

# こんな取引先には専門家や外部機関の活用を提案しよう

ここでは、取引先の本業を支援するために有効な、専門家や外部機関との連携方法を解説する。

## ① 既存製品の競争力が落ちている先 工業技術センターと連携し 技術の高度化を支援

**既**

存製品の競争力が落ちてい  
る場合、製品のライフサイ  
クルの観点から考えると、既存製  
品は成長期を過ぎ、成熟期の前半  
から後半へと移行しつつあること  
が推察できる。このままでも対応  
しないで事態を放置しておく、  
赤字製品に陥る可能性が少なく  
ない。

そこでこのような取引先の課  
題・ニーズに対しては、「工業技術  
センター」と連携し、解決に向け  
て支援していくことを勧めたい。

工業技術センターは、中小企業  
を支える開かれたものづくり技術  
支援機関として、技術の駆け込  
み寺の役割を果たしている。中  
小企業のニーズを的確に把握し、  
具体的な成果につながる技術支援  
を行うとともに、戦略的な研究開  
発や技術の高度化を支援すること

により、ものづくり産業の競争力  
強化を目指す機関である。

企業の要望に応じ  
評価試験や人材育成を実施  
具体的に受けられる主なサポー  
トは、次のとおりである。

- ① 企業訪問  
研究員が企業を訪問し、現状把  
握や技術的課題の解決に当たる。  
相談内容によっては重点的な訪問  
や技術アドバイザーの活用など  
により課題解決を図る。
- ② 機器の利用  
無機・有機材料、食品・バイ  
オ、金属・加工、機械システム、  
電子情報など多分野にわたって整  
備された先端研究開発機器を利用  
することができる。
- ③ 試作開発支援  
独力では困難な、アイデア段階

での試作や今後研究を行うかを見  
極めるための実験、トラブル対応  
のための分析・試験、デザイン・  
設計などの知的分野に対応した  
「テクノトライアル」を受け取るこ  
とができる。

④ 共同研究・受託研究  
企業や大学との共同研究を行っ  
たり研究を委託したりできる。そ  
の成果は知的財産化を図るほか、  
外部資金の活用などにより実用化  
に向けた共同研究を進めることで  
企業に還元される。

⑤ 試験  
企業の依頼に応じて材料の性能  
評価・分析等の試験を実施する。

⑥ 人材育成  
工業技術センターが保有する最  
新鋭の機器を活用し、表面加工処  
理、無機・有機・金属材料評価、  
非破壊検査、食品分析技術などの  
基礎的知識、技術習得の研修を受  
けることができる。

⑦ マッチング  
成果の発表会や技術交流交換会  
など具体的な企業ニーズと技術シ  
ーズが出会う交流の場として利用  
することができる。

## ② 納入先の業況が不振で受注が落ち込んでいる先 商工会の物産館に出品し 全国へ販路を拡大

**受**

注が落ち込んでいる先への  
情報提供は、地域金融機関  
と最も密接な関係を有している  
「商工会」と連携して行うことが  
重要なポイントである。

① 経営指導  
商工会の支援機能は、次のとお  
りだ。  
経営指導員や記帳専任職員が、  
事業計画などの経営支援に関する  
アドバイスを積極的にに行ってい  
る。また、経営者にとって必要な  
知識・技術などに関する情報を提  
供するため、各種セミナーや研修  
会も開催している。

② 専門指導  
専門分野の中小企業診断士が企  
業を直接訪問し、経営状況を分析  
して改善点をアドバイスする。専  
門知識や技術面で困っている小規

模企業に対して専門家を派遣し、  
経営や技術力を強化するために指  
導・助言も行っている。

③ 金融指導  
経営をより安定・向上させるた  
めに、金融や信用保証に関する相  
談や斡旋などを行っている。具体  
的には、商工会の推薦により、無  
担保・無保証・低利で事業資金の  
融資を受けられる「マル経資金融  
資」といった制度がある。

経営指導員の巡回訪問で  
様々な課題を明確化・解決  
金融機関としては、自行車単体  
で行う経営支援には限界があるた  
め、商工会と積極的に連携し、中  
小企業の経営力向上を前向きに支  
援することが不可欠である。  
商工会は、金融・税務・労務・



ツケージを一新したい、経営を革  
新したい、取引先が倒産したな  
ど、様々な相談に対応できる戦  
力となっているのである。

また、商品やサービスがど  
んなに優れていても、まずはお客様に  
知ってもらわなければ宝の持ち腐  
れとなってしまう。そこで取引先  
には、商工会の特徴的な機能でも  
あるアンテナショップ「むらから  
まちから館」の活用を提案した  
い。

経理・戦略的経営・情報化・人材  
育成・共同事業・新規事業・共済  
などの相談を中心とした経営支援  
を行っている。特に小規模企業に  
ついては、抱える課題を明確に  
し、解決策を提案するとともに、  
より専門性の高い課題などは、商  
工会連合会や専門家などと連携し  
て課題解決に取り組んでいる。

また、注目すべきは商工会経営  
指導員の存在だ。経営指導員は地  
域の事業所を直接訪問する巡回訪  
問を行い、親身になって経営の改  
善や事業発展を支援している。  
例えば、受注が落ち込んでい  
る、販路を開拓したい、商品のパ

上記のほかにもビジネスマッ  
チングを「中小企業団体中央会」と  
共催実施し、マッチングを強化・  
継続することも重要だ。販路開拓  
や技術提携に結びつけられるよ  
う、新たなビジネスパートナーを  
紹介し、今後のビジネスを展開す  
るうえで有益なネットワークの構  
築を後押ししよう。