。先ほどから、3回無料で支援を受けていただける制度であるということをお伝えしておりますが、3回とも同じ専門家である必要はありません。1回目、2回目、3回目と、それぞれ専門家を変える方もいらっしゃれば、1回目と2回目は同じ専門家で、3回目は違う専門家にされる企業の方もいらっしゃいます。これに関しましては、いかようにも変えていただくことができます。ミラサポの専門家派遣制度は、3回支援を受けていただく中で、専門家を途中で変えられるというところも少しユニークで、皆様方にとって使い勝手の良い制度なのではないかと考えております。

2番目が、3回の派遣を受けた後の支援についてです。少し分かりにくい表現かもしれませんが。先ほど地域プラットフォーム、中小四団体というお話を致しましたが、2番目は、地域プラットフォーム、中小四団体のようなところの支援を継続的に受けているのかどうかということアンケートでとらせていただいたものです。実際に、中小四団体の支援をそのまま継続して受けていらっしゃる企業の方もいらっしゃれば、専門家の支援を3回受けていただいた後、民間の顧問契約という形で専門家と契約を結ばれている方が約4割いらっしゃいます。3回は無料で支援を受けていただき

### 2. 専門家派遣の概要・活用方法

7

#### ①支援を受けた企業の満足度

#### ②3回の派遣を受けた後の支援

#### ③本制度を活用する理由

#### ④支援を受けた事による課題に向けた解決

Copyright© 2014 Panasonic Inc. All Rights Reserved.

資料 39

「この先生は非常に良い先生なので、引き続き支援を受けたい。別の課題でも支援を受けたい。」という企業の方が約4割いらっしゃるというところがございます。全国の専門家の先生と巡り合う機会というのは、非常に稀な、中々ないケースであると思われれます。従って、このミラサポの専門家派遣制度を活用していただき、どのような専門家なのかお試しいただくという風にも使っただけならばと考えております。3回の枠があります為、1回目、2回目、3回目でそれぞれ別の先生をお試的に活用していただき、その後、実際に民間の顧問契約という形で活用をされるケースも非常に多くございます。このような使い方もあるということで伝えさせていただきました。

また、3番目は、本制度を活用する理由についてです。先ほど少し触れさせていただきました。やはり、50%の企業の方が、無料で3回支援を受けられるということで、ミラサポの専門家派遣制度を活用していただくケースがございます。冒頭でも少し触れました通り、3回の支援を受けるとなると、1回10万円で、10万円掛ける3回で30万円、旅費などを含めると40万円～50万円の支援単価になるところでございます。この支援単価が無料であるというところは、各企業にとって非常に大きなメリットであると感じていただいているところでございます。

最後は、支援を受けたことによって課題がどうなったのかということについてです。これも、約90%以上の企業の方が、「支援を受けたことによって課題が劇的に解決に向かっていった。」「解決の糸口が見えた。」という形で回答をしていただいているところでございます。

実際に支援を受けていただいた企業の皆様にアンケートをとらせていただき、満足度や専門家の評価というもののフィードバックを受けている中で、実際に事務局に届いた声をご紹介します。（資料39）

### 3. 専門家による支援事例

3つの事例をお持ちさせていただいております。実際に、専門家がどのような企業にどのような支援をしたのかということが、皆さんが気になられるところなのではないかと思われれます。そこで、3つの事例をご紹介します。

#### 医療・福祉業界企業の人材確保及び育成を踏まえた経営相談

まず、1つ目は、医療・福祉業界の企業に対して、人材確保、または、人材の育成を踏まえた経営相談を行った事例でございます。

まず、企業の課題を整理しますと大きく3つありました。1点目は、人材育成の為の研修企画の作成をどのようにすれば良いか分からないということです。2点目が、適切な人材を採用し、継続的に勤務してもらう為のアドバイスが欲しいということです。3点目は人材面ではなく、今は、日中だけの通所介護の施設なのですが、夜間にお泊りができる通所介護を目指していきたいという、中長期的な経営計画に関して支援を受けたいという希望が、企業の課題としてあったものでございます。

8

#### 3. 専門家による支援事例

##### 医療・福祉業界企業の人材確保及び育成を踏まえた経営相談

**企業の課題**

- 1) 人材育成のための研修企画の作成をどのようにすれば良いか。
- 2) 適切な人材を採用し、継続的に勤務してもらう方法に関するアドバイスが欲しい。
- 3) 今後、日中の通所介護だけでなく、夜間にお泊りができる通所介護を目指したい。

