

支援メニュー

活 | 用 | 事 | 例 | 集



中小企業の成長段階に応じてサポート

起業・創業期／
新事業展開期



成長期



成熟期



中小機構では、多様な支援メニューにより
中小企業の成長を一貫してサポート

ハンズオン支援

さまざまな経営課題を解決するための専門家を派遣

海外展開支援

海外進出、海外取引に係る国際化アドバイス

販路開拓・eコマース

展示会や商談会等にICTを組み合わせた販路支援等

事業承継・事業引継ぎ

中小企業事業引継ぎ支援全国本部として後継者不在企業の事業引継ぎをサポート

インキュベーション事業

インキュベーションマネージャーによる経営相談、産学官金連携等もサポート

地域新事業創出支援

地域の産品や技術を活かした新商品・新サービスの開発・事業展開をサポート

計画経営導入支援

東北本部がハンズオン支援の現場で実践している収益性改善の仕組み

ビジネスミッション事業

J-GoodTechを活用した外国語による海外企業への情報発信及び専門家を活用した海外現地派遣支援

J-GoodTech(ジェグテック)

優れたものづくり企業と大企業、海外企業等とのマッチング

事業再生

中小企業再生支援全国本部として中小企業の再生をサポート

期間共通

経営相談等

経営の相談に各分野の経験豊富な専門家が対応

共済制度

質の高いセーフティネットの提供

人材育成

中小企業大学校や各種セミナーを通して人材育成をサポート

よろず支援拠点

全国本部として各県に設置されている中小企業・小規模事業者の方々の様々な課題にお応えする「よろず支援拠点」をサポート

地域支援機関、金融機関との連携

地域支援機関等サポート事業

事業承継円滑化支援事業

大学との連携

インキュベーション事業

その他連携事業



お困りごとへの 支援メニュー対応表

時期	お困りごと	支援メニュー	時期	お困りごと	支援メニュー
起業・創業期	●大学の研究成果を活用して新たな事業を展開したい	インキュベーション事業 P.5	成長期	●Webマッチングにより新規取引先を探したい	販路開拓支援 【J-GoodTech (ジェグテック)】 P.9
	●大学との共同研究により新たな事業を展開したい			●自社の情報を国内外に発信したい	
新事業展開期	●新しい事業を立ち上げたい	地域新事業創出支援 P.6		●海外への販路開拓を考えたい	海外展開支援 【国際化支援アドバイス】 P.10
	●新たに開発した商品・サービスを全国展開、海外展開したい			●貿易や規制対応、外国人人材の活用などについて相談したい	
成長期	●経営課題解決のために専門家派遣の支援を受けたい	企業成長支援 (ハンズオン支援) P.7 【ハンズオン支援】 【計画経営導入支援】 P.8		●海外現地の市場情報を知りたい	
	●マーケティング (想定市場絞込み、ニーズ確認等) の見地から支援を受けたい			共通	●将来の幹部人材を育てたい
	●収益を改善する仕組みを取り入れたい		●経営管理・分野別管理の能力を高めたい		
			●経営者の退職後の資金を準備しておきたい	セーフティネット 【小規模企業共済】 P.12 【経営セーフティ共済】	
			●取引先の倒産に備える手立てをうっておきたい		
			●節税効果のある積立金制度を探している		
			情報提供	●気軽に支援施策など情報を収集したい	Webサイトによる経営に役立つ情報発信等 P.13
				●学習コンテンツや経営管理ツールを入手したい	



- 大学の研究成果を活用して新たな事業を展開したい
- 大学との共同研究により新たな事業を展開したい

T-Biz (東北大学連携ビジネスインキュベータ)

- 東北大学青葉山キャンパス内に立地する起業家育成施設(賃貸ラボ・オフィス)です。
- 東北大学等の研究開発シーズを活用した事業化、ビジネス化を支援します。
- 常駐するIM(インキュベーションマネージャー)が事業相談や新規事業の展開をサポートします。
- 大学・地域産業・自治体・関係機関と連携し、起業・創業期に役立つセミナー等を開催しています。



