

三重県中小企業支援ネットワーク推進事業 （み・エールbiz）の概要について



 み・エールbiz

 み・エールbiz とは

三重県中小企業支援ネットワーク推進事業事務局の愛称です



み・エールbiz とは

概 要

経営改善コーディネーターが、
経営者との対話を通じて、収益改善につながる課題を抽出し
専門家派遣を活用しながら課題解決をサポートする事業

対 象

- 県内で事業を営む中小企業・小規模事業者で保証協会付借入のある先
- 返済緩和の条件変更をしていない先

📣 み・エールbiz の目指すところ

事業者様が…



話して



気付いて



動き出す



組織と登場人物、サポートの流れについて



み・エールbiz 組織について

地域の金融機関



地域の金融機関



コーディネーター



み・エールbiz事務局
(三重県信用証協会)

み・エールbiz 登場人物について



経営者

- 中小企業・小規模事業者の経営者
- み・エールbizを利用者の

約 8 割は小規模事業者

(令和 5 年度実績)



伴走支援者

- 経営者の身近に寄り添いサポートする
金融機関・商工団体の担当者の方
- み・エールbizの活動の起点となり、
行動計画に基づき、自走する経営者の
伴走支援をおこなう



専門家

- CNが洗い出した課題に応じて、派遣し
CNと一緒に課題解決を行う専門家
- 中小企業診断士を中心として約 70 名の
専門家を登録
- 課題や業種に応じて専門家を派遣する

み・エールbizの流れ

伴走支援者との 打合せ

- ・ 伴走支援者と**情報共有**を行い、課題と解決の方向性について目線合わせをおこなう（仮説を立てる）

経営者との対話

- ・ 仮説に基づき**経営者との対話**を通じて、課題の抽出を行う

改善策の検討

- ・ 経営者と一緒になって、収益力改善に繋がる**解決策**を検討する
- ・ 必要に応じて、**課題に応じた専門家派遣**を実施する

行動計画の策定

- ・ 改善策を踏まえて、伴走支援者や経営者とともに**実行可能な行動計画**(ActionPlan)を策定する

伴走支援者“担当者”へ 伴走支援のボタンを繋ぐ

STEP 1

伴走支援者との打合せ



経営者に身近な**伴走支援者**からの相談が**起点**

- 経営者の悩みを伴走支援者から、コーディネーターへ相談
- 経営者の状況をコーディネーターと共有し、目線あわせ

STEP 2

経営者とコーディネーター（CN）の対話



経営者との対話により課題を設定

- コーディネーターが経営者と対話し、課題を洗い出しを行う
- 対話することで情報を整理し、優先すべき課題を一緒に考える

STEP 3

課題に応じた解決策の検討



専門家を派遣し、**具体的な解決策**を検討

- 業種や課題に応じた専門家を派遣する
- 専門家と経営者、コーディネーターが一緒になって解決策を考える
- 専門家が、経営診断報告書を作成する

STEP 4

行動計画（ActionPlan）をとりまとめる

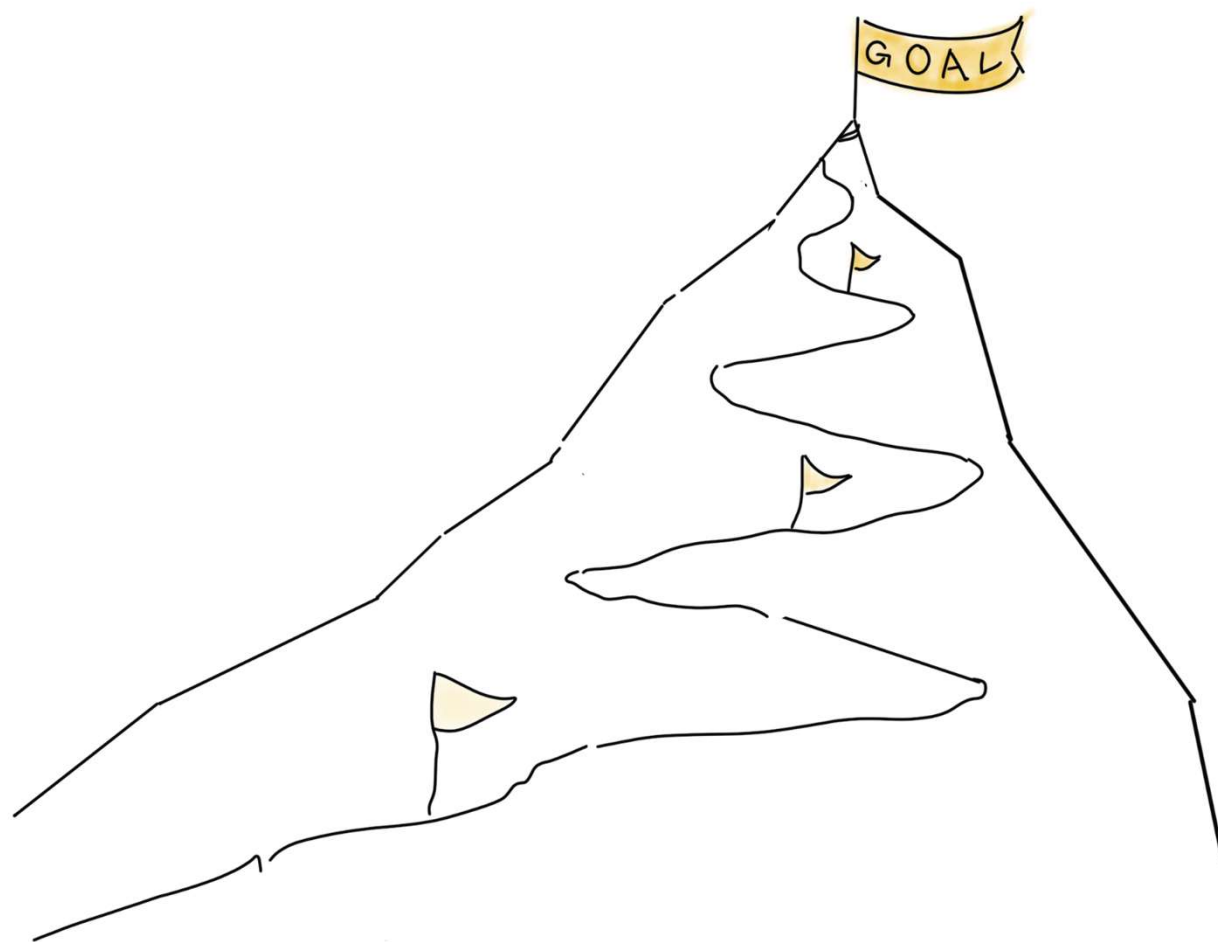


1. 取組内容（何を優先的に取り組むか）
2. 目 標（どのような状態を目指すか）
3. 期 限（いつまでに取り組むか）
4. 役割分担（誰がするか）

今後の行動基準となる行動計画を作成

- ・ 専門家が作成した報告書をふまえて、**経営者、コーディネーター
伴走支援者と一緒になって、今後の行動計画を作成する（情報共有）**
- ・ 経営者の事情に合わせた、**具体的で実行可能な計画**を策定する

自走する経営改善



行動計画をもとに、経営者は**自走する経営改善**

伴走支援者は、経営者の行動をサポート

令和7年度 事例研究会 事例報告

原価の見える化による収益改善

2025年10月22日(水)



目次

01

事例企業の概要

02

全体の流れ

03

ヒアリング内容 経営状況 / 受注状況 / 特徴(強み・弱み)

04

CNが設定した課題 専門家派遣を通して議論したい項目

事例企業の概要

業 種 機械工業（機械・電気系が中心）

特 徴

- 大手企業の工場内の機械設備の導入及びメンテナンス
- 受注先は大手企業であり、大規模改修は、操業停止となる年末年始、GW、夏季休業が中心となる
- 取引先の工場には、設計図面がある機械や設計図面が無い機械もあり、機械設計の知識がないと対応できない
- 特に、古い設備や特注（図面非公開）された設備が中心となる

活動のながれ

時 期	内 容	所要時間
2024年10月	社長との1回目面談	60分
2024年10月	社長との2回目面談	60分
2024年11月	専門家派遣 1 回目	60分
2024年11月	専門家派遣 2 回目	90分
2024年12月	専門家派遣 3 回目	60分
2025年01月	専門家派遣 4 回目	90分
2025年02月	行動計画手渡し	60分

ヒアリング内容【経営状況・特徴】①

- コロナ前はメイン取引先以外にも、複数の事業所との取引があったが、コロナ以降、事業の整理や統合により受注先が減少
- 恒常的に赤字が発生している
- 特にメイン先の工場で保守の対象ラインは、50台を越えている
古い設備も多く存在しており、恒常的にメンテナンスや改修が必要
- 製造ラインの保守が中心業務、売上高の大部分はメイン工場からの受注である