**支援の内容**

- 1) スタッフ自身が感じていることをヒアリングし、自己目標を定めて、1ヶ月毎に目標達成度を経営者との面談で確認
- 2) 途中入社の人材は、以前在籍していた職場の慣習を捨てきれないからであり、一度身についた仕事の癖は抜けない
- 3) 希望があったときのみ「単発」で夜間対応することは利益を生まず、そして従業員の負担もかなり増加する

**その後の支援等**

- 初回の支援は2015年5月に実施。その後、2015年8,9月にも支援を受け、2016年にも2回もの支援を受けている。
- 人材確保や育成から、その後の事業計画まで幅広い支援を受けている。
- 企業は関東地区、専門家は東北に居住。

Copyright© 2016 Pasana Inc. All Rights Reserved.

資料 40

今お伝えした課題に対する専門家の支援の内容をそれぞれの課題にリンクする形で書いております。あまり細かなことは触れられない為、少しライトな書き方にしております。

1点目の課題に対しては、スタッフ自身が感じていることを事前に専門家の先生がヒアリングをされて、自己目標を定めて、経営者との面談の機会を設けていくというようなより具体的な手法を取られました。専門家の先生ご自身が、自ら企業に入り込んで支援をされたというところでもございました。

2点目の課題については、一度身についた癖は抜けないというところから、一度身に付いた癖をどういう風に転換していくのかということについて、経営者と専門家の方が膝を突き合わせて計画を作成されたというところでした。

最後の3点目の課題については、経営者はやはり思いが強く、どんなこともやりたいと思っており、「こんなこともやりたい。会社を良くしていきたい。」という思いがあるとは思いますが、しかし、流石に、単発で夜間だけやっていくとなると、その通所介護施設がどんどん経営として厳しくなってしまうということは専門家の視点から分かっていました。その為、「正直に言って、今の段階では時期尚早だと思います。まずは、従業員をしっかりと育成していくところから始めましょう。」という形で、経営者のやりたいことをうまくスライドさせていきながら、より長く「長期的な経営計画の中に組み込んでいきましょう。」という形で3点目の支援を行ったというところでもございました。

そして、資料40のその後の支援などについてです。2015年5月頃に最初の支援を行い、その後、8月、9月に2回目と3回目の支援を続けていただき、今年度、2016年に関しても、現状2回の支援を行っていらっしゃるというところでもございます。人材確保や育成という課題だけではなく、その後につながる経営計画、事業計画、夜間の通所介護まで含めた計画の支援というものを、専門家の先生も今年度特に行っていただいているところでもございます。支援を受けているのは関東の企業ですが、専門家の先生は今、東北に住んでいらっしゃる方です。この辺りも、全国の専門家を活用できるというところで、非常にうまく活用をいただいているケースでもございます。

このケースは医療・福祉業界の企業でもございました。また、人材確保、育成の件でもございました為、皆様方にも相通ずるところがあるのではないかと考えてご紹介させていただきました。(資料40)

## 製造業企業の労働保険等のアドバイスと人材確保・経営革新

2つ目の事例についてです。

製造業の企業の方からの「労働保険等に関してアドバイスを欲しい。また、人材確保、そして経営革新につなげていきたい。」という課題でもございました。

企業の課題としては、労働保険の仕組みということで手続き的な部分について、事業主負担についてのアドバイスが欲しいというところがありました。また、現状は、家族経営に近い為、今後もっとスケール化をしていく上で新規で従業員を雇いたいという課題でもございました。

それに対しての専門家の支援についてです。この時の専門家は社会保険労務士の方でした。まず

**3. 専門家による支援事例**

製造業企業の労働保険等のアドバイスと人材確保・経営革新

**企業の課題**

- 労働保険の仕組み、事業主負担についてのアドバイス等を頂きたい。
- 家族経営に近いので、今後のスケール化を見据え、新規で従業員を雇いたい。

**支援の内容**

- 労働保険、社会保険の仕組みを説明し、事業主負担保険料及び労働時間の考え方等のアドバイスも行う。
- 従業員の適正な労働時間の管理方法を学ぶことでこれからの人材確保に役立てることができる。
- 今後、管理手法や採用・育成のノウハウを継続的に支援する。

**その後の支援等**

- 初回の支援は2014年1月に実施。その後、一年度に3回の無料支援を継続的に受けている。
- 初期は労働保険等の支援だったが、徐々に経営革新等のより本質的な経営課題に意向。
- 企業は関東地区、専門家は同県に居住。また、支援内容によって、複数の専門家を使い分けしている。

Copyright © 2016 Pasara Inc. All Rights Reserved.

