

## 参 考 资 料

# 地域力連携拠点事業の活動実績

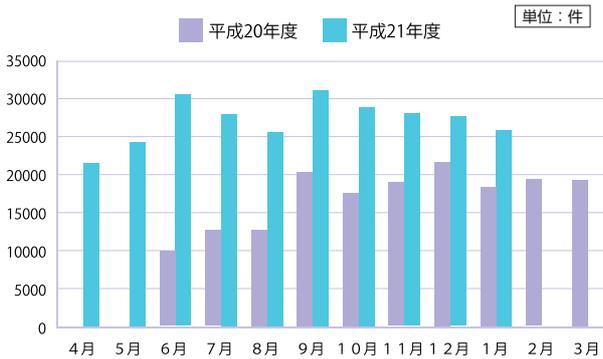
(平成20・21年度実績)

## 経営相談

地域力連携拠点では、経営革新、資金調達、創業、地域資源活用、農商工連携等の様々な経営課題に対して、応援コーディネーターまたは専門家が相談対応いたします。企業を訪問して指導・支援を行う他、連携拠点に相談窓口を設置し、相談企業の課題を把握し、適切な支援を組み立てます。

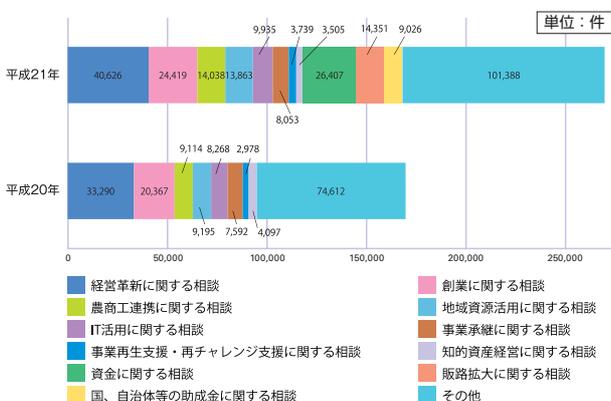
経営相談では、当該企業の本質的課題を見つけ出すことに注力します。そして、その課題解決に適する対策を提供し、経営者の十分な理解と納得が得られるようアドバイスを繰り返します。

### 相談件数の推移 (H20.6~H21.3, H21.4~H22.1)



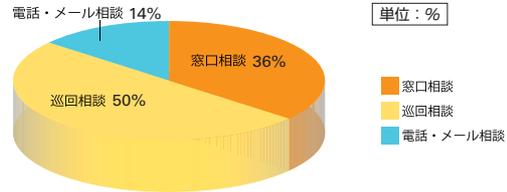
相談件数20ヶ月累計 約438,800件  
 平成20年度 月平均 約16,900件  
 平成21年度 月平均 約26,900件

### (参考) 相談内容内訳 (H20.6~H21.3, H21.4~H22.1)



平成20年度と平成21年度では、集計項目が異なっている。平成20年度においては、相談内容内訳のうち「資金」、「販路拡大」、「国・自治体等の助成金」は、「その他」に含まれている。

### 相談経路内訳 (H21.4~H22.1)



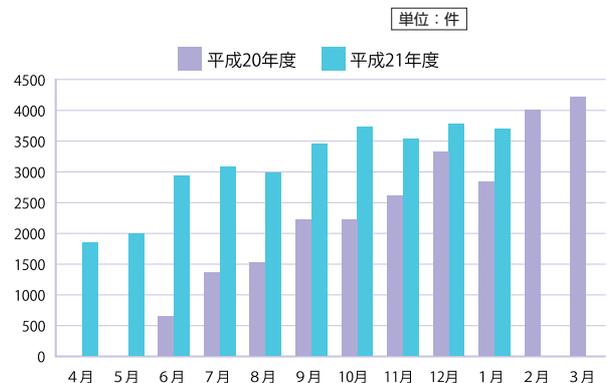
- 平成20年6月（事業開始）から平成22年1月現在まで相談件数の累計は438,800件となった。
- 平成20年度の相談件数53件/月・拠点、平成21年度の相談件数82件/月・拠点となり、相談件数が前年度比1.5倍に増加している。
- 平成21年度（4月～1月累計）の相談の内訳は、その他以外では経営革新、資金、販路、創業、農商工連携、地域資源等が上位を占めている。
- 相談経路の内訳については、巡回相談が50%を占めている。

## 専門家派遣

中小・小規模企業の経営課題解決に際し、専門性が高い分野、応援コーディネーターの不得手な分野の課題解決には、経営指導の専門家を派遣します。専門家は1回～3回程度企業に訪問して具体的な業務改善指導を行い、課題解決を図ります。

