

# **独立行政法人 中小企業基盤整備機構の概要**

---

**平成25年11月5日  
中小企業庁**

# 1. 中小機構の概要

## 中小機構の役割

- 中小機構は、中小企業の「創業・新事業展開」、「成長・発展」、「セーフティネット」といった中小企業政策全般にわたる総合的な支援・実施機関として平成16年7月に設立。
- 中小企業者の多様な経営課題に対し、多様な支援ツールや専門的な知見・経験等を活かしつつ、「国の政策課題」と「中小企業者の支援ニーズ」に総合的に対応する唯一の独立行政法人。

## 中小機構の組織

- 設立：平成16年7月1日  
「中小企業総合事業団」、「地域振興整備公団」及び「産業基盤整備基金」を統合して発足。
- 役職員（平成25年10月1日現在）  
理事長 高田坦史(元トヨタ自動車専務取締役)  
役職員数 役員13名、職員779名
- 事業予算：13,671億円(H25年度)  
(運営費交付金227億円、自己収入13,347億円、借入金等78億円、その他19億円)  
\*上記自己収入のうち12,775億円は共済事業の掛金等収入

理事長  
副理事長  
理事

### 本部

総務部、財務部、情報システム基盤センター、企画部、経営支援情報センター、経営支援部、国際交流センター、販路支援部、事業再生支援センター、ファンド事業部、高度化事業部、共済事業推進部、産業用地部、震災復興支援部

### 地域本部

北海道本部、東北本部、関東本部、中部本部、北陸本部、近畿本部、中国本部、四国本部、九州本部、沖縄事務所（※このほか、中小企業大学校9校設置）

## 2. 中小機構の主な事業

### 中小機構の主な事業

#### 創業・新事業展開

##### 日本経済の活力や雇用創出への貢献

- **ファンド出資(起業支援、成長支援等)**  
ベンチャー企業へのリスクマネー供給の円滑化  
[142ファンドから**2,793社に投資**(類型)]
- **インキュベーション施設**  
インキュベーション施設や支援マネージャーによる大学発ベンチャー等の事業化を支援  
[32施設で**559社入居**]
- **地域資源活用、農商工連携、新連携**  
新たなビジネスをアイデア段階から事業化までを一環して支援  
[認定件数：2,501件、**事業化数：1,987件**  
累計売上額：2,642億円]
- **ビジネスマッチング機会の提供**  
中小企業の販路開拓、業務提携等を支援  
[出展者 8,800社]

#### 成長・発展

##### 経営革新で企業の経営力強化に貢献

- **中小企業の経営課題に専門家が支援**  
経営戦略、販路開拓、事業承継等の課題解決のため専門家による助言・指導で支援  
[**18.7万件**、専門家派遣先5,456社]
- **海外展開支援**  
海外展開の検討段階から海外市場進出まで支援  
[海外展開事業可能性調査 (F/S調査) 312件]
- **中小企業の人材育成(中小企業大学校)**  
経営課題解決に向けた研修による人材育成  
[受講者数：**経営者等13.1万人**、**支援担当者2.8万人**]
- **高度化事業**  
工場団地、商店街等の整備に対して都道府県と共同で貸付等を実施 [貸付先累計2万件]

#### セーフティネット

##### 中小企業者の生活や雇用を維持

- **中小企業の再生支援**  
〈中小企業再生支援全国本部〉  
47都道府県の再生支援協議会を支援 [**助言2.5万件**]  
〈中小企業再生ファンド〉  
事業再生に取り組む中小企業の資金調達を支援  
[33ファンドから210社に投資 (累計) ]
- **共済制度**  
〈小規模企業共済〉  
経営者の退職金制度 [**加入者122万人**]  
〈中小企業倒産防止共済〉  
取引先倒産から連鎖倒産防止 [**加入者33万人**]
- **災害対策(東日本大震災の復興支援)**  
仮設店舗等整備、復興アドバイザー派遣等により被災中小企業の復興を支援  
[**仮設工場等整備 575案件** (50市町村)、**入居企業数 2,784社**]

### 今後の重点課題 ～「震災復興」「小規模事業者の振興」「日本再興戦略」への迅速な対応～

#### (1)東日本大震災の復興支援

- ・被災中小企業や市町村の復興計画策定等に対する支援
- ・福島県を中心とした仮設店舗・工場の整備

#### (2)販路開拓支援

- ・Webマッチングサイトを構築し、中小企業の優れた技術、商品等の情報を国内外の大企業、海外企業等へ提供

#### (3)ものづくり連携支援

- ・「ものづくり連携グループ」の組成促進、課題解決、販路開拓や成長分野参入要の取組支援

#### (4)海外展開支援

- ・海外展開に潜在力のある中小企業・小規模事業者の発掘、相談・助言、研修、F/S調査、展示会・商談会等の開催

#### (5)中小企業・小規模事業者の新陳代謝

- ・「起業支援ファンド」の組成促進
- ・「事業引継ぎ支援全国本部」の機能強化

#### (6)小規模事業者の振興

- ・中小企業大学校による小規模支援人材の育成
- ・認定支援機関への情報提供、研修等

### 3. 中小機構の強み

- 中小機構の強みは、①多様な支援ツールを用いた「総合的な支援能力」、②地域支援機関では持ち得ない「全国ベースのネットワーク」、③多様な専門家や支援経験に基づく「中小企業支援の専門性」。これらを最大限活かしつつ、中小企業の経営支援・事業環境整備と地域支援機関の能力向上を図っている。

#### 中小企業政策の中核的実施機関

中小企業の経営支援と  
事業環境整備

地域支援機関の能力向上

#### 中小機構の強み

##### 1. 総合的な支援能力

- 中小企業の発展段階や環境変化に応じた多様な経営課題に対し、機構の有する各種支援ツールを総合的に用いてタイムリーに提供

【例】

- ・ 地域資源認定企業に対して、広域販路開拓支援、海外展開支援を実施
- ・ 専門家派遣先企業に対して、中小企業大学校にて研修を実施
- ・ インキュベーション施設の入居企業に対して、ファンドを通じて資金支援
- ・ 被災企業に、仮設商業施設の提供と復興アドバイザーを派遣

##### 2. 全国ベースのネットワーク

- 地域支援機関では対応が困難な広域にわたる取組、各種関係機関との連携等

【例】

- ・ 10地域本部等及び9大学のネットワークを使って全国の中小企業者に対応。
- ・ 地方の中小企業の首都圏における販路開拓支援
- ・ 大都市圏に偏在する高度な支援人材を、各地の企業に派遣
- ・ 支援成功事例を機構ネットワークを活用して各地の地域支援機関に展開

