



# 日銀長崎 地域ワークショップ 施策概要報告（2015年実施案件）

2016/2/24 中小企業基盤整備機構  中小機構

チーフインキュベーションマネージャー

渋谷 厚

# 自己紹介

長崎県

佐世保市在住



1954年東京都 葛飾区出身

家業 = おもちゃ工場

## 現在

中小企業基盤整備機構  
ながさき出島 D-FLAG  
チーフインキュベーション マネージャー

(株) トイスピリッツ 会長

デザイン雑貨の  
会社を起業

多数の  
M&A, 企業再生を手がける

青山学院大学

経済学部卒業  
経済原論専攻

# ご報告

2015年

中小機構九州管轄 インキュベーション施設 ながさき出島D-FLAGでは、  
一般的な起業家支援活動に加え、  
下記の施策を実行しました。

## ①パワーマッチング！

【特定企業を対象とした県内企業の販売マッチングイベント】

## ②出島創業塾

【県内の若手経営者を対象とした、本気の経営塾】

本日はこの2件について 解説させていただきます。

# パワーマッチング！

広範囲

範囲限定

マッチング企画の範囲



**ILS**  
Innovation Leaders Summit

**TOKYO**  
イノベーション  
リーダーズサミット



The 40th International Food and Beverage Exhibition  
**FOODEX JAPAN 2015**



**長崎パワーマッチング**

「本部では広範囲対象のイベントを開催。  
よってこちらは焦点を絞った展開に。」



マッチング対象企業；  
**東急ハンズ**



ハンズの担当者；  
「ハンズの売り場はジャンルが豊富です。  
製品ジャンルに制限を設けず、応募をお受けします。」

個別マッチング(各社20分程度)  
対応商品ジャンル；  
「東急ハンズで販売する商品ジャンルならすべて。」

【応募の中から14社(長崎8社 佐世保6社)を選抜】



# ハウステンボス(株)



**商品部3課 【 商品課 食材課 資材課 】**

**商品課； 園内で販売する商品全般**

**食材課； 園内のレストラン等で購入する食材全般**

**資材課； 園内で使用するすべての資材**

**プログラム； 個別マッチング(各社20分程度)**

**【応募の中から合計24社を選定(各課8社)】**





**株式会社東急ハンズ**  
(東京本部から総合部門バイヤーを  
招聘し、長崎市と佐世保市で開催)



**ハウステンボス株式会社**  
(商品部4部門が同時に対応)



# 開催後、商談が成立し、 さっそく取引開始 東急ハンズの売り場の画像

「カラフルライス」  
(自然素材のみで色を付けたお米)  
株式会社マインドバンク (佐世保市 県内企業)



「日本食の素材を使ったバスオイル」  
株式会社グッドヘルス  
(長崎市 D-FLAG入居企業)





# アンケートの記述

- この様な機会を、数多く作ってほしい。
- 他の企業とのマッチング開催も希望します。
- もっと機会を増やして頂き、商品に対する指摘、アドバイスを受けたい。
- また、参加したい。
- まだまだ、沢山の良い県産品があるので多くの人々に知ってもらう機会を増やしてほしい。
- 当社の商品をアピールさせて頂けることになり、大満足！
- 会う機会が難しい先とのマッチング形式の商談できることは有難い。
- 掛率等、直に話ができた。
- 契約に至る可能性のある内容であった。
- 自社商品を評価して頂けた。

長崎県  
産業振興財団

銀行各行

**中小機構  
ながさき出島  
D-FLAG**

7つの商工会議所

長崎商工会議所  
佐世保商工会議所、他

県内各地の商工会  
21団体

長崎県経済同友会

県内多くの関係機関との連携。オール長崎で連携づくり

## 開催の目的の認識共有

「単に商品売り込む手伝い」ではなく、  
「強い企業を育てる！」ために動く！

さらに、各企業に、アフターのケアを！  
ここが重要！！

「なぜ、採用されなかったのか？」  
「どうすれば採用されるのか？」  
「どうすれば継続、拡大できるのか？」



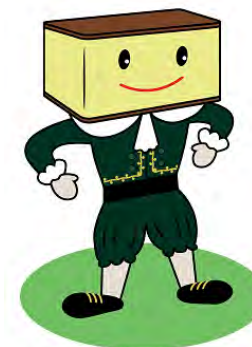
「単発な商談チャンスだけ」で終わらせない！  
企業自体の経営力引き上げ！

パワーマッチング長崎2015

## フォローアップセミナー

商談提案力・製品開発力を引き上げろ！

平成27年8月26日(水)



