

GMS

Global
Management
Supporting
Partners

特定非営利活動法人

チャレンジ企業支援隊 会報

Vol.19 2015年1月28日

発行:理事長 山崎健一郎

TEL&FAX 0742-41-7839

編集(広報担当):副理事長 馬場英彦

TEL 0743-75-1658 E-mail bamba@m4.kcn.ne.jp

巻頭言

(理事長 山崎健一郎)



新年明けましておめでとうございます。昨年中に皆様方から賜りましたご支援とご協力に対し厚く御礼申し上げます。

今年は大変節目の多い年です。

幾つかあげて見ると、戦後70年、自民党が結党して60年、日韓国交正常化から50年、プラザ合意から30年、京都議定書が発効して10年。そして今、世界も日本も大きく動いています。これからどこに向かうのか。大事な選択を迫られている年になりました。

チャレンジ企業支援隊(GMS)は、昨年満10年と言う大きな節目を迎えました。これからどのような選択をして行くのか、理事をはじめ会員の方の周知を集めて取組んで行きたいと思っています。会員の方に対する情報発信の仕方も現在検討中です。

但し、このような混迷の時こそGMSの原点である「運営理念」は大切にしておく必要があります。

＜チャレンジ企業支援隊 運営理念＞

社会貢献を基本精神とし、人的なネットワークと連携を大切にしながら、会員の経験・知識・専門技術を活かし、中小企業やベンチャー企業などの支援を通じて、経済社会の活性化と地域社会の健全な発展に寄与する事を目指す。

現在、関西産業活性協議会(以降、KIAAC)で、大学支援事業を担当しております。元旦の新聞で「学校は何のためにあるのか」と言うコラムの言葉が大変印象に残りました。アルベルト・アインシュタインの「生徒とは、知識を流し込む器ではなく、火を点すべき『たいまつ』である」と言う言葉です。この言葉を肝に銘じて取組んで行きたいと思っています。

今年も、日本の元気回復のため、少しでもお役に立てるよう尽力して参ります。引続きのご支援とご鞭撻をお願いし、年頭のご挨拶とさせていただきます。

モノづくり部会の活動内容と抱負

(理事 モノづくり部会長 阪本 徳男)



平成27年度のモノづくり部会は6つの活動を柱に取り組んで参ります。平成26年度の活動の内容と抱負を述べ決意とし、メンバーと共に力強く推進して行きます。

(1) モノづくり部会: 部会行事打ち合わせ・各員の活動状況相互紹介・情報連絡・イベント参加報告等を行っています。今後内容の充実を図り、共有課題を論議して行きたいと思っています。

(2) GMS経営勉強交流塾: 「企業一社では訪問が困難な企業訪問をGMSが訪問先の選定・準備を行い、企業の優れた点を工場見学で学び、質疑応答で自社の経営課題の解決の導く参考とする。」を目的としています。昨年は3月と7月に東大阪市の企業様を訪問させて頂き、工場見学さらには中国とベトナム進出時の課題、GMS会員の発表と相互の意見交換を通じて課題解決の糸口を探させて頂きました。今後は新しいヒューマンネットワークで新訪問企業の設定と新参加企業の勧誘にも力を入れて行きます。

(3) 経営実践塾: 「次代を担う人材育成社長塾」を一昨年からスタートしました。約一年間12回京都の企業様で実施しました。その内容は経営戦略、PPM、コアコンピタンス、キャッシュフロー等の知識を習得し頂き、幹部候補生が自ら部門の課題認識をし、中期計画策定を行う支援をさせて頂きました。

その中で自社のコア技術の重要性、数値目標の設定、海外進出の必要性などを今まで以上に認識して頂きました。昨年度からは社長塾で経験した事を基本に「経営実践塾」として、更なる飛躍を遂げるために関連企業、団体を訪問し、2015年1月より大阪市の企業様で経営実践塾を開講する予定です。