ヒアリング内容【経営状況・特徴】②

取引先の工場設備について

① 古い機械

昭和時代からメンテナンスを行い、現在も稼働している機械は、設計図面もなく、現場での採寸や製図が必要となる

② 特注機械

特注で納入された機械はメンテナンスを製造元が対応する為、設計図面は非公開の機械が多い

⇒ ①と②の設備に対応できる**社長の設計能力**が高く評価されている

ヒアリング内容【特徴】

強み

- 図面が無い機械のメンテナンスができる
- 主力工場と永年の取引がある

弱み

- 大手企業との取引であり利益率が低い
- 一部の業務(レーザー加工)は外注で対応している

専門家と議論したい事項

① 製造原価の把握

工事原価の見える化と収益改善

② 受注先の分散

現状はメイン先の受注が中心であり受注先を分散

③ 価格交渉

客先との価格交渉のステップ

令和7年事例研究会事例報告

工事原価の見える化と収益改善

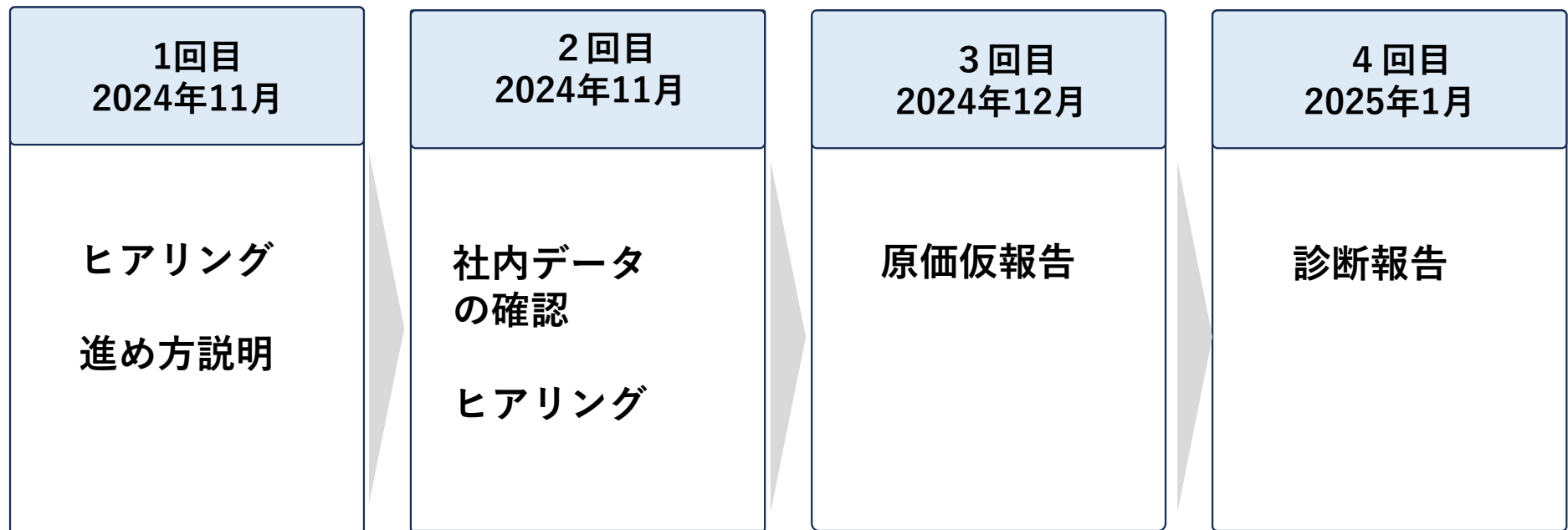
2025年10月22日

三重県信用保証協会

中小企業診断士

清水 英範

専門家派遣支援日程



現状とご相談内容

■現状

- ・売上高は増えているが、3年連続赤字
- ・コロナ禍で客先数が減り、売上が一社に集中
- ・借入の増加、設備投資が難しい状況

■ご相談内容

- ・当社の原価の実力値が分からないので知りたい

現状確認

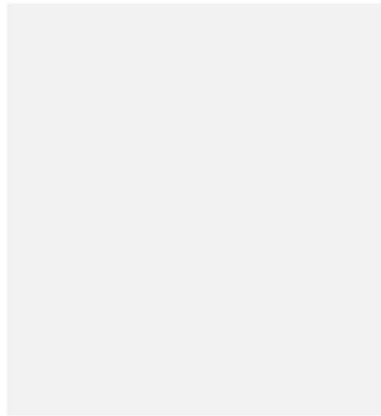
現状把握

経営状況

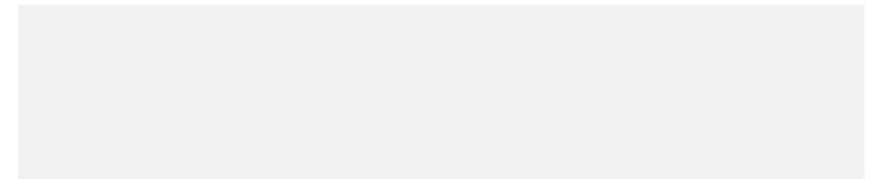
売上

営業利益

借入



場所



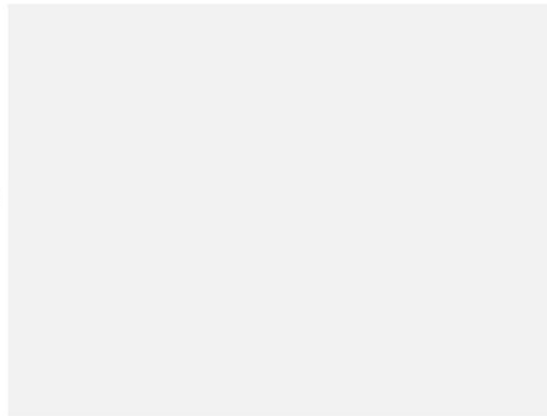
自社で製作し、客先工場にて据付け

人

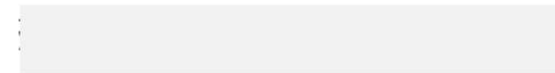
社長

社員（現場）

事務員



工事

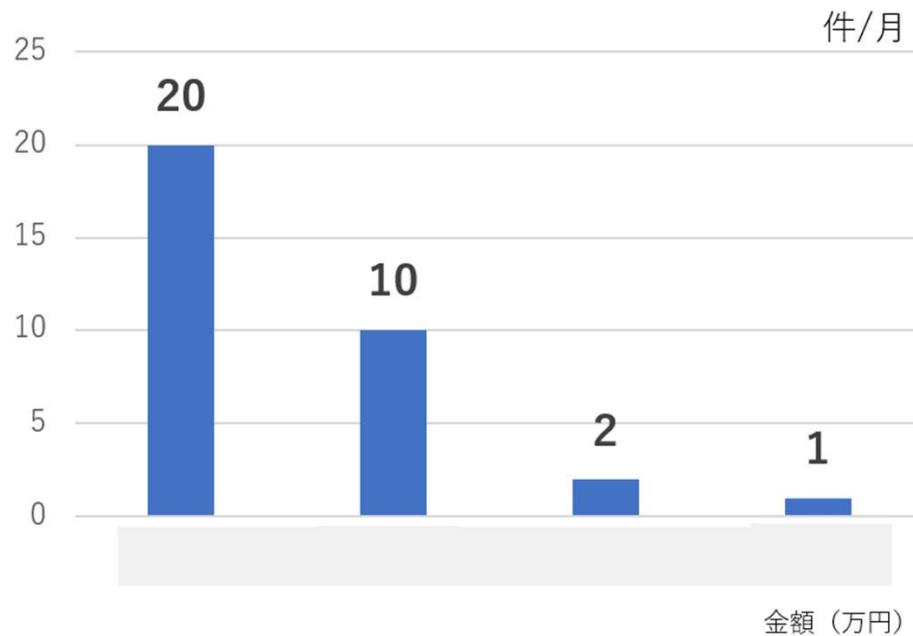


工場内台車、柵等付帯設備製作

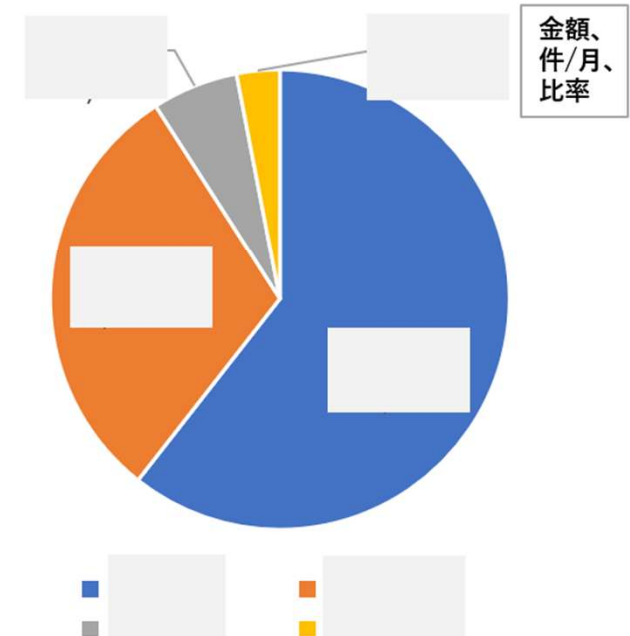
図面がない設備の補修等あり

工事の受注状況

【工事金額別発注件数】



【工事金額別発注件数と比率】



- ・ 工事金額が 1000 万円程度の案件が約90%と多く、 2000 万円を超える高額案件は年数件と少ない

値上交渉をする前に

①交渉相手を知る

- ・ 決済基準があり、課長、部長、工場長で異なる

②自社のポジションを知る

- ・ 強みは、設備を補修対応可能なところ
- ・ 競合は少ない

③自社の経営状況を知る

- ・ 固定費の回収が出来ていない

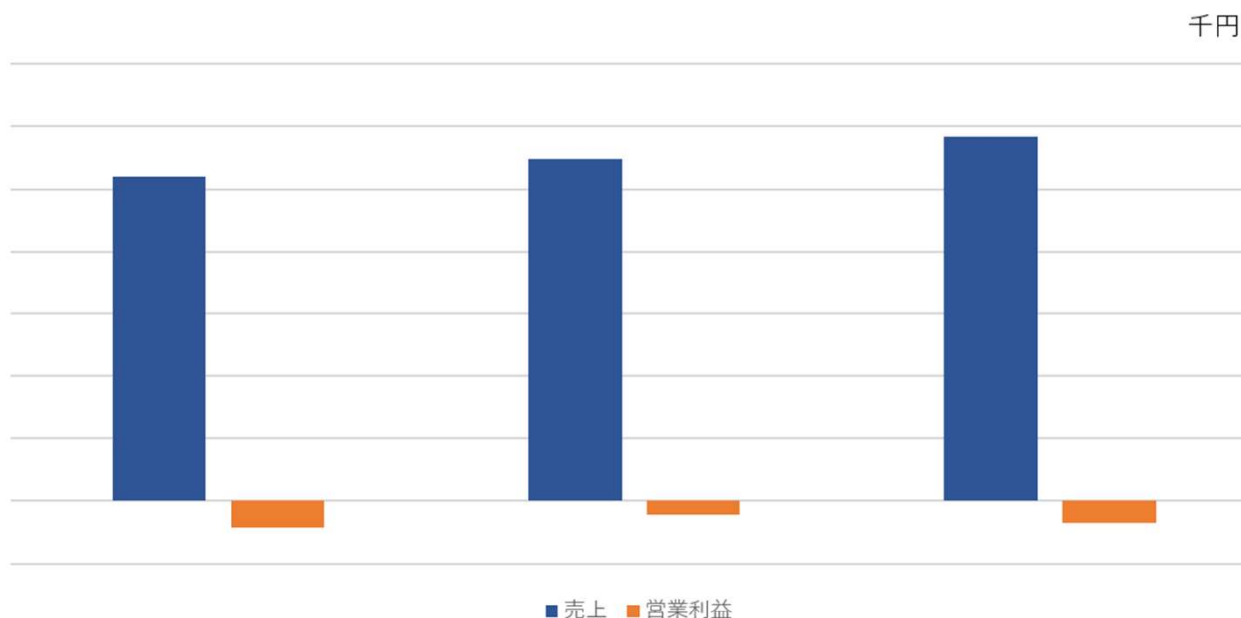
④自社の製造原価を知る

- ・ 採算が取れていない

自社の経営状況を知る

自社の経営力を評価

売上と営業利益推移



貸借対照表		損益計算書	
株式会社 ABC建設		株式会社 ABC建設	
平成28年 3月31日		自 平成27年 4月1日 至 平成28年 3月31日	
資 産 の 部		科 目	
科 目	金 額	科 目	金 額
【流動資産】	1,422,000	【売上高】	
現金及び預金	32,000	売 上 高	1,800,000
