

外部専門家派遣に係る Q&A

<1.全体編>

問1-1：本事業の目的は何ですか。

答：本事業は、お客様が多様化・複雑化した課題を抱えていることに鑑みて、その経営支援に取り組み、ひいては企業価値の向上を後押しすることを目的としています。

問1-2：本事業の利用対象者は。

答：当協会の保証利用があり、成長発展や経営改善に向けてお悩みをお持ちのお客様を対象としています。

問1-3：どのような事業ですか。

答：外部専門家による「経営診断」・「課題解決（ピンポイントアドバイス）」・「計画策定」の3種類の事業になります。

「経営診断」では、専門家が事業内容や経営課題・お悩み事について、詳細にヒアリング・分析し、事業の向上や改善の方向性を提案します。

「課題解決（ピンポイントアドバイス）」では、経営の改善に向けた課題が明確であるお客様に対し、課題分野の専門家がピンポイントにアドバイスを行います。

「計画策定」では、経営診断の内容に基づいて、アクションプランや数値計画を、専門家と一緒に検討していただきます。

経営診断を受診せずに計画策定をお申込みいただくことも可能ですが、計画策定は、経営診断受診後にお申込みいただく流れが一般的です。

※各事業の詳細については、本 Q&A の<経営診断・課題解決（ピンポイントアドバイス）編><計画策定編>をご参照ください。

問1-4：派遣される外部専門家とはどのような方ですか。

答：経営診断・計画策定については、滋賀県中小企業診断士協会に所属の中小企業診断士または日本公認会計士協会京滋会所属の公認会計士になります。

課題解決（ピンポイントアドバイス）については、SNS・IT コンサルタントまたはフードコンサルタントになります。

問1-5：お客様の費用負担はありますか。

答：原則ありません。

外部専門家への謝金支払いは、国の補助金、当協会費用によって賄っています。
一部例外として設備計画を伴う計画策定について、一部費用負担が発生する場合があります。
設備計画を伴う計画策定を検討されている方は事前にご相談ください。

問1-6：本事業を利用したい場合、どうすればよいですか。

答：当協会へお問い合わせください。

問い合わせ窓口 経営支援部 経営支援課 077-511-1323
保証部 創業支援課 077-511-1320

問1-7：今までどれくらいの方が利用されていますか。

答：平成27年から本事業を開始し、令和7年3月時点でのべ約800社に利用いただいています。

問1-8：保証協会の利用があれば、誰でも利用できますか。

答：派遣の可否は当協会が判断します。

問1-5のとおり、一部国の補助金を受けて事業運営していますので、公租公課の滞納がある場合などは、納付状況によりご利用をお断りする可能性もあります。
分納計画の有無等含めて派遣の可否を判断しますので、事前に当協会までご相談ください。

問1-9：申込の流れを教えてください。

答：利用を希望される方は、当協会までご連絡ください。

利用金融機関のご担当者様経由でお問い合わせいただくことも可能です。

その場合は、当該金融機関を通じて保証利用がある場合に限りです。

お問い合わせ後、当協会の担当者が本事業の説明に伺います。その際に企業の概要や、お悩みについてお聞きします。

面談時間は1時間程度を目安にしています。

問1-10：申込する上で注意することはありますか。

答：外部専門家を派遣することになりますので、すでに顧問税理士や、顧問の経営コンサルタントから経営指導等を受けておられる場合は、事前に了承を得ておいてください。

問1-11：申込から初回派遣まで何日かかりますか。

答：申込みから、約1週間～2週間かけて外部専門家を選定いたします。
外部専門家が決まり次第、当協会から初回派遣日の日程調整のご連絡をさせていただきます。

問1-12：経営診断・計画策定では外部専門家を指名することはできますか。

答：原則できません。
本事業は、滋賀県中小企業診断士協会、日本公認会計士協会京滋会に委託して運営しています。派遣する外部専門家は、両協会にて決定されます。
外部専門家も得意とする分野が異なりますので、お客様の業種や、お悩みに応じて最適な外部専門家を派遣いただけるよう、依頼をしています。
ご要望がある場合は、事前にご相談ください。

