

平成18年度川上・川下ネットワーク構築支援事業 成果報告書

委託法人名 (代表者名)	財団法人 日本システム開発研究所 理事長 相沢英之	所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町16-5
契約名 (テーマ名)	首都圏北部・南西部・近畿地域広域川上川下ネットワーク構築事業 (自動車・航空機)	契約額	8,000,000円

1. 委託業務の概要

(1) 本事業の背景及び目的

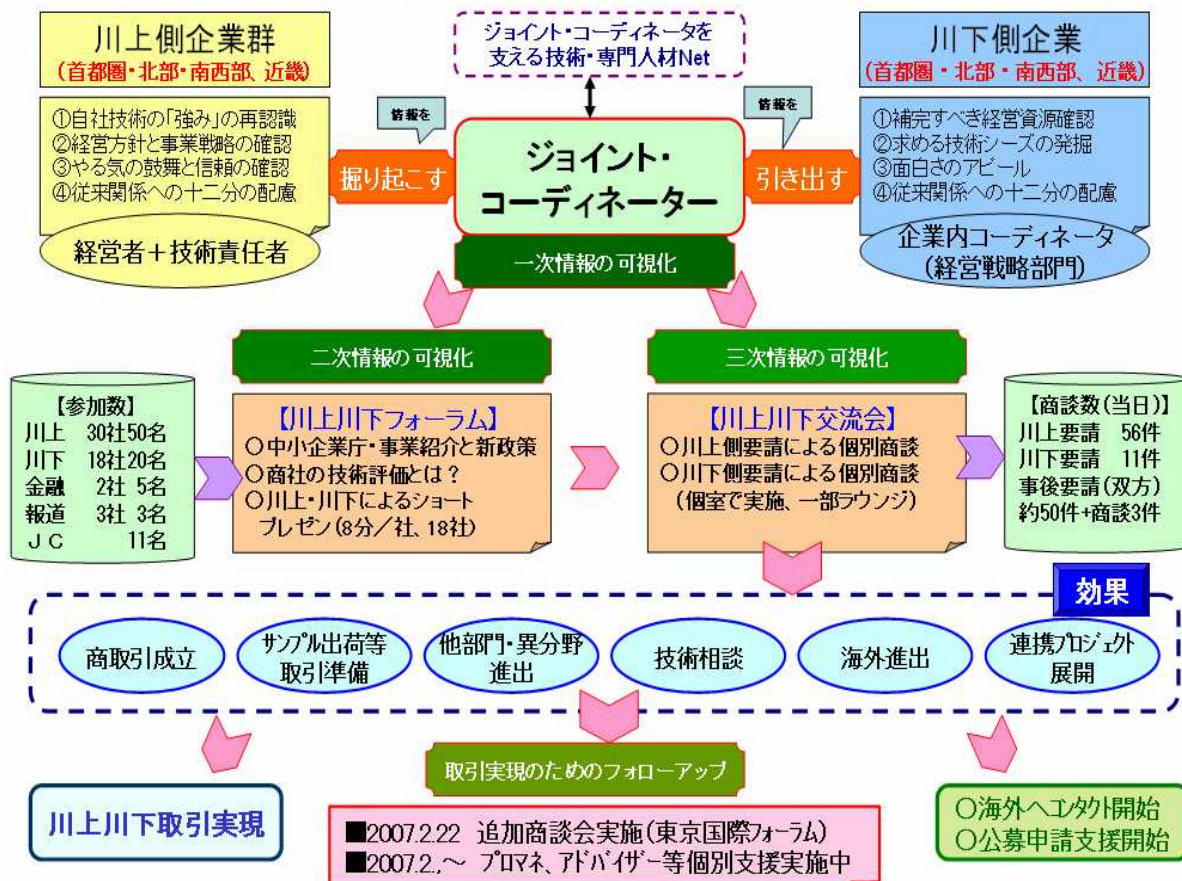
本事業は、我が国有数のものづくり集積地である、首都圏北部地域及び相模原地域、関西地域における川上企業と、グローバルに事業展開している川下企業それぞれのニーズ・シーズの融合を円滑に実現するため、参加する企業の従来ビジネスの枠組みを超えた、新しいビジネスネットワーク構築の実現を目的とするものである。

