

経営改善・事業再構築を後押しする 専門家支援制度のご紹介

資料作成：株式会社アスコエパートナーズ

目次

■ 1. 経営改善・事業再構築を後押しする専門家支援制度	1
■ 2. ハンズオン支援（専門家派遣）の詳細	1
2-1. 概要	1
2-2. ハンズオン支援（専門家派遣）の種類	2
2-3. 利用の流れ	6
■ 3. 事業再構築ハンズオン支援事業の詳細	6
3-1. 概要と支援内容	6
3-2. 利用の流れ	7
■ 4. 最後に	7

～行政サービスに強いアスコエパートナーズのおすすめ無料サービスのご紹介～

◆人事異動シーズンの手続きのバタバタにお困りの方へ「申請サポートプラス」

◆自社に合った補助金を調べるのに苦労している方へ「補助金ナビ」

→詳しくは当りポートの巻末ページをご確認ください。

経営改善・事業再構築を後押しする 専門家支援制度のご紹介

■ 1. 経営改善・事業再構築を後押しする専門家支援制度

2025年版中小企業白書によると、円安・物価高の継続や「金利のある世界」の到来による生産・投資コスト増、構造的な人手不足など、中小企業・小規模事業者が直面する状況は依然として厳しい状況にあります。

▶中小企業白書|中小企業庁：<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/index.html>

経営者の中には、

- 人手不足や物価上昇で利益が圧迫されている
- IT化や生産性向上が必要だが、どこから着手すればいいのかわからない
- 新しい事業に挑戦したいが、ノウハウに不安がある
- 社内の仕組みや人材育成が追いつかず、業務が属人化している

といった悩みを抱えている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。こうした課題に向き合う中で、「誰に相談すればよいかわからない」「自社だけでは打開策を見いだせない」と感じたときに頼りになるのが、専門家によるハンズオン支援です。

中小企業基盤整備機構（以下、「中小機構」といいます。）では、

「ハンズオン支援（専門家派遣）」

「事業再構築ハンズオン支援事業」

の2つの支援制度を実施しています。

「ハンズオン」とは、「実践的」「手を添える」「深く関与する」といった意味を持ちます。中小機構のハンズオン支援は、専門家が企業の現場に入り、経営者や従業員と一体となって課題解決に取り組む伴走型の支援です。単なる助言にとどまらず、企業の自立的な課題解決力の向上を目指すことが特徴で、経営改善から事業再構築まで幅広く、低コストで利用できます。

■ 2. ハンズオン支援（専門家派遣）の詳細

2-1. 概要

経営課題の解決に取り組む中小企業・小規模事業者を対象に、豊富な経験を持

つ専門家を一定期間派遣して具体的なアドバイスや課題解決を支援する制度です。専門家が現場に入り、新分野進出や新製品・新サービスの開発、営業活動の強化、生産性の向上、原価低減、事業計画の策定など、さまざまな経営課題に対応します。単発ではなく、一定期間にわたって課題解決に至るプロセス（PDCA）を支援することで、企業自身で課題解決できる能力を身に付けられるよう目指します。

2-2. ハンズオン支援（専門家派遣）の種類

「総合」「IT」「特定」「テストマーケティング」の4つのメニューがあります。

(1) ハンズオン支援事業（総合）

全社的な事業戦略の立案・実行や、売上拡大・生産性向上などの目的達成、さまざまな経営課題の解決を目指します。企業の発展段階に応じてタイムリーで適切なアドバイスを行い、その成長・発展をサポートします。

<対象者>

さまざまな経営課題解決について、組織的に PDCA サイクルをまわしながら積極的に取り組みたい中小企業・小規模事業者

<支援期間>

数か月から 10 か月程度（20 回程度）

<費用>

専門家 1 人、1 日あたり 17,500 円（消費税込）

◇支援テーマの例

【経営戦略】

経営ビジョン策定、事業計画策定・実行

【新事業開拓】

新技術・新用途・試作品の開発、知的財産戦略構築

【営業、マーケティング】

営業戦略の構築、ブランド構築、組織的営業力強化・新顧客開拓

【財務・会計】

月次決算の早期化・精度向上、原価管理、予算実績管理

【現場改善、生産性向上】

品質管理体制の構築、見える化・適正化、生産計画の精度向上など

(2) ハンズオン支援事業（IT）

IT を活用した課題解決や IT 導入の検討、実際の IT 導入・運用などに対してアドバイスを行うとともに、企業内の CIO（Chief Information Officer）候補者の育成を支援します。メニューは 2 種類あります。