##### 3. 中小企業支援の専門性

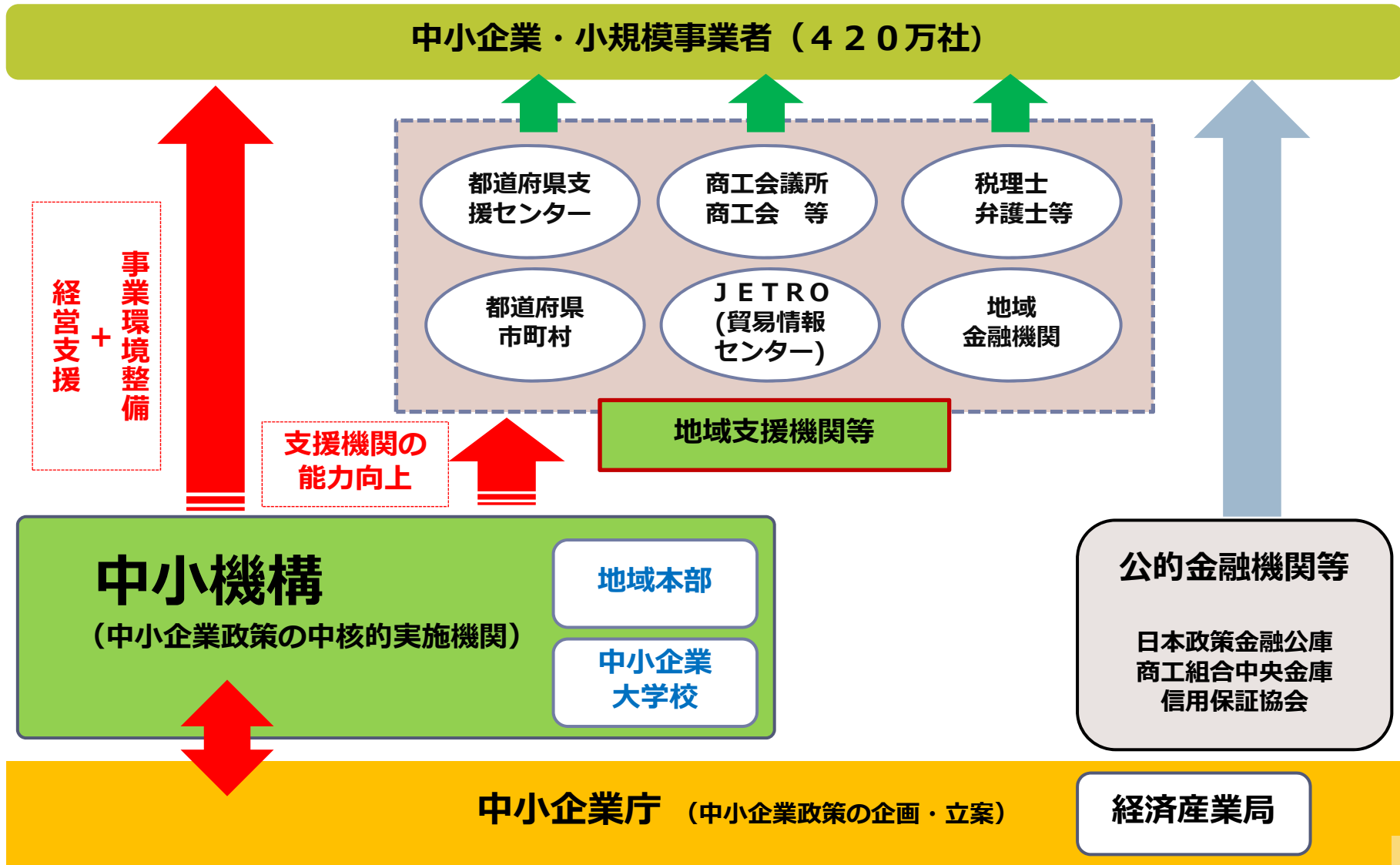
- 中小企業の経営課題を的確に把握し、課題解決に導く専門的な知見・経験

【例】

- ・ 中小企業診断士等の資格を有する約300名の職員
- ・ 中小企業診断士、公認会計士、税理士、技術士、等の約3800名の外部専門家
- ・ 各種製造業、ITサービス、金融機関、コンサルタント等大手企業等での実務経験豊富な外部専門家
- ・ 中小企業再生支援の全国本部として、各地の再生支援協議会を支援

## 4. 中小企業支援体制

中小機構は、中小企業政策の中核的実施機関として、政府と一体となって各種の支援策を迅速に実施するとともに、商工会議所・商工会等の各地域支援機関の能力向上等の取組を実施。これらが相まって420万の中小企業・小規模事業者に効率的な支援を展開。



## 5. 効率化への取り組み

### 1. 関係機関の統合

- 統合メリットのある法人同士の統合を行い、平成16年7月に中小企業政策の総合的な支援機関として発足。
- 3機関統合によるシナジー効果で、支援ツールの拡充・多様化が実現し、これらを活かした総合的な支援が可能となっている。

### 2. 業務の見直し

- 中小機構の発足以降、積極的に業務見直し(廃止・縮小等)を実施。第二期中期目標期間(H21~H25年度)において廃止した事業は以下のとおり。

#### [廃止済み]

- 産活法に基づく特定信用状債務保証(H21)
- 繊維産業支援業務(既往債務保証業務を除く)(H22)
- 中心市街地活性化法による債務保証・出資(業務停止)(H22)
- アンテナショップ[Rin] (常設展示場) (H23)

#### [廃止予定]

- 産業用地業務(\*)  
産業と地域の活性化を図るため、企業の多様なニーズに即した産業用地を全国各地で造成・分譲。  
\* 中核工業団地、頭脳団地、OA団地、産炭(全国で194団地(6,200ha)を造成)

平成26年3月末で業務廃止

### 3. 業務効率化の取り組み

- 業務効率化の取組を推進し、交付金、人件費等を大幅に削減。

#### ■ 運営費交付金の削減

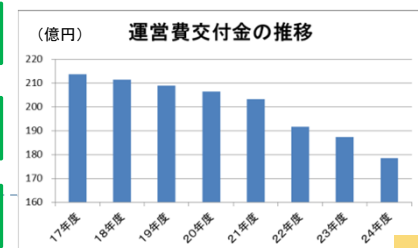
▲ 16.6% (17年度⇒24年度)

