特定非営利活動法人

チャレンジ企業支援隊

会報 Vol. 1　H17 年　8月３１日
発行：理事長　成田 欽史郎
ＴＥＬ＆ＦＡＸ　0742-44-9071
Ｅ－mail　c-shien@kcn.ne.jp
編集（広報担当）：理事　馬場英彦
Ｅ－mail　bamba@m4.kcn.ne.jp
URL：　www.npo-gms.com

平成１５年１２月に特定非営利活動法人として認証を受けた「チャレンジ企業支援隊」の活動は、去る４月１日より第３期の事業年度に入り、その活動分野も、会員の増加に伴って徐々に広がってきた。発足時に、創刊号を発行して以来、中断していた会報に関し、中小・ベンチャー企業の皆様を始め、経済活動の活性化、人材の育成、雇用機会の拡充、社会教育などに関っている方々や会員への情報提供、また情報交換の場として、定期的に発行することとなった。

モノづくり勉強交流塾開催

チャレンジ企業支援隊では、定期的にモノづくり部会（部会長：中村　顕理事）とマーケティング＆ＨＲ部会（部会長　馬場　英彦理事）を開催し、課題研究や経営支援、事業の企画などを行っているが、このたびモノづくり部会が中心となって、第１回の（モノづくり勉強交流塾を開催した。



このモノづくり勉強交流塾は、中小・ベンチャー企業の経営者や経営幹部の方々にご参加頂き、経営上の課題や悩みごと、あるいは取り組み事例などについて、袴をぬいで率直に情報交換する中で、経営上のヒントを学び、又元気を得ていただくことを目的に、企画推進している。

第１回の勉強交流塾は、平成 17 年７月２６日午後３時から、松心会館で開催され、６社７名の社長や経営幹部の皆様にご参加いただいた。業種では、樹脂成型品＆金型、精密樹脂成型、超硬工具、電子部品、機械部品加工、ゴム関連製品と多業種からの交流となった。またチャレンジ企業支援隊からも、１１名の理事・会員が参加した。当日の勉強会のプログラムは次のような内容で実施された。

（１）　情報提供
　①人材確保と育成について：
　　山崎理事･･・松下幸之助語録
　　瀧理事・・・稲盛語録
　②市場開拓について・・・成田理事長
　③目で見る管理･･･中村理事
（２）　参加者からの課題や悩みの紹介・交流
（３）　共通課題についての議論（人材確保・育成）
（４）　最近注目の「人材育成に有効なコーチング」についての紹介・・・中尾理事

以上のような交流塾を行った結果、多くの参加者から、今回の交流塾を通して得るものが多かったとの評価を頂き、また企業側参加者の９０％の方々が、次回も参加したいという意見であった。

モノづくり勉強交流塾は、参加企業間およびチャレンジ企業支援隊の会員との間で、課題や悩みあるいは工夫などについて本音の議論をすることによって、相互に学びあうということを特徴とし、かつ最も重視しているところであり、その点でも、第１回の勉強交流塾としては、かなり本音の意見交換が出来たことは、大きな成果であった。交流塾の後半では、各社共通の関心事である人材確保・育成について意見の交換を行ったが、時間不足で充分な議論と掘り下げが出来なかったことは、やや残念な点であり、今後の運営に活かしてゆきたい。（中村　顕）

畿央大学のインターンシップ支援について



チャレンジ企業支援隊では、昨年よりマーケティング＆ＨＲ部会の事業の一つとして「大学生に対するキャリア教育」に取り組んできた。このたびチャレンジ企業支援隊としては初めて、奈良県の「学校法人冬木学園畿央大学　健康科学部人間環境デザイン専攻」の３回生に対するインターンシップを支援することとなった。当法人が担当するのは、次の３点。

１．インターンシップ受け入れ先企業の開拓
２．インターンシップ事前教育
３．インターンシップ事後教育

去る７月１６日「土」、インターンシップを希望し

た人間環境デザイン専攻の学生、およそ４０名に対して、９０分２コマのインターンシップ事前教育を実施した。大学側からは、進路指導部長　西峯清茂氏、参事　鶴　敏郎氏が参加、チャレンジ企業支援隊側からは、講師として、認定キャリアコンサルタントの中尾都史子氏と箕田智子氏の２名が指導に当たった。