事例紹介 | ポールウェーブ株式会社 (宮城県)

2015年、T-bizに入居。市場調査とプロモーション強化により販路開拓に取り組む

同社は2015年に会社を設立し、東北大学の研究開発成果である「ボールSAW(弾性表面波)センサ」をコア技術とした超微量水分計(工業用ガスや天然ガスにごく微量含まれる水分子を定量的に測定)などの開発・製品化を行っています。

同年にT-biz入居後は、常駐するIMが同社の事業化、販路開拓を支援しています。具体的には、①「ビジネスモデルキャンパス」等作成による競合企業との優位性比較、差別化戦略の策定、②「販路開拓コーディネート事業」を活用した販路先の絞り込み・テストマーケティングの実施、③「新価値創造展」などの国内外の展示会・ビジネ

スマッチングへの出展による商談の推進、④ISO9001(品質マネジメントシステム)の認証取得に向けた対応先の推奨などを行い、加速度的な販路拡大を目指して取り組んでいます。



事例紹介 | 株式会社パンソリューションテクノロジーズ (宮城県)

2017年、T-Bizに入居。インド、中国などアジア圏での事業展開に取り組む

同社は2017年に会社を設立。太陽電池全体の品質向上・製造コスト低減に寄与すべく、東北大学で開発された「HS-CMR法」による太陽電池用シリコンウェハーの結晶の品質測定装置の開発・製品化を行っています。

同年にT-Biz入居後は、常駐するIMが同社の事業化、販路開拓を支援しています。具体的には、①インドなど海外展示会への出展支援や「新価値創造展」への出展紹介による商談の推進、②他の支援機関との連携で得られた各国の国内事情についての情報提供など、アジア各地で販路の開拓や事業パートナー獲得

に向けて取り組んでいます。



- 新しい事業を立ち上げたい
- 新たに開発した商品・サービスを全国展開・海外展開したい

- 地域資源の活用や異分野連携により新商品・サービスを創出、さらなる成長を目指す中小企業をバックアップします。
- 支援内容 ①相談対応 ②事業計画のブラッシュアップ ③計画実行のフォローアップ(販路開拓サポート等)



事例紹介 | 株式会社ゆう幸 (秋田県)

善兵衛栗(西明寺栗)を使用した高価値な栗菓子の開発

素材・製法にこだわりを持つ株式会社ゆう幸の新たなプレミアムな菓子作りに対して、中小機構が支援を実施。

高価値な栗菓子作りの事業を成功に導くため、中小機構から地域活性化事業において高い知見を持つアドバイザーの派遣を受け、徹底的に事業計画策定に向き合い、国から農商工連携事業計画の認定を取得しました。その後は、プロジェクトの進捗に即して、解決すべき経営課題に対応した専門家派遣や展示会出展など販路開拓に対する支援を含む様々な伴走型の支援メニューを活用した結果、事業計画を大幅に上回る成果をあげることができました。現

在は2度目の農商工連携事業計画の認定(平成30年から5年間の計画)を受け、新たな事業に取り組んでいるところです。

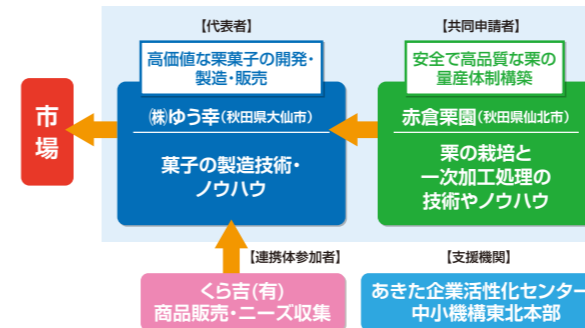
5年間の長期に亘り専門家から支援を受けられるこの事業は私の知る限り初めてで、また、長期に亘るリレーションの中で個々の事業者の経営課題に対し的確で効果的なアドバイスを受けられることは、事業者にとって非常に大きいメリットです。

