

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.20 2016年2月2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。

今年は年明けから株価の暴落、中東情勢、北朝鮮の核実験など、又それらに絡む各国の思惑など、混沌とした年明けになりました。

あらためて、この様な混迷の時こそ、チャレンジ企業支援隊の設立時にメンバーが共有した熱き思いである「運営理念」を堅持して、事業の推進を図って行く事が肝要であると決意致しております。

＜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。

新年の各団体の賀詞交歓会に出席し、角界のリーダーの方から今年の抱負をお聞きしました。その中で共通して述べておられるのは次の点です。

- 1) 昨年の日本経済は、緩やかな回復基調が続いたが、その効果は地域や企業規模によって差がある。
- 2) 関西には優れた技術を持った企業と研究機関が多くあり、今後の成長が期待できる。
- 3) そのためには、産官学相互の連携とチャレンジ精神が必要である。

又、年末に「大阪師友会」が発行した「平成28年の干支に思う」と言う小冊子を頂いた。(これは故安岡正篤氏の干支学を参照にしている。)そこには、平成28年の干支は丙申(ひのえさる)で「着実に事を進めて大きな成果を得る年」とあった。

今年も、関西の元気回復のため、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。

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)



本年1月に実施したマーケティング部会で136回目を迎えました。

当部会は毎月第1木曜日を基本に、大阪市立デザイン教育研究所にて、情報交換や課題の提言を行っています。毎月テーマを設定し、ゲスト企業様をお迎えして経営課題(新製品・ブランド・広告宣伝・セールスプロモーション等)に関して同校のデザイン学生も参加し、企業様の課題に企画・提案する情報交換の場(プラットフォーム)として活動しています。



学生を交えた部会の様子

1) 産学連携による中小企業へのデザイン支援活動

大阪市立デザイン教育研究所の講師陣ならびにデザイン学生を中心に企業様のブランド構築、商品企画、PRチラシの作成、季刊誌の挿絵制作等のお手伝い。さらに障害者施設が経営するモノづくりや商業施設への販促支援活動を実践し、学校の授業だけでは得られない実務体験が好評です。

2) A社様の中期計画の構築と商品開発支援

A社様へはIT時代のニーズ変化に対応した中期経営戦略の構築や、お客様からのニーズから生まれる「他社に無い超・高付加価値商品」の開発を支援しています。さらに生産工場における生産性向上を目指した工場改革指導。業界を異にしたサイン事業の経営革新など、専門会員の技術と人脈を活かして定期支援しています。本年度はさらに成果に直結するご提言をして参ります。

3) 川上・川下ビジネスネットワーク事業の支援

地域に密着した商工会議所・地域の信用金庫との連携で意欲ある中小企業様を訪問し、当社の経営課

題やニーズ・シーズを発掘しその企業に相応しい企業様とのビジネスマッチングや企業様の販路開拓等マーケティングの課題に対して支援活動を行っています。

モノづくり部会の活動内容と抱負

(副理事長 モノづくり部会長 阪本 徳男)



平成28年度のモノづくり部会は、次の6つの活動を柱に取組んでいきます。

1) モノづくり部会 (毎月開催)

部会行事打ち合わせ・各員の活動状況相互紹介・情報連絡に加え会員のGMS以外のNPO活動、イベント参加報告、デジカメ・PC教室を行っています。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

基本的な考え方は「企業一社では訪問が困難な企業訪問をGMSが訪問先を選定・準備を行い、企業の優れた点を工場見学等で学び、質疑応答で自社の経営課題の解決を導く参考とする。」を目的としています。本年は1月に八尾市、6月に大阪市、10月には交野市の企業様を訪問させて頂き、会社概要、工場見学さらには課題などについてお話を頂くと共に、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

第30回経営勉強交流塾 工場見学
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たいと思っています。

3) 経営実践塾

具体的な事業課題に焦点を当て、実践的な塾活動を行う。経営実践塾とする事により、研修ではな仕事とすることの位置づけを明確にする。事業課題に関与している、あるいは関与させたい開発・生産・販売等の選抜責任者でチームを編成し、社長出席のもと、定期的、継続的な「実践塾」であり、経営関する幅広い知識が身につく、経営感覚を磨ける。