先ず、畿央大学の西峯部長から「インターンシップの目的と注意事項」を説明。続いて、中尾・箕田両講師がロールプレイを交えながら、インターンシップまでに身に付けておくべきマナーを中心に講義を行った。「学生たちが楽しそうにワークする姿が印象に残っている」と中尾講師はコメントしている。又大学の進路指導部からも、「学び、知識を獲得することと、身につくこととは、大きな違いがあるということも学びました」、「受け入れ企業との事前打ち合わせの件で報告に来た学生の話ぶりから推察すると、授業の効果はかなりあったように思う」とのコメントを頂いた。



学生たちの具体的なコメントは、「電話を掛けるにあたってメモを準備した」、「はっきり話すよう心がけた」、「スーツを買った」、「身だしなみについて了解を取った」等である。

９月に入ると事後教育が予定されており、中尾理事は「事前教育の反省も踏まえて、大学側・学生の皆さんにもお役に立てる講義を行いたい」と、事後教育に対する抱負を語っている。

受け入れ企業の都合で、通常の計画に先駆けて行われた建築会社イーストでのインターンシップに関し、イーストの森本代表から以下のようなコメントを頂いた。



１）本人は大変礼儀正しい学生で、得意先に連れて行っても、先方から「笑顔がとてもよろしい」と好意を持っていただけた。

２）日報を記入し、社長が目を通して押印したものを大学に提出したが、最初はあまりレポートが不慣れであったが、次第に慣れてきて、書くことが苦にならなくなった様子でこれも良かった。

３）学校側も大変力を入れて、周到に学生を送り込んでいる姿勢を感じることが出来た。

４）終始、車で同行したので、その道すがら、社会人として職業を持った人間の人生論や生き甲斐について誠心誠意語り尽くすことが出来た。

５）現場実習を実施したこと、また実習の最終日には、得意先での受注現場に同席し、ビジネスの生々しい現場を共有体験できたことは大変良かったのではないか。

６）A君なら、どの企業、どのような業種業態の企業へ入社しても現在の心構えで対処すれば、きっと成功する・・・と確信した。

７）今回が初の試みならば、来年度A君から後輩に対して、先輩経験者としての体験談を語り継ぎ、学校としての実績の積み重ねをすることで企業との産学連携のしくみにも直結するのではないか。

８）A君が他の学生に先駆けて幸先の良いスタートを切ったことで盆明けから開始の学生にもよき励みと自信につながるのではないか。

以上が森本代表のコメントであるが、誠心誠意インターンシップに取り組まれた様子がひしひしと伝わってくる。畿央大学のキャリア教育とインターンシップ事業の推進に当たっては、当大学の講師・ＮＡＬＣ理事の萩原先生の仲立ちにより、中尾理事のほか、山崎理事、馬場理事、中町会員、池田会員など多くのスタッフが本プロジェクトに取り組み、今日の成果に繋がったものである。（中尾・馬場）

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

マーケティング部会からの活動報告その１．

㈱フレンド経営支援の事例報告

（株）フレンド様は、新古車（登録済み未走行車）のみを扱うユニークな軽自動車販売店である。チャレンジ企業支援隊は、平成１５年後半からマーケティグを中心に経営全般に亘って㈱フレンドの経営支援を行っている。

西田社長との出会いは、奈良県中小企業支援センター主催の新規創業の経営者とそれをサポートする専門家との「マッチング会」準備検討会の席上であった。若い西田社長の「女性をメインターゲットにした、斬新な経営ビジョン」や資金計画のプレゼンテーションは、大方のアドバイザー（ブレーン）からは積極的なサポートが得られなかった。西田社長の「女性を対象とした新たな市場創造」の熱意や、「地場産業との融合」活性化への情熱、実直な経営姿勢はヒシヒシと伝わってきたが、残念なことに、準備されたプレゼンテ