問1-13：派遣場所はどこになりますか。

答：お客様の会社、事務所で行います。
場所の確保が難しい場合は、当協会または利用金融機関の会議室を利用することもあります。事前にご相談ください。

問1-14：本事業を利用すると保証利用がしやすくなる等、メリットがありますか。

答：本事業利用の有無は保証審査には影響しません。
本事業利用により、保証が受けやすくなることや、利用しなかったために保証利用をお断りすることはありません。

問1-15：本事業を利用したいのですが、時間の確保ができるか不安です。

答：申し訳ありませんが、外部専門家とのヒアリング等の時間は確保いただくことをご利用の前提としています。
面談時間については外部専門家とお客様で調整いただいております。できる限り要望に沿えるように対応しますので、定休日に行いたいなどご要望がある場合は申込書に記載してください。

問1-16：オンラインでの面談は可能ですか。

答：基本的には対面による面談を実施しておりますが、オンラインでの面談も可能ですので事前にご相談ください。

ただし、円滑な事業実施のため、初回の顔合わせについては対面による面談をお願いしております。

問1-17：スケジュールで注意すべき点はありますか。

答：一部国の補助金を受けて事業を運営しておりますので、年度単位の事業になります。

2月末頃までには派遣が完了するようご協力をお願いします。

そのため、申込の締め切りは10月～11月頃としています。

問1-18：派遣予定日に急な仕事が入った場合、日程の再調整はできますか。

答：可能です。当日、都合がつかなくなった場合はお早めに当協会・外部専門家までご連絡ください。

問1-19：代表者の出席が困難な場合、どうすればよいですか。

答：原則として代表者様の出席をお願いしておりますが、代表者様が高齢であるなど出席が困難な事情が認められる場合は、実質経営者様や経理担当者様など、事業内容を詳しくご説明いただける方の代理出席が可能です。

問1-20：金融機関の同席は必要ですか。

答：最終報告会は必ず同席をお願いしておりますが、他の面談は任意でお選びいただいております。初回の専門家派遣時は挨拶のために同席される場合が多いです。

問1-21：本事業に向いていない企業はありますか。

答：経営診断では最大3時間×4回の12時間、計画策定では40時間での取り組みですので、年商規模が大きい場合や、事業内容が多岐にわたるお客様については、十分な経営診断・計画策定が行えない可能性があります。事前に当協会までご相談ください。

規模の大きいお客様については、滋賀県中小企業活性化協議会、国の経営改善計画策定支援事業等の利用をご検討ください。

国の経営改善計画策定支援事業については、当協会も費用負担の一部補助を行っていますので、あわせてご利用ください。

また、経営診断・計画策定は現在営んでいる事業をもとに行われるため、新事業のみを対象とする場合は適していません。

問1-22：過去に経営改善計画策定支援事業に係る経営改善計画策定費用一部補助を利用してはいますが、専門家派遣事業を利用することはできますか。

答：利用可能です。

問1-23：実際に本事業を利用された方の感想を教えてください。

答：下記のような感想をいただいております。

〈経営診断〉

- 強みを活かした経営の方針について指導頂き、今後の仕事や営業について具体的に活かせるようになりました。
- 具体的な数値と文章でわかりやすく改善方法や目標値を指導してもらえました。

〈計画策定〉

- 組織体制を整えることが出来ました。最近では従業員からの提案も入るようになり会社の士気が上がっています。
- 計画策定をきっかけに息子と一緒に事業の将来について考えることができました。

また、アンケートにご回答いただいた、およそ9割のお客様に「利用してよかった」と好評の声をいただいております。

<2.経営診断・課題解決（ピンポイントアドバイス）編>

問2-1：経営診断ではどのようなことを聞かれますか。
また、当日に準備が必要なものはありますか。

答：経営診断は主に、お客様の現状を「見える化」する事業となります。
お客様の事業面の強みや、弱み、財務面の課題、外部環境等、様々な角度からヒアリングを行い、現状の見える化を行います。
その際、代表者の学歴や経歴等、個人資産の有無等についてもヒアリングを行うことがあります。
お悩みに応じたコースを設けておりますので、詳しくは別添をご覧ください。
また、経営診断を進めるうえで、外部専門家から直近の試算表等の提出を求められる場合がありますが、特に指定がない限りご準備いただくものはございません。