【IT-A 型（企画・導入支援）】

専門家を一定期間継続して派遣し、IT 活用・IT 導入への具体的なアドバイスや企業内の IT 人材の育成をサポートします。

＜対象者＞

IT を活用して経営改革を実施しようとしており、具体的な情報化構想や IT 導入計画を持つ中小企業・小規模事業者

＜支援期間＞

数か月から 10 か月程度（20 回程度）

＜費用＞

専門家 1 人、1 日あたり 17,500 円（消費税込）

【IT-B 型（情報化構想策定）】

専門家を短期間派遣し、自社に最適な IT 活用・IT 導入に向けた構想・計画策定をサポートします。

＜対象者＞

IT を活用して経営改革を実施しようとしており、そのための情報化構想を固めたい中小企業・小規模事業者

＜支援期間＞

4 か月程度（8 回程度）

＜費用＞

専門家 1 人、1 日あたり 17,500 円（消費税込）

◇支援テーマの例

【企画・計画フェーズ】

経営戦略や方針の確認・立案、経営課題の整理、業務改善課題の抽出、情報化の方針・計画立案、システム化の構想

【設計・開発フェーズ】

投資予算の検討、ベンダー・パッケージ選定、システムの設計・開発、業務の仕組みの確立

【運用・保守フェーズ】

システム移行・稼働のフォローアップ、利用者への教育、活用定着フォロー、導入効果の検証、改善項目の抽出

(3) ハンズオン支援事業（特定）

企業の抱える特定の課題（技術・経営・マーケティング等）について、短期・集中的に専門家を派遣し、課題解決を支援します。

＜対象者＞

特定の経営課題解決のために支援を必要とする中小企業・小規模事業者

＜支援期間＞

5 か月以内、最大 10 回以内

<費用>

専門家 1 人、1 日あたり 17,500 円（消費税込）

◇支援テーマの例

【事業計画】

事業計画実行のための行動計画作成

【営業、マーケティング】

新規事業展開のための営業体制の構築、営業の業務フローの策定

【生産】

現場改善による生産性向上、生産リードタイムの短縮・納期遅れの改善

【生産技術】

生産性向上のための技術改良、知的財産の蓄積・活用

【財務・会計】

会計処理・経理業務フローの構築、管理会計の導入

【その他】

賃金制度・人事労務制度の改善、物流改善、省エネ対策

(4) ハンズオン支援事業（テストマーケティング）

マーケティング企画立案や、首都圏・近畿圏でのテストマーケティング活動の実践をサポートし、販路開拓力の向上を目指します。メニューは3種類あります。

【M-A 型（マーケティング企画）】

新事業・新商品展開のためのマーケティング企画（商品の特徴・コンセプト・提案用途の明確化、市場の絞込み、プレゼンテーション資料作成等）を強力にサポートします。

<対象者>

新市場における販路開拓が困難で、新事業・新商品展開のためのマーケティング企画を検討したい中小企業・小規模事業者

<支援機関>

4 か月程度（8 回程度）

<費用>

専門家 1 人、1 日あたり 17,500 円（消費税込）

【M-B 型（テストマーケティング）】

新市場にテストマーケティング（想定市場の企業への訪問・ヒアリング）をすることで、販路開拓の可能性を明確化するサポートを行います。

<対象者>

新市場における販路開拓が困難で、テストマーケティングの実行により新事業展開・新規顧客開拓の可能性を見出したい中小企業・小規模事業

者

＜支援機関＞

5 か月程度（15 回以内）

＜費用＞

専門家 1 人、同行支援 1 回あたり 5,300 円（消費税込）

【M-C 型（フォローアップ）】

販路開拓のための営業体制構築、商品企画等、営業力・販売力強化につながる取り組みを強力にサポートします。

＜対象者＞

過去に M-A 型や M-B 型を活用した経験があり、販路開拓において、新たな課題が見つかり、営業力、マーケティング力、商品企画力等の面で課題解決を志向する中小企業・小規模事業者

