

地域経済活性化のために

取引先中小企業の販路拡大等 に向けた取組み

『市信PLUS』事業における販路拡大の取組み

2010年1月20日

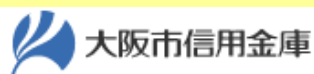
地域経済活性化のためには 中小企業の販路拡大が必要

会場提供型ビジネスマッチング ⇒ 期待した成果は少ない

原因：参加者任せの接点マッチング

○欲しいものが
ミスマッチ

○双方が必要としている(提供できる)
技術、商品の情報が不足

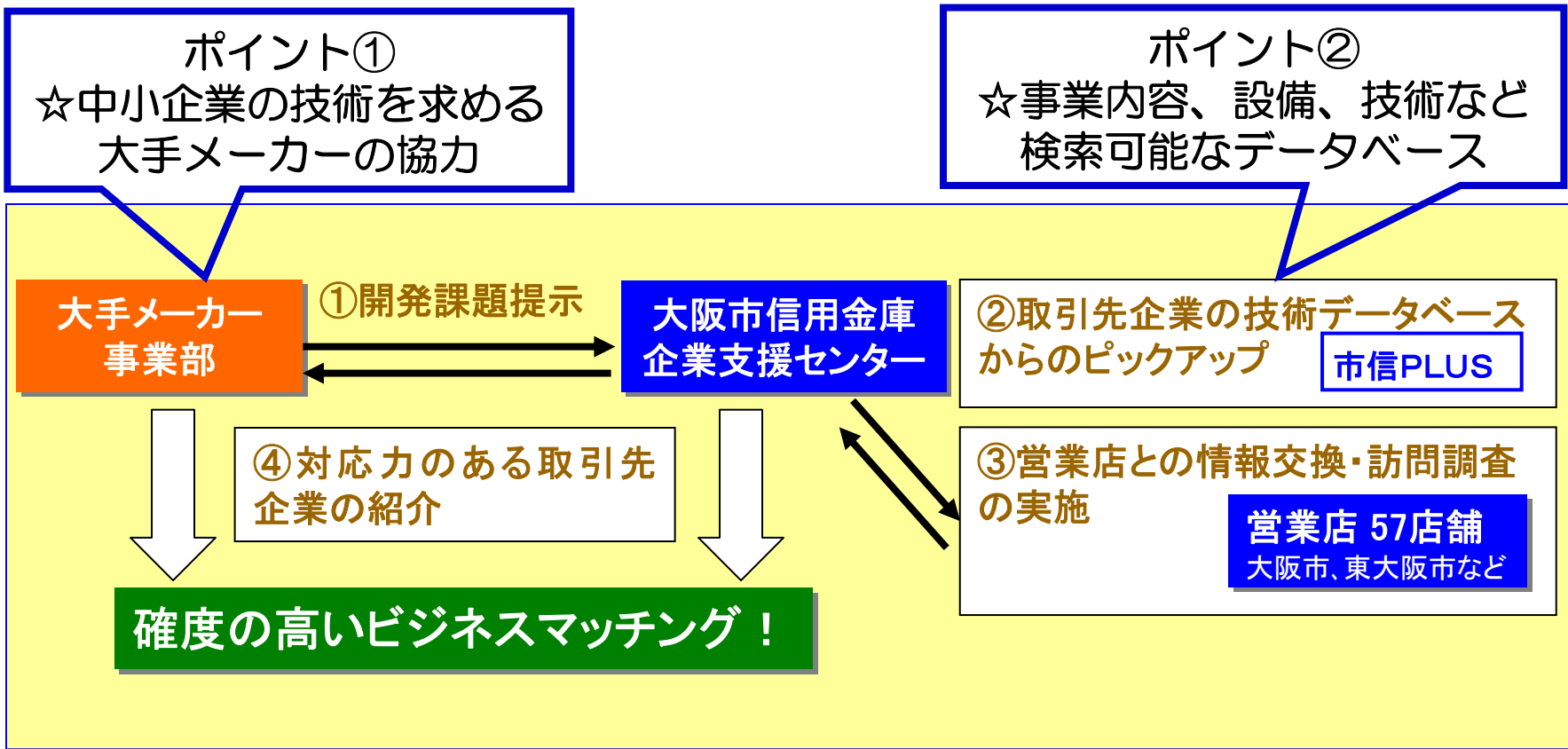


販路を意識した
マッチング

“技術、商品のわかる” コーディネーター
育成と配置

継続した情報交換機会の提供！

『市信PLUS』事業における販路拡大の取組み



ポイント③ ☆「経営」と「技術」を民間企業で経験し、中小企業の“技術、商品、経営”のわかるコーディネーター

「市信PLUS」事業



新事業モデル

- ☆メーカー課題対応
- ☆メーカーへの要素技術提案
- ☆企業間連携

データベース
「市信PLUS事業情報」

事業育成モデル

- ☆経営革新申請支援
- ☆専門家連携による支援
(ラウンドテーブル)

☆技術支援、相談

職員教育：中小企業の技術経営講座
職員ツール：オリジナル技術ハンドブック

連携機関

- ・近畿経済産業局
- ・関西経済連合会
- ・(独)産業技術総合研究所 産学官連携推進部門
- ・(独)中小企業基盤整備機構
- ・(財)大阪科学技術センター ATAC
- ・(財)関西文化学術研究都市推進機構
- ・大阪市立大学、大阪工業大学、大阪経済大学、関西大学
- ・大阪府 商工労働部
- ・大阪産業創造館
- ・大阪商工会議所
- ・(社)中小企業診断協会
- ・社会保険労務士、公認会計士、弁理士

『市信PLUS』 事業における販路拡大の

取組みの具体例①



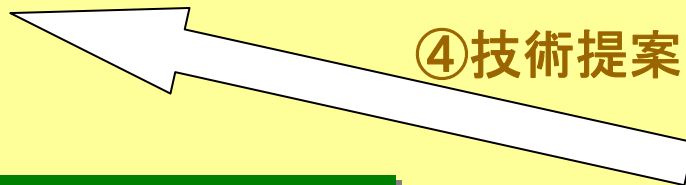
