

中小企業連携グループの“一歩その先”を応援!

～中小企業組合等課題対応支援事業～

中小企業単独では解決困難なテーマ（生産性の向上、取引力の強化、海外展開、既存事業分野の活力向上、情報化の促進、技術・技能の継承等）について、中小企業連携グループが改善・解決を図り、新たな活路開拓を目指すプロジェクトを支援します。

プロジェクト支援のポイント!

1 中小企業連携グループのアイデア・取組を支援（6/10補助）

- 主役は、中小企業組合等を中心とした中小企業の連携グループ。
- 連携グループで解決したい様々な課題への取組みについて、その解決手段を幅広く支援。
- プロジェクトの実施は、連携グループ自体の活性化にも貢献。

2 専門家等の活用で“一歩その先”へ!

- “一歩その先”へ踏み出すためには、学識経験者や専門研究機関の専門家などから「新風」を吹き込んでもらうとともに、様々なアイデアや情報を得ることが重要。
- プロジェクト委員会への専門家等の参画により、多様な知識に基づく助言、新たな発見の糸口が得られ、自分たちだけでは困難だった新たな活路の開拓や課題の解決を実現。

3 中央会が親身にサポート!

- 中小企業連携の専門支援機関である中小企業団体中央会が、プロジェクトの事前準備活動から、実施段階、実施後のフォローアップや継続活動まで親身にサポート。
- ※詳細は最終ページの「※前年度事業からの主な変更点等※」をご確認ください。

次の「稼ぐ力」を強化するための支援をします!

1 新規取引先の獲得を目指す販路拡大による「稼ぐ力」の強化!

- 集客効果が高い場所で、開催時期・場所・手法に工夫をこらした展示会の出展・開催が可能です。

2 取引力強化、生産性向上を目指す大規模事業による「稼ぐ力」の強化!

- 事業終了後3年間以内に「売上高が10%以上増加することが見込まれる」または「コストが10%以下削減されることが見込まれる」事業は、補助金上限額が2,000万円となります。

3 新市場の開拓を目指す海外展開による「稼ぐ力」の強化!

- 海外市場をターゲットとした製品開発・流通経路の確立等が必要な事業に対応します。

4 コスト削減等を目指すIT活用による「稼ぐ力」の強化!

- クラウドサービスを活用した受発注等システム構築による経営力強化が可能です。

5 事業承継等を目指す人材育成による「稼ぐ力」の強化!

- 経営、技術・技能の継承等を目的とした調査・研究または研修が可能です。

※上記の支援内容は、事業ごとに異なりますので、詳しくは各事業の募集要綱でご確認ください。

①中小企業組合等活路開拓事業

(展示会等出展・開催事業を含む)



中小企業連携グループが、自らまたはメンバーの新たな活路を見いだすための様々なプロジェクトを支援します。以下の類型のプロジェクトを実施することができます。

調査研究型

◆新分野に進出するための調査・研究、将来ビジョンの策定

実現化型

◆構想やビジョンをカタチにするため、試作開発や実証実験を通じて、実用化・具現化しようとするもの等

展示会等求評型

◆試作品や新製品を国内／海外の展示会等に出展、または開催して販路開拓戦略を構築するもの等
※これらの類型を組み合わせることで実施することにより、さらに効果的なものとする事も可能です。

・補助金額等・

【補助率】補助対象経費総額の10分の6以内

【補助金額（消費税等抜き）】

①中小企業組合等活路開拓事業

A型（上限）2,000万円

B型（上限）1,158万8千円（下限）100万円

②展示会等出展・開催事業

（上限）500万円

※A型は、補助金申請予定額が1,158万8千円を超えなおかつ事業終了後3年以内組合または組合員の「売上高が10%以上増加することが見込まれる」または「コストが10%以上削減されることが見込まれる」事業に限ります。

利活用事例

A. 中小企業組合等活路開拓事業

【全国／石製品組合】 **消費者意識に着目した結果顧客アプローチ力が向上！**

★これまで個々の企業では把握が難しかった墓地、墓石に関する「消費者意識」をアンケートによって捉え、そのアンケートの分析結果を基礎資料として業界の中長期ビジョン作成を実施。

★事業の成果は「成果報告書」を活用し、各種会合などの場で組合員に説明、周知している。例えば年間約10回開催している勉強会では、理事が説明を行い現状と課題の共有化を図っている。

★今後は、組合員、業界関係者、マスコミに情報発信、PRを図りながら組合の知名度、存在感を高める事業を展開することとしている。

B. 展示会等出展・開催事業

【徳島県／和紙製造・加工及び販売組合】 **海外市場をターゲットとした販路開拓により、売上高増加に寄与！**

★欧米、アジアなどの画材店バイヤー、大型流通業者などとの商談が数十件あり、うち2割以上の業者と具体的な受注交渉まで進めることができた。

★和紙使用例の展示に止まらず、アートパッドのデモンストレーションを加えて阿波紙の使い方に関する提案型製品紹介を行い、海外における阿波紙の認識促進に大きな成果を得た。

★5年間にわたってアイディアを温めて開発したエディショニングペーパーは特に高く評価され、当組合のアメリカにおける平成30年の大幅な売上増に大きく寄与した。

2019年度の実施団体の募集及び事業の詳細内容はこちら！

●募集期間●

2019年4月1日（月）～7月1日（月）



中央会 課題対応



①第1次締切：2019年4月1日（月）～5月7日（火）（消印有効）
②第2次締切：2019年5月8日（水）～7月1日（月）（消印有効）

※締切ごとに審査・採択を行い、予算枠に達した時点で終了となります。

<http://www.chuokai.or.jp/>

②組合等情報ネットワークシステム等開発事業



中小企業連携グループやメンバーの活路開拓に資する情報システム開発等に係るプロジェクトを支援します。①基本計画策定事業または②情報システム構築事業のいずれかを実施することができます。