これまで、川上企業と川下企業のマッチング事業は数多く実施しているが、本事業では、従来のマッチング事業を一步踏み出し、本事業各地域にジョイントコーディネーターを配置、参加川上企業、川下企業へのきめ細やかな対応を行うとともに、企業の本音を引き出した上で、適切な支援を実施する。こうしたきめ細やかなサポートを充実することで、企業が持つニーズとシーズの組み合わせの効果が最大化する。

そして、地域の川上側企業には、「従来地域外との取引関係の構築」、「各社保有技術の情報発信」、「異業種分野企業との情報交換」の機会として、川下側企業には、「新たな協力企業の発掘」、「光る技術の発掘」、「異業種企業との情報交換」の機会を提供した。

その上で、本事業をきっかけとして、新規取引の実現、共同研究等への展開、関係部署への紹介、サンプル出荷、海外進出など、川下・川上企業にとって「果実を得る」ことを目標として、事業を実施した。

(財)日本システム開発研究所は、鹿沼商工会議所(栃木県鹿沼市)の支援・指導を受け、以下の事業を実施した。
首都圏北部地域は、我が国でも有数の高付加価値加工集積地域であり、多様な産業分野の川下産業群が立地している。厳しい国際競争の中、常に新しい加工技術、高品質部材等を模索する川下産業群に対し、従来の取引関係に十分配慮しつつ、川上側技術と川下側課題解決のためマッチング交流会を設置、川上川下双方の課題解決のきっかけづくりとともに、新たな取引関係成立の実現をめざす。



1 フォーラム構成企業者数及び企業者名

	川上中小企業者数	川上中小企業者名
川上中小企業者	30	<p>【栃木（足利,宇都宮,小山,烏山,鹿沼）地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ベストテクニカル（樹脂成形） ・保立メカニク（精密鏡面加工） ・テクノマイスター（精密測定機器） ・エイム（プラスチック成型） ・中村機器（板金、プレス） ・シンデン（熱成型） ・中村製作所（精密切削） ・アイ電子工業（環境制御機器等） ・三和電機（巻取技術） ・サンテクノロジ（精密切削） <p>【群馬地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仁テック（精密部品製造） ・石関プレジジョン（深絞り、プレス技術） <p>【茨城地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・川崎製作所（鍛造） ・大貫工業所（金属プレス） <p>【相模原地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アイフォーコム（ソフトウェア） <p>【近畿地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・和光化学工業（塗装） <p>【東京地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東成エレクトロビーム（溶接） <ul style="list-style-type: none"> ・シグマサイバーテック（光学部品） ・加治金属工業（めっき） ・阿部産業（熱処理） ・関東特機（受変電設備機器） ・トーアテック（ゴム・樹脂成形） ・小山鋼材（鍛造・鋳造） ・共伸（精密金型・プレス） ・山形屋（板金、プレス） ・スズキプレシオン（精密切削） ・桑名商事（高精度表面処理） ・三立応用加工（真空技術） ・野上技研（精密プレス） ・東栄電化工業（めっき） ・大阪金属（鋳造）

2 フォーラム構成企業者数及び企業者名

	川下企業者数	川下企業者名
川下企業者	18	<p>【栃木（足利,宇都宮,小山,烏山,鹿沼）地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・富士重工業 ・富士電機計測機器 <p>【群馬地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・矢島工業 <p>【茨城地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日立エンジニアリング・アンド・サービス <p>【相模原地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・横河マニュファクチャリング ・新キャタピラー三菱 <p>【近畿地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日本山村硝子 ガラスびんカンパニー ・タカラベルモント（本社） <p>【東京地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ミクニ ・富士通（本社） ・パラマウントベッド <p>【EU地域】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・非公開 <ul style="list-style-type: none"> ・本田技術研究所 ・エンプラス ・サンデン ・三菱重工業 ・KYB ・アシックス（本社） ・白十字 ・竹虎ヒューマンケア

