

番号	メニュー	内容	期間	具体的な内容
1	経営顧問	・ 経営全般 支援会社の成長を目指して、 経営者を主体に支援	最短：1年 (年単位で契約)	プロジェクトメニュー（経営計画策定等） 経営相談 経営情報提供、 活性化 など
2	プロジェクト 支援	目標を明確にして、 その達成を支援	標準：3ヶ月 (月2回) (内容に応じて期間設定)	経営計画、 営業戦略、 事業計画 B S C (バランススコアカード) 職能制度 業務合理化(ムダ、ムリ、ムラの排除)など
3	診断	行政・金融機関からの依頼診断	訪問：1日 (簡易診断)	簡易診断 設備資金融資診断 技術診断 革新支援融資診断
4	セミナー	・ オリジナルテーマ ・ 普遍的知識テーマ ・ トレンドテーマ	1時間～1日	プロジェクトX(イクス)型テーマ(開発マインド向上) リスクマネジメント 売上・利益計画 コミュニケーション向上 技術経営の重要性 など
5	販路開拓	・ 見込み客の紹介(個別製品) ・ 販路の紹介(リピート商品)	随時	紹介先のメリットを重視して紹介 ・ 良い設備 ・ 製品メニューの拡大 ・ 自社製品を強化する材料、部品
6	技術移転	・ NIROアドバイザーとして 技術紹介 ・ 事業移転・協業化の支援	随時	・ 製品力強化に役立つ技術を紹介、導入支援 ・ 経営革新のための事業移転 (M & A) 支援 など
7	紹介・仲介	・ 最適な専門家を紹介 (弁護士さん、税理士さん、 社労士さんなど)	随時	・ 創業に伴う法人化の支援 ・ 知財紛争、人事問題に巻き込まれた時の対応 ・ 契約トラブルへの対応