問2-2：課題解決（ピンポイントアドバイス）ではどのような支援が受けられますか。

答：SNS・IT コンサルタントコースでは、SNSやITを活用した改善提案及びSNSやIT活用に役立つ情報の提供等を行います。
フードコンサルタントコースでは、メニュープランニングや店舗コンセプトの見直しなど実践的なアドバイスを行います。

問2-3：経営診断を受けると業績が改善しますか。

答：経営診断を受ければ、売上や利益が伸びるということを確認するものではありません。また取引先を紹介するなど、販路開拓を支援する事業ではありません。自社の課題等に気づいていただく事業だと考えています。
経営診断をきっかけとしてお客様が経営改善に取り組まれることを期待しています。

問2-4：本事業の所要期間はどれくらいですか。

答：経営診断は1回2時間から3時間程度のヒアリングを概ね2週間に1度のペースで4回行い、最後に1時間程度の最終報告会を行います。申込から最終報告会までおおよそ3~4ヶ月くらいのスケジュールになります。
課題解決（ピンポイントアドバイス）は、1回2時間から3時間程度のヒアリングを最大6回行います。派遣回数は1回目の派遣時に決定いたします。お客様の最終実施報告書を作成しないので、最終報告会はありません。

問2-5：最終報告会とはどのようなものですか。

答：経営診断を受診いただいた場合、外部専門家に成果物として「最終実施報告書」を取り纏めいただきます。

最終報告会では、最終実施報告書をもとに、外部専門家より、お客様、保証協会、利用金融機関に対し、経営診断の報告を行っていただきます。

問2-6：アフターフォローをお願いすることはできますか。

答：経営診断には、フォローアップコースを設けております。概ね1年後を目途に、経営診断を担当した外部専門家を派遣しフォローアップを行っています。

派遣回数は1回です。ご利用を希望される方は、当協会までご連絡ください。

問2-7：外部専門家からアドバイスをもらいましたが、どうすればよいかわかりません。追加で支援いただくことはできますか。

答：当協会の支援の一環として SNS・IT コンサルタント、フードコンサルタントによる課題解決（ピンポイントアドバイス）を設けております。

また、経営診断でのアドバイス事項をもとに、外部支援機関への紹介、橋渡しを行っていますので、ご相談ください。

<ご利用可能な支援>

✓SNS・IT コンサルタントの派遣

✓フードコンサルタントの派遣

✓[滋賀県中小企業活性化協議会](#)への橋渡し

（経営改善、事業再生、金融調整等を専門的に支援する公正中立な機関）

✓[滋賀県よろず支援拠点](#)への橋渡し

（経営課題の解決に向けて一歩踏み込んだ専門的な提案を行う公的機関）

✓[滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター](#)への橋渡し

（事業承継に関するあらゆる相談を受ける公的機関）

問2-8：アドバイスに HP の作成とありましたが、外部専門家に作成してもらうことはできますか。

答：HP 作成や行政手続きなどといった、実務支援は行っておりません。

経営診断や課題解決（ピンポイントアドバイス）は、外部専門家からのアドバイスや情報提供にとどまるため、その先の支援は対象外となります。

<3.計画策定編>

問3-1：計画策定ではどのようなことを行いますか。

答：計画策定事業では、経営診断で分析したお客様の現状を踏まえ、今後の取り組み施策の検討、同施策に基づく数値計画の策定を行います。

現状分析→計画の方向性、計画骨子の検討→具体的な取り組み施策の検討（アクションプラン）→数値計画の策定、という流れで進めていきます。

問3-2：計画書は外部専門家に作ってもらえるのですか。

答：計画書の策定者は、お客様になります。外部専門家はあくまでサポートする立場という形での支援になります。

お客様に、主体的に取り組んでいただくようお願いしています。

問3-3：本事業の所要期間はどれくらいですか。

