ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業Ⅳ

(信金中央金庫)

【概要】

被災地を知り尽くしている地元の信用金庫が情報力を駆使して、販路開拓が経営上の重要な課題となっている中小企業を掘り起こす(募集する)ことで、販路開拓支援のテーブルまで招き、信用金庫業界の有するネットワークの活用や地域の様々な主体との連携「つなぐ力」により、販路開拓支援。

背景と経緯

被災地における中小企業の多くは、自力による経営の再興に向けて精力的に取り組んでいるが、販路開拓に必要な営業やプロモーション活動を行うのに制約がある事業者も少なくない。

このような中、地域に根差し、地域との共存共栄を経営理念とする中小企業専門の金融機関である信用金庫として、また、金融業界の中で最も被災地の現実を目の当りにしている金融機関として、被災地の復興に向けての役割、責任を果たすべく、これまでの経験を踏まえて、より効果的な中小企業の販路開拓支援を展開すべく「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業IV」を実施している。

本事業は、経済産業省の「平成27年度地域経済産業活性化対策費補助金(工業品等に係るビ

ジネスマッチング・商品開発支援事業)」を活用しており、平成24年度以降4回目の実施となる。

具体的な取組

平成27年5月から被災地の信用金庫を通じて、支援対象企業の募集を行い、同年7月に協力組織である特定非営利活動法人経営支援NPOクラブ所属の専門家をアドバイザーとして、販路相談会を開催し、首都圏等への販路開拓支援対象企業の選定を行った。

同年7月より6か月間、選定された応募企業に対し、NPOクラブの専門家をコーディネーターとし、募集活動を担当した信用金庫担当者を「応募企業サポーター」として配置し、首都圏等への販路開拓支援等を展開している。

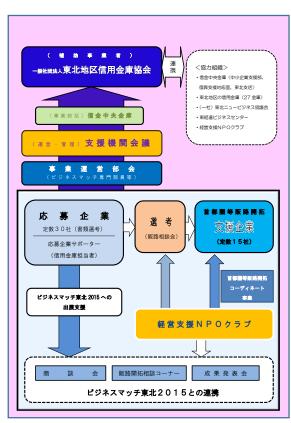


図1 ハンズオン事業展開図

また、同年11月5日に開催された「ビジネスマッチ東北2015」と連携し、会場内で本事業の成果発表会と応募企業を対象とした特設の商談会を開催した。商談会には、NPOクラブの持つ情報力のほか、信金中央金庫を含めた全国の信用金庫のネットワークを活用し、多業種のバイヤーを招聘した。

取組の成果

平成27年度は、事業終了時点において、30件、3億円の商談成約を目指している。

本事業での商談成約額だけを捉えれば、被災地域に対する経済効果は限定的であるが、被災地の中小企業が、単独では成し得ることのできない首都圏等での販路開拓候補先との商談経験、 販路開拓に向けてのノウハウの醸成、大手企業やメーカーとのつながりができるなど、数字では表すことのできない貴重な財産も得ている。この取組を通じて、今後の積極的な事業展開によって、被災地のマインドを明るくし、地域経済にも波及することが期待できる。

一方、「応募企業」のサポート役を担った信用金庫の職員にとっては、地域を越えての支援 やノウハウの乏しい製造業の分野における販路開拓支援の活動経験が、今後の取引先中小企業 の経営支援、長期間に及ぶ被災地の復興支援活動を担うにあたっての基礎力となっている。

名 称	件数	商談成約額
平成27年度「ハンズオン支援事業Ⅳ」(目標)	30	300
平成26年度「ハンズオン支援事業皿」	37	70
平成25年度「ハンズオン支援事業Ⅱ」	27	44
平成24年度「ハンズオン支援事業」	87	644

単位:件、百万円

図2 商談成約実績(平成27年6月末時点)

今後の課題

応募企業は、経営資源に余力のない中小企業であることから、新規販路先に対し、拡販するための準備が不十分な先が多く、従来ある競合会社を駆逐して新規参入を果たすためには、ユーザー目線のPRポイントを示した情報の提供が必要である。

また、新規受注には、一般的に長期的な活動が必要であり、本事業によるマッチング後の新 規販路候補先と継続的な折衝をしているか、信用金庫によるモニタリングを行う必要がある。

本事業は、経済産業省の「平成27年度地域経済産業活性化対策費補助金(工業品等に係るビジネスマッチング・商品開発支援事業)」を活用しているが、比較的長期間を要する製造業者に対する支援においては、単年度予算による事業期間の制約を受けない支援態勢を整備していく必要がある。



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 幅広い製造業者を対象

支援実施のポイント② 補助金と外部専門家の有効活用

支援実施のポイント3 取引先と信用金庫職員の知識・ノウハウの醸成