代表取締役社長 佐々木 幸生 様

取組内容

- 西明寺栗の新たな用途開発による地域農産品の需要拡大・ブランド向上
- 平成26年7月認定(農商工連携)

連携体構成



※(株)ゆう幸:資本金2,550万円/菓子製造業
※赤倉栗園は無農薬にこだわる西明寺栗を栽培・販売

商品・販路

- 製品:栗菓子



左:西明寺栗 右:通常のL栗

- 善兵衛栗(無農薬栽培)の品質と希少性の高さを有効活用
- ギフト商品(歳暮、中元)や季節商品、デイリー商品

- 販路:くら吉各店舗及び百貨店等

- グループ企業(くら吉(有))の各店舗や販路等を活用
- 独自営業活動及び商談会を通じて開拓した首都圏主要百貨店等

主な支援内容と成果

- ①法認定に向けた助言指導・法認定後のフォローアップ支援の実施(H26~)
 - 商品企画や市場展開、経営計画等の助言指導にて事業計画策定
 - 事業進捗に応じて生じた課題解決に対する緊密な助言対応
 - 計画を上回るペースでの事業進展、連携体制の持続化

- ②販路開拓、商品・事業PRIに向けたアプローチ(H27~)
 - 展示会出展支援、中小機構パートナー企画活用、メディア媒体の紹介、地域活性化支援アドバイザー派遣の実施
 - 百貨店等からの継続受注獲得、複数メディアからの取材及び商品コンテスト等での受賞による認知度向上、売上向上
- ③各種支援策への横展開(H29~)
 - 百貨店内での直営販売、農商工連携事業(第2弾)への展開に向けた支援の実施へ
 - 航空会社や駅弁製造会社などの商談機会の提供等

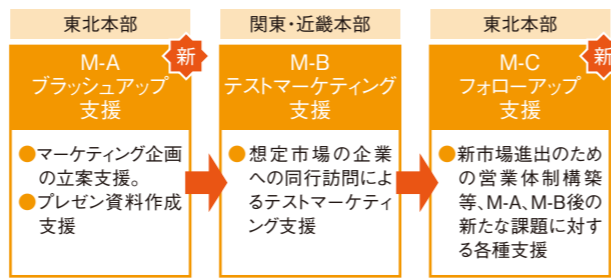


- 経営課題全般(生産性向上、IT化、現場改善、販路開拓等)の相談をしたい
- 経営課題解決のために専門家派遣の支援を受けたい

販路開拓コーディネーター事業

- 新市場に進出する希望を持つ中小企業に対し、マーケティング企画の立案支援とプレゼン資料の作成支援を行います。(M-A)
- 想定市場におけるテストマーケティング支援を行います。(M-B)
- その他販売力強化を含めたM-A・M-B活用後のフォローアップを行います。(M-C)

販路開拓コーディネーター事業の仕組み



事例紹介 | 株式会社コンド電機 (福島県)

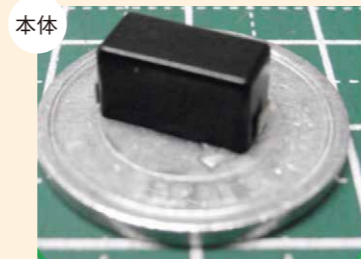
高信頼性が求められる市場を想定した販路の訴求可能性検証

事業概要

電子部品の製造・販売

【支援対象商品】

高信頼性バリスタ搭載サージアブソーバー雷や、電子機器内部で発生する大電流(サージ)による回路破損を防ぐ電子部品です。特徴は、①二重保護構造(バリスタ+サージアブソーバー)、②高い基本性能(放電電圧の許容量が少ない、応答が速い、続流電圧の切れが良い)、③従来製品の1/7のサイズ、④面実装でリード線が不要、といった点にあります。



1円玉と比較した大きさ

支援の経緯

戦略的基盤技術高度化支援事業での開発品です。東北本部主催の認定企業向けセミナーに参加されたことがきっかけで、販路開拓コーディネーター事業の支援に至りました。

販路開拓面での課題

これまでの取引は部品商社経由のため、回路設計者等の声を直接聞く機会が限られていました。そのため、信頼性が求められる機器の部品に関するニーズを調べるとともに、製品の受容性を確かめる必要がありました。