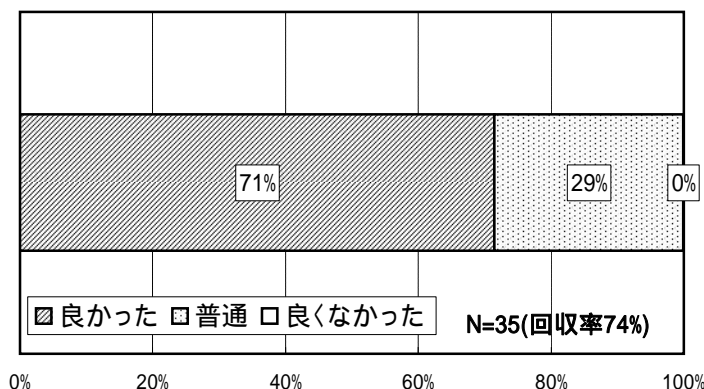
2. 事業実績

(1) フォーラム(シンポジウム・交流会等)開催実績

フォーラム名等	参加企業		参加数	開催日	開催内容
	川上企業	川下企業			
首都圏北部・南西部・近畿地域川上川下フォーラム	・ベストエニカル ・シグマサイバテック ・保立メカニク ・加治金属工業 ・テクノマイスター ・阿部産業 ・エイム ・関東特機 ・中村機器 ・トーアテック ・シンデン ・小山鋼材 ・中村製作所 ・共伸 ・アイ電子工業 ・山形屋 ・三和電機 ・スズキプレシオン ・サンテクノロジー ・桑名商事 ・仁テック ・三立応用加工 ・石関プレシジョン ・川崎製作所 ・野上技研 ・大貫工業所 ・アイフォーコム ・東栄電化工業 ・和光化学工業 ・大阪金属 ・東成Iレクピーム	・富士重工業 ・本田技術研究所 ・富士電機計測機器 ・エンプラス ・矢島工業 ・サンデン ・日立エンジニアリング ・グランド・サービス ・横河マニユファクチャリング ・三菱重工業 ・新キャタピラー三菱 ・KYB ・日本山村硝子 ガラスびんカンパニー ・タカラベルモント(本社) ・ミクニ ・アシックス(本社) ・富士通(本社) ・白十字 ・パラマウントベッド ・竹虎ヒューマンケア ・EU地域内企業	90名	2007年1月22日	国際競争力強化に向けたものづくり企業への期待 - 川上・川下ネットワーク事業と2007年度新政策 - (原 岳広氏、経済産業省 中小企業庁 経営支援部 技術課) ...川上川下ネットワーク事業のねらいとサポイン関連法、2007年度新政策動向等を紹介 商社でのものづくり企業の技術評価とビジネスマッチングの極意(信時 正人氏、東京大学大学院 新領域創成科学研究科 特任教授、(元)愛・地球博 日本政府館室長、(元)三菱商事株式会社次長) ...商社からみた中小企業の技術評価方法とそのノウハウ等、中小企業と商社との考え方の違いとつきあい方、川上川下ネットワーク構築の際の商社の使い方等を紹介 川上・川下ネットワーク事業におけるキーパーソンの役割と今後について(事務局) ...本事業のねらい、内容等、効果的な商談とするための事業の使い方や今後の展開等について説明 ショート・プレゼンテーション(18社) ...企業間交流を促進するため、自発的に取り組む企業から自社の強みを中心にショートプレゼンを実施。1社あたり8分。 名刺交換会・懇親会
首都圏北部・南西部・近畿地域川上川下交流会			約80名	2007年1月22日	別室にて個別商談会を実施

フォーラム名等	参加者の声(アンケート、聞き取り結果より)	
	川上企業の声	川下企業の声
首都圏北部・南西部・近畿地域川上川下フォーラム	プレゼン資料の作成、マッチングの調整等、ジョイントコーディネーターにいろいろ支援してもらい非常にありがたかった。ジョイントコーディネーターの存在が、実りあるマッチングイベントとなった大きな要因と考えている。 最初はあまり期待していなかったが、想像以上に実りの多いイベントであった。従来にはなかった。中小企業としてはこうした事業が欲しかった。	通常良くあるプレゼンは、学術的要素が強く実用化が乏しく、対象範囲も広く興味がわかないものも多い。しかし、今回のプレゼンは、ビジネスに直結する内容がほとんどで、大変興味深く、これこそ企業が望んでいるものではないかと思う。
首都圏北部・南西部・近畿地域川上川下交流会	従来になかった、すばらしいビジネスマッチングであり、時間が経つのを忘れるほどであった。 川上同士だが、関心を持っていた県内他地域企業と個別マッチングをすることができた。今後、取引を始める。 川上同士の交流やマッチング(加工依頼など)も出来たので、中身の濃い商談会だったと思う。	当初は、従来のビジネスマッチングと何か違うのかわからないまま参加したが、全く違う活気あるイベントだった。今回参加した川上企業の技術力の高さが非常に良くわかり参考になった。参加して良かった。 業種が多すぎ、絞りにくい。専門部会等を作る方が絞込みやすい。