どうすれば  
商談は大型に成立するか、  
また成立しなかった要因は何か、  
を明らかにし、  
企業の成長を図る！

【商談提案力・持続可能な開発力】

参加企業数を絞り、詳しい個別改善指導



# 「出島創業塾 第1幕 開幕」

平成27年2月

今回のテーマ；

## 「初めて社員を抱えるときの経営」

（経営セカンドステージのマネジメント）

塾生の条件；新市場開拓を本気で狙う経営者限定  
（三日間、必ず参加が条件）

起業がファーストステージ。  
起業して間もなく、企業は初めて2～3名の社員を採用し、  
セカンドステージに入る。

企業は初めて人件費という、『漸増する固定費』をセットし、  
将来の幹部候補を抱える。

飛躍の可能性、大きなリスクと共に。  
**この時、経営者はどう臨むべきか？！**

この段階の経営は サードステージに進めるかどうか、  
の判断が得られる重要なタイミングだ。

第1幕2月講座ではこのステージの経営をテーマに、  
意見を交わす。

いざ、ここ長崎出島で、立て！

## 「出島創業塾 第2幕 開講」 (3日間) 平成27年10月

テーマ；「新市場開拓」 (いかに新しい道を切り開くか！)

塾生の条件；新市場開拓を本気で狙う経営者限定  
(三日間、必ず参加のこと)

すべての市場がめまぐるしく変化している。  
この変化を、チャンスとするか、ピンチにするか、  
は自分次第だ。

軟弱な心構えで「今まで」の中には生き残れない。

強い信念、本気で臨み、新しい市場を切り開け。

長崎から 全国へ、そして世界へ挑め！

この三日間、最新の事例を直に聞きながら、本気で討議  
する。

いざ、立て！ここ長崎出島で。

## 企業の利益に影響を与える要素

$$Y = a + X1 + X2 + X3 + X4 + \dots + Xn + \mu$$

Y: 企業の利益

X1: 社長のリーダーシップ

X2: 従業員のモチベーション

X3: ブランド力

X4: 研究開発力

X5: ライバル企業の数

X5: 多角化

X6: 国際化

セミナーでは理論経営学と各自の経営実態を重ね合わせて指導。  
きわめて理解しやすく、明快な講義内容を教示できた。



## 「出島創業塾 第2幕 開講」 (3日間) 平成27年10月

テーマ；「新市場開拓」 (いかに新しい道を切り開くか！)

塾生の条件；新市場開拓を本気で狙う経営者限定

(経営面で健闘している女性起業家を招聘してその理念や手法の紹介を展開した。)



## 出島創業塾第2幕（平成27年10月施行）最終アンケート

- これまでは（頑張ってやっていたら、）仕事は増えると考えていました。それは父親のやり方をやっていただけでした。
- 経済学や経営学、統計学の重要性を再認識させて頂き、興味が尽きませんでした。
- 現状、自分の経営に危機感を持ちました。
- 経営理論と実際の経営との結びつき、とても勉強になりました。その重要性がよくわかりました。
- 一番の収穫は、自分の長期の目標を明確化し、それを皆さんの前で宣言した事だと思います。

「5年後、10年後のことは聞きません。  
あなたたちには3年でやってほしい。  
そのために、塾を開講した！」



コミットメント！



あなたの経営の三年後の姿を  
僕に宣言してください。

## 出島創業塾第2幕（平成27年10月施行）

### 最終コミットメント！

- 売上、現在の三倍増以上。従業員数は3名増（現在3名）
- 長崎で必ず、オンリーワンの会社となる。
- 3年後、新工場を立ち上げています。その工場は軌道に乗っています。
- 事業承継をし、父に引退してもらいます。
- 三年後には売上高が現在の倍の4億円になっています。
- 海外事業展開を構築しています。
- 新会社を立ち上げ東南アジアに拠点を持ち、体制が整っています。
- 3年後、売上が（三倍増の）年間1億5千万円。  
海外販売が国内売上を上回る形。
- 売上高2億円（現在の五倍以上）、利益3千万円！ この業界でNO1！
- 3年後の売り上げは150%にします。
- 自社ビルを持ちます。



## コミットメント その2

「さっそく動くあなたの行動は？」；

- 工場の土地を探します。
- すぐに新商品の思考製作に取りかかる。  
来年末には製品化を図る。
- 事業計画にのっとった3ヶ月間の行動計画を作成し実行に移す。これを繰り返す。
- 会社組織の変更（2週間以内）、やります。
- このコミットメントシートを社員全員に見せます。