＜支援期間＞

5 か月程度（10 回程度）

＜費用＞

専門家 1 人、1 日あたり 17,500 円（消費税込）

◇支援内容

【M-A 型（マーケティング企画）】

ターゲット市場や販路開拓方法の検討、商品の魅力を伝えるプレゼンテーション資料の作成

【M-B 型（テストマーケティング）】

想定市場のユーザー等を実際に訪問し、新商品のプレゼンテーションを行ってユーザーの声を聴く等のテストマーケティング支援（仮説の検証）

【M-C 型（フォローアップ）】

M-A 型や M-B 型を実施後、販路開拓上解決すべき課題（例：営業力強化、マーケティング強化、商品企画力強化など）の解決をフォロー

2-3. 利用の流れ



■ 3. 事業再構築ハンズオン支援事業の詳細

3-1. 概要と支援内容

ポストコロナ、ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、新市場進出や事業転換、業種転換、事業再編、国内回帰などの事業再構築に取り組む中小企業を、「相談・助言」と「ハンズオン支援」の2つでサポートします。

<対象者>

- ・事業再構築に取り組む中小企業・小規模事業者
- ・「事業再構築補助金」の申請が採択された中小企業・小規模事業者

<支援内容>

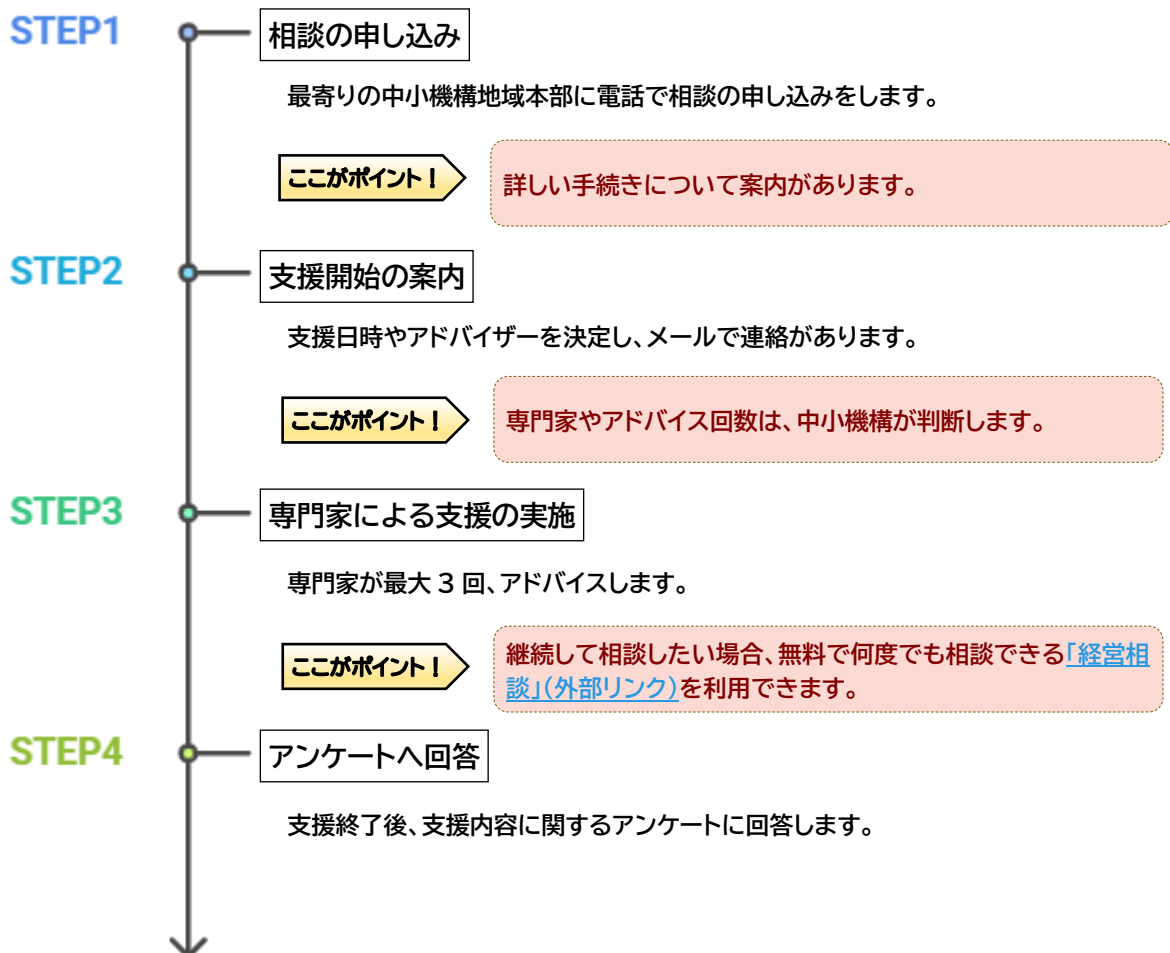
(1) 相談・助言

事業再構築に向けた計画策定から実行について、専門家が支援します。窓口での対面相談、オンライン相談のほか、必要に応じて事務所・店舗・工場を訪問してアドバイスをを行います。最大3回、無料で利用できます。

(2) ハンズオン支援

事業再構築の計画策定から実行について、専門家が数か月間派遣され、計画の実行・改善をサポートします。支援スキーム、費用、期間、利用の流れは、[ハンズオン支援事業（総合、IT、特定、テストマーケティング）](#)と同様です。

3-2. 利用の流れ



■ 4. 最後に

ハンズオン支援は、外部専門家と連携し、経営課題の解決と企業の成長を両立さ