派遣する専門家は、地域力連携拠点に登録されたITコーディネーター、診断士、弁護士、新現役等です。応援コーディネーターが、事前に能力・人柄等の確認を行い企業に適した人材を紹介します。

### 専門家派遣 (H20.6~H22.1)



- 事業開始から平成22年1月現在まで専門家派遣件数の累計は55,700件となった。
- 平成20年度の派遣件数7.8件/月・拠点、平成21年度の派遣件数9.4件/月・拠点となり、派遣件数は前年度比においてやや増加している。

## 施策活用実績

施策活用実績(H20.6~H21.3、H21.4~H22.1)

単位：件



地域力連携拠点の経営相談や専門家派遣による経営指導を受け、その結果、施策を活用した累計は35,700件(H20.6~H22.1時点)に上ります。その中で約7割が融資制度の活用で、施策活用の中心となっています。

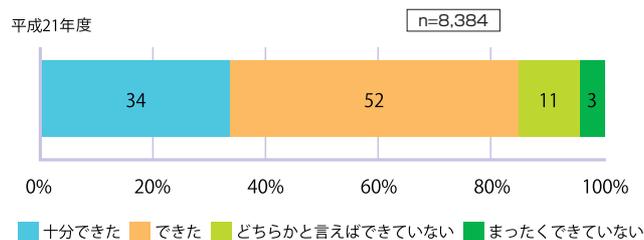
また、中小・小規模企業の経営力の強化には、国や県の認定制度を活用するケースが多く、制度認定・承認と融資がセットになり利用されています。国が認定する「地域資源活用」「農商工連携」の多くは、連携拠点が計画作りや申請の支援をしています。

- (1) 事業開始から現在(平成22年1月現在)まで施策活用件数の累計は35,700件となった。
- (2) 平成20年度の制度融資件数3.7件/月・拠点、平成21年度の制度融資件数4.0/月・拠点となり、制度融資件数は前年度比においてやや増加している。

## 利用者の満足度

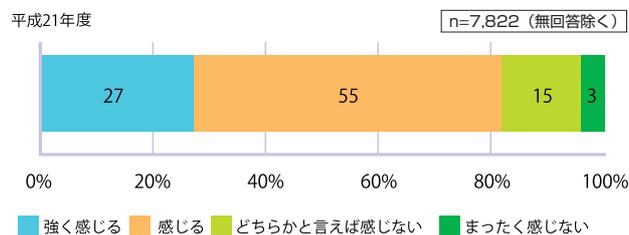
◆設問 応援コーディネーターのアドバイスにより、貴社の強みや課題が把握できましたか？

強みや課題の把握(H21.11現在)



◆設問 連携拠点を利用したことにより、今後貴社の経営が上向くと感じますか？

経営が上向くと感じるか(H21.11現在)



地域力連携拠点事業では、顧客満足度という成果も求められております。地域力連携拠点を利用された方に、満足度調査を実施しました。

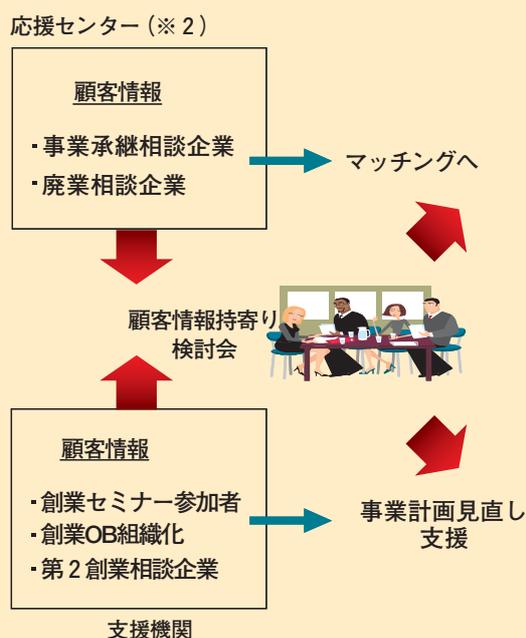
- (1) 経営相談時の基本対応として、企業の経営課題を整理しますが、平成21年度の調査時点では、「課題の把握ができた」と回答している割合が86%となっている。
- (2) また、利用したことにより「経営が上向くと強く感じる」と回答している割合は、82%となっている。

# 中小・小規模企業の支援における連携フォーメーション

円滑な事業承継を行うには、法制や税制、経営全般・人材確保など多面的な支援が必要です。そのため、中小企業を身近で支援する支援機関は、応援センターと連携して支援することが効果的です。以下は、中小・小規模企業の支援実行～フォローアップに際して、応援センターと支援機関が緊密な連携を行う典型的な連携フォーメーション（※1）です。

