

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5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27年5月27日(水) 13:00~16:50 |
| と ころ | ヴィアーレ大阪 2階クリスタルの間 (TEL. 06-4705-2411) (大阪市中央区安土町3-1-3、3頁の略図参照) |
| 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、5月15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
- 16:45 閉会の挨拶
- 16:50 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5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 |
|---|---|
| <p>1. (株)ヤハタ</p> <p>プレゼンター 常務 山下 洋一郎 本社; 〒581-0811 八尾市新家町3—51 設立昭和31年、電話 072-992-2881 資本金7800万円、従業員208名 業務内容;ねじ・締結部品全般、切削・圧造 ・プレス製品、複合ユニット製品、電装品、制御機器、ワイヤーハネス等の販売 http://www.yahata-net.com/index.html</p> | <p>「顧客に愛され、喜ばれる商品の提供」がスローガン。第1次産業企業のほとんどがお得意先。国内外に工場を含め、31か所の拠点があり営業マンが常駐しています。第1次産業の技術開発、管理資材、品質保証、総務とのパイプがあります。</p> <p>86年の歴史で第1次産業に太いパイプを築いているが、もっと視野を広くしたいのがマッチングへの期待。新製品を販売する等の協力ができます。</p> <p>「新製品を作ったが軌道に乗らない」「こういったものが作れるか」「もっとあらゆるニーズを開拓したい」といった企業とヤハタは協働します。</p> |
| <p>2. (株)ユニテック</p> <p>プレゼンター 営業部 山下 豊土 (あつし) 本社; 〒550-0012 大阪市西区立売堀3—5—12 設立平成16年、電話 06-6535-7730 資本金 1500 万円、従業員8名 業務内容;配管漏れ・破損の緊急補修材から、あらゆる用途に合せた補修材販売 http://www.unitec-ltd.jp/</p> | <p>全国の管材・住設・測量器具・クルマ・塗装関係等の商社を通じて配管の漏れ・破損の緊急補修材から、あらゆる用途に合わせた補修材を販売。</p> <p>商品は日本ではない海外からの輸入品もあり、独自商品が多く、新規事業・新市場を開拓できる企業との協業化を本マッチングで期待します。</p> <p>商品開発では常に研究しています。</p> <p>(株)久門製作所の新規開発部門が分離し、設立した企業。</p> |
| <p>3. (株)エイコー</p> <p>プレゼンター ジャパンサークル 代表 高木 純 本社; 〒542-0081 大阪府中央区南船場2丁目5-2 設立昭和49年、電話 06-4705-6664 資本金9,000万円、従業員350名 事業内容;OAソリューション、グローバルソリューション、特にアジアでビジネスマッチング http://www.eicoh.com/</p> | <p>当初OA機器販売として創業、様々な経営課題に対応する「トータルソリューションプロバイダー」を目指しています。ワークフロー改善やコスト削減を提案する「ドキュメントソリューション」、ネット構築からクラウド、時代のワークスタイルの改革を提案する「ICTソリューション」、省エネ・省コスト、地球環境保全から「環境ソリューション」の3つのソリューションをトータルで提供。新規事業の「ジャパンサークル」では、日本とアジアのビジネスマッチングでグローバルソリューションプロバイダーを目指します。現在東南アジアで8,000社以上の企業がジャパンサークルに登録いただいています。海外へのアプローチとしてご活用いただければ幸いです。</p> |
| <p>4. 豊国工業(株)</p> <p>プレゼンター 専務取締役 高森 俊仁 本社; 〒518-0825 三重県伊賀市小田町1450-1 設立昭和31年、電話 0595-23-2481 資本金 9,000 万円、従業員 300 名 事業内容;鋼製事務用家具全般・建材製造 http://www.houkokukk.co.jp/</p> | <p>ロッカー・保管庫・キッチンユニット等の金属製家具を主体にデザイン企画から生産まで一貫して自社で生産し、全国配送している。</p> <p>大手事務機器メーカーのOEM生産から小ロット特注品にも対応。自社のコア技術(板金・溶接・塗装)を機械設備と共に保有しているため、金属家具だけでなく、電設・電気機器・建材・物置の他、寺院向けの納骨壇、ゴルフ場・温泉のロッカー等を生産している。</p> <p>新たな商材として災害時や休息仮眠の必要な場に提供できる「カプセル型簡易住居」等の開発も手掛けている。</p> <p>発展可能な新商品の共同開発・開発依頼、弊社の独自製品の取引、弊社販売ルートの活用をご希望の企業とのコラボを希望している。</p> |

[コーディネーター紹介]

◎大津 良雄(経営学博士・経営士)関西経友会会長補佐

大同化工機(株)、(株)柄谷工務店の両社エンジニアリング事業部にて、生産管理・業務収益改善担当。また、チーフエンジニアとして国内外のプラント等据付け運転指導に当る。得意分野は品質管理、生産管理、業務収益改善活動。

◎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 5 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4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、会議を継続的に進めています。
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、テマターにより相違する。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。

ヴィアーレ大阪への略図



〒541-0052 大阪市中央区安土町3-1-3

TEL. 06-4705-2411

○地下鉄「本町」駅1号又は3号出口より東へ徒歩3分