第1段階:テストマーケティングの準備

ターゲット市場を高信頼性、高電流・高電圧対応が求められる市場(自動車電源、医療機器、制御機器、セキュリティ監視機器等)としました。ヒアリングを行い、必要性があるかどうか検証することとしました。

仮説内容

想定市場で、二重保護構造でコンパクトかつ高い基本性能の本製品が受容されるとしました。

第2段階:市場での仮説検証

5名の販路開拓コーディネーターが10社に18回の同行訪問を実施しました。

テストマーケティングの内容

支援活動を通して、①サージ対策の現状把握、②バリスタ搭載サージアブソーバーの受容性検証、③導入のための課題の明確化を行うとしました。

仮説の検証結果

- 高圧電源の内部サージ対策、医療機器等や住宅メーカーの雷サージ対策品としての受容が確認されました。
- ビル用制御機器や鉄道向けポイント制御装置、監視用IPカメラ等の雷サージ対策として興味を持たれました。
- 受容された二重保護市場では、価格は問題にならないとの評価が大半でした。
- モニターを2社で実施、2社で価格交渉まで進捗しました。

新たな課題

- 二重保護需要に特化した営業展開
- 電源メーカーとの連携推進
- カスタマイズへの対応

※出典元:販路開拓通信Vol.134



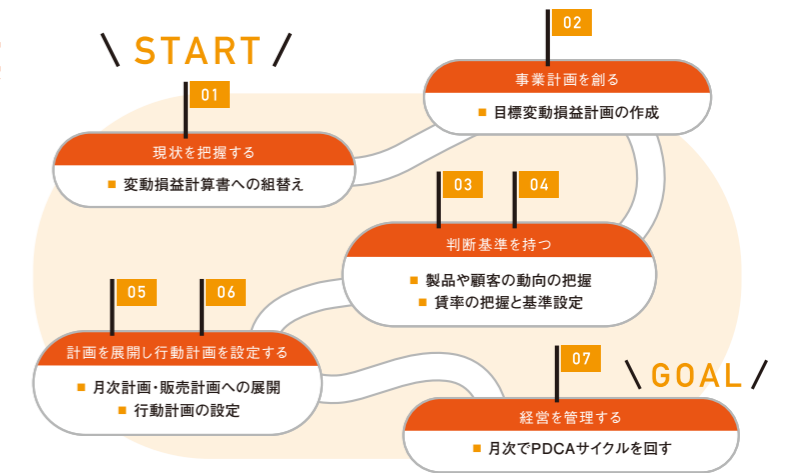
- 収益を改善する仕組みを取り入れたい

計画経営導入支援事業(計画経営のススメ)

「計画経営」導入のSTEP

ハンズオン支援で行う、計画経営導入支援のステップは次の通りです。

大きく管理会計/事業計画を導入するステップとPDCAサイクルの導入のステップと分かれます。



事例紹介 | 高保製薬工業株式会社 (福島県)

「計画経営」導入と「5S改善活動」を軸にしたPDCAの徹底による、企業体質向上と収益大幅向上の実現事例

2年間の専門家継続派遣事業を終えて社内のだれもが「取組んで良かった!」と感じているはず。支援を受ける前の当社は、目標は立てても必ず達成させるという仕組みも意識もなく、これもあれもできないという固定観念で凝り固まっていた。事業の実施当初は、「なぜこんな大変なことをやらなくてはならないのか」という反発もありました。しかし、苦勞しながら取り組みを進めていく中で、成果が実感できるようになると、社員の意識に変化が現れ始めました。現在は、財務や売上データの見える化も進み、業績も伸び、社員の意識も上がり、良い循環ができてきたと感じています。また、経営計画発表会では、取組の成果と達成感を全社員で共有することができました。専門家の指導だけでなく、PMやCADによる四半期ごとの進捗チェックとアドバイスも、意識を落とさずに取り組みを継続できたポイントだと思います。自分たちだけで進めていかなければならないこれからの重要性であり、更なる発展に向けて引き続き取り組みを進めていきたいと思っております。