(4) 中小企業様の事業開発支援: 大阪の企業様に事業開発支援として「商品計画・商品企画の支援」を二年間実施し、非常に密な連携で企業様の根幹で

ある経営課題の支援までも実施させて頂いております。今後は新たな企業様の事業開発支援もさせて頂くよう検討していきたいと思っております。

(5) K I A Cの受託案件：「アライアンス構築・基礎調査」にCDとして参画させて頂きました。今後も積極的に近畿経済産業局の調査事業に参画させて頂きます。

(6) 奈良県中小企業団体中央会の受託案件：

ものづくり補助金実施企業へのヒアリング調査は2012年に続き、2014年も受託し、10社のものづくり補助金実施企業のヒアリングを実施し、企業の取り組みの現状・課題を把握し報告しました。GMSとして、引き続き支援が出来ればと思っております。

マーケティング部会の活動内容と抱負

(副理事長・マーケティング部会長：馬場 英彦)



当部会活動のプラットフォームとしての「マーケティング部会」は毎月第1木曜日を基本に実施していますが、本年1月で124回目を迎えました。会場は、大阪市立デザイン教育研究所で、研究所の講師並びに数名のデザイン学生を交え、企業OBや起業した若い経営者で構成されています。その場に毎回、将来への夢と課題を持った意欲的な企業様をゲストにお迎えして活発な情報交換や課題解決への提案等を実践しています。具体的には本年も引き続き次のような内容で取り組んでまいります。

(1) 企業様の活性化支援

・D社様への支援も3年目を迎えます。創業70年を超えて、80年に向けた新たな挑戦をされており、「革新プロジェクト」に参画しております。企業様の信頼にお応えし、GMSスタッフの持つ専門分野のスキルを活かして取り組んでおります。本年度は、特にサイン事業の展開や観光客を対象としたみやげ物の開発等にデザインやマーケティングを中心に、さまざまな課題を支援して参ります。

(2) 「産・官・学」協同開発支援

・GMSが参画しているK I A Cのメンバーとして、神戸商工会議所のビジネスマッチング事業に、コーディネーターとして参画しています。様々な業種の企業様の新製品開発や販路開拓、PR等に関して、若者や顧客の視点に立った支援をさせて頂きます。

(3) 授産所と「産・官・学・福」の連携支援

・数年前より奈良県にある30の授産所を訪問し、支援活動を続けて参りました。その1つに、生駒市のパン工房の地域貢献を目指して、デザイン学生が中心となり、似顔絵イベントやチラシ作戦で地域のお子様の人気は急上昇しております。今後も授産施設に対してさまざまな支援をして参ります。

(4) 地域活動活性化への広報活動支援

・本年度より、奈良県で54年間の歴史を持つ地元誌「月刊奈良」編集のお手伝いをする事になりました。東京オリンピックを控え、急増する観光客やアベノミクスの地域活性化を目指し、奈良の歴史・文化をベースに新たなビジネスや、おもてなしの活動支援の一環として、GMSのあらゆる人脈ネットワークを活用して参ります。取材や広告掲載のご要望をお寄せ下さい。お待ちしております。

人材育成部会の活動内容と抱負

(理事 人材育成部会長 岡田 佳久)



昨年の人材育成部会は、一昨年10月に締結した羽衣国際大学、大阪府中小企業家同友会（以下「同友会」）、K I A Cによる三者包括的連携に関する友好協定の活動をより

具体的に推進していく1年でした。

具体的には、3月に羽衣国際大学、同友会さかい支部、K I A Cによる三者懇談会を実施しました。大学と企業との接点を持つのが難しい状況の中、有意義な懇談会になりました。そして、同友会会員企業の協力のもと、春季・夏季の2回にわたり羽衣国際大学の学生へのインターンシップを実施しました。このことにより、新たなインターンシップ先の開拓に繋がり、学生のインターンシップ先の選択肢の増加に結びついています。

