

パートナーシップで経営課題の解決をサポート

～当研究所「事業ニーズ共有化システム」のご案内～

はじめに

当研究所では、熊本地震からの復旧・復興や新型コロナウイルスの感染拡大への対応等を支援するため、地域事業者の強みやアイデア、直面している課題などをインターネット上でデータベース化し、相互交流を促進する「事業ニーズ共有化システム」（以下、本システム）を構築している。本稿では、その取り組みの概要と、地域事業者による活用事例等を紹介する。

1 地域事業者が抱えている課題

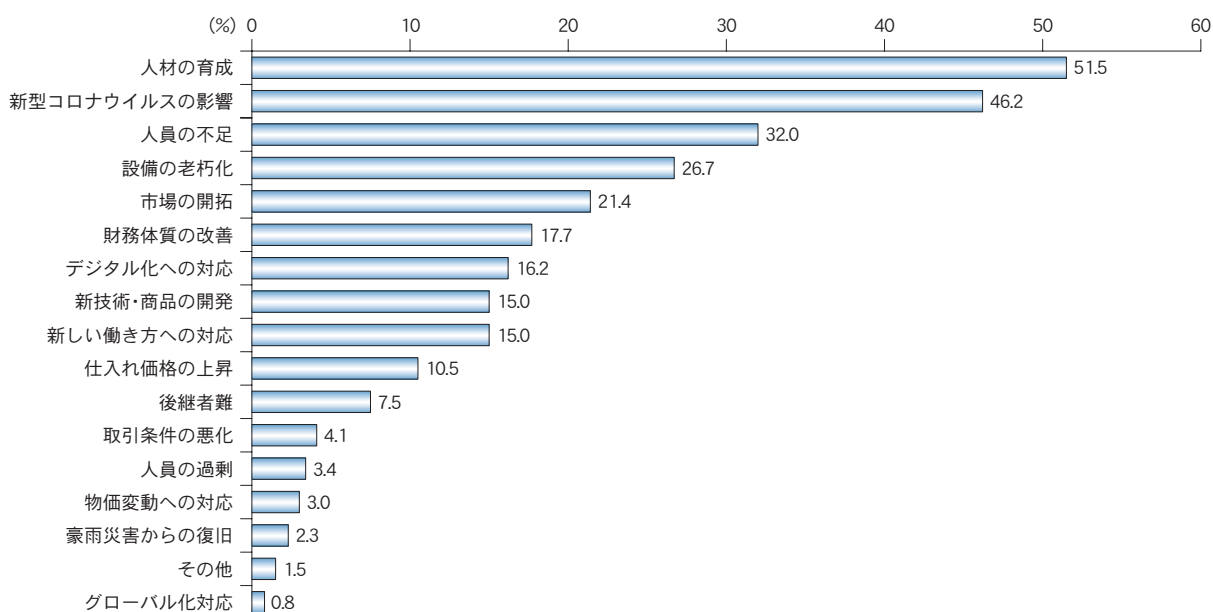
- 震災から5年が経過し、コロナ禍への対応等、様々な経営課題が顕在化している。
- 事業の持続的な発展のため、経営課題や事業のニーズ等を共有し、連携する重要性が高まっている。

熊本県内では、人口減少や少子高齢化といった構造的課題に加えて、自然災害の発生や新型コロナウイルスの発生などによって、地域事業者が抱える経営課題は複雑多様化している。このような課題は、業種や企業規模に関わらず地域事業者の共通の課題となってきている。

そのような中、熊本日日新聞社と当研究所が昨年末に実施した「2020年度熊本県内企業の経営者意識調査」では、地域事業者が抱える課題として、「人材育成」をあげる回答がトップとなっている。また、「市場開拓」や「デジタル化対応」、「新商品開発」などに関する課題なども多くみられており、社内のノウハウ不足などが大きな課題になっていることがうかがえる（図表1）。

このような課題を解消していくためには、地域事業者が情報共有しながら、互いのノウハウ等を持ち寄り、連携等を図ることで解決することが有効であると思われる。

図表1 自社が現在抱えている課題



資料：熊本日日新聞社 当研究所 共同調査「2020年度熊本県内企業の経営者意識調査」

2 本システムの概要

- 本システムでは、地域事業者の強み・アイデア、課題などを「生産要素」「マーケティング」「マネジメント」に分類し、インターネット上でデータベース化することで、連携促進による革新・進化に向けたバリューチェーンを形成する。
- 新型コロナ第4波等によるピンチを克服し、新たなビジネスチャンスを生み出すためにも、本システムを活用していただきたいと考えている。