#### ■ 人件費の削減・給与水準の適正化

▲ 25.0% (17年度⇒24年度)

#### ■ 職員数の削減

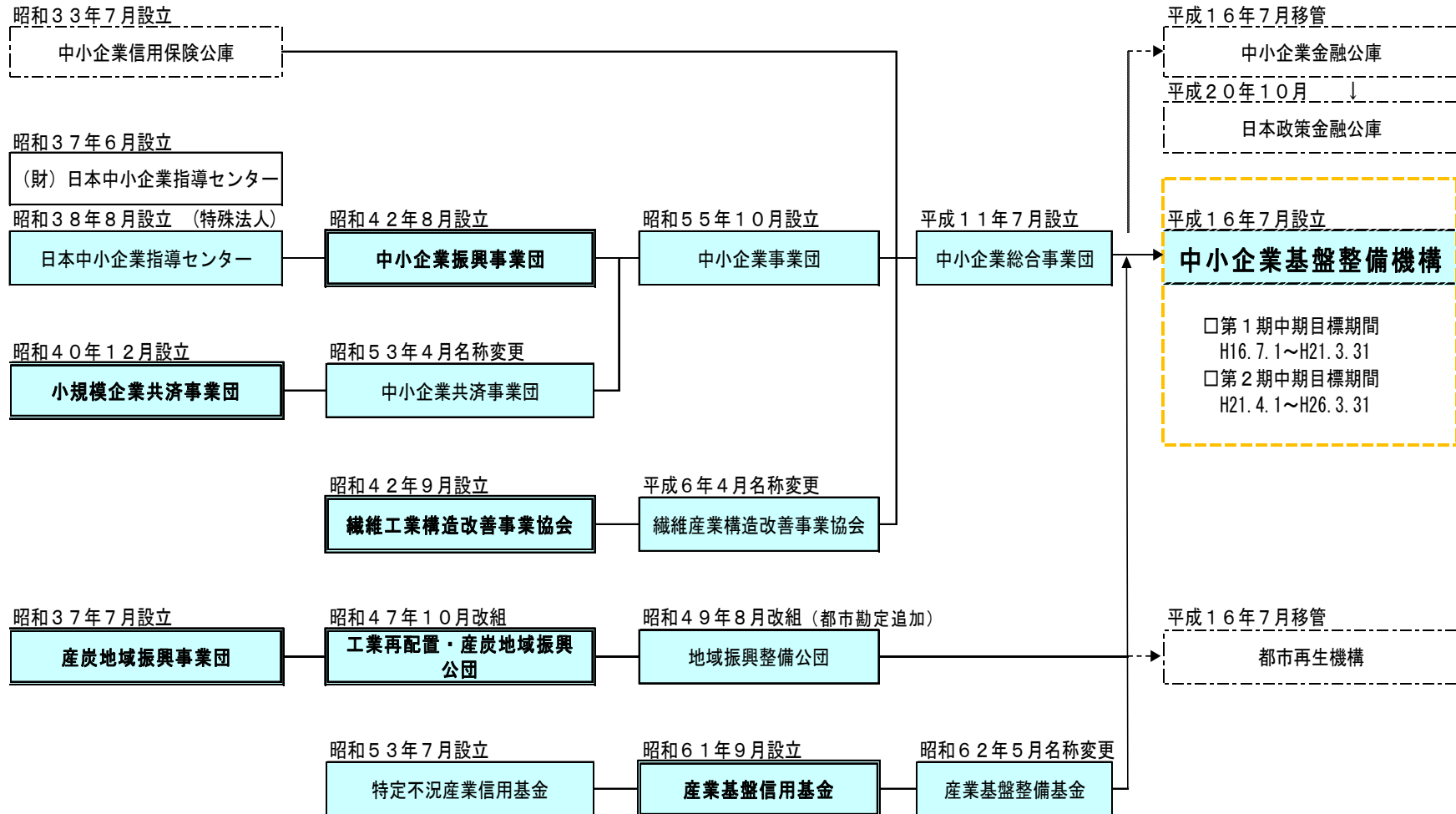
▲ 125名 (機構発足時⇒24年度末)



**(参考資料)**

# 中小機構の沿革

中小企業総合事業団、地域振興整備公団、産業基盤整備基金が統合し、平成16年7月に中小企業政策の総合的な実施機関として設立。3機関統合による中小企業支援ツールの拡充・多様化が実現し、統合成果としてこれらを活かした総合的な支援能力の向上が図られた。





## 支援先中小企業・支援機関からの評価

中小機構の各地域本部において支援先中小企業との「お客様懇談会」を開催（平成24年度：9回開催、91社出席）。中小機構事業への評価や期待感等について生の声を聴取し、中小機構の事業運営に反映。