受 取 手 形	290,000	売 上 高 合 計	1,800,000
不 渡 手 形	30,000	【売上原価】	
売 掛 金	450,000	当期製品製造原価	1,203,000
原 材 料	150,000	合 計	1,203,000
仕 掛 品	230,000	製 品 売 上 原 価	1,203,000
貯 蔵 品	10,000	売 上 原 価	1,203,000
未成工事支出金	125,000	売 上 総 利 益 金 額	597,000
前 渡 金	38,000	【販売費及び一般管理費】	
立 替 金	5,000	販売費及び一般管理費合計	516,900
前 払 費 用	10,000	営 業 利 益 金 額	80,100
短 期 貸 付 金	52,000	【営業外収益】	
【固定資産】	653,000	受 取 利 息	150
【有形固定資産】	616,000	受 取 配 当 金	750
建 物	400,000	雑 収 入	18,000
建物附属設備	5,000	営 業 外 収 益 合 計	18,900
機 械 装 置	8,000	【営業外費用】	
工具器具備品	3,000	支 払 利 息	30,000
減価償却累計額	~30,000	手 形 売 却 損	20,000
土 地	150,000	雑 損 失	5,000
建設仮勘定	80,000	営 業 外 費 用 合 計	55,000
【無形固定資産】	1,000	経 常 利 益 金 額	44,000
ソフトウェア	1,000	【特別損失】	
【投資その他の資産】	36,000	固定資産売却損	3,000
投資有価証券	30,000	特 別 損 失 合 計	3,000
出 資 金	3,000	税引前当期純利益金額	41,000
敷 金	3,000	法人税、住民税及び事業税	4,000
資産の部合計	2,075,000	当 期 純 利 益 金 額	37,000

- ・ 売上は伸びているが、利益の増加に寄与していない

経営診断

変動固定損益計算

	R3年〇〇月（2021年）		R4年〇〇月（2022年）		R5年〇〇月（2023年）	
売上						
変動費						
限界利益						
固定費						
営業利益						

《分析結果》

変動費

- ・仕入及び外注費が増加している

固定費

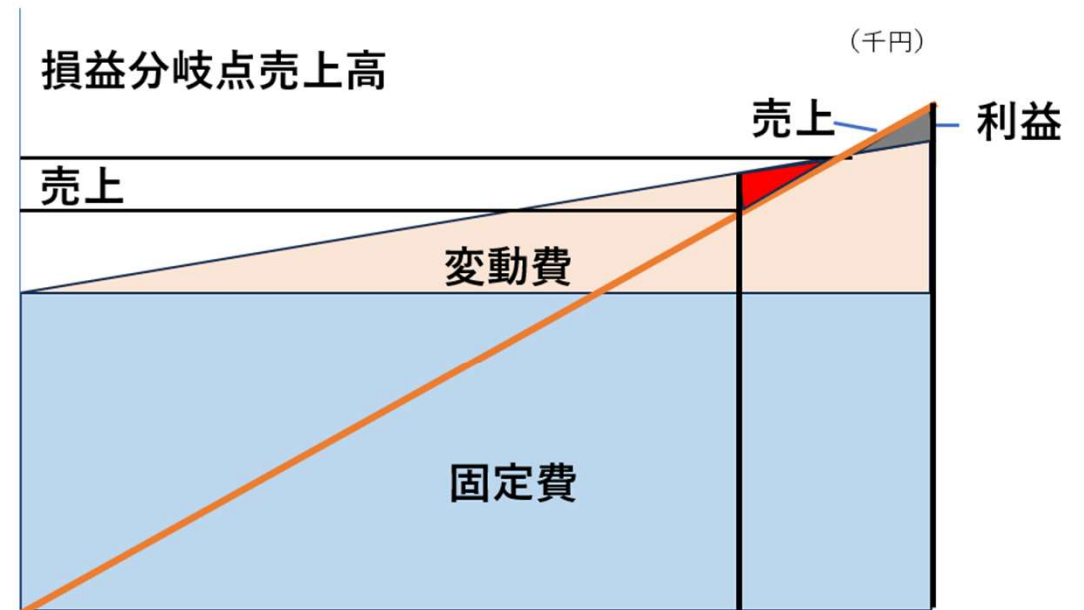
- ・固定費の大きな増減はないが、電気代が上昇している

仕入・外注費増加分を
売上でカバー出来ていない

損益分岐点売上高

(千円)

		R 5 年〇〇月
年間売上		
製造原価	変動費	
	固定費	
販売管理費	変動費	
	固定費	
変動費合計		
固定費合計		
限界利益		
変動費率		
限界利益率		
損益分岐点売上高		
損益分岐点売上高比率		
営業利益額		



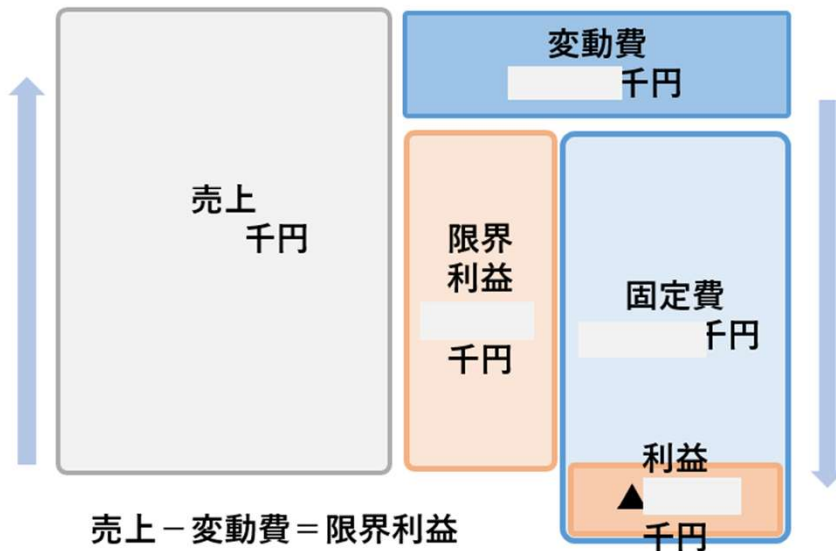
- ・ 経営体質で損益分岐点売上高（営業利益が±0の時に売上高）

経営の目標値

■目標値：営業利益 5%の確保

売上 千円
利益 千円

※固定費を 千円 と同一とした場合



- ①売上を上げる
 - ・単価を上げる⇒値上げをする
 - ・数量を増やす
- ②変動費を下げる
 - ・材料費・購入品の価格を下げる
- ③固定費を下げる
 - ・経費を抑える