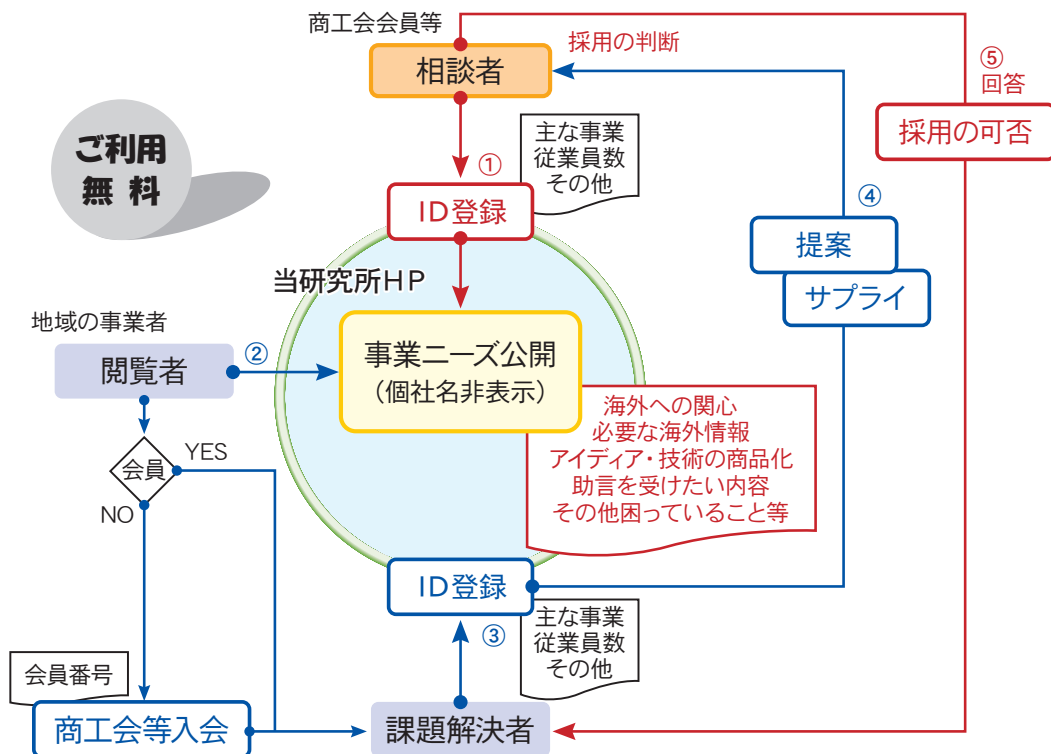
2016年4月に熊本地震が発生し、地域事業者が懸命に復旧・復興に取り組む中、様々な課題が顕在化した。そういった困難な状況下、事業に関するあらゆるニーズや課題をデータベース化し、企業規模や業種の垣根を越えた連携を促進し、課題解決を図るための“場”が必要という強い思いの下、当研究所では本システムの開発をスタートしている。その後、約10か月間の開発期間を経て運用をスタートした。

本システムには、当研究所ホームページのトップ画面からアクセス可能である。地域事業者の強みやアイデア、直面している課題などを、「生産要素」「マーケティング」「マネジメント」の3つに分類して、インターネット上でデータベース化した。これにより、連携促進による革新・進化に向けたバリューチェーン（価値連鎖）が形成され、地域の持続可能性を高めることにも寄与すると考える。

また、本システムでは、悪意の第三者を遮断するために、利用登録事業者は、当研究所の会員や、様々な組合や商工会の会員等に限定している。これにより、インターネット上でありながら、安心して利用可能なシステムとした。なお、事業ニーズの登録や解決提案の登録、商談が成約に至った際など、これらのサービスはすべて無料で利用することができる（図表2）。

現在、地域事業者は、新型コロナ第4波への対応という新たな課題等を抱えており、熊本地震後と同様に厳しい経営環境に直面している。当研究所としては、このピンチを克服し、新たなビジネスチャンスを生み出すためにも、本システムを活用していただきたいと考えている。