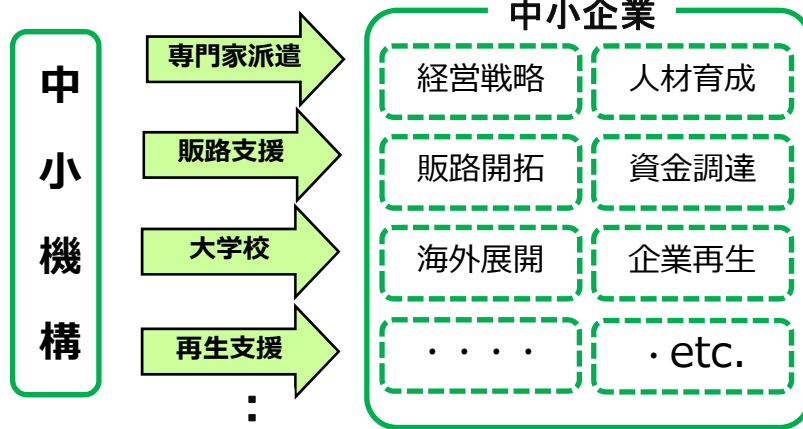
### 【支援先企業・支援機関からの意見】

- ◆ 国際化のF/S事業を活用し中国での工場建設候補地3カ所をアドバイザーと一緒に回った。海外に出るか検討する場合、中小企業は単独では難しいので、機構の専門的知識・アドバイスをいただけるのはありがたい。（愛知県/クリーン環境機器の開発・製造・販売）（※同社は、F/S事業のほか、新連携支援、大学校、共済事業等を活用）
- ◆ 当初、1カ月で50枚しか売れなかったタオルが、新連携の認定を受けて、現在では月4万枚売れるようになった。そのうち9割が認定後の補助金を活用した中小企業総合展がきっかけである。（岐阜県/擦糸加工及びタオル等日用品販売）（※同社は、新連携支援のほか、専門家派遣、中小企業総合展、共済事業等を活用）
- ◆ テストマーケティング（首都圏）を利用し、その後関東事務所を開設。この支援が無ければ東京に出ようと思わなかった。九州にしか事務所のない名刺では東京では相手にされない。（福岡県/電力電動装置製造）（※同社は、テストマーケティングのほか、専門家派遣、大学校、海外展開支援、共済事業等を活用）
- ◆ インキュベーション施設に入居後、県の補助金も活用し事業を進めることができた。ベンチャー企業は信用を得にくいだが、中小機構のインキュベーション施設に入居できたからこそ、社会的信用やマスコミ取材を受けられたと実感している。（熊本県/加工食品開発・販売）
- ◆ インキュベーションマネージャーの勤めで専門家派遣により販路開拓・経営改善等の支援を受け大変感謝している。（岡山県/医療用品製造）（※同社はインキュベーション事業のほか、専門家派遣、海外展開支援、大学校等を活用）
- ◆ 中小・零細企業まで景気回復を実感できていない。新たな販路開拓策として、今後機構が手掛けるWebマッチングなどに期待したい。（福島県/電子機器部品製造）
- ◆ 支援機関向け研修（中小企業大学校）を受けていなければ企業再生のノウハウや新規開業者へのアドバイス、倒産回避への手助けなど出来なかったと思う。（紋別商工会議所（アンケート調査回答））
- ◆ 研修テーマが多岐にわたっており、商工会に求められるすそ野の広い経営課題解決を図るためには、より専門的スキルを学習する環境として中小企業大学校の研修は非常に有効である。（岐阜県商工会連合会（アンケート調査回答））

# 取組事例①-1 ものづくり企業の成長支援（総合的な支援能力）

多様な経営課題に直面する中小企業に対し、様々な支援ツールを複合的に用いて、企業の起業や成長を総合的に支援。

## 複数の支援ツールで総合的に支援



## 支援事例(複数の課題を有する企業への支援)

### 《企業概要》

企業名：(株)三次元メディア  
 所在地：滋賀県草津市  
 資本金：9,980万円  
 従業員：17名  
 事業内容：三次元ビジョンシステムの開発販売



### 《支援の成果》

○同社は実用化技術の開発、管理者育成、事業拡大のための資金調達等の複数の課題に直面。

○インキュベータ入居後、機構の各種支援のコーディネートにより、新規取引の実現や国の委託費獲得等の成果を上げ、大学発シーズの事業化を達成し、平成23年9月に同インキュベータを卒業。

### 《経営課題》

インキュベーション施設入居当初の課題

事業所の確保

開発資金調達

実用化技術の開発

管理者育成

資金調達

企業連携

営業機能強化

販路開拓

### 《機構の支援内容》

インキュベーション事業  
 (インキュベータ入居、インキュベーションマネージャー(IM)による各種支援(企業マッチング、資金調達支援等))

「サポイン」認定支援  
 (ものづくり基盤技術の研究開発計画作成に向けたアドバイス支援等により、国の委託費を獲得)

中小企業大学校  
 (研修受講)

ファンド出資事業  
 (ベンチャーファンドから投資獲得)

異業種連携  
 (異業種企業との連携支援により、新連携事業認定)

専門家継続派遣  
 (技術営業力強化に向けたアドバイス支援)

販路開拓コーディネート  
 (近畿圏でのテストマーケティング)

事業化を達成しインキュベーション施設を卒業、以降継続支援中

## 取組事例①-2 東日本大震災に係る復興支援（総合的な支援能力）

仮設店舗等整備事業の実施状況について（平成25年3月末時点）

- ① 被災中小企業者の早期再開を支援するため、仮設店舗や仮設工場を設置し、自治体を通じて貸与。
- ② 被災した中小企業、自治体及び支援機関向けに復興計画策定等のアドバイザーを派遣。
- ③ 二重債務問題の対処するため、岩手、宮城、福島、茨城、千葉にて「産業復興機構」を設立。

	完成件数	入居企業数	従業員数	事業費（百万円）
青森県	27	102	534	767
岩手県	338	1,721	6,584	14,109
宮城県	135	674	3,114	7,651
福島県	73	284	1,414	4,441
茨城県	1	2	120	19
長野県	1	1	3	36
合計	575	2,784	11,769	27,023

### 支援事例（仮設店舗等整備事業）

宮古市仮設商店街  
（愛称：たろちゃんハウス）  
【岩手県宮古市田老地区】

津波被害が激しい田老地区で被災した小売業、飲食店、理美容業等が営業する店舗を整備。  
（平成23年9月25日商店街オープン）



南三陸町志津川復興名店街  
（愛称：南三陸さんさん商店街）  
【宮城県南三陸町志津川御前下地区】

地元住民だけでなく復興のシンボルとして多くの観光客が訪れる同商店街には、25年7月29日安倍晋三首相も視察。  
（平成24年2月25日商店街オープン）



### 支援事例（震災復興支援アドバイザー派遣事業）

○仮施設で事業を再開した事業者（宮城県／衣料品販売）に対し、複数の専門家を派遣。

○本設店舗への復興に向けた事業計画、販売戦略の策定を支援し、自立化に向けた道筋が出来る。



### 支援先企業の声

- 事業が伸びてきたところに震災が起き、新工場を含めた3工場全てが被災したが、復興アドバイザーを派遣していただき、震災前の売り上げをクリアできた。今後に向けて更にチャレンジしていく気になっている。（岩手県・メーカー）
- 仮設店舗を造っていただいた陸前高田市と中小機構には本当に感謝している。震災後、事業の再開はできないと諦めていたが、今は前向きに次の新しい事業を考えるまでになっている。（岩手県・食品）



## 取組事例② 販路開拓支援（全国ネットワークの活用）

中小機構の有する全国ネットワークを活用し、中小企業総合展やテストマーケティング（首都圏や近畿圏）などの販路開拓支援を行うとともに、今後は優良ものづくり中小企業と国内外の大企業等とのWebマッチングサイト「J-GoodTech（ジェグテック）」を開設してマッチング成果の向上を図る。