代表取締役 高橋 美帆 様



資本金:10百万円
従業員:50名
業種:食品添加物、乳製品



支援のきっかけ

- 現社長が中小企業大学校仙台校「経営管理者養成コース」を受講中、担当講師の助言を受けて、中小機構の経営相談を活用。
- 平成26年社長就任と同時に「経営改革を図るには今しかない!」と温めていた経営改革プランを実行に移すべく、ハンズオン支援を活用するに至った。

支援概要

1期目(平成27年10月~平成28年9月)

- ① 計画経営の仕組み作り:事業計画及び行動計画の作成・実行
- ② 全社的5S活動の推進:工場のスペース確保、在庫スリム化

2期目(平成28年10月~平成29年9月)

- ① 計画経営の定着:PDCAサイクルの定着化、次期計画の作成支援
- ② 全社的5S活動の継続・運営自立化:5S活動の継続的実施の支援による生産性の向上

支援成果

- 大型投資も可能となるまでの財務面の利益体質への好転
- プロジェクト活動を通じた経営人材の育成
- 低収益体質を脱却し、大幅な増益を達成
- 中期計画5カ年計画を策定できる体制整備

※出典元:平成29年度ハンズオン支援事例集



Webマッチングにより新規取引先を探したい

- 大企業(約400社)海外企業(約7,000社)中小企業(約14,000社)が登録。
- 企業情報の発信、企業情報の検索、直接の商談・情報交換が可能。
- 中小機構のコーディネーターがマッチングをサポートします。
- 中小機構主催又は関係機関と共催する展示会・商談会等と連携して商談の機会をご提供します。



事例紹介 | 株式会社TBA (宮城県)

J-GoodTechとCEO商談会を活用して海外パートナーを獲得

遺伝子検査紙の海外販売パートナー企業との出会い



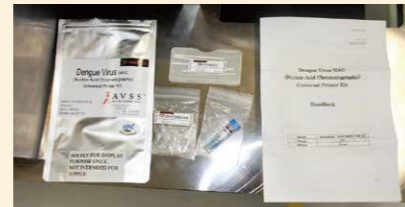
当社は中小機構が運営するインキュベーション施設 T-Biz(東北大学連携ビジネスインキュベータ)に入居しています。こちらの専門家の方から販路開拓ツールとしてジェグテックをご紹介いただいたのが活用のきっかけです。

ジェグテック掲載企業ということで、ベトナム製薬企業の CEO と商談する機会を得ました。また驚いたことに、その他にも当社のジェグテック掲載ページをご覧になったマレーシア企業様からオファーが届き、商談に発展したこともあります。ジェグテックには海外の公的機関が推薦した企業が登録されているので、そちらの企業にも積極的に訴求していきたいです。