・変動費・固定費を下げるには、限界があるため収益改善のため値上げをする必要がある

自社の製造原価を知る （製品原価の見える化）

製品別原価把握のステップ

作業手順	作業内容
①原価分析シート（blank）の作成	新規に工事原価を把握するためのフォームを作成
②作業レート設定	社長・作業者の作業レートを計算 稼働時間・稼働率の設定
③管理費率設定	決算書から管理費率を計算
④品番別原価分析シートの記載	材料・部品費・各工程の加工時間を調査
⑤製品別売価原価リスト作成	売価・原価の比較表を作成

原価計算の方法

シート1

売価原価まとめ表

品名	輸入品名	作業量	消費品税率	合計	控除額	課税標準	利益	利益率
266	片肉	748 1000	0.100 0000	75.8 0000	0.0 0000	75.8 0000		
267								
270								
222								
228								
232								
223								
246								
267								
225								
191								
262								
229								
194								

シート2

原価計算書①

[illegible]

シート3

原価計算書②

2023年12月		2023年12月	
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16
17	18	19	20
21	22	23	24
25	26	27	28
29	30	31	32
33	34	35	36
37	38	39	40
41	42	43	44
45	46	47	48
49	50	51	52
53	54	55	56
57	58	59	60
61	62	63	64
65	66	67	68
69	70	71	72
73	74	75	76
77	78	79	80
81	82	83	84
85	86	87	88
89	90	91	92
93	94	95	96
97	98	99	100

シート4

作業レート設定

[illegible]

シート5

管理費設定

Figure 1 displays two screenshots of the Microsoft Word 2003 interface, illustrating the steps to access the 'Text Color' option. The left screenshot shows the 'Format' menu open, with 'Text' selected. The right screenshot shows the 'Text' submenu open, with 'Text Color' selected. The 'Text Color' option is highlighted with a mouse cursor.

エクセルでシートのデータをリンクさせることでメンテナンスをし易くする

マンレートの設定

マンレートの設定

グループ	直接人員				間接人員				管理費労務費				合計	年間労務費 (一人当たり)	月間労務費 (一人当たり)								月間経費合計 (一人当たり)	稼働時間					レート計算		
	作業費労務費				作業費労務費																			作業時間					レート計算		
	労務費合計	人数	年間労務費/人	月間労務費/人	労務費合計	人数	年間労務費/人	月間労務費/人	労務費合計	人数	年間労務費/人	月間労務費/人				電気代	修繕費	保全費	その他経費	減価償却費	合計	月間経費 (一人当たり)		就業時間 (秒)	休憩時間 (秒)	稼働時間 (秒)	稼働率	月平均 稼働日	秒当り	分当り	時間当り
1 社長																															2 工場でのレート
2 作業者 (工場内)																															2 工場でのレート
3 作業者 (現場)																															3 現場でのレート

	開始	終了	就業時間	就業時間 (分)	就業時間に休憩を含む
就業時間	8:00	16:45	8:45	540	
	午前 (分)	昼 (分)	午後 (分)	合計時間	
休憩時間	15	60	15	90	
	正味労働時間	稼働率	稼働時間		
稼働時間	450	0.5	225		

	年間経費	月間経費	按分比率		金額	
			社長	作業員	社長	作業員
電気代			0.2	0.8		
修繕費			0.0	1.0		
保全費			0.0	1.0		
その他経費			0.2	0.8		
減価償却費			0.2	0.8		

レートを下記3区分で設定

- ① 社長
- ② 作業者 (工場内)
- ③ 作業者 (現場)

経費按分

	開始	終了	就業時間	就業時間 (分)	就業時間に休憩を含む
就業時間	8:00	16:45	8:45	540	
	午前(分)	昼(分)	午後(分)	合計時間	
休憩時間	15	60	15	90	
	正味労働時間	稼働率	稼働時間		
稼働時間	450	0.5	225		

	年間経費	月間経費	按分比率		金額	
			社長	作業員	社長	作業員
電気代			0.2	0.8	7	
修繕費			0.0	1.0)	
保全費			0.0	1.0)	
その他経費			0.2	0.8	5	
減価償却費			0.2	0.8	5	

社長と作業員で
経費を按分し
夫々の経費を
算出

製造原価計算書

項目	6/2期R5年10月(2023年)	
	金額	構成比 %
売上高		
加工収入		
売上		
修理収入		
作業収入		
売上原価		
期首棚卸高		
当期製造費用		
期末棚卸高		
売上総利益		
販売費・一般管理費		
広告宣伝費		
商品運賃		
役員報酬		
給料手当		
法定福利費		
福利厚生費		
減価償却費		
賃借料		
賃借料		
修繕費		
消耗品費		
旅費交通費		
支払手数料		
租税公課		
立退金待受		
保険料		
通信費		
諸会費		
貸倒引当金		
地代家賃		
寄付金		
雑費		
販売費・一般管理費の合計		
営業利益		
受取利息		
受取配当		
地代収入		
貸倒引当金戻入益		
雑収入		
合計		
営業外費用		
支払利息		
支払配当		
合計		
経常利益		
特別利益		
特別損失		
税引前利益		
法人税等		
当期純利益		
前期繰越利益		
当期末繰越利益		

項目	6/2期R5年10月(2023年)	
	金額	構成比 %
製造費用		
材料費		
間接材料費		
主原料材料費		
間接材料費		
労務費		
役員報酬		
賃借料		
法定福利費		
福利厚生費		
外注加工費		
外注加工費		
経費		
電力費		
水道光熱費		
消耗品費		
減価償却費		
修繕費		
賃借料		
賃借料		
租税公課		
保険料		
支払手数料		
雑費		
当期製造費用		
期首仕掛品棚卸高		
期末仕掛品棚卸高		
他指定振替高		
仕掛品増減額		
売上高		

管理費 26.4%

管理費の設定

管理費率の設定

管理費率 = 一般管理費 / 製造原価

26.4% 百万円 百万円

損益計算書の一般管理費に製造原価の労務費等が含まれているため、製造原価と一般管理費を補正して管理費を計算

[illegible]

売価・原価収益性評価

金額帯で代表的な工事を選び原価を分析

13品番の原価分析

【見積金額】

10～20万円

20～30万円

30～50万円

50～100万円

100～200万円

200～300万円

工事の売価見積を入力

	品名(材料名)	仕様	数量	売価		原価
				単価	金額	
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
合計					64,60	33,833

工事の原価計算

No	工程	内製/外製	工場/現場	個数	単価	金額	工数(分)	加工レート	加工費	加工金額
1						0				
2						0				
3						0				
4						0			0	0
5						0			0	0
6						0			0	0
7						0			0	0
8						0			0	0
9						0			0	0
10						0			0	0
11						0			0	0
12						0			0	0
13						0			0	0
14						0			0	0
小計										
値引き										
製品売価										
加工費合計										
材料費										
製品原価										
管理費										
製造原価									26.4%	
差額										-29,511

売価・原価まとめ

No	品名		購入品費	作業費	売価値引き	合計	管理費	製品原価	利益	利益率
266		売価								
		原価								-6.3%
230		売価								
		原価								-14.7%
222		売価								
		原価								-14.9%
228		売価								
		原価								-31.2%
232		売価								
		原価								26.4%
223		売価								
		原価								3.7%
246		売価								
		原価								-71.5%
267		売価								
		原価								-33.5%
225		売価								
		原価								2.4%
191		売価								
		原価								-6.9%
262		売価								
		原価								-47.9%
229		売価								
		原価								-8.9%
194		売価								
		原価								16.6%

・売価・原価を分析した結果、70%の工事が不採算で受注をしている

価格分析結果と対応策

価格分析結果

客先

- ・ 予算管理されている
- ・ 査定基準は無し

当社

- ・ 材料（仕入）は、20%載せて売価設定している
- ・ 管理費相当分の費用が回収出来ていない
- ・ 高額な工事でも採算が採れていない



結果

- ・ 採算の取れる見積書が作成出来ていない

問題点と課題事項

項目	現状	問題点	評価	課題事項
経営	・売上は増加しているが、赤字続きである	・売価に適正な原価を反映出来ていない	・原価管理が出来ていない	・採算が採れる見積書の作成
価格決定	・社長が見積書を作成	・原価が分からないまま見積書を作成しているため、不採算の状態	・不採算での受注	・適正価格での価格交渉の実施
販売	・客先が一社依存になっている	・仕事量が減少した時に大きな影響を受ける	・一社依存	・営業活動を行い販路を拡大する

課題事項・改善案

課題事項

■採算が採れる見積書の作成

■適正価格での価格交渉の実施

■営業活動を行い販路を拡大する

改善内容

①原価を把握し、売価設定を行う

②見積書作成方法の変更

③客先と価格交渉

④販路拡大のための活動を行う

見積書作成方法の変更

採算が採れる見積書の作成①

見積作成シートを活用

〇〇部品製作		No●●●	2024年11月18日		原価計算				売価計算			
品名(材料名)		仕様	数量			原価	単価	金額	原価	単価	金額	売価設定
1		SUS	1				0				0	20%
2		S45C	1				0				0	20%
3		SUS303	1				5				5	20%
4			2				1				0	20%
5			1				2				2	20%
6			4				2				8	20%
7			4				6				24	20%
8			1				5				5	20%
9			1				2				2	20%
10							0				0	
11							9				9	
No	工程	内製/外製	工場/現場	個数	工数(分)	加工レート	加工費	加工金額	単価	金額	売価設定	
1		内製	工場	1							10%	
2		内製	工場	1							15%	
3		外製		1							15%	
4		内製	工場	1							60%	
5		内製	工場	1							60%	
6		外製		1							10%	
7		外製		1							10%	
8		内製	工場	1							35%	
9												
10												
11							0	0				
12							0	0	0	0		
13							0	0	0	0		
14							0	0	0	0		
小計												
材料費												
加工費												
製品原価												
管理費							26.4%		20.0%			
製造原価												
値引き												
製品売価												
利益									10%			