### 中小企業総合展

中小企業の新商品、新サービス、新技術を展示・紹介し、市場創出・販路開拓、事業提携等のマッチング機会を提供

- 《出展者》 新事業展開、新商品・新サービス開発に取り組む中小企業等  
 《来場者》 商社、メーカー、金融機関等

#### <最近の開催実績>

- ・平成25年5月 中小企業総合展（大阪）  
出展者数：585社 来場者数：70,194人
- ・平成24年10月 中小企業総合展（東京）  
出展者数：728社 来場者数：48,346人

#### <事業成果>

- ・出展者が具体的な商談に至った割合：54.2%（24年度）



ビジネスマッチングの様子



中小企業総合展（関西）出展者の様子

### 販路開拓コーディネイト事業(テストマーケティング)

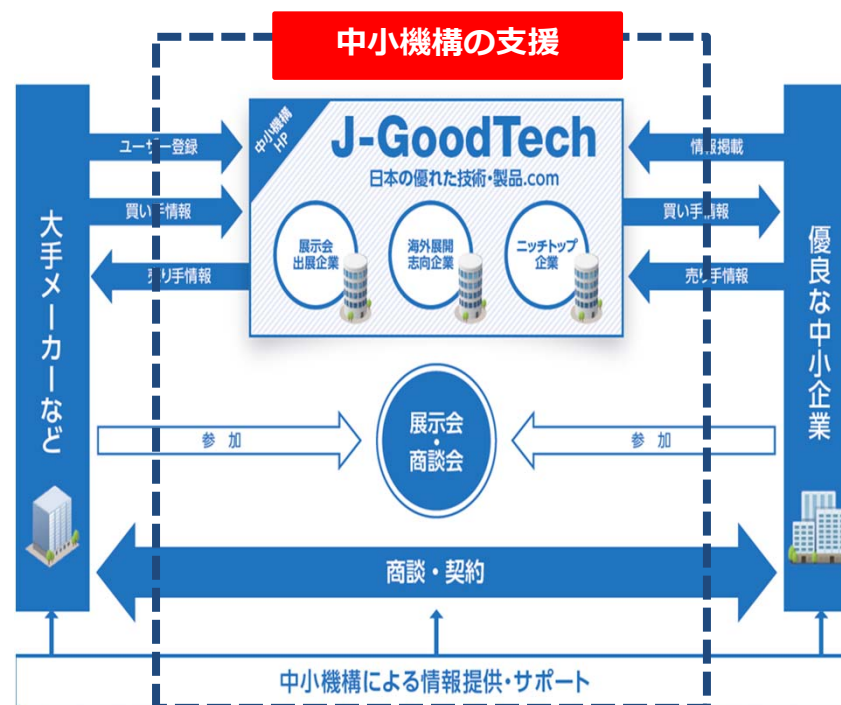
地域本部においてマーケティング計画の策定支援を行った後、首都圏又は近畿圏市場での販路開拓を支援

#### <事例>

福岡県の住宅設備業者が新規開発した遮音材を、首都圏でテストマーケティングを実施。内外装大手企業等との代理店契約に繋がる。

### J-GoodTech（ジェグテック） 平成26年4月オープン予定

- ◆ 日本の優良企業をWebで積極的に情報発信することで国内外の企業とマッチング
- ◆ 中小企業総合展などの展示会と連動させることで効果的なマッチングを実現

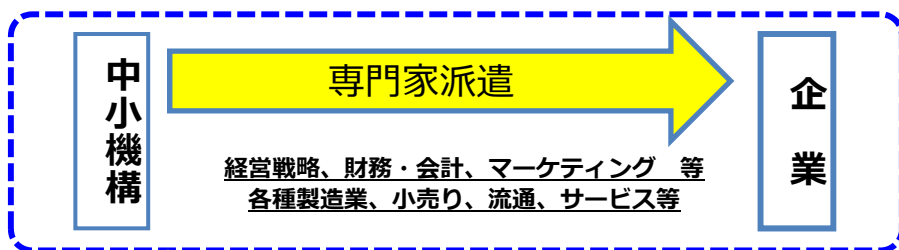


## 取組事例③ 中小企業への専門家派遣（中小企業支援の専門性）

経営課題の解決に向けて、実務に精通し支援実績の豊富な専門家を中小企業へ派遣。企業の成長段階や支援ニーズに応じて、オーダーメイド型のハンズオン支援を実施することにより、広域的な販路開拓や国際展開、知財戦略など中小企業が抱える専門性の高い様々な経営課題の解決を支援。

### 制度の概要

○経営戦略策定、国際展開、事業承継等の経営課題解決を目指す中小企業に、経営・技術・財務・知財などの専門家を派遣。企業の発展段階に応じたタイムリーかつ適切なアドバイスを提供。



### 外部専門家の活用

#### 《専門職》

中小企業診断士、公認会計士、  
税理士、技術士 等  
経営戦略、IPO、財務・会計等  
の専門的知見に基づく支援を実施

#### 《実務経験者》

メーカー（機械、化学、電子等）、  
小売、流通、サービス 等  
分野ごとの知見・経験に基づく経営  
課題の解決に向けた支援を実施

約3,800名の専門家（中小機構全体での数）

### 支援実績

支援先数：5,456社、支援回数：59,113回

（※1 H16.7月～H24年度末累計

（※2 復興支援や商店街支援等に係る派遣実績は除く

### 支援事例

●古紙を再資源化し、素材として再利用するリサイクル・エコ製品ベンチャー企業が、生産工程や複合素材の物性改善の課題に直面し、機構の支援ツールである専門家派遣事業を活用。

●同社の研究開発や製造工程の課題を踏まえ大手化学企業OBの専門家やプラスチック技術の専門家を派遣。その結果、古紙微粉砕の工程等に関する技術的な課題等が解決され、また、新連携事業による支援と相まって事業化に成功。

●その後、米国の大手化学企業関連会社との合併会社を設立。売上高は支援当初10億円程度から100億円規模まで成長。

・企業名 (株)環境経営総合研究所  
・設立 平成10年(1998年)4月  
・所在地 東京都渋谷区  
・従業員数 151人  
・事業内容 バイオプラスチック原材料製造・販売