当日回収した意見書集計結果
参加した感想



当日参加企業状況

参加地域	川上企業数	川下企業数
栃木地域	19	4
群馬地域	3	2
茨城地域	3	1
相模原地域	2	4
近畿地域	2	2

首都圏北部・南西部・近畿地域川上川下フォーラム会場風景
フォーラム



茨城県企業のショートプレゼン



相模原地域企業のショートプレゼン



栃木県内企業のショートプレゼン



群馬県内企業のショートプレゼン



近畿地域企業のショートプレゼン



(2)研究会(勉強会)開催実績

研究会名等	参加企業		開催日	開催内容・検討課題等
	川上企業	川下企業		
ジョイント コーディネーター 会議	-	-	2006年 11月21日	1. 開会にあたって 2. 参加メンバー紹介 3. 本会議開催の趣旨及び事業内容について (1) 製造業の競争力を支えるモノ作り中小企業への期待 中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律の支援体系について (2) 首都圏北部・南西部・近畿地域広域川上・川下ネットワーク構築事業について 4. 本事業の今後の進め方について (1) 本事業で提案する川上・川下ネットワークの考え方 (2) 本事業でめざす3つの方向 5. (仮称)首都圏北部・南西部・近畿地域川上・川下フォーラムの開催について (1) 開催日、開催内容等について (2) フォーラムコンテンツについて
	-	-	2006年 12月27日	1. 開会 2. 前回議事録(案)について 3. 各地域における参加予定の川上・川下企業一覧について (1) 川上側・川下側企業の特徴 (2) 参加企業間の個別マッチング希望と要請及び企業間調整のお願い 4. 川上・川下フォーラム開催案について (1) 当日プログラム(案)について (2) 当日参加者へのご案内について 5. ディスカッション
	-	-	2007年 2月16日	1. 開会 2. 前回議事録(案)について 3. 議題 (1) 首都圏北部・南西部・近畿地域川上・川下フォーラム実施報告 (2) 川上・川下マッチング経過報告及び今後のフォローについて (3) 首都圏北部地域マッチング商談会2007でのマッチングについて (4) 今後の事業展開について 4. その他

(3)シーズ・ニーズ調査実績

対象分野	シーズ(川上)	ニーズ(川下)	検討課題
該当なし			

(4)販路開拓実績

展示会名等	実施回数	開催場所	参加企業		検討課題等
			川上企業	川下企業	
該当なし					

(5)その他事業実績

展示会名等	実施回数	開催場所	参加企業		検討課題等
			川上企業	川下企業	
該当なし					

(6)ジョイント・コーディネーターの配置及び果たした役割について

氏名	所属	専門分野	川上・川下間のシーズとニーズのマッチング及び連携コーディネートの内容等
石伊 正浩	株式会社アーバン・ダイナミクス 代表取締役	ビジネスコーディネーター	国内企業の海外進出及び海外企業連携支援及びビジネスコーディネート実施。EU地域企業対応。海外進出・提携担当。今回もサンプル・提携、進出等を担当。連携地域への進出窓口。EU進出へのゲート役。
石原 智貴	桐生市 経済部 産学官連携推進室 主査	中小企業サポート	群馬県桐生地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上3社、川下2社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
稲村 健一	足利商工会議所 指導一課 課長	中小企業サポート	栃木県足利地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上3社、川下0社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
入江 史朗	鹿沼商工会議所 中小企業相談所次長兼振興課課長	中小企業サポート	栃木県鹿沼地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上3社、川下1社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
大垣 博行	宇都宮商工会議所 産業環境課 課長	中小企業サポート	栃木県宇都宮地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上2社、川下1社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
大関 幸秀	小山商工会議所 指導相談課 課長	中小企業サポート	栃木県小山地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上7社、川下0社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
河野 隆治	相模原市 経済部 企業立地推進室	中小企業サポート	神奈川県相模原地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上2社、川下4社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
加藤 享之	烏山商工会 指導課 主査	中小企業サポート	栃木県烏山地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上5社、川下2社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
小泉 力夫	(株)ひたちなかテクノセンター 企業支援部 課長	中小企業サポート	茨城県ひたちなか地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上3社、川下1社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。
高橋 敏之	特定非営利活動法人 龍谷経営者の会 事務局長	企業経営・ビジネス支援	近畿大阪地域担当。川上シーズ、川下ニーズ、企業間意向調整、商談支援、継続フォロー。担当企業数川上2社、川下2社。参加企業への趣旨説明、説得、商談設置、取引支援全般を担当。