原価から工事見積を作成

構成要素個々の売価設定を行う

管理費を20%として置く

利益目標を10%以上とする

採算が採れる見積書の作成②

- ・ 見積書を作成するのに、見積書作成シートを活用して売価・原価を明確にして採算が採れる様にする

〇〇部品製作

No●●●●

2024年11月18日

品名(材料名)	仕様	数量	原価		売価		売価設定
			単価	金額	単価	金額	
1		1	1,250	1,250	1,500	1,500	20%
2							20%
3							20%
4							20%
5							20%
6							20%
7							20%
8							20%
9							20%
10				0	0	0	0
合計				23,609	23,607		28,329

No	工程	内製/外製	工場/現場	個数	工数 (分)	加工レート	加工費	加工金額	単価	金額	売価設定
1											10%
2											15%
3											15%
4											60%
5											60%
6											10%
7											10%
8											35%
9											
10							0	0	0	0	
11							0	0	0	0	
12							0	0	0	0	
13							0	0	0	0	
14							0	0	0	0	
小計											9

材料費		
加工費		
製品原価		
管理費	26.4%	
製造原価		
値引き		
製品売価		
利益		10%

見積作成シート
から見積書を作成



見積書

価格交渉を行う

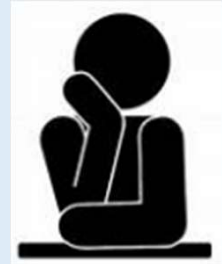
値上げ申請に対しての不安

事業者側の不安

- ☑ 値上げ申請をしたら、怒られるので調達に行くのが怖い
- ☑ 値上げ申請をしたら、何を言われるか分からない
- ☑ 値上げ申請をしたら転注をされるのではないか

調達部側の思う事

- ☑ 値上げ申請を上司（課長⇒室長⇒部長⇒役員）に上げるのが大変
- ☑ 上司に報告すると、またエビデンスが無いと怒られる
- ☑ 社内決済用の資料を作るのに時間が掛かる、時間が無い



値上げ申請は怖くない

■準備をしっかりと行う

- ☑交渉相手を知る
- ☑自社分析（財務・原価）を行う
- ☑交渉戦略・方針を立てる
- ☑値上げ交渉の武器（知識）を持つ
- ☑根拠を揃える
- ☑言われる内容を想定しておく

■成功のポイント

- ☑値上げの理由を論理的に整理する
- ☑データを活用して根拠を示す
- ☑交渉相手の視点・立場から考える
- ☑段階的な値上げ戦略を考える
- ☑客先との関係構築

