

こんなニーズが聞いたら この外部機関活用を検討しよう

取引先のニーズを取り上げて、どの外部機関を活用するのがよいのか解説していきます。

①③⑥⑧⑨

黒木 正人

飛騨信用組合 常務理事

②④⑤⑦

田代 達生

十六銀行 マーケット戦略チーム
課長代理 中小企業診断士

●対象となる外部機関と特徴

中小機構	大手企業と掲載企業とのマッチング等が可能 (J-GoodTech)
都道府県の支援策	売れる製品・技術に関する助言が受けられる (東京都「ニューマーケット開拓支援事業」など)
ミラサポ	課題に合わせた専門家を派遣してくれる

ニーズ1

販路を開拓したい

↓中小機構 (ジエグテック他)
↓自治体の独自支援策 ↓ミラサポ等

取

引先から「販路を開拓したい」という相談を受けることはよくあると思います。自行庫による支援策として、まずビジネスマッチングが検討できるでしょう。

しきれないケースもあるのが実情です。そうになると、外部機関に協力を要請する必要があると考えられます。

ミラサポは販促支援に強い
専門家を派遣してくれる

ビジネスマッチングは、今では各金融機関において当たり前のように行われています。しかし自行庫主催のビジネスマッチングでは、地域性や規模の問題、個々のニーズへの対応など、個別に対応

販路開拓の支援においては、独立行政法人中小企業基盤整備機構 (略称：中小機構) が運営する「J-GoodTech (ジエグテック)」の販路開拓コーディネート事業、

ビジネスマッチングイベントの活用のほか、各都道府県や各政令指定都市が実施する独自支援策 (例えば東京都の「ニューマーケット開拓支援事業」) を活用するとよいでしょう。

また、中小企業庁の委託事業である「ミラサポ」もあります。ミラサポとは、中小企業・小規模事業者の未来をサポートするという

コンセプトで行われている事業です。

ミラサポには専門家派遣事業があり、経営支援の実績が豊富な専門家が、課題解決に向けた手伝いをしてくれます。販路拡大・販促支援も施策メニューの1つです。で、それを得意とする専門家を選ぶことができます。

例えば「ITを活用して、販路開拓を実現したい」という要望であれば、それに合う専門家をサイトで検索してみましよう。キーワードや経営課題、エリアなどで絞り込んでいき、ミラサポに登録されている専門家を探すことができます。申請した企業は年間3回まで無料で相談できます。