2015年1月より大阪市内の企業様で実施、2016年も

継続の予定で、更なる努力で具体的な成果を求めていきたいと思っています。

4) 中小企業様の経営・事業開発支援

大阪の企業様に支援として「商品計画・商品企画の支援」を約三年間実施し、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。今後は更なる課題解決支援、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います。

5) 関西産業活性協議会(KIAC)との連携

近畿経済産業局からの受託事業のCDとして調査事業に参画させて頂きます。

6) 奈良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、2014年に続き、2015年も地域産業活性化調査事業に係る企業訪問も受託し、2社のヒアリングを実施し、補助金実施企業の取り組みの現状、課題を把握し報告しました。

皆様のご協力、ご支援をお願い申し上げます。

『奈良県よろず支援拠点』発足から一年半経過

奈良県よろず支援拠点コーディネータ

(理事 松村二郎)



2014年6月に中小企業・小規模事業者の為の経営相談所として各都道府県に一か所設置され、全国一斉にスタートした「よろず支援拠点」は、発足して1年半が経過しました。私が責任者を務める

奈良県よろず支援拠点では、その間、1,000社を超す訪問を受け、3,600件を超える経営相談がありました。今年度は昨年度と比較して月々の相談件数が2倍以上に増加しており、よろず支援拠点の活動の認知度が高まり、支援効果が認められてきたと実感しています。

2015年度の相談内容の内訳は「売上拡大」が全体の5割以上を占めています。また、「創業」が4分の1を占めており、多くの創業予定者の方が相談に来られています。最近では入居施設の提供や補助金など国、



県、市町村の創業支援策の充実が図られており、今後更に創業相談は増加してゆくと思われます。相談企業の業種をみると製造業が3分の1、宿泊・飲食を含むサービス業が3分の1を占めています。

2015年度の当拠点の活動目標は①より良い相談対応を目指す、②相談しやすい体制をつくる、③フォローアップを徹底する、の3点で、私とサブコーディネーター（相談スタッフ）8名の9名体制で対応にあたっています。相談しやすいの為に出張相談を毎月7回程度実施し、又月1回のペースで事業者と支援機関向けのセミナーや勉強会を開催しています。

本年は事業3年目となる年であり、当拠点のパワーをアップし、事業者に徹底的に寄り添い、経営課題を事業者の皆様と一緒に解決してゆくことを更に力強く推進してゆきたいと思います。

皆様のご理解とご支援をよろしくお願い致します。

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）井上製作所 代表取締役 井上 茂氏）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8月に設立された。現在会員数は29社となっている。

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などをマネジメントし、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る。

これまでの協議会活動の成果としては、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こと、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ことなどがある。

2015年度の成果としては、行政への積極的な要望活動で、交通事故が多発していた北側道路交差点へ

の信号機設置が決まり工事が開始されたことやバスの増便と一部の屋根付きバス停の設置が実現できたこと、会員企業間の連携意識の醸成として企画した地域の美化活動も活発に行われるようになり、他団体から評価を頂けるようになったこと、などである。

今後も、事務局としてけいはんな学研都市の発展に積極的に貢献する活動を企画し実施して行く。

大学の現状と課題

（採用活動時期の変更と大学改革）

（理事 岡田 佳久）



少子化の影響により、2009年頃以降は、大学への入学希望者総数が入学定員総数を下回るいわゆる「大学全入時代」を迎えており、

現時点では、全国の私立大学のうち約4割が定員割れを起こしている。入学者の確保が課題となっている大学も多い。

なお、ここ数年は景気回復などにより就職環境は改善されているが、今年3月の卒業生からは、日本経団連の加入企業の採用活動を8月から開始するように制度が変更されている。

ただし、日本経団連に加入していない企業には、この制度変更は対象外であったことから、従来通りのスケジュールで選考を行うことが可能であった。

日本経団連に加入している企業にとっては、選考の開始時期を遅らせることで優秀な学生が他の企業に流れてしまう危険性があった。したがって、中には8月よりも前に実質的に選考活動を開始していた企業もあったと言われている。

このように、建前上は8月以降の選考開始であるが、実際にはそれ以前に選考活動が開始されるケースもあり、学生にとっては大きな混乱をきたす結果となっている。

今後、選考開始時期の見直しも言われているが、年度により選考活動の開始時期が異なることは、学生をサポートする大学側にとっても混乱を起こしかねない状況であると言える。