値上げ申請には2つのタイプがある

●外部環境の影響による値上げ

原材料費、光熱費、賃金等高騰



価格転嫁

●不採算解消のための値上げ

売価に対して原価が高く不採算になっている

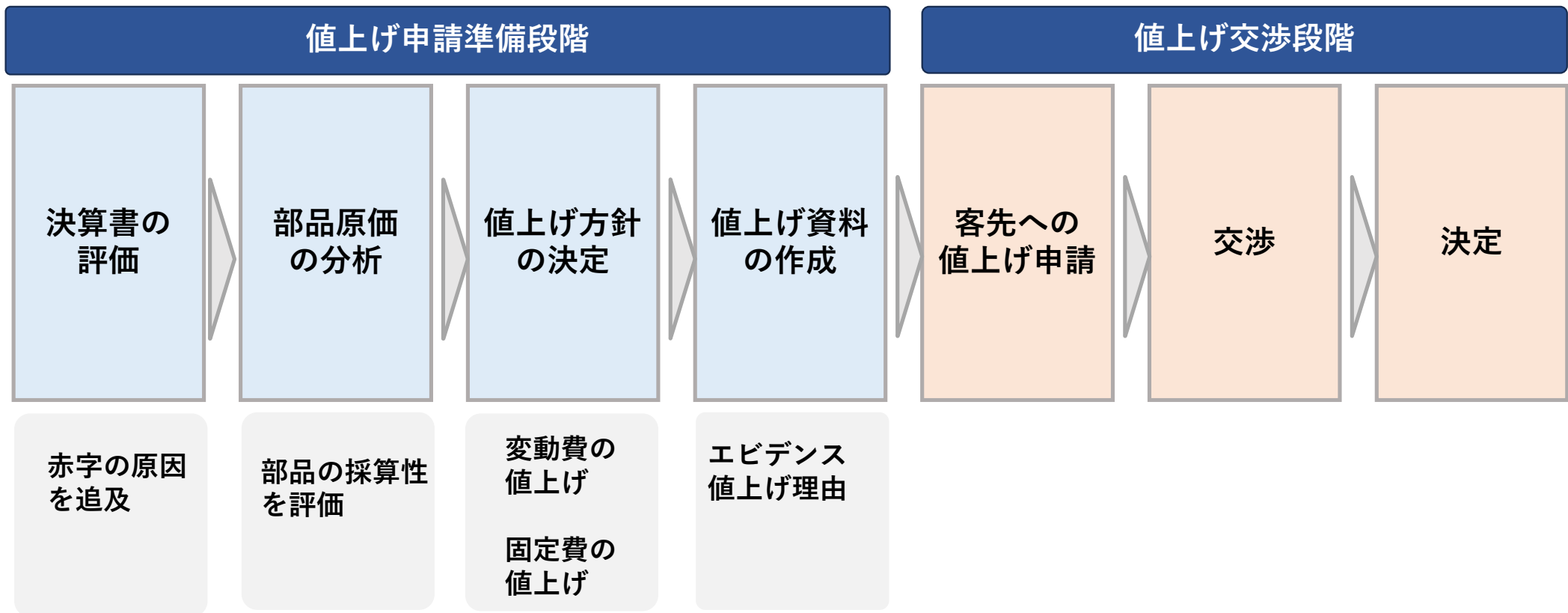
- ・レート
- ・工数



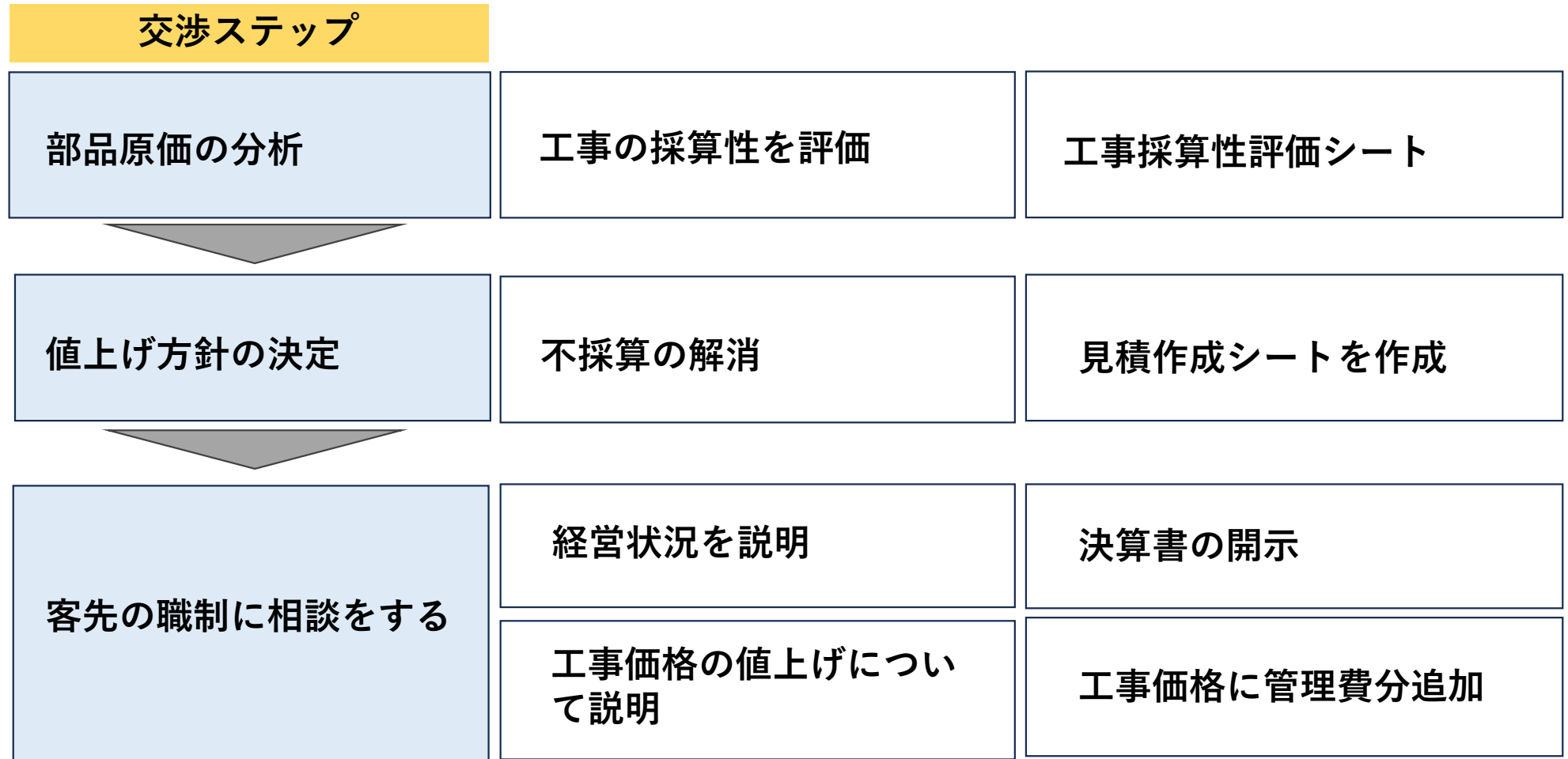
価格適正嫁（化）
（採算確保）

値上げの準備段階と値上げ交渉段階

■半年～1年程度の交渉期間の確保が必要



客先との価格交渉ステップ



調達部の誰と交渉するかがカギ

☑材料・光熱費高騰、賃上げ

●調達担当者から説明

☑不採算による賃上げ

●交渉は調達担当者からではなく、より上位の役職者から説明

●室長・部長レベル

●担当者から上にあげるのに時間が掛かる
会社経営に係る値上げのため上位者に報告



値上げ申請書の作成

■資料は、確認出来る公的なデーター及び購入実績

《顧客への値上げ申請書類の準備》



値上げ申請のポイント

- 政府の施策もあり値上げをする環境は整ってきた
- 担当者の決済資料作成の労力を下げてあげる
- 資料は、エビデンスを明確にして、ロジカルな説明をする
- 上司は、細かい資料ではなく、値上げの筋が通っているかどうか
- 一方的な値上げではなく、客先にも嬉しさがある配慮が必要
- 値上げ交渉において絶対に喧嘩はしない！



