

一持てる力を出しあって事業を創造するためのマッチング

第4回事業化創造マッチングご案内

(主催) 一般社団法人 大阪府経営合理化協会

(後援) 大阪府異業種交流促進協議会・関西経友会

(協力) 第三銀行

事業化創造マッチングは、大阪の中小企業の事業開発を支援するマッチングを協会が初めて実施する事業です。中堅・中小企業は限られた技術力、販売力はあっても総合的な力がありません。

それを補うため、参加企業数社が持てる力を出し合っって新しい事業を立ち上げる事が本マッチングの目的です。販路開拓・業務提携だけでなく、専門のコンサルタントの協力を得て事業の成果が上がるまで支援するものです。(案内書裏面の手順に従って実施。支援については実費負担)

核となる企業を4社選定し、この企業と一緒に事業を進めたい参加企業を募集しておりますので、新事業を立ち上げようとする企業には、ご参加をお勧めします。

記

と き	平成26年11月13日(木) 13:00~17:00
と ころ	マイドーム大阪8階 第6会議室 (大阪市中央区本町2-5、TEL. 06-6947-4321)
テーマ	「事業創造のための提携支援」
定 員	40人、うちプレゼンター4社(定員になり次第締切ります) テーマに関心のある中堅・中小企業の経営者・開発責任者(業種・業態は問いません)
申 込 み	別紙申込書を、10月31日(金)までに協会事務局までFAXしてください。
参 加 料	1人 8,000円(消費税込み、会員外10,000円) 2人目からは1人6,000円(消費税込み会員外8,000円)

スケジュール

- 13:00 開会の挨拶・進め方案内
- 13:15 企業プレゼンテーション(4社各15分)
- 14:20 休憩
- 14:30 グループ別マッチング
- 16:20 個別マッチング、商品展示
- 16:55 閉会の挨拶
- 17:00 終了

“事業化創造マッチングの特徴”

- 1 事前にお問い合わせした企業4社によるプレゼンテーション(1社15分)による事業説明を実施します。一般のご参加者は裏面下欄申込書で同じグループになりたいプレゼン企業名をご記入下さい。
- 2 プレゼンテーションされない参加企業も、展示コーナーでの商品・カタログ展示スペース(1社60cm×60cm)をご提供いたします。ご利用ご希望の方は申込用紙に必ずご明記下さい。(スペースが10社程度で限りがありますので、埋まり次第締切ります。)
- 3 グループ別マッチングでは、グループ毎にコーディネーターがつきマッチング推進役を務めます。
- 4 個別マッチングではグループの違うプレゼン企業・参加企業とも連携できます。積極的に名刺交換して下さい。(名刺をご用意下さい)
- 5 本マッチングには責任ある姿勢でご参加下さい。万一、トラブルが発生した場合は、当事者間で解決を図って下さい。

一般社団法人大阪府経営合理化協会 担当; 佐竹 (FAX. 06-4794-9085)
〒540-0029大阪市中央区本町橋2番5号マイドームおおさか5階 TEL. 06-4794-9090

第4回事業化創造マッチングプレゼンテーション企業4社紹介(敬称略)