次に、文部科学省からは平成24年に「大学改革実行プラン」が提示されている。このプランでは、社会の変革を担う人材育成、知的基盤の形成やイノベーションの創出など、大学は「知の拠点」としての役割を求められており、地域再生の核となる大学づ

くり (COC (Center of Community) 構想の推進) などの方向性が示されている。

そして、平成 27 年～平成 29 年にかけては、このプランへの取り組みの評価・検証、改革の深化発展の段階に差し掛かっている。このように、大学は学生の確保、その支援だけでなく地域との関わりを持つなどの変革も求められている。

新理事 2 名の紹介

感謝の日々 (理事 立石 智代)



素敵なご縁に恵まれ、皆様に育てて頂いていることに感謝の日々です。

中学の時から unicef を目指し大学院で研究していた私が現在の障害福祉の仕事に携わるようになったのは、身内の交通事故による後遺障害がきっかけでした。その時の経験から、何とか弱い立場の人のお役に立てないものか、そう考え辿り着いたのが、奈良県の障害者雇用促進の拠点となる障害者アンテナショップの責任者でありました。以来約 6 年、アンテナショップの経営をはじめ、法人運営や人事、営業、企画立案、障害福祉施設との商品開発・改良、他府県との合同イベントなどを行い、日々取り組んできました。

アンテナショップに来られるお客様は様々です。時には悔しい思いをする職員もいます。そんな時、いつも彼らに、「お客様 (相手) のことを思い、その方に喜んでもらえることが何かを一生懸命考え、その結果がたとえ失敗だったとしても、それを責めるべきではないし、逆にその失敗を晒う人から私は全力であなたを守る。だから何事にも誠実に取り組んでほしい。」と話しています。

それらの出会いの意味を考え向き合うことで、人として成長できると思うのです。そして、「すみません」ではなく「ありがとう」と口にするようにしています。感謝の気持ちを忘れないようにする為にもこの一言に込められている幸福感を一人でも多くの方に伝えたいと思うからです。

この度、チャレンジ企業支援隊の理事 (HP 担当) を仰せつかりました。頂戴したご縁を活かし精励せよ、ということだと思ふと気持ちが引き締まります。

これまで学んできた法律等の知識と数々の経験を活かし、感謝の気持ちを持ちながら、素敵なご縁結

びにつながる情報を発信できる HP づくりをはじめ GMS の活動に真摯に取り組んでいく所存です。

新HPは2月下旬に公開予定です。

お役に立てる喜び

(理事 マーケティング副部長 川島 靖男)



先義後利栄」「三方よし」(売り手よし・買い手よし、世間よし)。江戸時代に活躍した近江商人の商いの心です。近江八幡商人、日野商人、五個荘商人の地を何回か訪ねました。不祥事が止まない現代、

江戸時代に CSR 経営が行われていたことを見習わなければなりません。今から 23 年前、人事部長から、2 つの赤字会社を統合しパナソニック映像が発足するので、すぐに社長として行ってくれとの話がありました。その後、東京にある赤字会社も一緒にして再建してほしいとの話が出てきました。

会社のスタートにあたり自らに課せたことは、「何としてでも社員とご家族を幸せにすること」「お取引先のお役に立つこと」でした。スタート時点は辛い毎日でしたが、社員よりも早く出社し、何事も率先垂範。数多く現場に行き課題や要望を聞いて解決へ取り組みました。また、毎日のように居酒屋で悩みを聞き夢を語り合いました。心を掴むと社員からやる気が出てきて、2 年目から退職まで約 9 年間、黒字経営で誇れる会社に成長することができました。退職後 15 年になりますが、今年も多くのお客様から年賀状が届きました。

私が好きな伊那食品工業という会社があります。塚越会長は、経営のあるべき姿は「社員が幸せになるような会社をつくり、それを通じて社会に貢献する」こと。売り上げも利益もそれを実現するための手段に過ぎないのだとおっしゃっています。その結果、毎年成長する年輪経営により、創業以来 48 年間増収増益を続けてこられました。

退職後は、ベンチャー企業の支援や大阪芸術大学短期大学部の教授を拝命し、経営やビジネスについて 7 年間、学生に熱っぽく語りかけました。38 年前に「関西・歌舞伎を愛する会」を結成して、現在もボランティアで事務局長を務めています。今年は年男です。マーケティング副部長として GMS のお役に立てる様、頑張りたいと思っております。