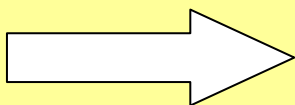
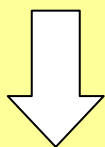
①開発課題提示
[次世代ヒーター開発]

②データベース精査
[耐熱、高精度部品加熱など]

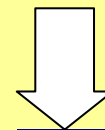
大手電機
メーカー

大阪市信用金庫
企業支援センター

市信PLUS 技術データベース
取引先企業 1000社



④技術提案



③訪問調査
[課題対応力、意欲]

A社 陶器製品の関連企業

B社 半導体部品企業

C社 業務用調理機器製造企業

D社 家電メーカー下請け

A社と技術マッチング成立！



試作・評価・量産化検討



新事業創生！

⑤課題解決支援(量産化など)

大阪科学技術センター
ATAC

『市信PLUS』 事業における販路拡大の 取組みの具体例②



メーカーへの要素技術提案

- ・取引先中小企業から大手メーカー技術担当者へ
自社開発の要素技術を提案
- ・企業支援センターのコーディネーターが
技術的優位性、活用シーンを理解し、
具体的な販路を意識したマッチングを実施

『市信PLUS』事業における販路拡大の取組み



実績 H19年10月～

データベース市信PLUS事業情報
技術課題に応じて常時相談可能

大手メーカー	A社	B社	C社	D社	E社	
技術相談	82件	74件	61件	52件	47件	計316件

メーカー内で常時対応(別課題など)可能

技術商談 126件

共同開発中へ

取引先中小企業の販路拡大等に向けた取り組み

- ・取引先企業の技術・ノウハウを詳細にデータベース化します。
- ・大手メーカーの技術課題と取引先企業の技術を結びます。
- ・技術マッチングのなかから新事業を創出、育成します。
- ・お互いの事業が Win - Winとなるように構築します。

ご清聴ありがとうございました