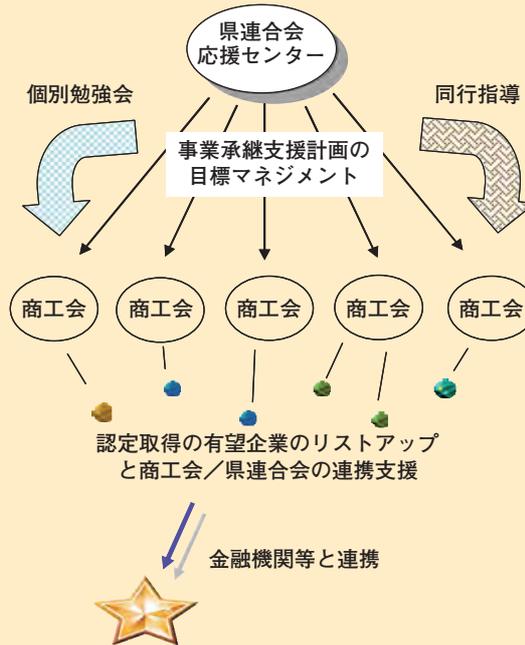
## 創業／事業承継連携モデル

創業予定者と事業譲渡希望者とのマッチングを考えた連携モデル



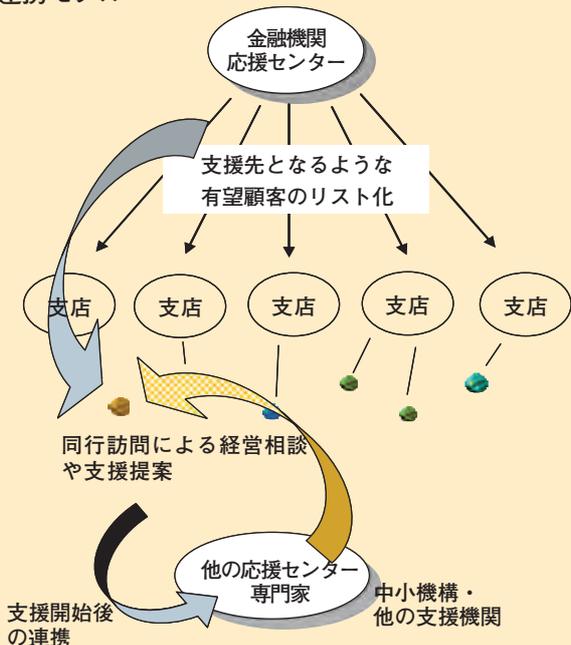
## 県連合会連携モデル

傘下の構成法人や支援機関を指導し、有望顧客を掘り起こし、優れた成果創出を図る連携モデル



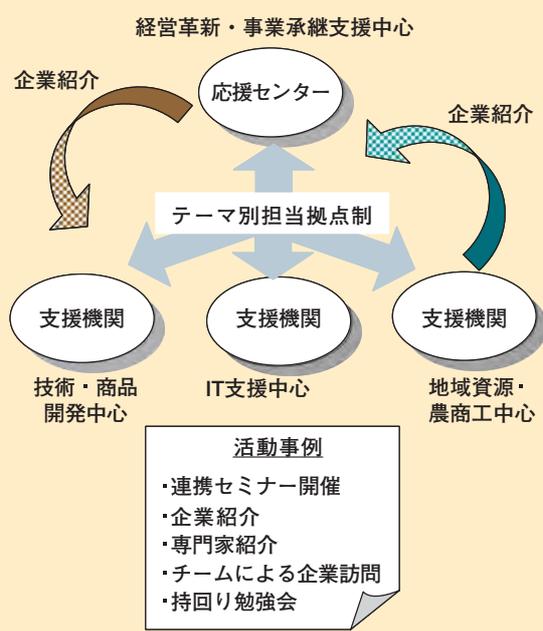
## 金融機関モデル

金融機関が支店網を活かし、専門家を活用する連携モデル



## チーム活動モデル

応援センターと支援機関が、テーマ担当とペアでチーム支援を実行する連携モデル



※1 連携フォーメーションは、地域力連携拠点事業のフォーメーションを参考としています。  
 ※2 図中の応援センターとは、中小企業応援センターを指します。  
 詳しくは、ホームページ（<http://www.smrj.go.jp/chiikiryouku/index.html>）をご覧ください。

## **事業承継支援事例集 (平成20・21年度)**

平成22年10月発行

編集 発行

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
経営基盤支援部 事業承継・知的資産経営支援室

〒105-8453

東京都港区虎ノ門3-5-1虎ノ門37森ビル

TEL : 03-5470-1576