さらに、学内の「キャリアデザイン論」の授業において、同友会会員企業の経営者による講演も開催しました（受講者数74名）。多くの学生から、わかりやすい講義で非常にためになった、社会に出るためにとっても勉強になった、自分の将来に役立つお話だった等の感想が寄せられ、今後の学生自身のキャリア形成に繋がる内容でした。

今年は、上記の活動以外に羽衣国際大学と同友会による新卒採用支援の取り組みや、三者協定締結

一周年記念シンポジウムの開催も予定しています。

また、羽衣国際大学以外では、2月に桃山学院大学、3月には神戸情報大学院大学、そして5月に奈良県立大学へ訪問し、「大学改革支援プロジェクト」の活動内容の紹介や提案を行っています。大学と地域との結び付きの強化を一つでも多くの大学で実施できればと思っております。

『奈良県よろず支援拠点』が開設されました

(理事 松村二郎)

私は、昨年6月に国が中小企業・小規模事業者振興政策の柱としてスタートし各都道府県に一か所設置した奈良県よろず支援拠点（中小企業・小規模事業者のための総合経営相談所）の総括責任者（コーディネーター）に就いています。各関連機関の皆様のご理解とご協力のお蔭で、徐々に拠点の知名度もあがり、年末までの7か月間で約700件の経営相談が寄せられました。またその中から、具体的な経営課題の解決により、目に見えて着実な経営成果をあげる事業者の皆様も増えてきております。相談の内容は売上拡大35パーセント、新規事業・創業16パーセントと奈良県企業の積極性がうかがえると共に、女性起業家の熱心な姿が印象的です。また、創業20年以上を経過した企業からの相談が4割以上を占め、現状打破、新しい付加価値創出が共通した課題と感じています。

折しも、年末に第三次安倍内閣がスタートし、今年は景気回復の波を地方に、ということで多くの新しい政策が打ちだされてまいります。まさに、地方創生元年としてゆく年、そのために、よろず支援拠点もしっかりと貢献してゆかなくてはならないと決意しています。当拠点には、私を補佐してくれる6名のアシスタント（サブコーディネーター）と1名の事務職員がおります。全員が一般企業経験者で、企業OBの方や現役中小企業診断士の方々に頼もしいチームメンバーです。

中小企業・小規模事業者の皆様へ寄り添い、抜群のチームワークをもって課題解決にあたり、一社でも多くの社長の皆様の笑顔が見られるように頑張りたいと思います。今年もGMSの活動、並びによろず支援拠点の活動にご支援を頂きますようによろしくお願いいたします。

女性の社会参加促進事業（緊急雇用）の受託

(理事 宮地保富)

平成26年2月に奈良県から「女性の社会参加促進事業」の業務委託を受け、GMSとして初めて事務所を借り、女性6名を緊急雇用して、平成26年2月から活動を開始しております。私達の活動が奈良県の女性就業率向上にお役に立てることを願って全力で取り組んでおります。

事業の内容

・奈良県の女性就業率は全国最下位が続いており、特に結婚・出産を機に離職し、その後再就職が進まないのが特徴であります。このような状況について、女性本人の意識や家族の意向、女性の就労や社会参加を阻害している要因について実情を調査し、女性が活躍するための支援策を検討するとともに、セミナー・シンポジウム等を実施することで、女性の社会参加促進と地域経済の活性化に寄与することを目的としています。

事業の受託期間

・平成26年2月21日～平成27年3月31日

具体的な活動内容

① 女性の社会参加に関する実態調査および分析

- ・アンケート調査：県内男女各1,500人
- ・調査結果の集計・分析・調査報告書の作成

② 企業および市町村訪問による実態調査

- ・女性が働きやすい環境づくりに取り組んでいる企業6社・市町村1カ所を訪問し実態調査を行った。

③ セミナーの開催（再就職へのファーストステップセミナー）

- ・11月15日（橿原会場）・11月27日（奈良会場）にてセミナーを開催し、ワークショップや子育て女性就職相談窓口の活用紹介を行った。

④ 女性の活躍促進シンポジウムの開催

- ・12月10日、やまと郡山城ホールにて基調講演（女性の力を活かす人材経営の極意）とパネルディスカッション（女性が安心して活躍できる社会を目指して）を開催した。