資料 41



は手続き的な面として、制度面のレクチャーをされたということが1点目です。それ以降に関しては、「人材確保というところを経営者である社長も、しっかりと学んでいきましょう。」という形で、この時は特に、伴走型支援で「二人三脚で一緒にやっていきましょう。」という形で、専門家の先生が経営者の方に働きかけて一緒にやっていただきました。一緒にやっていく中で、管理手法や採用・育成のノウハウを継続的に支援していき、経営者の方に、人を採用する、雇うということや、そもそもの倫理的な観点から手続き的なノウハウ的な観点までを含めて、専門家の方にご支援をいただいたというところでございます。

資料41の一番下に触れております通り、最初の支援は2014年1月で、約2年前、3年近く前の支援でした。その後は、2015年、2016年ということで、3回ずつ継続をして支援を受けていただいているものでございます。このように、1つの企業の方が複数年に渡って同じ専門家に継続的に支援を受けるということもできます。この制度は、その点でも非常に使い勝手の良いところなのではないかと考えております。3回までという制限がある中ではありますが、「去年、支援を受けた先生にまた今年も受けたい。」というお声をよくいただくところでもございます為、継続的に支援を受けていただけるというところも、メリットとして感じていただけるところなのではないかと考えております。(資料41)

### 製薬企業の品質保証とそれを見据えた人材育成

最後に3つ目の事例です。製薬企業の品質保証とそれを見据えた人材育成という課題でございます。

企業の課題については、1点目は、品質保証があまりできない為、それをしっかりやっていく体制を作りたいというところです。2点目は、市場での信用や信頼を得ていく中で、最終的に顧客満足度を高めていきたい、そういったすごく思い入れのある経営者の方へのご支援でございます。

支援の内容としては、イメージができる場所もあると思われま

す。品質保証をやっていく上で、まずは製造ラインや製造現場の改善をしていきましょうということを行いました。どこにどう物を配置する、どういうラインで動かしているのかということもやりながら、かつ、従業員がどのような思いでどういう風に仕事に取り組んでいるのかといったところについて、ヒアリングを踏まえて行っていきましょうということで、支援をしていただいたものでございます。特に、この時の課題は非常に複雑・多岐に渡るものでございました。その為、複数の部署を巻き込んでいただいて、抜本的な解決策を検討していきましょうということでやっていただいたものです。特に、このケースは、複数の部署にまたがるものや、品質保証や顧客満足度を高めるといような、非常に複雑で、かつ、経営課題として難易度が高いものでございました。その為、長期的に腰を据えた支援をするということで、専門家の方には、まず初めに支援計画というものを立てていただいて、実際に取り組んでいただいたところでございました。

その後の支援などのところで触れております通り、継続的に1年間に3回の支援をうまく使っていただくというところがございます。専門家の方には、やはり、同一の専門家の方を活用

**3. 専門家による支援事例** 10

**製薬企業の品質保証とそれを見据えた人材育成**

企業の課題

支援の内容

その後の支援等

- 自社での独立した製造・品質管理については、品質保証が出来る体制を築きたい。
- 自社ブランドのアップ、市場での信用・信頼を得て、企業発展・利益への供与を行い、最終的に顧客満足度を得たい。

- 製造ラインの見学や従業員ヒアリング、製造日報の確認を実施し、問題点・課題点の洗い出しを行った。
- 問題が多岐にわたる為、複数の部署を巻き込み、抜本的な解決策を検討。
- 長期的に腰を据えた支援が必要。

- 初回の支援は2013年5月に実施。その後、一年度に3回の無料支援を継続的に受けている。
- 初期の頃から、複雑・高度な課題であり、解決策の一つとして人材育成支援を実施している。
- 企業は近畿地区、専門家は同地区に居住。同一の専門家を継続して活用。

Copyright© 2016 Pasoma Inc. All Rights Reserved.