ーションの資料では、数ある出願件名との比較において「奈良県中小企業支援センター」の理解、推薦、又各金融機関から積極的な融資を受けるには、“インパクト”不足であった。そこで、もっと説得力のある事業計画の組み立てとメリハリのあるプレゼンテーションが必要である旨を提言、プレゼンテーション資料作成の支援を申し出たところ、西田社長の快諾を得ることが出来た。急遽、本番に向けた資料作成に取り組んだ結果、プレゼンテーションは、大成功を収め、西田社長が希望していた念願の「銀行融資」を受けることが出来、大変喜んで頂いた。

この事をきっかけに、（株）フレンド様の本格的な事業支援活動がスタートした。まず、本店（一号店）



のイメージ改革について、提案を行った。多額の資金を投下して作成されていた従来のどちらかと言うと一般的な中古車センター的イメージの折込チラシを、コンセプトやデザイン、カラーコーディネートまでを抜本的に変更し、平成１６年新春号は、パステルカラーの“女性”の眼線を引き付ける斬新なチラシに作り上げた。この折込チラシが、お正月キャンペーンの牽引車となったことは、来場者数の増加で証明された。

女性のお客様が、ご主人やご家族を連れて来店されるケースが増加したのである。（株）フレンド様の店



舗コンセプトは、女性が何時でも気楽に立ち寄り、自分の時間を有意義に過ごせる場所を提供する、と言うものである。

西田社長の夢は、Auto＝新古・軽自動車、 Female＝女性、 Moll＝マーケット、つまり女性のための自動車を中心とした“モールブランド”を創造することである。

キャッチフレーズは、Auto Femoll （オート・フィモール）造り！

そして、平成１７年元旦に、そのコンセプトを形にした第２号店（橿原店）がオープンした。店舗の一階は、カフエースタイルの商談広場、二階は、エステサロン（社長と言えども男子禁制）、そして駐車場では、チャレンジ企業支援隊がご紹介した、地場産業の協業パートナーが、「キトサン野菜」「鉢植え植物」などの商品の展示即売しており、地域の話題を独り占めた感じで、女性客の間で話題となり、人気を博している。



西田社長の熱い想は、３年後には、Auto Femoll のフランチャイズ店を全国的に展開する計画であり、その為の「経営指導マニュアル」を作成して欲しいとの要請から、西田社長とのヒヤリングを約一年を掛けて行い、ほぼ大項目の骨子を完成し、現在は、冊子にまとめ上げる作業を進めているところである。

併せて、平成１７年４月からは、月次決算、店舗ごとの経営収支を自らの手で掌握する為の支援、「経理体制」構築、経理社員育成支援をスタートした。今までの税理士まかせの大福帳式から、日々の経営活動が効率的に行われているかどうかを自ら把握し、改善できるシステムの導入についてチャレンジ企業支援隊のメンバーが常駐し具体的支援を行っている。

さらに、平成１７年５月には、矢継ぎ早に第三号店（郡山 IC 店）がオープンした。この店舗は、二号店よりさらに「エステサロン」「フットケアー」などを充実させた Auto Femoll 構想に近い店舗になっている。

（株）フレンドでは、本年８月現在、「ウーマンズクラブ」会員２５００名の顧客名簿が完備されており、日頃から e-mail 等を通じて、車検、オイル交換の時期などをお知らせする情報提供を行っているが、今年から、新たな試みとして、ミニコミ誌を発刊し車以外の、女性の為の地元のホットな情報の提供も始めた。

ミニコミ誌発刊に当たって、チャレンジ企業支援隊は、㈱フレンド「ウーマンズクラブ」代表者三名の方々をサポートし、企画、取材、原稿作成、デザイン、校正、版下作成、まで全てを手掛けました。今後も年三回発刊を目標に、全面的な支援を続ける計画である。平行して、新古車販売に次ぐ新たな経営の柱を構築すべく、「事業戦略構築」と後継者づくりのための「社員教育」についての「プロジェクト」をスタートし、まだ「ベンチャー企業」から脱皮段階である㈱フレンドが、近い将来、株式を上場し「中堅企業」へと飛躍出来るよう、さらに力強く支援活動を続けてゆく計画である。以上のようにチャレンジ企業支援隊は、（株）