企業の基本情報	企業の特徴と今回参加の目的
1. 明和グラビア(株) プレゼンター 社長 大島 規弘 本社: 〒577-0833東大阪市柏田東町 12-28番地 設立昭和28年、電話06-6722-1131 資本金3億2,000円、従業員338名 業務内容: テーブルクロス・エクステリア ペット用品・床材・園芸用品等製造販売 http://www.mggn.co.jp/	プラスチックフィルムへのグラフィックプリントとモールドプリントによる雑貨・繊維・ メディカル・家電部材を生産する樹脂加工メーカー。全国の主な量販店 ホームセンターに直販、特にテーブルクロスシェアは80%。新規事業では モールドプリントによる樹脂のシート状・ネット状加工品の用途開発、 ホームセンター・量販店に販売する製品の共同開発、OEM生産、又 当社ルートを利用しての販売可能な商品供給いただける企業を 求めています。成形金型・製造機械は社内製で用途に応じたきめ 細かい成形品の経常設計と樹脂選定が可能。又、道路舗装用 接着剤、医療用絆創膏、機能付加工のアパレル用各種ネット・メッシュ を開発。当社の技術・販路活用と共同開発できる企業を求める。
2. 舞昆のこうはら(株) プレゼンター 社長 鴻原 森蔵 本社: 〒559-8502大阪市住之江区 東加賀屋1-3-40 創業昭和36年、電話06-4702-1101 資本金1000万円、従業員90名 業務内容: 昆布発酵食品の製造・小売 佃煮・惣菜・菓子・健康食品の通販・店販 URLhttp://http://www.115283.jp/	製造する佃煮・惣菜・珍味類は大阪府大と共同開発し た発酵素が含まれる健康食品。カタログ通販・直営小売店・駅中 店で販売、店舗のフランチャイズ化や通販事業(45万人)での展開に 協力していただけるパートナーを募っている。また昆布のアルギン 酸は食品では生活習慣病の予防のほか調味料。化粧品。印刷・ 建築・医療に応用でき、おかずの日持ち向上や健食調味料など 可能性は無限である。国内での研究開発のほか中国市場での 食品・飼料製造、バイオ燃料展開などで技術やアイデアのあるは パートナーを求める。
3. 安田(株) プレゼンター 社長 安田 誠 本社: 〒542-0081大阪市中央区 南船場1丁目11-9 設立昭和16年、電話06-6251-7091 資本金4,000万円、従業員113名 事業内容: 建築金物建材・アルミ押出 型材建具用レール等販売 URLhttp://www.ashibane.co.jp/	創業86周年を迎え、常に建築業界でアルミ製品を中心に扱い、 営業所は全国6拠点、それに隣接する物流拠点でジャストインタイム の物流サービスが可能。アルミ素材を活かした建築金物をお客様と 共創で開発。新規事業として指紋認証機器の販売に注力。 建築金物業界及び住宅用等数多く採用されている。 独自技術として開発した抗菌アルミ処理やアルミ製品の製作 技術を活用し共創して商品開発に協力頂けるパートナーを求める。 又、指紋認証技術をわが国で開花させるパワーある企業と共に 市場を進化させ、あらゆる業種・業界へ拡販したい。
4. (株)OSGコーポレーション プレゼンター 顧問 河原 一郎 本社: 〒530-0043大阪市北区天満 1丁目26-3 OSG本社ビル 設立昭和45年、電話06-6357-0101 資本金6億100円、従業員グループ308名 事業内容: アルカリイオン整水器・家庭 用健康器製造販売 URLhttp://www.osg-nandemonet.co.jp/	「健康と環境」をテーマに生活密着商品の開発・販売の事業を 実施。特に「水」の専門業者として、家庭用・業務用・産業用の 飲料水生成装置並びに衛生管理システムの開発・販売で世界 市場進出を展開し、現在中国・台湾・韓国等東アジア・東南アジア 圏に進出している。今マッチングでは他地域への市場拡大で、 その方法・対策に関して支援いただける企業を求めている。 又、水関連の機器製造の子会社の効率的生産管理システム の構築及び、財務諸表で日本基準・米国基準・IFRS基準に 精通した企業・個人を本マッチングで求めている。

[コーディネーター紹介]

◎宮本 仁志 (株) 関西ビジュアルサポート代表取締役・関西経友会会長

元関西テレビ制作技術で大型中継番組を担当し、テクニカルディレクターとして活躍する。この経験を生かし現在(株)関西
 ビジュアルサポート代表取締役として企業・製品・講演・コンサート企画及び映像・音声等リエーション関連事業展開中。

◎川口 宏 関西経友会副会長

永和信用金庫にて金融機関業務全般を修得するとともに、資金管理、営業店舗の検査等企業経営にも従事。得意分野は
 営業活動に従事した結果、約500社の企業経営者との関係構築をしているのでこの人脈をマッチングに活用できる。

◎長田 義治 関西経友会常務理事

(株)クボタ、(株)ビケンテクノで新製品・新事業・開発営業を担当。(株)地域経済振興研究所

(SRI)で地域・地方の振興開発計画を担当。

◎古長 勝人 関西経友会常務理事 経営・ITコンサルタント

(株)島津製作所、ローム(株)で計測機器、電子部品の設計、開発担当。電算機部門の開設・管理の他、基幹業務システ
 ムの開発に従事。その他ベンチャーの起業とその経営に当たる。得意分野は異業種交流の具体的展開、企業のIT活用。