図表2 本システムの概要



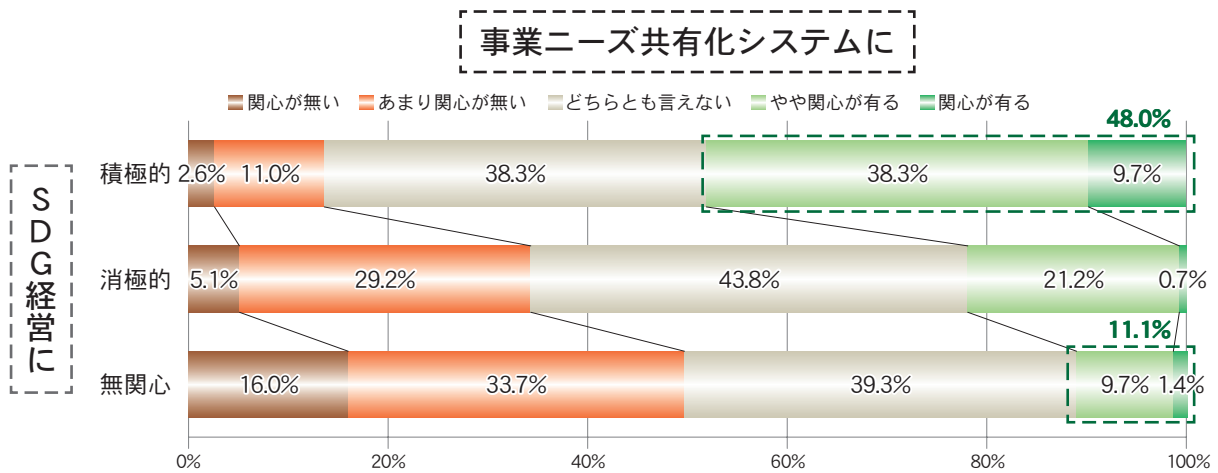
3 SDG経営と事業ニーズ共有化システム

- SDG経営に「積極的」な地域事業者は本システムに高い関心を示している。
- 企業経営者は、自然災害やコロナ禍、人口減少等で複雑多様化する経営課題の解決を連携に求めている可能性がある。

ここで、当研究所が昨年6月に実施した「熊本地震に関する県内事業主アンケート」の中から、本システムに対する地域事業者の関心度を尋ねた結果を紹介したい。SDG経営に「無関心」なグループでは、本システムに関心を示したのは11.1%にとどまるが、SDG経営に「積極的」なグループでは48.0%が関心を示すという結果となった（図表3）。

SDG経営に「積極的」な地域事業者は、人口減少、地震や集中豪雨などの自然災害、コロナ禍等が引き起こす環境変化によって、複雑多様化してきている経営課題の解決を、連携（SDGs目標17：パートナーシップで目標を達成しよう）に求めている可能性がある。

図表3 SDG経営×事業ニーズ共有化システム



資料：当研究所「第5回熊本地震に関する県内事業主アンケート（2020年調査）」

〔参考〕SDGsの17の目標



資料：国際連合広報センター ホームページ

4 本システムの活用事例

- (有)文林堂本店（熊本市）は、熊本の地域資源をコラボレーションさせた商品を開発したが、コロナ禍による観光客の急減等で販路に関する課題を抱えていた。
- そのような中、中国販路に強みをもつ永麗株（東京都）が、本システムに登録し、中国販路開拓に関するマッチングが成立した。

(1) 有限会社文林堂本店～地域資源をコラボレーションした商品を開発～

有限会社文林堂本店（熊本市）は、明治10年（1877年）創業の老舗の画材専門店である。同社では、豊富な画材等の商品在庫に加えて、主催する絵画教室の生徒等の固定客を有する強みを持っていたが、近年はインターネット通販の台頭等による売上減少に悩んでいた。

そのような中、同社では国内外にファンの多い熊本県のゆるキャラ「くまモン」に着目し、熊本の地域資源とコラボレーションさせた新商品の開発を2018年10月から開始した。約半年間の開発期間を経て、加藤清正公の衣装をまとった「くまモン」と、熊本城の背景画等を組み合わせた「くまモン掛軸 せいしょこさん」（以下、くまモン掛軸）を製作し、2019年5月から販売を開始している。また、同じデザインで比較的単価の安いクリアファイル等も製作した。

当初は、それらの商品を同社の店頭のみで販売していたが、2020年2月からはくまモンファンの観光客等をターゲットとして、サクラマチクマモトの「くまモンビレッジ」での販売を開始している。しかしながら、コロナ禍の影響が色濃くなるにつれて、熊本を来訪する国内外からの観光客は急減し、新たな販路の開拓等が大きな課題となっていた。