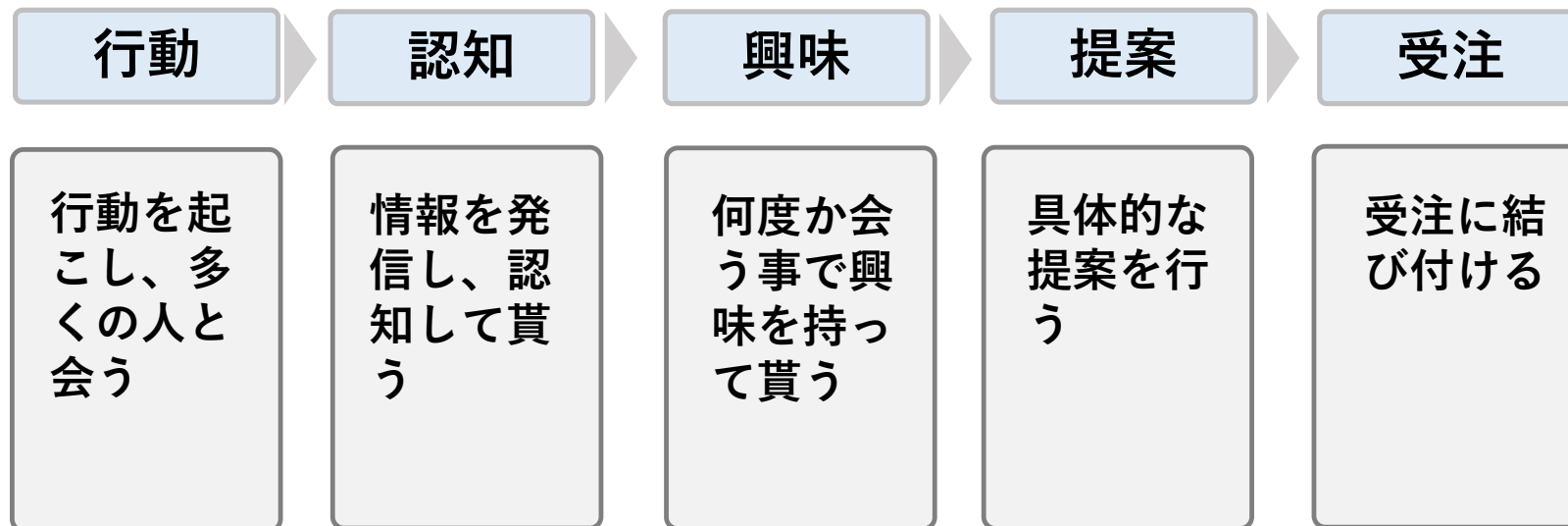
販路拡大のための活動

販路拡大のための活動を行う

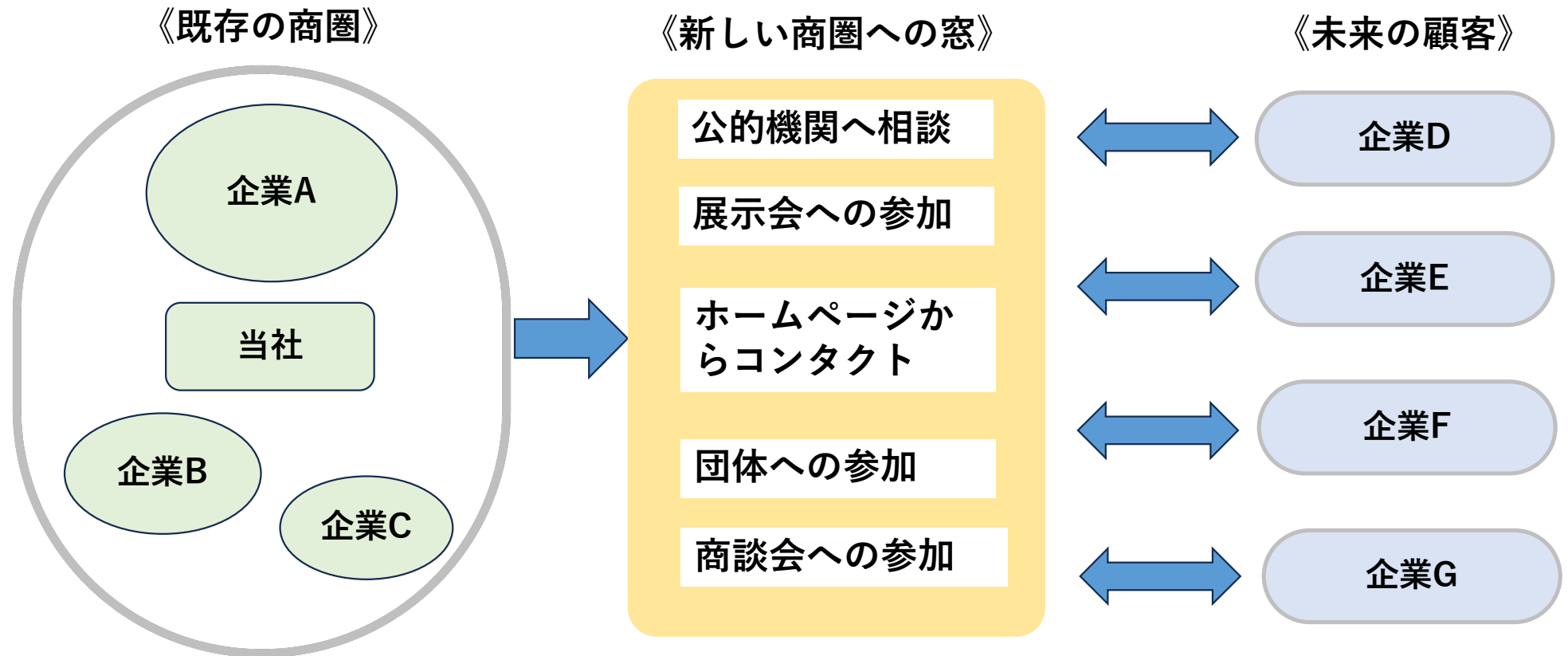
●販路を広げるための行動を起こす



●自社を認知して貰うための施策を取る

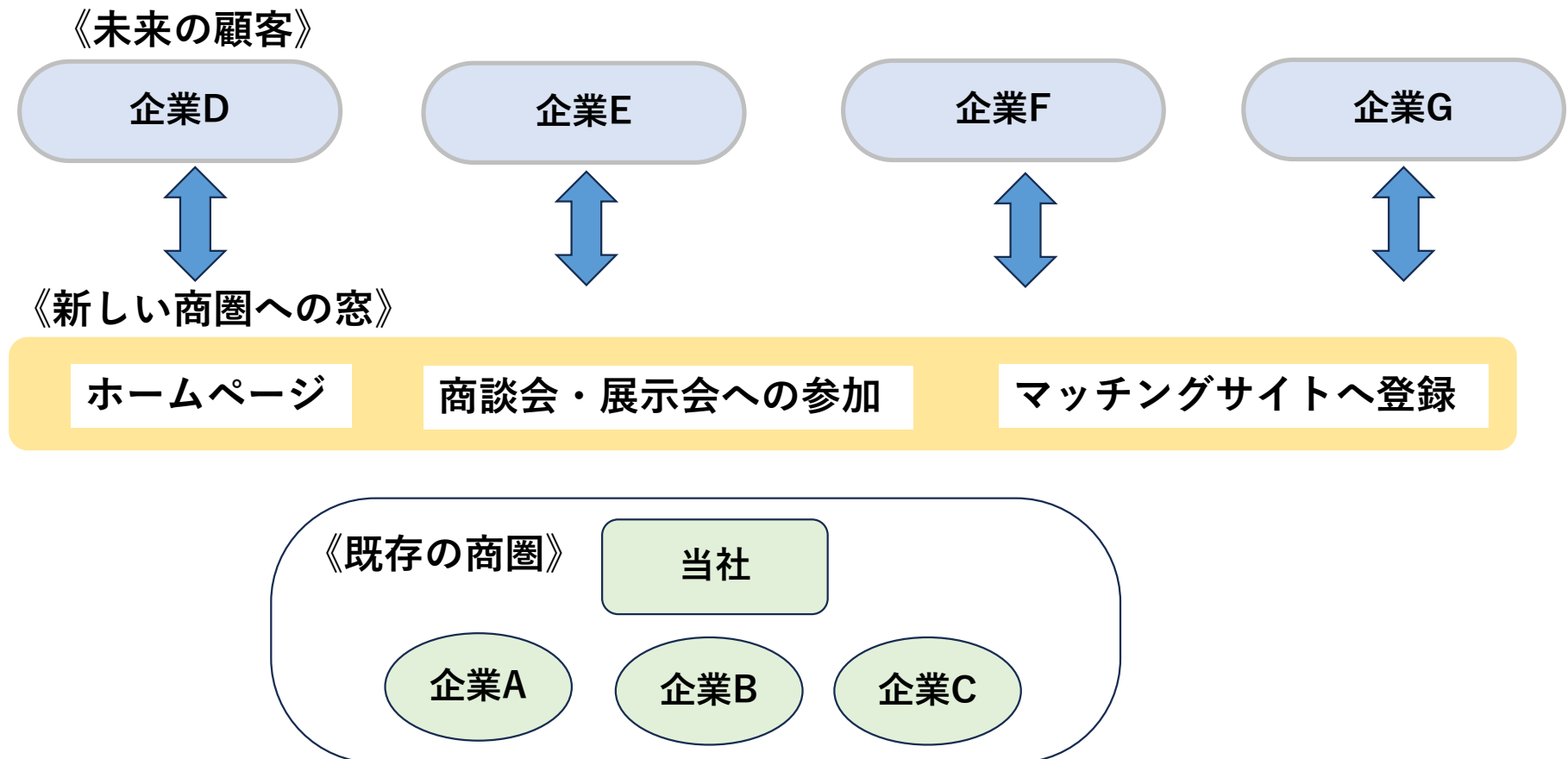


販路を広げるための行動を起こす



・ 企業と知り合える場所へアクセスし、コンタクトを取る

自社を認知して貰う



- ・ 自社を企業に認知して貰う行動を取る

拡販活動

ステップ 1

色々な所の扉を叩く
(公的機関の活用)

商工会議所、商工会
三重県産業支援センター
よろず相談

ステップ 2

色々な人に会ってみる
(名刺交換をする)

展示会へ参加 商談会へ参加
以前の取引先訪問 紹介先訪問
ホームページからコンタクト

ステップ 3

情報発信をする

ホームページ
J-goodTech イプロス

展示会への参加（参考）

名古屋の主な製造業の展示会

- 4月10日（水）～12日（金） ●[第9回 ものづくり ワールド \[名古屋\]](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第9回 設計・製造ソリューション展 \[名古屋\] \(DMS\)](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第9回 機械要素技術展 \[名古屋\] \(M-Tech\)](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第8回 工場設備・備品展 \[名古屋\] \(FacTex\)](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第6回 次世代 3Dプリンタ展 \[名古屋\]](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第5回 計測・検査・センサ展 \[名古屋\] \(メジャーテック\)](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第2回 製造業DX展 \[名古屋\]](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 4月10日（水）～12日（金） ・[第2回 ものづくりODM/EMS展 \[名古屋\]](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
-
- 10月23日（水）～25日（金） ●[名古屋 Factory Innovation Week 2024](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 10月23日（水）～25日（金） ・[第7回 名古屋 ロボデックス \(ロボット 開発・活用展\)](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 10月23日（水）～25日（金） ・[第7回 名古屋 スマート工場 EXPO](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 10月23日（水）～25日（金） ・[第3回 名古屋 製造業カーボンニュートラル展](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 10月23日（水）～25日（金） ●[第4回 名古屋 スマート物流 EXPO 2024](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 10月23日（水）～25日（金） ●[第7回 名古屋 ネプコン ジャパン](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）
- 10月23日（水）～25日（金） ●[第7回 名古屋 オートモーティブ ワールド](#)／ポートメッセなごや（名古屋市港区）

製造業が出展する展示会に行き、名刺交換をする

J-goodTechへの登録（参考）

1. 『J-GoodTech（ジェグテック）』とは

ジェグテックは、日本の中小企業と国内大手企業・海外企業をつなぐビジネスマッチングサイトです。

ジェグテックには中小機構が審査した日本企業のほかに、各国地域の支援機関（政府機関等）によって推薦された優良企業が多数登録されています。製造業、卸売業、サービス業など幅広い業種にわたっています。

◆ジェグテックのサービス（ジェグテックのサービスは全て無料でご利用いただけます。）

①企業検索/製品情報検索（検索機能）

ジェグテック登録企業の製品・技術・サービス等の情報を検索し、最適なビジネスパートナーを日本・海外の登録企業から見つけることができます。

②自社の技術・サービス情報の発信（自社アピール機能）

自社の製品・技術・サービス等を国内外の企業にアピールするための自社専用ページを持つことができ、自社ページに興味をもった日本国内や海外の企業とビジネスを行うチャンスが広がります。

③新たな取引先開拓（ニーズ機能）

共同開発、販売連携など販路拡大に向けて、登録企業へ自社の情報を発信しビジネスパートナーの募集をすることができます。

また、登録企業（大手パートナー企業/中小企業/海外企業）から届いたニーズへ提案することで、新規取引先、提携先の候補としてエントリーすることができます。

④企業間での自由なコミュニケーション（トピックス機能）

会員企業間で最新情報の告知やアイデアの交換が可能です。

ジェグテックの詳細については、こちらのページをご覧ください。

<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/deal/enterprise/>

入力時に便利な一時保存機能

本申請フォームでは、法人情報や担当者情報など、多くの項目を記入いただくため、「一時保存」の機能を搭載しています。

■ 入力を一時保存するとき

「担当者の情報」のメールアドレス欄にメールアドレスをご入力の上、画面下の「一時

担当者情報 一時保存を行う場合、メールアドレスの必須

お名前

ローマ字

メールアドレス

部署名

連絡用電話番号

地域未来牽引企業の選定の有無
 ☐ あり
 ☒ なし

< 戻る
 一時保存
 次のステップへ >



販売促進の方法（参考）

小規模事業者持続化補助金の活用

☑販路開拓のための補助金

☑商工会議所に相談

☑補助額：50万円～
補助率：2/3

☑補助対象
ホームページの作成
チラシ・パンフレット作成
展示会出展他

令和5年3月時点

地域を支える小規模事業者等の皆様へ

「小規模事業者持続化補助金」が拡充されます

持続化補助金で販路開拓！！

【事業目的】
小規模事業者*等が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む販路開拓を支援
※ 常時使用する従業員数が「商業・サービス業（宿泊業、娯楽業を除く）」の場合5人以下、それ以外の業種の場合20人以下である事業者

【補助上額】
50～200万円
⇒ 免税事業者から適格請求書発行事業者に転換する場合、一律に50万円の補助上限上乗せを行います。（最大250万円）
（詳細は、裏面をご確認ください）

【補助率】
2/3（資金引上げに取り組む事業者のうち、赤字事業者は3/4）

【補助対象】
店舗改装、広告掲載、展示会出展費用など

令和4年度第2次補正予算で中小機構に措置

経済産業省 中小企業庁 Be a Great Small 中小機構
チラシのダウンロードはこちら

措置内容

令和4年度第2次補正予算において、「一律に50万円の補助上限上乗せ」をします（最大250万円）。

免税事業者から適格請求書発行事業者に転換する事業者（インボイス転換事業者）を対象に、全ての枠で一律に50万円の補助上限上乗せし、販路開拓（税理士への相談費用を含む）を支援します。

補助率	通常枠	特別枠			
		資金引上げ枠	卒業枠	後継者支援枠	創業枠
		2/3 （資金引上げ枠のうち赤字事業者は3/4）			
補助上限	50万円	200万円			
インボイス特例	50万円※ ※インボイス特例の要件を満たす場合は、上記補助上限額に50万円を上乗せ				

【申請要件】
○ 資金引上げ枠 ⇒ 事業場内最低賃金を地域別最低賃金より+30円以上とした事業者
○ 卒業枠 ⇒ 小規模事業者として定義する従業員数を超えて規模を拡大する事業者
○ 後継者支援枠 ⇒ アトキギ甲子園のファイナリスト等となった事業者
○ 創業枠 ⇒ 過去3年以内に「特定創業支援事業」による支援を受け創業した事業者
○ インボイス特例 ⇒ 免税事業者のうち適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者
※過去の公募において、「インボイス枠」で採択された事業者は、「インボイス特例」の対象外です。
※申請要件等の詳細は、下記事務局HPに掲載の公募要領等をご確認ください。

活用例

事例① ※ 青字が本補助金の対象経費
古民家をカフェとして営業するため、厨房を増設。加えて、地元飲食店とのコラボメニュー開発や、地域住民の協力を得て様々なイベントをカフェで開催。

事例②
蕎麦屋が地元特産のかき揚げをセットメニューに追加するため、高性能フライヤーを導入。新規顧客の増加、顧客単価アップを目的として地元メディアに広告を出稿。

今後のスケジュール

受付開始：2023年3月10日（金）

応募締切：2023年6月1日（木）【第12回受付締切】
2023年9月7日（木）【第13回受付締切】
※第14回受付締切のスケジュールについては、今後改めてご案内します。