第4回事業化創造マッチング参加申込書 兼 マッチングプロフィール

※ 1社で複数人お申込みの場合は、必ず1人1枚ずつご記入願います

※ 参加の方へのご連絡はメール、ファックスです。必ずご記入下さい。

会社名			
参加者役職※		参加者氏名※	
会社住所	(〒 -)		
電話番号		FAX	
連絡先Eメール※			
会社ホームページ	http://www.		
事業概要	業種：建設、製造、卸売、小売、通信、運輸、金融保険、不動産、サービス 20字以内で具体的にご記入下さい。		
資本金	万円	従業員数	人
貴社の得意な製品・技術※			
今回他社に提供できるもの	1. 事業化 2. 製品 3. 販路 4. 技術 5. その他 ()		
	具体的に；		
今回他社に求めているもの	1. 事業化 2. 製品 3. 販路 4. 技術 5. その他 ()		
	具体的に；		
本マッチングへの目的 (複数回答可)	1. 事業創造 2. 取引の成立 3. 共同開発 4. 業務提携 5. 商品販路 6. 自社の販路に乗せる商品探し 7. その他 ()		
展示スペース	希望する (スペースは60cm×60cm) ・ 希望しない		

本事業化創造マッチングのグループ別マッチングで同じグループになりたい

プレゼン企業名をご記入下さい。

同じグループになりたい 企業名	(第1希望)	(第2希望)

○ できるだけ詳細にご記入下さい。ただし、公開を希望しない項目については、空欄にしておいて下さい。

本参加申込書兼マッチングプロフィールは、以下の目的に利用します。

- ・ 事業化創造マッチング事業に関する連絡
- ・ 開催当日の参加者名簿としての配布(会社名、氏名、役職、業種業態のみ)

○ 一般社団法人大阪府経営合理化協会が主催で実施する講演会等の案内を送付してよろしいか。(はい・いいえ)

◎ 事業創造が成立する可能性のある企業には、ご希望により事後フォローを実費で実施します。

協会事務局FAX番号は06-4794-9085です。

◎ 参加企業は自社の企業案内に類するもの(10部)、可能なら自社製品等もご持参下さい。

過去の第1回～第3回事業化創造マッチングの成果

本マッチングの目的 [売ります 買いますではなく『事業を創造するマッチング』]

1. マッチング終了後、コーディネーターの報告書を下に提携できそうな企業に打診し、お互いを結びつけるため会社まで同行し、コーディネーターが中に入り、両社で面談しました。
2. 参加企業とマッチングの後電話したところ、すでに自主的に連絡を取り合って事業を進めています。
3. 分科会形式で複数企業が事業開発会議をし、1社対1社では難しい総合的な事業開発を試みています。
4. この他、今までに代理店契約、参加者同士の新事業会議、売買契約等の実績が報告されています。

新事業創造のためのコーディネーターの取組

基本的取り組み姿勢

- ・ コア企業の開発グループやチームの一員として第1ステップから最終ステップまで参画支援する。但し、必要経費等条件により取り組みは制限される。

ステップ1 : コア企業の現状把握

- ・ コア企業の開発チームの一員として第1ステップから最終ステップまで参画・支援する。但し、必要経費等により取り組みは制限されます。分科会として複数企業でマッチングする企画も実施する。
- ・ また、必要に応じ秘密保持覚書等を締結する。

ステップ2 : 協力企業選定と提供資源整合

ステップ3 : 共同行為の評価検討と決定・実行

ステップ4 : 不足事項の充足

ステップ3までで、なお解決出来ない事項に関する解決策のサポートを行う。

定期的サポート等

- ・ 通常は月2回、半日を原則とし、全行程にわたり定期的にサポートする。
取り組み事項について、より専門的な知識・技術等を必要とする場合、その事項につき、コーディネーターの変更投入を行うことがある。
 - ・ 上記ステップは一般的なもので、テーマにより相違する。開発グループやチームの理解を得ながら、クリティカルパス(隘路)を解消し、早期目的達成の為1～4のステップをフレキシブルに取り組む。
- ◎本ステップ中で、適当な時期に政府・地方自治体の補助金(新連携・サポートインダストリー等)の申請もご希望に応じて行う。