セールスマネジャー 櫻田 仁 様

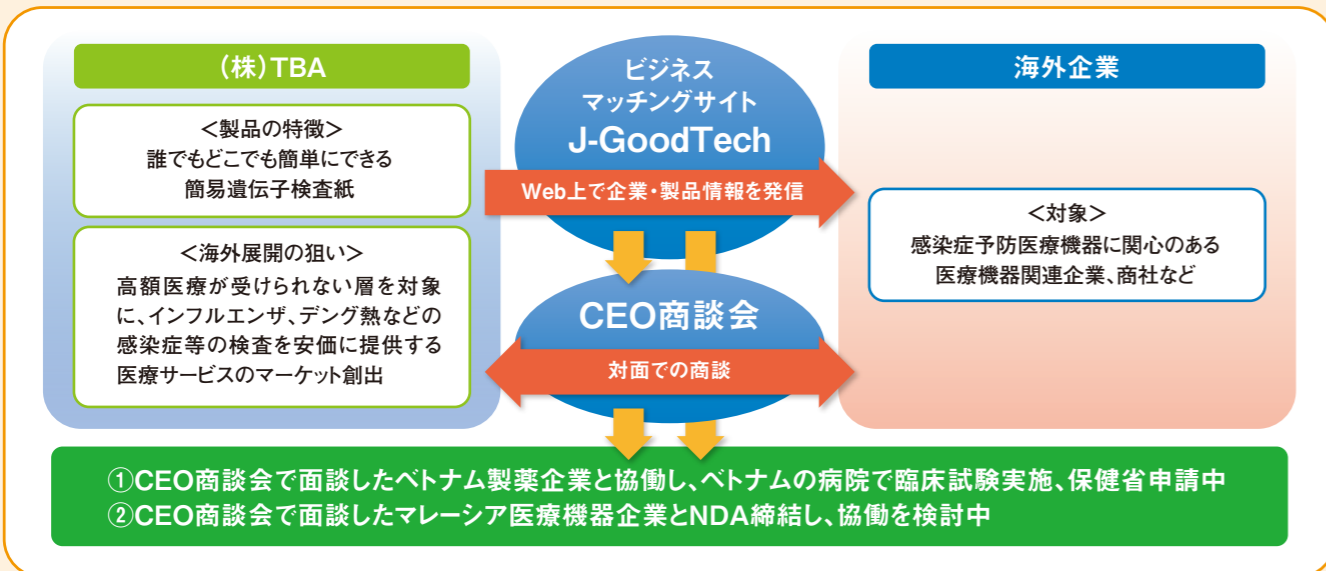
事業概要

遺伝子検査紙を含む検査ツールの開発、製造、販売



遺伝子検査キット

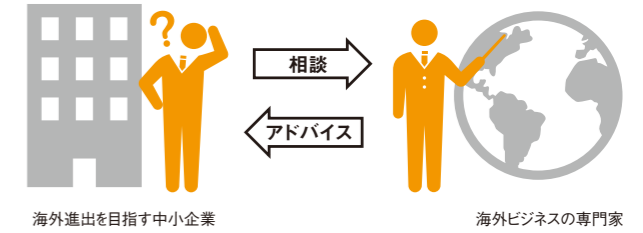
支援概要・成果



- 海外への販路開拓を考えたい
- 貿易や規制対応、外国人人材の活用などについて相談したい
- 海外現地の市場情報を知りたい

国際化支援アドバイス(無料)

海外輸出や現地法人設立等に関する実務や規制対応、計画策定といった課題やお悩みに対して、海外ビジネスの実務経験豊富な専門家が「無料」で「何度でも」アドバイスいたします。



アドバイザーによる海外現地同行アドバイス(有料)

継続的に国際化支援アドバイスをお受けいただいている中小企業者に限って、海外現地での事前調査等を実施する際に、日ごろご相談いただいている専門家が海外現地に同行して調査のお手伝いをいたします。

※費用の一部を企業さまにご負担いただけます。 ※利用に際しては審査がございます。



事例紹介 | 株式会社スガタ商事 (山形県)

中小機構が「第三者の目」となり、確信を持ってベトナムへ進出

中小機構の支援を活用することで、今まで自分では本当かどうか判断ができなかった情報の裏付けが取れ、疑問が払拭されたことで、確信を持ってベトナム進出のGOサインを出せました。また、色々な人とのつながりからベトナムに窓口をつくることができました。そこから、日本の仕事にもつなげていきたいです。今、取引がある県外のお客さんの中にはベトナムで出会った人もいます。今後もいいつながりを広げる中で、事業に還元していきたいですね。

代表取締役社長 菅野 清文 様

事業概要

工業・建築用塗料、塗装設備装置、資材の販売および関連コンサルタント業務

支援概要

①課題

最初は人付き合いからはじまったベトナム向けの取引が徐々に増えていった結果、ベトナムでの法人設立を検討。しかし、自社が持つ情報だけでは不安があり、進出先をハノイにするかホーチミンにするかにも迷いがあった。