同社が製作した「くまモン掛軸 せいしょこさん」（税込33,000円）

【会社概要】



企業名	有限会社 文林堂本店
創業	1877年11月01日
住所	熊本市中央区新町2丁目7番16号
業種	画材、書道用品、文具、絵画、掛軸、表装額縁の小売等
代表者	丹邊 孝子

(2) 永麗株式会社～海外販路の開拓支援に関する案件を登録～

永麗株式会社（東京都）は、中国向けの販路開拓に関する案件を本システムに2021年2月に登録した。同社は、中国の貿易会社「中科健（北京）食品有限公司」（以下、親会社）の日本法人として、中国で販売する日本商品の開拓と購買等を行っている事業者である。

同社では、化粧品と日用品を中心に中国向けの輸出商品を探していたが、地方の地域事業者との接点が少ないことなどが課題となっていた。

【会社概要】

企業名	永麗株式会社
創業	2019年9月11日
住所	東京都台東区台東2-27-3
業種	貿易業 (日本商品の中国向け輸出等)
代表者	瀧 永波

(3) 中国向けの販路開拓について商談が進行中

「くまモン掛軸」等の販路を広げていきたいと考えていた(有)文林堂本店は、既に取りのあった事業者等を通じて新たな販路の開拓等を模索していた。そのような中、当研究所からの紹介等をきっかけに、本システムに掲載されていた案件が、抱えていた課題の解決につながると考え、永麗(株)の登録案件に対して、中国販路開拓を支援してもらいたい旨の内容を投稿した。また、永麗(株)も熊本の地域事業者との接点拡大を模索していたため、両社の利益が一致し、商談がスタートした。

2021年4月末現在では、永麗(株)が(有)文林堂本店から提出された「くまモン掛軸」等の見積もりを基に、親会社のスタッフが中国の事業者に対して商品の売り込みを行っている。商品の特性や価格帯等を踏まえて、当面は現地の日本料理店等の店舗をメインの販売ターゲットとしているが、将来的には現地の百貨店等を介した個人への販売も想定している。

本システムの強みは、地域特産品の六次産業化に関する相談や、共同販売や共同仕入れに関する提案、所有施設や設備の稼働率向上など、事業に関するあらゆるニーズを登録することが可能な点である。その対象は、上記事例のような販路開拓に関する支援・連携にとどまらない（図表4）。

おわりに

- 人口減少等の構造的な要因に加えて、熊本地震の復興関連需要の一巡や、新型コロナウイルス第4波到来の影響等によって、地域事業者が抱える経営課題は複雑多様化しており、企業単独の取り組みには限界があると思われる。
- それらの課題やアイデア等を「生産要素」「マーケティング」「マネジメント」の視点でデータベース化しながら、パートナーシップを発揮することで、イノベーションが実現し、地域事業者が抱えている課題の解決が可能になるとと思われる。
- そのような取り組みをサポートするツールとして、当研究所の「事業ニーズ共有化システム」をご活用いただきたい。

図表4 本システムの活用イメージ

様々なニーズ、ソリューションを分類し、データベース化



本システムに掲載されている案件 (2021年4月30日現在)

AIによるそら豆選別機の実用化に関する相談
(その他サービス業) **成立**

化粧品と日用品を中心とした中国向け輸出の支援
(卸売・小売業) **成立**

メール・データ共有、資料を見ながらの会議、社内のサーバーアクセスなど、在宅勤務の環境整備を支援
(その他サービス業)

肥料の加工生産に関する相談
(農業)

盆栽と庭木の海外輸出に関する相談
(農業)

色々な企画、困りごとの解決などに対して、数学的な考え方をベースとしたアイデア提供
(その他サービス業)

マンネンタケ(霊芝)を原材料とした機能性表示食品の開発に関する相談
(農業)

デジタルサイネージシステム(電子看板)のサービス提供
(その他サービス業)

各種講演会・研修会・勉強会への講師派遣
(その他サービス業)

持ち帰り用の濃縮出汁、粉末の出汁の開発に関する相談
(飲食サービス業)

熊本で開催される医療・介護・福祉関連の全国大会への展示・広告の募集
(医療・福祉)

SDG経営支援メニューの提供
(その他サービス業)

シンガポール・マレーシア等のアジア地区への進出の支援
(卸売・小売業)

※ **成立** はマッチングが成立した案件