### 支援先企業の声

大手自動車メーカー出身の専門家を派遣して、管理会計と個別原価を柱とした経営改善活動の支援を行った事例。

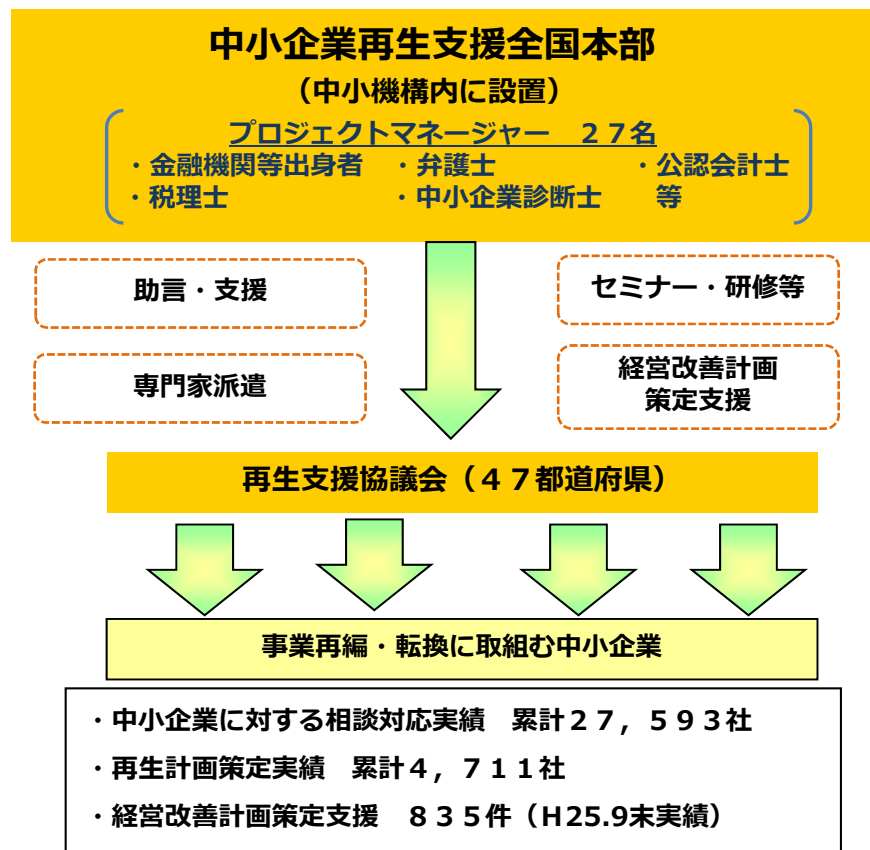
○専門家のアドバイスによって、製造原価と利益率を正確に把握できる原価管理の導入等により現場への数値管理の意識付けの定着に成功、継続的な黒字体質転換に成功。（鳥取県・製造業）

## 取組事例④ 地域支援機関等への支援

中小機構の限られた職員・予算等の経営支援の中で、より多くの中小企業者に実効性のある支援を実現させていくために地域中小企業支援機関と連携、協働した取組を実施。また、中小機構がこれまで蓄積したノウハウの共有等を図るとともに、中小企業大学の研修等を通じて、地域支援機関等の支援機能の向上、強化を支援する機能を担う。

### 中小企業再生支援全国本部

中小企業再生支援の全国本部を中小機構に設置。各都道府県の中小企業再生支援協議会に対する助言や専門家の派遣等の支援を通じ、中小企業の事業再編・転換等を促進。



### 地域支援機関の人材育成

中小企業大学校で商工会や商工会議所の経営指導員等向けの研修を実施。

#### <支援事例>

#### 人材育成

#### 《経営指導員の能力向上》

#### 中小企業大学校の研修

- 販売計画
- 新商品開発手法
- 産地の経営課題分析
- 等

#### 成果

#### 《経営指導員による支援成果》

- 支援先企業の「有田焼万年筆共同開発プロジェクト」の課題解決を指導 (中央会)
- 有田焼万年筆は国内外で販売され、売上5億円以上を達成
  - ・洞爺湖サミットで各国首脳へ贈呈
  - ・第3回ものづくり日本大賞優秀賞受賞



【有田焼万年筆】

## 取組事例⑤－1 海外展開支援①

中小機構の有する総合的な経営支援能力を活かし、中小企業の経営課題解決の観点から、中小企業の海外展開を支援。支援にあたっては、海外拠点を有し各種支援サービスを提供するジェットロや、海外現地企業とのネットワークを有する海外中小企業支援機関と連携し、相互補完を図りながら、効率的かつ効果的な支援を行っている。

### 経営課題や政策課題への対応

- ▶ 海外展開は、中小企業にとって新事業への進出や新たな販路開拓であり、重要な経営課題の一つ。中小機構は、ハンズオン支援の成果や経営支援のノウハウを活用し、国内の経営支援の一環として、中小企業の経営基盤の強化はもとより、海外展開に意欲がありながら海外展開ができていない中小企業や単独では海外展開が困難な中小企業に対して、国内経営に対する支援と一体的に海外展開支援を実施。
- ▶ 具体的には、国際化支援の相談・アドバイス、国内商談会の開催、内外展示会への出展支援、インターネットの活用による販路開拓支援、海外展開に必要な事業計画の策定支援及び人材育成支援等を実施。
- ▶ 「日本再興戦略」に掲げられた「今後5年間で1万社の海外展開を成功させる」等の政策課題に積極的に対応。

### ジェットロとの連携による支援

中小機構

連携  
支援

ジェットロ

### 連携による支援例

- **中小機構の手厚い中小企業向けサービスとジェットロのブース運営・商談マッチングの相互補完**  
✓ジェットロが国際的な見本市で有利な位置にブースを確保・運営し、商談マッチングを実施。中小機構は販売計画の作成支援をはじめとした総合的な経営支援サービスを出展する中小企業者に提供。
- **中小機構の国内展示会とジェットロの海外有力バイヤーとの人脈の相互補完**  
✓中小機構がネットワークを活用し選定した優良中小企業の国内展示会への出展支援を行い、ジェットロが長年培った人脈を活用して招聘した海外の有力バイヤーの呼び込みを実施。
- **中小機構の海外展開事業計画の策定支援からジェットロの専門サービスへのバトンタッチ**  
✓中小機構の海外事業展開F/S調査（事業計画策定支援等）の結果、海外進出を決定した中小企業に対して、ジェットロが商談会・展示会・ミッション派遣等の機会を提供し、進出後もサポート。