せるための実践的な仕組みが整っています。経営改善や事業再構築を本格的に進めたい中小企業にとって、ハンズオン支援は現状打破と持続的成長を実現するための有効な手立てとなるでしょう。さらに、外部の専門家に関わってもらうことで、自社だけでは気づきにくい課題や新たな可能性を発見できることもあります。今後の成長戦略を描くうえで、ハンズオン支援を積極的に活用してみてもいいのではないでしょうか。

<参考>

▼ハンズオン支援（専門家派遣）

<https://www.smrj.go.jp/sme/consulting/hands-on/>

▼事業再構築ハンズオン支援事業

https://www.smrj.go.jp/sme/consulting/jigyo_saikoutiku_hands-on/index.html

<当レポートについて注意事項>

※掲載内容は予告なく変更される場合があります。（掲載内容は 2025 年 10 月 23 日時点の自治体 Web サイトを参考にしています）

※掲載内容は各種条件によりご利用いただけない場合もあります。詳細は各対象自治体等にお問合せください。

※本レポート記載の情報の正確性について万全を期しておりますが、その内容について保障するものではなく、ご利用者が当該情報を用いて行う一切の行為につき第一生命保険又はアスコエパートナーズは何ら責任を負うものではありません。

～行政サービスに強いアスコエパートナーズのおすすめ無料サービス～

◆人事異動のたびに書類準備でバタバタしていませんか？

人事異動シーズンの手続きをもっとスムーズに「申請サポートプラス」

退職・転職・休職などの際に必要な「給与所得者異動届出書」を、Web フォームに沿って入力するだけで自動生成。全国の市区町村で使える eLTAX 様式準拠で、書類の取り寄せや様式の確認も不要です。

▶詳しくはこちら <https://dl-successnet.kalep.net/services/h6x4210c8f1e>

◆補助金を調べるのに時間がかかっていませんか？

自社に合った補助金を調べたい方に「補助金ナビ」

キーワード・地域・お困りごとなどから、活用できる補助金を無料検索。制度の概要もわかりやすく表示され、事業計画や資金調達の検討に役立ちます。

▶詳しくはこちら <https://dl-successnet.kalep.net/services/ju-7btuw9u35>