⑤ 女性の社会参加促進のための提案書作成

- ・女性の社会参加促進のための提案を奈良県に提出することで、今後の奈良県の女性就業率向上に寄与する。

けいはんなまちづくり協議会の事務局活動

理事 井原 章

けいはんな学研都市精華地区まちづくり協議会（会長：（株）広和工業 代表取締役会長 廣瀬亮二氏）は、けいはんな学研都市の中心施設であるけいはんなプラザの北側に立地する中堅・中小企業を中心として、学研都市に相応しい環境を維持発展させるとともに企業間相互の連携を深め地域の発展に寄与する目的で、2009年（平成21年）8月に設立され、**現在会員数は26社**となっています。

GMSは、精華町の要請で設立準備委員会の発足時から事務局を担当し、協議会として必要な運営規約や規程などの作成や協議会の目的を効果的に達成するための具体的な活動提案と実施をマネジメントし、スムーズな設立とその後の協議会の活性化に貢献しています。

これまでの協議会活動の成果としては、長年中断していた世界一の日時計（ギネス登録）から北極星目がけて照射されるレーザー施設の復活を主導し地域住民との連携を強化することができた事、また、ボウリング大会や交流・懇親会の実施の提案と定着化で会員の従業員間の親睦意識の醸成ができた事、などがあります。

今後は、協議会として、交通の安全強化としての信号機設置、利便性向上に向けた通勤バスの増便と屋根付きバス停の設置、更には近鉄けいはんな線の学研都市中心部への延伸などの実現を要望し活動しており、事務局としてその実現に貢献して行く予定です。

デザインとブランディングについて

マーケティング部会 酒井 麗

GMSに参加させて頂き、三年目になります。

その間にいくつかの企業様とお付き合いをさせて頂きましたが最近、特に感じるのは世の中全体では以前に比べてデザインが必要であり、大事であるという認識が随分と浸透されて来たように感じます。

しかしながら、現状では特に中小企業様の場合は単に色がついてちょっと丸みが付いたり変わった形になればそれがデザインだと思われている現状があり、ブランドとして確立する為にはそれだけでは不十分なのですが、その価値を理解して頂くのに多くの労力が必要であったりします。

ブランドとして付加価値をつけて行くためには、その会社がどのようになって行きたいのかを決めることが成功の鍵になってきます。その会社にしかできないようなオリジナルのコンセプト、それを表現する為の宣伝広告費なども欠かせない項目です。

ちょっとしたアイデアがヒットする事も稀にありますが、ヒットを狙うのであれば、コンセプトや最終的なデザインの完成度等は「今の時代は」大きな要因になってきます。そこまで落とし込み、また検証する作業が必要なのですが、そこが意外と難しいポイントで、なされないままの事も多い様です。

そこでその商品がヒットするかどうかの「チェックポイント表」を作っています。個人消費向けです。

この表に当てはめてみて、1-5の点数をつけ、そのポイントが高ければヒットになる可能性が高くなります。売れている商品をチェックしてみると、全てが高得点になっているのがわかります。

以下がポイント10項目チェックです。

1. その商品は誰が使うのか考えられていますか？
2. そのターゲットのニーズにあっていますか？
3. そのターゲットの好み、趣向にあっていますか？
4. それは他社が既に出しているものの真似ではない。
5. その市場はこれからのものですか？
6. その用途とデザイン性はあっていますか？
7. その用途と物の価値としての価格のバランスはあっていますか？
8. パットみて『欲しい!』と思えるデザインですか？
9. その商品にストーリーや独自性はありますか？
10. その商品には、他社に簡単に真似できない技術が詰まっていますか？

商品開発をされる場合は、一度チェックしてみられてはいかがでしょうか？

興味のある方は酒井 (Reira2@aol.com) までお問合せください。



総会後の懇親会（平成26年5月）