

都内新ものづくり連携支援事業 立ち上げ



2014-1-25

JCG 企画部

神谷俊彦

背景

1. JCGの主要業務はビジネスマッチング
2. 東京都においてものづくり連携は多くあるが、参加企業は100社にも満たない
3. 東京都のものづくり企業は下請け打破を目指しているが成功事例はまだ少ない
4. ものづくり事業を起業・創業したい予備軍は多く存在する。
5. 政府や東京都は産業集積を維持・発展させる支援活動を活発化している。

インキュベーションHUB推進

多摩信用金庫は東京都が公募した「インキュベーションHUB推進プロジェクト」に採択され、『創業支援センターTAMA』を開設した。

中小企業の創業、成長促進、地域経済活性化に向けての支援を具体化するため支援機関と連携することを開始した。

JCGも覚書を交わし、特にものづくり企業を中心に支援していくことにした。

具体的事業活動(1/2)



1. 情報提供事業（有料、無料）

- (1) インキュベーションHUBなど施設の活用情報
- (2) 連携できる技術開発型企业紹介
- (3) ものづくり関係の公的支援内容紹介

2. 研修セミナー事業

- (1) ものづくり企業向け経営戦略塾
- (2) ものづくり人材育成研修
- (3) 創業予備軍のための創業支援研修

具体的事業活動(2/2)



3. 経営相談事業

- (1) 事業計画・創業計画の無料相談
- (2) ビジネスマッチング相談

4. 個別指導事業

- (1) 事業計画策定事業(経営戦略塾の実践)
- (2) 補助金獲得の支援事業
(ものづくり補助金、創業補助金など)

JCG推進策



1. 事業推進グループの設置と計画立案
2. 研修や連携推進プログラムの構築
(見える化してホームページへ)
3. ニーズの収集・データ収集
4. 年内の活動は戦略マップ参照
5. 初年度は売上高300万円を目指す

創業塾の提案



創業支援センターTAMAに「創業塾」を提案
(1月10日実施 別紙参照)

「目的」 地域の創業者を支援すること。

「内容」 3日間で創業に必要な情報を提供
ビジネスモデル作成体験

多摩信だけでなく、他の機関にも展開する。

ご清聴ありがとうございました！

新しいものづくりについて



1. 第2名刺の活用
2. 社内ベンチャーの活用
3. ベンチャー間ものづくり連携

イノベーションのジレンマ。

大企業は人材の宝庫。

世の中をこういうことでよくしたいという思い。

創業は笑顔で 人の言うことは聞く。

成功する創業について



ビジョンとミッション

独創性と優位性（その道10年の人と戦争）

ニッチ市場 世界需要などどうでもいい。

販路開拓とシーズづくりの難しさを克服する！

計画性、収益性を明確にする。

本人の決意と仲間づくり 聞く耳を持つこと

イノベーション(創造的破壊)

イノベーターになる組織作り



アイデアを思いつく人

本当に創造的で刺激的なものか吟味する人

試行可能なコンセプトに変える人

ビジネスモデルに発展させる人

新製品や新事業を立ち上げる能力のある人

資金を供給できる人