②支援内容

- 現地調査の事前準備
中小機構専門家によるアドバイスのもと、海外事業の計画書および損益計算書を策定。また、現地調査に向け、海外現地専門家等を活用し、訪問先をリストアップ。
- 海外現地調査
専門家同行のもと、ハノイとホーチミンをまわり、現地日系企業(ニーズ調査)、投資局(許認可手続き等の確認)、会計事務所(税務、雇用等の確認)等を訪問し、現地法人設立の可能性を確認。

③成果

現地調査の結果、現地では自社の強みをいかせるニーズが高いこと、そして進出に向けた実務・諸手続きに特段の障害がないことを確認できたことで、ホーチミンでの法人設立を決定。その後、各申請や手続きを進め、半年を経て現地法人を設立した。

中小企業大学校

中小企業者研修(管理者養成、分野別研修)

人材支援部
TEL:022-399-9016
中小企業大学校 仙台校研修課
TEL:022-392-8811

共通



将来の幹部人材を育てたい

6か月の研修で自社の経営プラン/改善プランづくりに取り組みます。

経営管理者養成コース(4日×6か月)

工場管理者養成コース(3日×6か月)



経営管理・分野別管理の能力を高めたい

2~4日間の研修で理論学習、事例研究、自社課題等に取り組みます。

主な研修分野

- 経営戦略/経営管理
- 総務・法務/人事・組織
- 管理会計・財務
- 新商品・新サービス/マーケティング・営業
- IT活用・生産性向上



研修事例

経営管理者養成コース(第26期) 平成30年度 24日間

この研修では、経営管理者として必要な知識と能力を、講義・演習及び事例研究等により習得し、それとともに、ゼミナール講師の個別指導により自社の経営戦略策定に取り組みました。

- 1 管理者の役割・企業会計の基本
- 2 リーダーシップと経営力強化のための管理手法
- 3 思考法と経営戦略
- 4 マーケティングと営業・販売戦略の構築
- 5 労務管理
- 6 ゼミナール



定員20人、応募者数33人、受講者数24人、受講者の理解度90%、役立ち度100%

受講者の実績について

中小機構の海外進出F/S事業を活用して進出した海外工場について、事業責任者(製造業、50代男性、管理者)が経営管理者養成コースを受講、ゼミナールにおいて進出後の改善プランを作成し、研修後にプランを実行に移している。



研修事例

財務分析実践講座 平成30年度 3日間

この研修では、財務の観点から自社の現状を定量的に読み取るための分析力を身につけるとともに、定量的把握に留まらず、分析結果から自社の特徴・問題を発見し、実際の現場の状況等と照らし合わせながら、自己の業務において取り組むべき改善策を検討しました。

- 1 財務分析の基本的視点
- 2 収益力の検証
- 3 資金繰りの検証
- 4 自社分析の実践演習



定員20人、応募者数27人、受講者数25人、受講者の理解度100%、役立ち度100%

受講者の声

決算書を読むということは、単に数値だけでなく経営上の問題点、現場への指示の出し方のヒントを見出せると気づき、これから月次ベースでの分析に取り組みます。(製造業、40代男性、役員)

セーフティネット

(小規模企業共済、経営セーフティ共済)

連携支援部連携推進課
TEL:022-393-4138

共通



- 経営者の退職後の資金を準備しておきたい
- 取引先の倒産に備える手立てをうっておきたい

中小企業、小規模企業の経営者の皆様へ、安心の材料をご提供します。

小規模企業共済制度(国の退職金制度)

- 特長 ①掛金は全額所得控除 ②受取時も税制メリット ③共同経営者である配偶者や後継者等も加入可 ④役員登記されている役員は何人でも加入可 ⑤年齢に関係なく加入可

● 共済金等の算定例

● 掛金月額 3万円

● 共済金受け取り

● 掛金納付年数 20年

● 共済金A
(会社等の解散、個人事業の廃止等) 8,359,200円

● 節税効果

● 課税される所得金額 600万円

● 加入前の税額(所得税+住民税) 1,393,700円

● 加入後の節税額 △109,500円

※上記算定例は、あくまで仮定値での試算となりますのでご注意ください。



事例紹介 | 印鑑屋 木村忠資様

小規模企業共済制度 加入者の声

相続税の準備に有効

弘前市に店舗を構える三照堂は創業明治27年の老舗印鑑屋さん。店主の木村忠資さんが4代目。扱う印鑑の種類はさまざま、例えば「開運吉相鑑定彫刻」という技術の印鑑は、九星学や姓名学に基づき字画を調べ、手仕上げ彫刻する。

