

②本業支援・販路の開拓

「東邦ものづくりビジネスマッチング」実施

(東邦銀行)

【概要】

東邦銀行と(株)ベンチャーラボが協力して、福島県内ものづくり企業に適した事業パートナーを全国から発掘し、ビジネスマッチングを推進する事業。

背景と経緯

福島県では、東日本大震災以降、販路・商取引が途絶えたまま取引再開に至らず、回復途上のものづくり関連事業者が多数存在する。

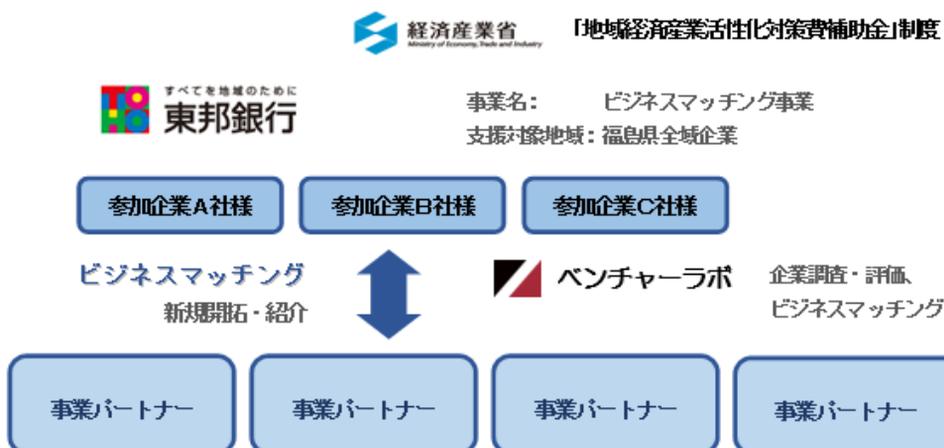
一方、震災以降に福島県の産業復興・雇用促進を目的に施行された「企業立地補助金」や「復興特区利子補給金制度」等の各種補助金や優遇制度により生産能力を拡大している企業も多く、新たな販路拡大に向けた取組みや支援策が求められている。

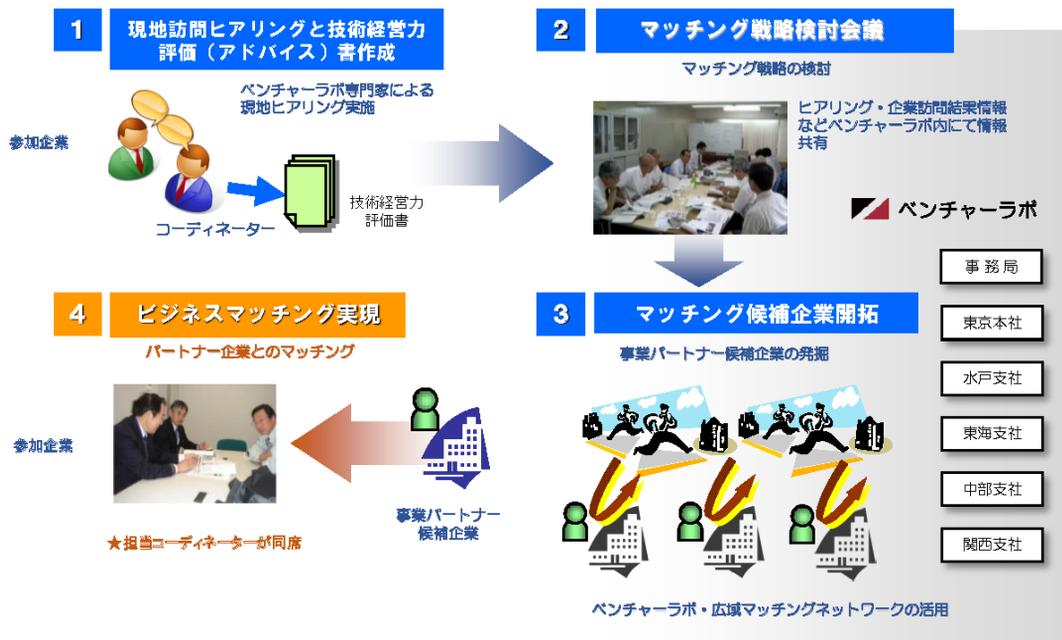
東邦銀行では、平成25年度よりものづくり分野においてノウハウを有する外部専門機関と連携して、企業規模、技術レベル、販路希望に応じたマッチング先をお客様に紹介し、販路開拓を支援するマッチング事業を展開することとした。

具体的な取組

販路開拓ニーズのあるお客様の中から対象企業を選定し、製造業の「技術」や「事業性」に対する高度な目利力を有するコンサルティング会社である(株)ベンチャーラボと連携して、選定企業の事業評価を実施し、マッチング先への紹介を行う。(株)ベンチャーラボは日立、東芝、パナソニック等大手メーカー出身あるいは大手メーカー等とのパイプを有する契約コーディネーター約600人を抱え、企業評価及びビジネスマッチング業務を行っている。

なお、(株)ベンチャーラボへの事業費等の負担については、復興庁・経済産業省による「地域産業活性化対策費補助金（工業製品等に係るビジネスマッチング・商品開発支援事業）」を活用している。





取組の成果

平成25年度は14社/72商談、平成26年度は10社/37商談が行われ活発なマッチング活動が展開された。平成27年度についても7社を選定し、12月末までに36商談を行ない、既に取り引成立となる案件も発生している。

選定企業によっては、特殊技術を保有する等「強み」を持つ企業が多く、短期間で取引が複数成立した案件もあり、地域企業の販路拡大に繋がっている。

今後の課題

販路拡大を目的としたマッチング先の紹介にとどまらず、選定企業の中で提案力が不足する先に対しては、プレゼン手法の指導等も積極的に行っていく。

また、審査の結果、選定されなかった企業に対しても経営力評価書等を手交する等し、ビジネスマッチングに必要な改善点等のアドバイスも行っていく。



Point | 支援実施のポイント／横展開にあたっての示唆

支援実施のポイント①

事前打合せ・・・担当コーディネーターが対象企業を現地視察し事業評価を実施

支援実施のポイント②

戦略検討会議・・・事業評価に基づきマッチング候補先をリスト化

支援実施のポイント③

広域マッチング・・・面談時には担当コーディネーターが同席