3. 本事業の実施結果(成果)及び評価

成果

本事業の目的は、我が国有数の高度加工技術が集積する首都圏北部地域の川上企業群と、当該地域内の川下企業及び東京、近畿地域との技術・分野・地域等のクロスマッチングを実施し、参加企業は「従来取引に依存しない新たな商取引の実現」をねらったものである。その結果、多数の成果を達成した。(2007年2月21日現在確認されているもの。)

商談成立	...3件	商談成立目前段階	...2件
サンプル出荷	...2件	提携前提の細部確認	...2件
他部署への紹介と相互訪問	...16件	川下企業への技術相談	...2件
海外企業へのサンプル出荷	...2件	海外企業国内進出着手	...1件(地域)
川上川上間の技術提携	...1件		

なお、上記内容のうち、すでに商談が成立したものと及び商談成立目前まで到達しているものの取引金額は約10億円程度と推定(聞き取りによる)される。また、大型案件も数件あり、今後数年間に渡る取引が成立すれば、30億円/年以上の取引規模に達すると推定(聞き取りによる)される。当初の予想を大幅に超える成果を得る結果となった。

なお、本事業の成果には、経済産業省中小企業庁、関東経済産業局、中小企業基盤整備機構及び関係自治体の強力な支援を得て実現できた結果である。

評価

本事業の仕組みは従来の商談会・マッチング事業と同じ手法を用いた。唯一異なるのは、ジョイント・コーディネーターを地域毎に配置、ジョイント・コーディネーターを介し企業参加を得た点にある。その他にも、地域を広範囲にしたこと、業種を自動車・航空機に限定せず、情報、家電、宇宙、スポーツ、健康、医療、福祉、ガラス、設備設計、理美容など、川下側業種を多様化したこと等がある。こうした特徴を持たせた中、最も効果を得た方法は、コーディネーターを通じて参加企業情報を事前に共有させ、そのデータをもって商談意向を確認した。その結果、川上企業は事前準備ができ、相手企業の絞り込みが可能となった。その上で、事前に企業相互に商談意思確認を行った。事前商談予約は23件に達していた。こうした丁寧な準備と参加企業へのきめ細やかな対応、及びアドバイスを踏まえた上での商談であったため、短時間で多数のマッチングが実現でき、かつ、コーディネーターが把握できないほど個別商談が行われ、予想以上の成果を得た。

その一方、商談を短時間で打ち切ったケースが発生したことや、同一地域内企業同士が内包する問題が発生するなど、今後、改善すべき課題も明確化した。加えて、近畿地域とのマッチングの難しさ(距離、感覚、慣れ等)も明らかになった。さらに、専門性が高い川下企業では、分野が広がりすぎたため、ターゲットが絞りきれないとの指摘も受けた。今回、近畿地域とのマッチングは進展しなかった。解決方法はある。今後は、地域ごとに川上・川下を明確に分けて実施するなど、より新規取引及び他分野進出を図るネットワーク形成を進めることの重要性を再確認した。なお、参加企業からは当ネットワークの継続を強く要望されている。

4. 連携プロジェクトへのアプローチについて

連携プロジェクト名	対象分野	今後のアプローチ	参加企業数	
			川上企業	川下企業
該当なし				

(その他アプローチについて)

対象分野	今後のアプローチ	参加企業数	
		川上企業	川下企業
該当なし			

5. その他

相談内容	回答実績
本事業は継続すべきである。このまま1回で終わるのであれば参加しない。	本事業をなんらかの方法で継続する。
フォーラム、交流会でマッチングできなかったが、是非、社を引き合わせて欲しい。	2007.2.22に開催される首都圏北部マッチング商談会(於、東京国際フォーラム)で場を設ける。

6. 今後の取組み方針

本事業で構築した川上川下約50社のネットワークを基盤とし、さらに、参加企業の事業開発と広域化による事業化を实践するため、本事業を引き継ぐ事業を実施する。現在、関係各所との調整を行っている。いずれにしても、今回参加した川上川下企業ネットワークをさらに3年間程度かけブラッシュアップし、自立したネットワーク構築を実現する。