答：外部専門家の作業時間を含めて、40時間での計画策定となります。

概ね4~5ヶ月程度のスケジュールが多くなっています。

問3-4：経営改善計画、生産性向上計画の違いは何ですか。

答：管理上名称を区別しておりますが、アクションプランを検討し、数値計画を策定する点は共通しています。名称については金融支援の有無によって区別しています。

✓経営改善計画策定

実現可能なアクションプランを専門家とともに検討し、数値化します。

原則金融支援を伴います。

✓生産性向上計画策定

生産性向上に向けたアクションプランを専門家とともに検討し、数値化します。

問3-5：金融支援とはどのようなものですか。

答：新規融資（既存借入金の借換を含む）や条件変更による資金繰り支援を指します。

問3-6：どのような金融支援が多いですか。

答：既存借入金の借換がメインになります。キャッシュフローと、返済額が合っていないお客様も多くおられるため、経営改善計画にて見込まれるキャッシュフローに合わせた借入となるよう見直しの提案を行っています。

問3-7：計画書ができました。どうしたらよいですか。

答：金融支援を伴う経営改善計画については、経営サポート会議、バンクミーティングを開催し、計画書の実現可能性について、取引金融機関と協議を行います。
協議の結果、実現可能性が高いと判断した場合は、計画書の金融支援内容に基づいて、取引金融機関が金融支援を実施します。
生産性向上計画については、金融支援を伴いませんので、バンクミーティング開催はお客様の希望としています。

問3-8：アクションプランの実行について、支援いただくことはできますか。

答：問2-7のとおり、SNS・IT コンサルタント、フードコンサルタントの派遣や外部支援機関の紹介が可能です。
また、本事業とは別途経営改善計画に対するモニタリング事業として「継続サポート事業」を設けています。
詳しくは保証協会担当者までお問合せください。

経営診断・課題解決（ピンポイントアドバイス）

別添

コース一覧（令和7年度）

経営にお悩みの方	経営改善コース	成長発展や経営改善のお悩みをお持ちのお客様に対し、課題解決に向けて改善の方向性を提案し、経営状況の改善を図ることを目的としたコースです。 また、代位弁済を行った方で、事業を継続しながら返済努力し経営状況の改善や正常化を目的とした方にもご利用いただけます。
	事業承継コース	事業承継に取り組むことが出来ていないお客様に対し、事業承継支援を早期に促し、技術やノウハウの継承を図ることを目的としたコースです。
	生産性向上コース	現在経営は順調であるが、中小企業の将来の成長・発展のため、生産性を向上させ経営強化を図ることを目的としたコースです。
	フォローアップコース	経営改善のために経営診断を利用されたお客様の中で、フォローアップが必要と見込まれるお客様に対して、再度外部専門家を派遣し、継続的な診断を行うことを目的としたコースです。（※全1回）
創業して五年以内の方	創業支援コース	創業期のお客様に対し、客観的な目線で創業計画の進捗状況を確認し、今後のお客様の成長、発展に向けた道筋をつけることを目的としたコースです。
	創業フォローアップコース	創業支援コースによる経営診断を利用されたお客様の中で、フォローアップが必要と見込まれるお客様に対して、再度外部専門家を派遣し、継続的な診断を行うことを目的としたコースです。（※全1回）
課題解決（ピンポイントアドバイス）を希望される方	SNS・IT コンサルタントコース	お客様の業務・経営課題に合ったSNSやIT活用の可能性を検討し、SNSやITを活用した改善提案及びSNSやIT活用に役立つ情報の提供等により、生産性の向上、ビジネスチャンス拡大のきっかけにつなげることを目的としたコースです。
	フードコンサルタントコース	飲食業等を営んでいるお客様に対し、メニュープランニングや店舗コンセプトの見直しなど実践的なアドバイスを行うことにより、売上向上、競争力強化などのきっかけにつなげることを目的としたコースです。