**資料 42**

---

していただいて、支援につなげていただいたというところがございます。支援を受けたのは近畿地区の企業の方で、専門家も同地区の近畿地区にお住まいの方でございました。全国の専門家を活用できるとは言え、この時には、同じ地区の専門家の方が普段から相談に載っていただきやすい為、近くの専門家の方に来ていただきたいという企業の方の要望に応じて、同じ地区の専門家の先生をアサインさせていただいたというところがございます。

少し早口ではございましたが、3つの事例をご紹介させていただきました。(資料42)

## 《ミラサポ画面を使ったデモンストレーション》

皆様方の企業の課題にどのような先生が当てはまるのかというのは、実際にミラサポの画面を見ていただきながら、専門家の先生の検索をさせていただければと考えております。お手元に資料がございませんので、前方のスクリーンをご覧ください。

今は、私のアカウントで事務局の管理のものでサイトにログインしております為、画面に表示されているようなハンドルネームが表示されております。実際に登録をしていただきますと、今画面に表示されておりますように、顔写真を付けていただけるパターンもございます。専門家の先生にも同じように顔写真を付けていただくこともでき、実際にどのような方に来ていただけるのだろうかという不安の解消などにもつなげているものでございます。サイト内に「無料派遣専門家」というボタンがございます、そのボタンをクリックしていきますと、先ほど見た事例集については、全国バージョンがここにあります。興味があれば、また是非ご覧ください。

画面を少し下にいっていただきますと「専門家を検索する」というボタンがありまして、こちらをクリックしていただきますと、全国の専門家の方を検索していただける仕組みになっています。今はログインの画面が出てしまいましたが、実際に専門家を検索する時には、ミラサポに登録していただく必要がございます。ミラサポに会員登録を行っていただきますと、全国7,800名の専門家を検索していただくことができます。従って、まずは、ミラサポに会員登録を行っていただければと考えております。

今お見せしているのが、実際の専門家の検索画面になります。例えば、専門分野でフィルターをかけたいということであれば、少し字が見にくくて恐縮ですが、創業の支援なのか、ものづくりなのか、先ほど申し上げた販路拡大・販促支援なのかというところで、専門分野を区切っていただくことも可能です。また、右側にいっていただきますと、資格という形で、中小企業診断士の資格を有している専門家なのか、ITコーディネーターの資格を有している専門家なのかという形でフィルターをかけていただくことができます。

試しに、今はITコーディネーターという形でフィルターをかけて検索をさせていただきます。今、全国で503名のITコーディネーターの有資格者に登録をさせていただいている状況でございます。今の画面は、専門家を検索した結果が出ているところです。谷口(仮称)さんという方に関しては、実際に自分の写真も入れていただいているというものです。この谷口さんのプロフィールをもう少し細かく見ていただく画面が、このようになっております。専門家にキャッチコピー的に自分のPRをさせていただいているのが、「儲けの仕組みの再構築。ITの活用とそれを支える組織作り」というものです。また、ご自身の経歴、または、業務内容というところも、この中でPRをいただいているものでございます。

ミラサポで専門家の方を検索していただくシステムが、今お見せしたものでございます。どのような専門家が自分の企業の近くにいるのかということで、例えば、お住まいのエリアでフィルターをかけていただくこともできます。また、先ほど見ていただいたような支援分野や保有資格で専門家を検索していただくこともできます。全国に8千名いらっしゃる為、是非、ミラサポに会員登録を

行っていただいた上で検索をしてみてくださいれば幸いです。

最後にもう1つ、ミラサポの画面の中でご紹介をさせていただきます。先ほど、中小四団体、また、地域プラットフォームというような言葉で説明をさせていただきましたものについてです。支援機関を探す機能というところもご紹介します。「よろず支援拠点・地域プラットフォーム」というようなボタンがありまして、実際に、こちらから検索していただくことができるものでございます。「地域プラットフォームを検索する」というボタンがございまして、こちらで調べていただくことができます。ここは、細かく条件を絞るというようなことをしていただきますと、先ほどの画面と少し似たような画面だと感じられるかもしれません。