応募方法：原則JGrantsによる電子申請
※電子申請に必要なGCSIDプライムアカウントの発行には、一定の期間がかかりますので、電子申請をお考えの方は、先にアカウントを発行することをお勧めします。電子申請先は公募要領をご確認ください。

事務局HP: 商工会地区HP 商工会議所地区HP JGrants (ID取得)

ご清聴有難うございました

中小企業診断士
清水 英範

伴走支援機関による

み・エールbizを活用した本部の支援体制について

三十三銀行 営業本部 営業推進部
2025.10.22 高山 秀人

営業本部 営業推進部 について

第3次中期経営計画の概要

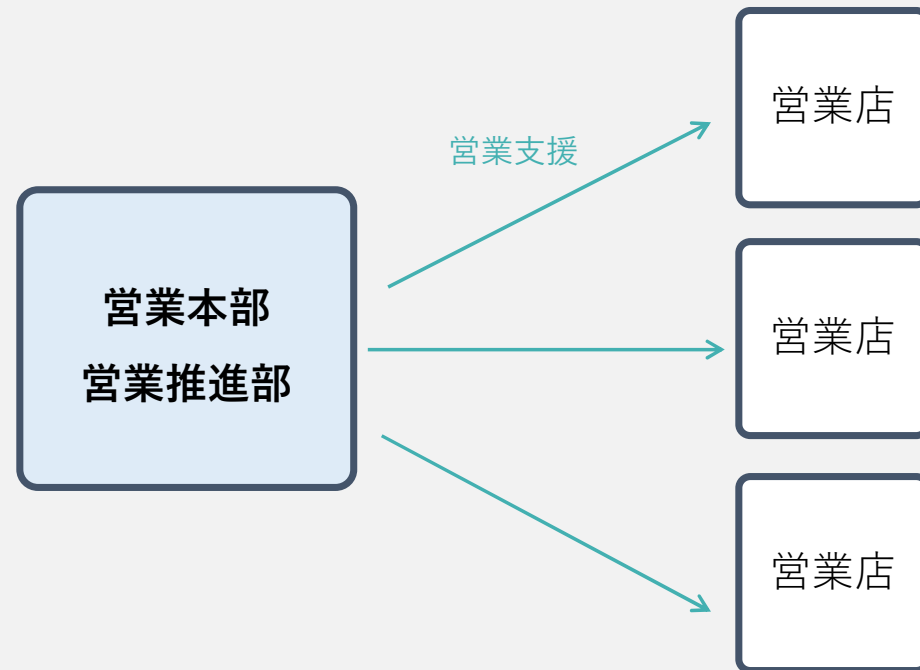
リレーション&ソリューション
の進化

経営の効率化・最適化

経営基盤の強靱化

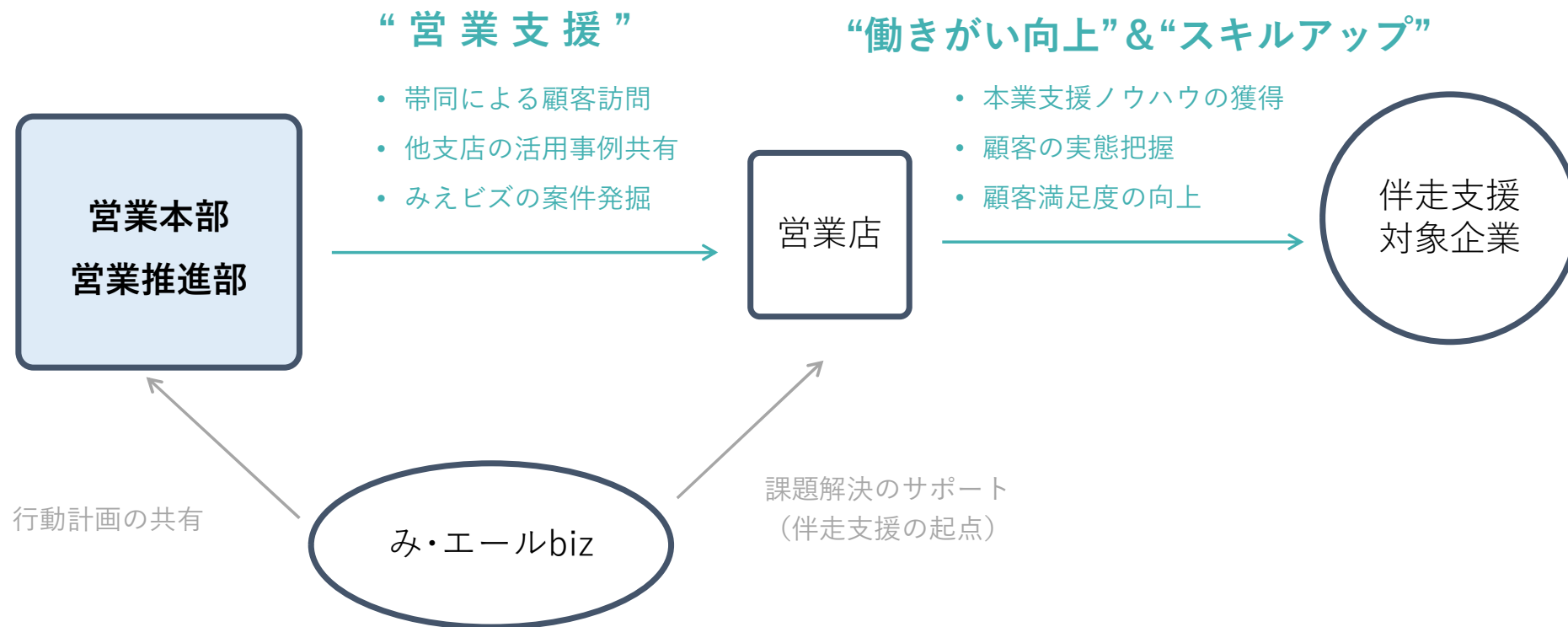
D X戦略の推進と人的資本経営
の実践を変革のエンジンとして、
職員の働きがいと生産性の向上
を実現。

営業店との関係図



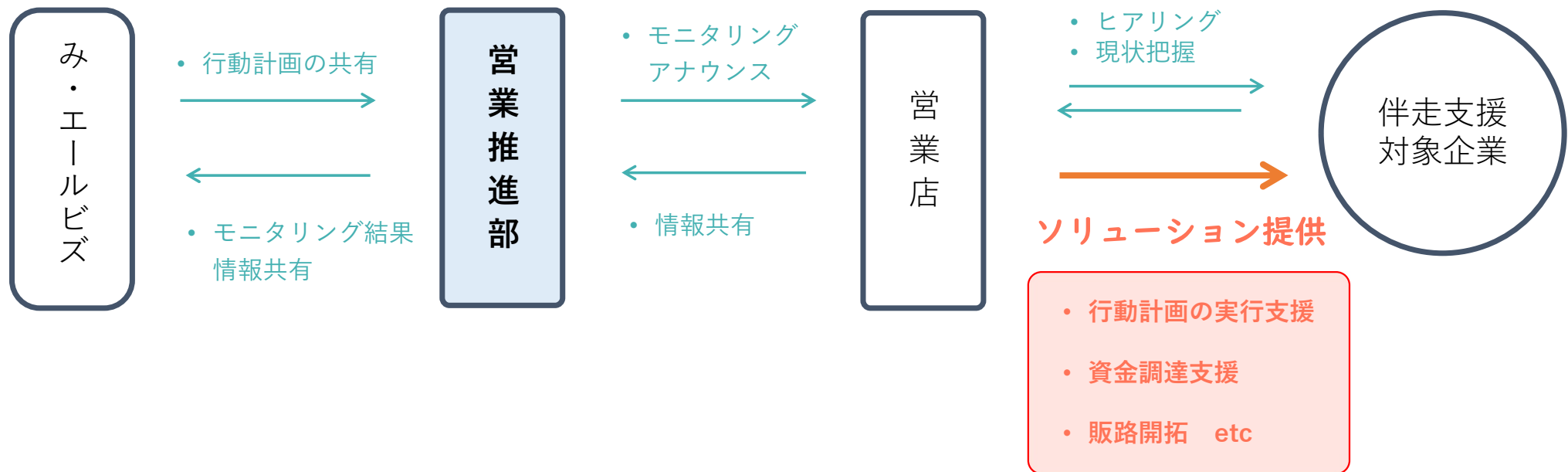
■ み・エールbizの活用について

- 営業店と連携し、み・エールbiz 案件の発掘
- 本業支援に参加することにより、職員のスキルアップと働きがい向上に繋げる



■ モリタニングによる継続的な支援について

- 営業推進部から営業店へ、定期的に**モニタリングをアナウンス**。
- 担当者が変更となっても、アクションプランが起点となり**安定した関係構築**へ。
- 関係構築することで、**新たな課題を把握し、ソリューションの提案**につなげる。



■ 弊行の課題とその対応策について

課 題

- ・ インセンティブを付与していない

☞ 営業店の日常業務で優先度が低くなる傾向になる。

- ・ 債務者区分が要注意先に偏重

☞ 正常先で業績が堅調な先への提案少なく、視野が狭小化。

対 応 策

- ① 予兆管理を意識した訪問と課題を抽出して共有。
- ② インセンティブ有無が取組みに影響しない意識の醸成。
- ③ 課題のない事業者はない。何らかの伴走支援・本業支援が必要。

 **み・エールbiz** の活用を提案