締結した業務協力に関する合意書に基づき、今後一層の連携強化を図る



中小機構は中小企業に対する総合的な経営支援、ジェトロは専門的な海外展開支援分野における専門性・ネットワークに強みがあることから、両法人は、①事業における連携、②地方事務所の近接化・共用化、機能的統合を積極的に推進してきた。

### 事業における連携

※ 24年8月、業務協力に関する合意書を締結。フォローアップのための定期連絡会を開催（24年度実績：7回）。

#### 支援先企業に対する シームレスな サービス提供

- ・中小機構によるF/S支援の結果、海外展開の意思決定をした企業には、ジェトロが現地での操業開始あるいは輸出契約締結まで一連の海外展開支援サービスを提供。
- （例）中小機構は自動車部品を製造・販売するA社にF/S支援を実施。メキシコ進出を目指すため、引き続きジェトロの複数企業をグループ単位で支援する事業に参加し、投資環境等の情報や実務指導等の個別支援を受けている。年内にはジェトロ主催のメキシコミッションに参加し、現地企業との商談を予定。

#### 共催事業の実施

- (1) 連携展示会
  - ・24年度までに37本の海外展示会で206社に連携支援。25年度は5本を予定。
  - （ジェトロ：「ジャパン・パビリオン」の設置、商談マッチング等 中小機構：専門家による販売計画等のアドバイス）
- (2) セミナー共催 共催で中小企業の海外展開セミナーを実施。24年度は49件。
- (3) ミッション派遣
  - ・本年6月、両法人で支援してきた自動車部品メーカーを、共催でタイへミッション派遣。
  - （中小機構：参加企業の募集等 ジェトロ：現地訪問先のアレンジ等）

#### 支援記録の共有

- ・連携展示会の支援対象企業に対する支援内容の記録を作成・共有。
- 今後の支援内容の検討に活用。両法人が情報を共有することで効果的な支援が可能。

### 地方事務所の近接化・共用化、機能的統合

#### 成果事例： 中小機構近畿本部・ジェトロ大阪本部の集約化

- ・ジェトロは25年12月、中小機構は26年1月に、大阪国際ビルディングに移転予定。
- 賃貸借契約の終了に伴う移転で、移転後の賃料を大幅に削減。（ジェトロ）
- 今後、①会議室の共用化、②定例ミーティングによる各種支援事業の情報共有等を実施予定。



## 取組事例⑥ 人材育成支援（中小企業大学校）

全国9カ所の中小企業大学校で、中小企業の経営課題の解決や、海外展開、小規模事業者の活性化等のための専門的、実践的な各種研修を実施。そのネットワークを活かした成果事例・ノウハウの学校間で相互活用などを図りながら、経営者・管理者等の中小企業のリーダー人材、中小企業の地域支援人材（商工会等）を育成。

### 中小企業大学校の概要

#### <研修内容>

- ① 中小企業の経営者・管理者向け研修  
《 24年度実績 約600回・1.5万人（累計 13.1万人） 》
- ② 支援担当者（都道府県職員、商工会等の経営指導員等）向け研修  
《 24年度実績 約100回・0.3万人（累計 2.8万人） 》

#### <研修の特徴>

- ① 民間研修事業者では十分に対応できない研修内容に特化
  - ・民間で対応可能な個人のスキルアップ研修については対応せず
  - ・豊富な演習・現場実習等を通じて、自社の課題解決の立案につながる研修
- ② 専門家派遣等の他の支援ツールと大学校の研修を組み合わせ、総合的に支援
- ③ 全国9ヶ所に大学校を配置し、地域の中小企業に対応
  - ・多忙で人材育成機会の乏しい中小企業に、地域での受講機会を提供
  - ・演習・実習等の実践的研修実施のため、宿泊型の研修施設を充実。
- ④ 中小企業の人材育成に加え地域支援機関の人材養成機関として機能



演習風景



現場実習の様子

### 支援先企業の声

- 経営管理者養成コースの課題研究で取り組んだ物流システムの効率化を自社で実践。年間1,000万円程度のコスト削減を実現。（広島県/製造業）
- 忙しい地方の経営者が東京まで研修を受けに行くのは厳しい。専門教育の場が身近な地方（会社の近く）にあるのは大きなメリット。（新潟県/運輸業）

### 成果事例

#### (1) 利用者の成果

大学校を積極活用する中小企業約1500社を調査  
⇒ **過去10年間の売上20%増**  
(その間の中小企業全体の売上平均はマイナス3%)

#### (2) 個別事例<オタフクソース>

課題

地方の一製造者からの脱皮を模索し、下記の課題に直面

- ・効率的な生産管理システムの構築
- ・販路開拓・営業システムの構築

受講研修

・工場管理者研修、営業管理者研修等の研修を積極受講  
→自社の生産現場の品質向上・効率化策の立案  
→自社の営業戦略や販路開拓策の立案

成果

・研修成果を活かして生産性向上、全国ブランド化を実現し、国内最大手の一角を担う  
・研修初受講以降、20数年間で売上高が約7倍

- ・企業名 オタフクソース（株）
- ・設立 1922年11月
- ・所在地 広島市
- ・従業員数 535名
- ・事業内容 ソースの開発、製造、販売等



# 取組事例⑦ ファンド出資

中小機構は、中小・ベンチャー企業を支援する政策的な意義の高い投資ファンド（運営はベンチャーキャピタル等が実施）に出資。これら企業へのリスクマネー供給の円滑化とハンズオン支援を通じて、創業、新事業展開や事業再編、事業再生等を支援。

## 事業の仕組み

**投資家 (LP)**  
中小機構 (ファンド  
総額の1/2以内)  
民間投資家



**ファンド運営者 (GP)**  
投資会社  
運営

**投資ファンド**



**投資対象**  
中小企業  
小規模企業

## 【ファンド出資事業の特徴】

- ①政策的意義は高いものの、民間のみでは組成できない高リスク又は低収益のファンドに出資
- ②機構は、中小企業を支援するファンドに対し、総額の1/2以内をLPとして出資し、ファンド運営は投資会社が行う(機構法及び業務方法書に規定)
- ③有識者による評価委員会の審議を経て出資決定
- ④ファンドの投資委員会に出席しモニタリング

## 実績と成果

(平成25年3月末現在)