例えば、どこのエリアで地域プラットフォームを探しますかというところで、例えば、関東として、都道府県に関しては、さらに、東京都を選択して検索するという形で行っていただけます。勿論、金融機関なのか、商工会なのか、商工会議所なのかというところの支援機関の属性によっても検索のフィルターをかけていただくこともできます。よりお近くの支援機関、普段からやり取りをしている支援機関というものを検索していただくことができるものでございます。今、関東の東京で支援機関を調べさせていただきますと、画面に表示されているような形で、実際に支援機関が登録されております。お近くの支援機関がありましたら、是非一度ご相談をさせていただいて、「ミラサポの専門家派遣制度の支援を受けてみたいんです。」という形でお申し出いただければと考えております。

ミラサポの専門家派遣制度に関しましては、来年度も予算が続くところではございますが、来年2月末までが、専門家の支援を受けられる時期としてあります。従って、まず2月末までに会員登録やミラサポへの企業登録、そして、支援機関にお尋ねいただくところを行っていただければと考えております。2月末までしか時間はございませんが、3回の支援を是非有効的に活用していただき、皆様方の経営や、更に、皆様方につながっている中小企業・小規模事業者の方の経営につながれば幸いです。私どもは、この事業を長くやらせていただいております。専門家の方にも、そして、企業、支援機関の方々にも、非常に良く活用をいただいている、満足度の高い政策でございます。是非、皆様方に活用していただければ幸いです。

以上、私からの説明とさせていただきます。ご清聴いただきありがとうございます。



## 《補足説明：平成27年度専門家派遣事例》

先ほど少し触れさせていただきました専門家の支援事例をもう少し説明させていただければと考えております。

ミラサポ上では、1ページ目の表紙のところに、平成27年度と記載しております。昨年度の事例になりました、全国47都道府県で約70件の事例をまとめているものでございます。今年度の事例に関しては、今正しく取集中でございまして、年明けには公開できるのではないかと考えております。目次のところが少し見にくいかと思われま。目次として、北海道から沖縄県まで、本当にいろいろな企業、そして、課題に対して支援をさせていただいているものの一覧を載せております。目次だけを見ていただいても、どのような企業がどのような支援を受けているのかということが分かっていただけるかと思われま。是非、後ほど目次だけでもご覧いただければ幸いです。平成27年度の専門家派遣制度事例のページに関しては、ミラサポの会員登録は不要でございます為、会員登録をする前にまず見ていただいても結構でございます。その時に、目次にも書いてありますように富山県のよろず支援拠点というところが支援機関として支援をさせていただいたり、北國銀行というところが支援をさせていただいたりするものというところで見いただければと考えております。目次の説明が少し長くなってしまいました。

目次の次のページから、実際の支援内容というものを同じ形式で記載をさせていただいております。例えば、北海道では、バルサミコ酢導入に係る海外取引の支援という形で、実際の支援を行ったところについて記載しております。この支援では、例えば、先ほど私が申し上げた支援機関からどのようなアプローチをしていって専門家による具体的な支援につながったのかということや、その成果や支援を受けていた事業所の方の生の声も事例の中に掲載をさせていただいております。我々も、編集には少し携わらせていただいております、基本的には、専門家の方、また、企業の方がどのような支援を受けたのかということを取材してインタビュー形式で行わせていただき、事例としてまとめさせていただいております。従って、企業の方の生の声を事例集の中で聞けるものなのではないかと考えております。また、青森県の事例では、経理事務のIT化によって作業の効率化をしたいという事例です。これは、正しく生産性の向上についての支援です。作業の効率化と言った方がより分かりやすい為、このような表現にして事例として記載したところでございます。ITによって生産性の向上、効率化を支援していくというものでございました。

事例集に記載のように、全国で約70事例を掲載しております。皆様の企業の業種や課題に応じて、どれかマッチするものがあるのではないかとこの風に見ていただくことができます。また、専門家の先生の簡単なプロフィールも掲載してございます為、どのような先生が支援をされたのかということも事例集の中でご覧いただければ幸いです。

### 【参考資料】

◆平成27年度専門家派遣事例：[https://www.mirasapo.jp/specialist/files/h27\\_casestudies\\_201603.pdf](https://www.mirasapo.jp/specialist/files/h27_casestudies_201603.pdf)

※ 当日配布資料のカラー版は、当会のホームページよりダウンロードが可能です。

■ (一財)医療関連サービス振興会ホームページ ([https://ikss.net/about\\_ikss/seminar.html](https://ikss.net/about_ikss/seminar.html))