①基本計画策定事業

情報ネットワークシステムを構築する前提となる組合事業等の業務分析、計画立案、RFP（提案依頼書）策定等の調査研究のためのプロジェクト

②情報システム構築事業

情報ネットワークシステムの構築、メンバー向け業務用アプリケーションシステムの開発、普及のためのプロジェクト



・補助金額等・

【補助率】補助対象経費総額の10分の6以内

【補助金額（消費税等抜き）】

A型（上限）2,000万円

B型（上限）1,158万8千円（下限）100万円

※A型は、補助金申請予定額が1,158万8千円を超えなおかつ事業終了後3年間以内に組合または組合員の「売上高が10%以上増加することが見込まれる」または「コストが10%以上削減されることが見込まれる」事業に限ります。

利活用事例

【青森県／中古自動車販売組合】

「ネットオークション」により成約率と会場外落札率が向上し、組合員の販路拡大に寄与！

★若者の車離れに伴う自動車人口の減少等の課題に対応するために、場所や参加者を問わないオークションを実現し、セリの回数を増やして販路拡大の場を組合として提供することが必要となったため、システム構築に着手。

★「手セリかつ当会場のみ」という“閉鎖的”な事業形態から、全国各地からのセリ参加による「外部応札」可能で“開放的”な事業に脱皮することができた。

★組合員からは本事業に対して「便利になった」「より高く売れるようになった」等々組合員の販路拡大につながり好評を得た。

③連合会（全国組合）等研修事業

全国地区の連合会（組合）等がその会員及び組合員等を対象として、具体的な課題解決や活路開拓の実現につながる検討等を内容とする研修プロジェクトを中心に支援します。

※所属員が15都道府県以上に存する団体が対象となります。



・補助金額等・

【補助率】補助対象経費総額の10分の6以内

【補助金額（消費税等抜き）】

（上限）210万円

活用事例

【東京都／共同店舗】 成功事例の共有で共同店舗の強みを生かした大手チェーンと差別化を実現！

★大手チェーン店等との競争激化や購買層の高齢化による消費量低迷等により来店客数と売上の減少が続くなど、多くの問題を抱えていた。このため、知識・ノウハウの習得と成功事例の共有を図るため研修会を実施。

★研修内容は、明日からでも活用できる事例の共有を中心に構成されており、加えて、受講者側も自組合の生き残りに直結する経営資源を獲得するという目的意識を持って参加していることが成功につながった。

★今後は、次世代を担う組合人材の育成、情報発信、相互交流の場として、若手組合員で構成する委員会を立ち上げ、組合員の強みである地域コミュニティとの連携イベントを開催していくこととしている。

プロジェクト評価の主な視点

ポイント!

本事業は、主に以下の視点で申請内容の審査（書面及び必要に応じて実施するヒアリング）を行い、採択団体を決定します。

- 1** 本事業の趣旨・目的に合致していること。
プロジェクトが個別企業ではなく組合等を中心に実施する必要があります。
- 2** 組合員等のニーズを把握し、事前準備活動を十分に行っていること。
プロジェクトを実施する前に、組合員等のニーズ把握等事前準備活動が必要です。
- 3** 本事業で実施するテーマに新規性及び必然性があること。
プロジェクトを実施することにより、組合または組合員等の課題解決に結びつく必要があります。
- 4** 成果目標が適切であること。
プロジェクト内容とプロジェクト終了後の目標内容と数値が適切である必要があります。
- 5** 効果的な実施が可能な事業計画（遂行体制、スケジュール、予算）であること。
プロジェクトが無理なく適切に、かつ有効的に実施される計画が必要です。
- 6** 事業実施後、その成果の実現を図るための計画及び体制があること。
プロジェクト終了後も継続的なフォローアップ活動が必要です。



※詳しい評価項目・審査方法については、各事業の募集要綱をご確認ください。

NEW ※前年度事業からの主な変更点等※



- 1、** いままで以上に都道府県中央会による支援を受けることができるようになりました。
中小企業連携グループやメンバーの事業目的達成を支援するため、今まで以上に都道府県中央会と協調して伴走型支援を行うこととなりました。
応募に際しての事前指導等の要望がある場合は、主たる事務所の所在地の最寄り都道府県中央会までぜひご連絡ください。
なお、伴走型支援を円滑に行うため、応募にあたっては、応募内容・書類等に関する情報は所在地を所管等する都道府県中央会と共有することに同意することが必要となりますので、ご留意ください。
- 2、** 都道府県中央会による支援を受けた場合は「支援計画（推薦書）」の交付を受けることができます場合があります。
都道府県中央会による支援を受けた結果、応募内容が一定水準を満たしたと判断された場合は、支援計画（推薦書）が交付されます。交付された場合は、その書面は必ず応募書類とともに添付資料として提出してください。



ご相談・お問い合わせは、主たる事務所が所在する都道府県中小企業団体中央会へ

— 中小企業団体中央会は中小企業連携の専門支援機関です —

全国中小企業団体中央会 振興部
〒104-0033 東京都中央区新川1-26-19 全中・全味ビル
Tel: 03-3523-4905 Fax: 03-3523-4910