印鑑業界の置かれている状況は厳しく、弘前で20軒あった印鑑屋は7軒に減少。三照堂の売り上げはピークの平成元年から3年頃と比べて現在は半分以下に。そんな中、平成7年に父が、平成20年に母が亡くなる。相続税の負担が大きかったが、「小規模企業共済の掛金に助けられた」という。

弘前青色申告会の勧めもあり、両親が共済に加入。木村さん自身も印章業を営みながら、妻とともに加入していた。その後、掛金を5万円から7万円に増やした。「当初は節税になるのが魅力だと考えていたが、相続税の準備としてのお金の積み立てに有効」と身をもって実感したという。「自分で自分を守らなければいけない時代、小規模事業者の相続税の負担を少しでも軽減できるよう、もっと掛けられる金額を増やしてもらえれば」と実際に共済金を受け取った立場から強調する。

経営セーフティ共済(取引先の倒産から会社を守る制度)

- 特長 ①掛金の10倍の範囲内で最高8,000万円まで貸付 ②貸付条件は無担保・無保証人 ③掛金は税法上損金(法人)または必要経費(個人事業)に算入
- 貸付額(上限)の算定例

例1

掛金総額100万円の契約者が取引先事業者の倒産に遭い、売掛金債権等1,500万円の焦げつきが発生した場合

掛金総額100万円×10倍
共済金貸付額の上限1,000万円

売掛金債権等の
被害額1,500万円

掛金総額から100万円が控除 従って、掛金総額の残高は0円

例2

掛金総額800万円の契約者が取引先事業者の倒産に遭い、売掛金債権等5,000万円の焦げつきが発生した場合

掛金総額800万円×10倍
共済金貸付額の上限8,000万円

売掛金債権等の
被害額5,000万円

掛金総額から500万円が控除 従って、掛金総額の残高は300万円

J-Net21

全国の中小企業支援機関の補助金・助成金、イベント・セミナー等の支援施策に関する最新情報を毎日更新

<https://j-net21.smrj.go.jp/>



経営計画つくるくん

Q&A形式で経営計画書を作成したり、クイズ形式で経営計画の作成方法を学べるアプリ

<https://tsukurukun.smrj.go.jp/>



経営自己診断システム

自社の各財務指標値の優劣を診断したり、経営状態を点検することができるシステム

http://k-sindan.smrj.go.jp/crd/servlet/diagnosis.CRD_0100



E-SODAN

「AIチャットボット」と「専門家とのチャット」で、経営上のお悩みにいつでもどこでもお答えする、オンライン相談室

<https://bizsapo.smrj.go.jp/>



起業ライダー マモル

AIを活用した対話型自動応答サービスの起業相談チャットボット

<https://startup.smrj.go.jp/>



生産性向上特設サイト

中小企業の生産性向上を促進するための支援情報や事例を提供

<https://seisansei.smrj.go.jp/>



ここからアプリ

低コスト、導入実績のあるビジネス用アプリを探したい

<https://ittools.smrj.go.jp/>



ちょこっとゼミナール

小規模事業者やこれから起業する方を対象にした10分程度の無料講座

<https://chokozemi.smrj.go.jp/>



ebiz

中小企業の販路開拓支援を目的としたEC活用支援ポータルサイト
オンライン講座・イベント・セミナー等をご案内。国内から海外まで幅広く、EC市場への具体的な参入や運営方法について教えます。
中小企業だからこそ、勝てるECがあります。

<https://ec.smrj.go.jp/>



多様な支援メニューで
中小企業の成長を一貫してサポート



中小機構東北本部

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1
仙台第一生命タワービル6F
代表 TEL.022-399-6111

https://www.smrj.go.jp/regional_hq/tohoku/