フレンド様に対して、マーケティングを切り口としながらも、幅広く経営全般の支援活動を行っている。（馬場・竹内）

マーケティング部会からの活動報告その２．

学生のデザイン作品を「実用新案」申請第一号誕生！

昨年のベストセラーで「地図の分からぬおんなと、話を聴かないおとこ」というタイトルの書籍があった。不案内な場所で、地図を頼りに目的地を探し当てることは、なかなかやっかいなことである。そこで大阪市立デザイン教育研究所の学生会員である上杉さんが、こんな地図を考案した。

１０代～５０代の男女９０人にアンケートをとった結果、手持ちの地図で　北向きよりも、自分の向かっている方向を上にする人が８０％近くもいることが分かった。その時、一般的な地図では、文字が読みにくいことは誰しも経験していることである。

またインターネットや書店の地図は北が上になっているのに対して、現地に設置されている地図は現在向かっている方向に掲載されていて戸惑う人も多い。そこで「地図をまわして使おう」、「その時、文字が読みにくいので、中心から放射線状に文字とピクトを並べて、地図を回転させても読みやすくする」。
これが上杉さんの考案した、回す「案内地図」、
Ｇ－ＲＯＵＮＤ　ＭＡＰである。



担当講師の宮本先生は、展覧会に出展する準備中の作品に目を留めて、「これを出展するときっと誰かが模倣して売り出すに違いない。きっちり著作権を申請しよう・・・」と考えた。大阪市立デザイン教育研究所では、知的財産権についての関心が深く、学生の著作やアイデアを単なる学生の勉強と考えずに、著作権を明確に自覚することの重要性を認識され、学校側の要請に基づいて、チャレンジ企業支援隊が当校においてデザイン意匠権に関する特別講義を行った経緯もある。しかし、学校にも学生にも特許、実用新案、意匠権などの申請のノウハウや費用も乏しく、GMSとして申請手続きや費用を応援できないかを検討。理事会の同意を得て、小鍛冶特許事務所の門を叩くこととなった。小鍛冶先生は、このアイデアは同じ分野の数千件の事例のどこにもなく、特許取得も可能との太鼓判を押していただき、さらに、学生への支援として、諸手続きを含めて実費で支援をしていただくこととなった。去る７月１９日に正式に実用新案登録の出願が完了し、いよいよこのＧ－ＲＯＵＮＤ　ＭＡＰの営業活動に入ることになった。奈良県のある有力印刷会社が、奈良遷都１３００年記念事業の一環として、全営業マンに、サンプルを持たせて営業活動を開始していただいている。(上杉・宮本・馬場)

ＩＳＯ１４００１認証取得支援の事例

Ａ社に対する「ＩＳＯ１４００１」の認証取得支援を事例として紹介する。Ａ社は電子機器及びその関連機器の設計･開発･製造据付及びその付帯サービスを行っている従業員 82 名の事業場である。

Ａ社では事業者の社会的責任としての環境配慮への思いと、客先からの認証取得要請を機に認証取得を決意された。当初は独自での認証取得を検討されたとのことであるが短期間での取得が可能で、規格が容易に理解できる、やり直し業務が少ない との観点からコンサルタントを利用する方針を固められたそうである。さてコンサルタントをどこに依頼するか考えておられたところ、知人から我々の「チャレンジ企業支援隊」を紹介されたとうかがっている。

Ａ社は 04 年 10 月に認証取得の準備作業をキックオフし、05 年 6 月に本審査を受審され 7 月には無事認証を取得された。活動途上の年末には 2004 年版への規格の改訂があり、それへの対応を含めて実質 10 ヶ月の活動期間であった。第 1 回目は幹部研修として“ＩＳＯ14001 の基礎知識”及び“マネジメントシステムの骨子”を社長以下１８名の幹部に説明し、其の後概ね月 1 回のペースで進捗状況をチェックし、途中 2 回の全社大会をもち意思結集を図った。第 10 回目では審査対応Q&Aと全員を対象とした受審時の心構えなどについてご説明した。活動を思い返してみると、社長をはじめ経営幹部層の環境システムへの強い思いと強力なリーダーシップがベースにあり、また全社大会を通じて、全員で活動できたことが途中での規格改訂を乗り越え短期での認証取得に繋がったものと思う。Ａ社ご関係の方々に紙面をお借りして敬意を表したい。（仲地）