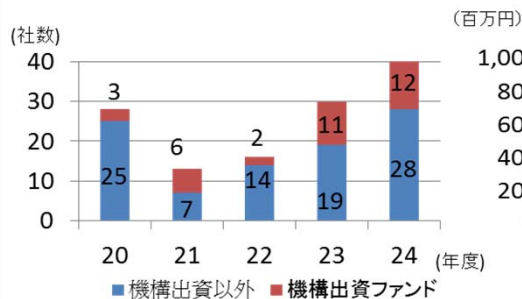
	出資先 ファンド数	投資 累計額	うち機構分	投資先 企業数	IPO 企業数
起業支援ファンド等	89	1,084億円	430億円	2,271社	123社
中小企業成長支援ファンド等	53	684億円	303億円	522社	15社
中小企業再生ファンド等	38	528億円	239億円	286社	0社
合計	180	2,296億円	972億円	3,079社	130社 (※)

※ IPO企業は、異なる複数のファンド区分から出資を受けている場合も含む(重複8社)

### ①我が国のIPO市場を下支え ②投資先企業の高い成長を実現

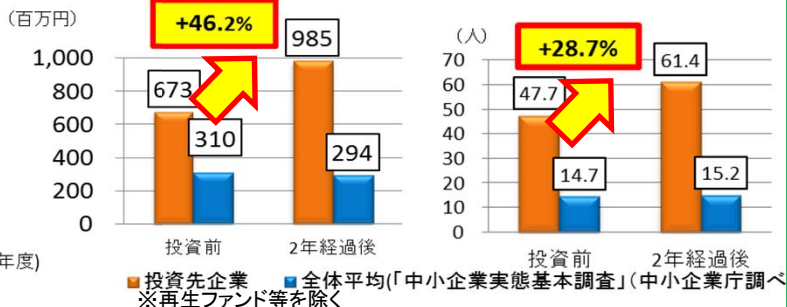
直近2年間の新興市場全IPO数の3割以上は、機構出資ファンドの投資先

#### 1. 【新興市場IPO社数推移(H20~24)】

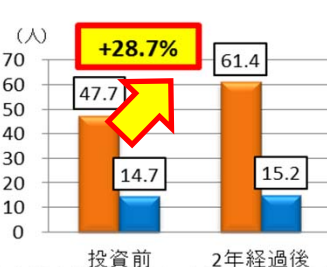


ファンド投資先企業の売上高及び雇用者数の平均伸び率は、中小企業平均を大きく上回っている

#### 【売上高平均伸び率】



#### 【雇用者数平均伸び率】



## 支援事例

(株)ユーグレナ



【特徴】世界で初めてミドリムシの食品用途、屋外大量培養に成功した東大発ベンチャー

### ファンドからの支援

- 初回投資：平成21年12月(株式出資)
- ◆大手事業会社・共同研究企業を紹介
- ◆テレビショッピング等の販路を紹介

- ◆H23年9月期決算にて売上高10億円を突破。
- ◆H24年12月東証マザーズに株式上場
- ◆今後、バイオ燃料を石油企業などと共同開発し、「ミドリムシバイオジェット燃料」の事業化を目指す。

	投資時	直近
売上高	2億2千万円	15億8千万円
経常利益	▲30千万円	3億2千万円
従業員	15人	45人

## 取組事例⑧ 小規模企業共済

本共済は、小規模企業共済法に基づき、個人事業主等が事業を廃止した場合などに、それまで積み立てた掛金に応じて共済金を支払う制度で、小規模企業経営者の退職金としての役割を担っている。

### 制度の概要

【制度開始】 昭和40年12月1日

※ 平成22年に根拠法を改正して加入資格の拡大、加入要件の見直し等を行った。

【加入資格】

◆ 業種により常時使用する従業員数が20人又は5人以下の個人事業主、共同経営者及び会社の役員

※ 「共同経営者」は上記個人事業主1人につき2人まで

【掛金月額】

◆ 1,000円から70,000円（全額所得控除扱い）

【加入者数】

◆ 加入者数：約121万人（2012年度末）

【運用資産額】

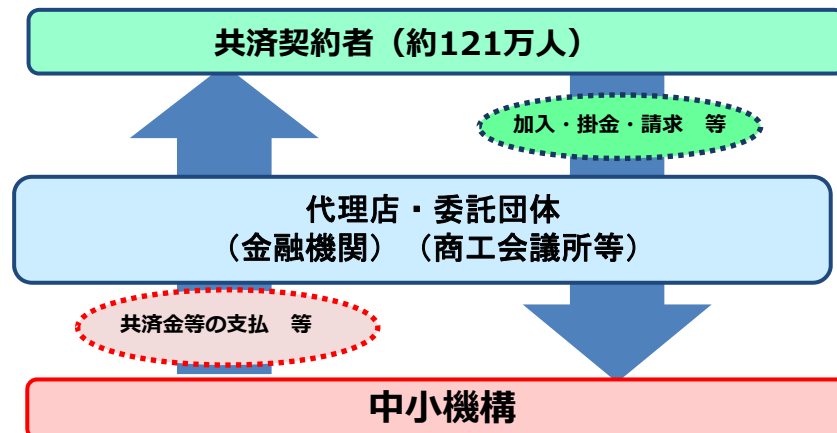
◆ 8兆278億円

【共済金支給実績】

◆ 4兆8391億円／448千人（H16.7～H25.3累計）

※ 小規模企業共済制度とは別に中小企業の連鎖倒産を防止するための「経営セーフティ共済（中小企業倒産防止共済）」を運営している。

### 制度のスキーム



### 効率的な業務運営

事業規模が同程度の民間生命保険会社と比較して、少人数かつ極めて小さい運営経費で事業を実施。

	掛金収入/年	職員数	運営経費/年	経費率
小規模企業共済	5,297億円	74人	43億円	0.8%
民間生命保険会社	4,604億円	4,504人	965億円	21.0%

### 支援先企業の声

- 「30年加入して、65歳で事業をやめて3,044万円の共済金を受取る」  
「35歳のときに加入したが、老後は小規模企業共済だけが頼りで、65歳までは掛け続けようと頑張ってきた甲斐があった。」（愛知県・製造業）
- 「共済金を分割受取りにしたら毎月の生活費に余裕ができた」  
「現役引退後は年金と合わせて長期間で安定的な収入を確保したかったので、共済金を10年の分割受取りにした。3か月ごとの受取額が666,000円になり、夫婦2人で旅行に行ける余裕ができた。分割受取りだと資産運用してくれるのも安心ですね。」（山梨県・小売業）