

JFC 中小企業だより

2011.8 Vol.8

東日本大震災特集『震災からの復興－神戸の復活に学ぶ－』
お客様訪問レポート 特別編

カワノ株式会社
強いリーダーシップと
具体的目標で社員の心ひとつに



海外現地レポート

急速に日系企業の進出が進むベトナム

被災された中小企業、
農林漁業の皆さんへ

このたびの東日本大震災により被災された皆さんに、心よりお見舞い申し上げます。

「東日本大震災に関する
特別相談窓口」を開設しています。

日本公庫は
被災された皆さまの
一日も早い復興を
全力で支援します。

中小企業の皆さんへ

「東日本大震災
復興特別貸付」

農林漁業の皆さんへ

「震災特例融資」

をご案内しています。

詳しくは、日本公庫中小企業事業の窓口にお問い合わせください。



日本政策金融公庫
中小企業事業

ホームページ <http://www.jfc.go.jp/>

日本公庫

検索

編集・発行 株式会社日本政策金融公庫 中小企業事業本部 営業推進部 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-3 TEL 03-3270-1064
編集協力 株式会社光風企画

中小企業事業ホームページ <http://www.jfc.go.jp/c/>

本誌掲載記事の無断掲載を禁じます。古紙パルプ配合率100%再生紙を使用



JFC 中小企業だより

Vol.8
2011.8

c o n t e n t s



【表紙写真】
カワノ株式会社の本社内に
2フロアにわたって設置さ
れているショールームは、
ブランドごとに店舗のイ
メージそのままの雰囲気で
商品が並んでいます。
(特集 P5-8)

経 濟 風 向 計

1

復興には、地域に根ざした政策が必要 生島 ヒロシ

東日本大震災特集

3

震災からの復興 一神戸の復活に学ぶ一

お客さま訪問レポート 特別編 一震災から復興した企業に学ぶ一

カワノ株式会社

強いリーダーシップと
具体的目標で社員の心ひとつに

特別寄稿

東日本大震災と阪神・淡路大震災 関 満博

東日本大震災からの復興に向けた取組み事例

東日本大震災により影響を受けた皆さまへの支援

ハ ー フ タ イ ム

11

囲碁は“奪い合い”ではなく“与え合い” 吉原 由香里

海 外 現 地 レ ポ ー ト

13

その④ ベトナム編

急速に日系企業の進出が進むベトナム

東和ベトナム

ベトナム工場への生産移管とともに日本本社の
技術高度化を図り、事業棲み分けを実現

データで見る中小企業の動き

17

全国中小企業動向調査の結果概要

in f o r m a t i o n

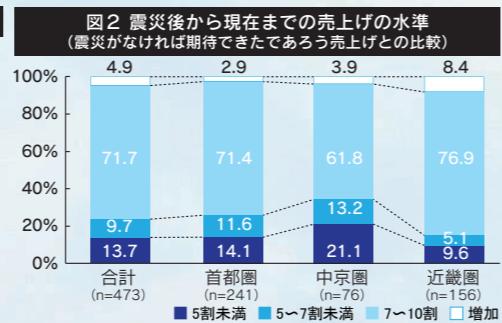
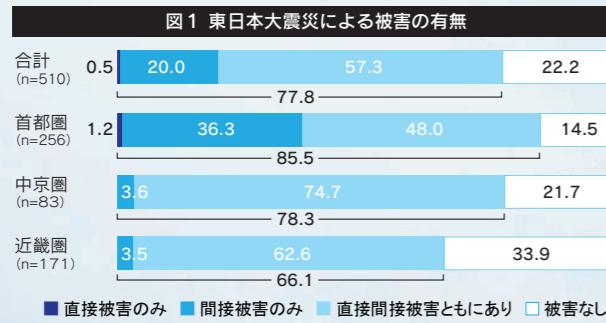
21

震災からの復興

—神戸の復活に学ぶ—

東日本大震災の影響（三大都市圏）～当公庫「中小企業景況調査（2011年5月調査）」より～

- 東日本大震災によって被害を受けた企業の割合は首都圏が最も高いが、売上に対する影響は中京圏が最も大きい
- 東日本大震災によって直接被害または間接被害を受けた企業の割合は77.8%となっている。内訳は間接被害の割合が高い。
- 震災後から現在までの売上げに対する震災の影響は、中京圏において最も大きい。



3月11日、東北地方を中心に発生した東日本大震災は、国内観測史上最大のマグニチュード9.0を記録し、死者・行方不明者2万人超という未曾有の被害をもたらした。地震や津波による直接被害に加え、物流機能の停止や原発事故による電力不足、消費マインドの低下など、間接被害も含めると、その影響は全国に及び、日本経済に与える打撃の大きさは測り知れない（左図1、2参照）。

しかし、阪神・淡路大震災（'95年）、新潟県中越沖地震（'07年）など、これまで幾度となく震災による大きな被害を受けながらも、そのたび力強く立ち上がりってきた日本だからこそ、復興への道は必ずあるはずだ。

本特集では、阪神・淡路大震災の教訓に学び、その比較を通して、今回の東日本大震災からの復興への道のりを模索する。



Contents

お客様訪問レポート 特別編	—震災から復興した企業に学ぶ—	5
強いリーダーシップと具体的目標で社員の心ひとつに	カワノ株式会社（神戸市長田区）	
特別寄稿		9
東日本大震災と阪神・淡路大震災	～中小企業の復興の視点から～	関 満博
東日本大震災からの復興に向けた取組み事例	～2011年版 中小企業白書より～	9
東日本大震災により影響を受けた皆さまへの支援		10



接着剤の塗布や土踏まずの成型といった緻密な作業は職人の手による感覚が活かされている

カワノに学ぶ震災復興のポイント

- 1 具体的な目標を立て
強いリーダーシップで、スピードで実行する
- 2 支援に頼らず、自立するという意識が重要
- 3 ハンドメイドの技術と、地元との絆にこだわる

「震災乗り越え 翌年過去最高益に」

1ヵ月という早さで操業再開を果たしたカワノだが、被害総額は約3億円に上った。工場の移転や機械類の整備、被災した工場の補修工事などに多額の費用がかかった。こうした資金はどう調達したのか。

震災後の資金繰りで大いに助かつたというのが、日本公庫からの支援だったという。震災の翌年に、復興資金として2億円を借り入れた。

「民間金融機関と違つて長いスパンで事業を評価していただけること、低金利・固定なのが公庫の大きなメリットだと思います」。

とはい、震災のダメージは大きく、この年の決算は過去最大の赤字に陥った。しかし、翌年は一転して過去最高益を出したというから驚いたのだ。このブームに乗れたのも、震災の半年後には、すでにブーツの商品開発を終えていたからにほかならない。つまり、早期復興があつたからこそ、絶好の商機をつかみ取れたというわけだ。

カワノが早期復興を成し遂げた背景には、震災前も今も変わらない品質へのこだわりがある。

ハンドメイドへのこだわりが復興支えた

1ヵ月という早さで操業再開を果たしたカワノだが、被害総額は約3億円に上った。工場の移転や機械類の整備、被災した工場の補修工事などに多額の費用がかかった。こうした資金はどう調達したのか。

震災後の資金繰りで大いに助かつたというのが、日本公庫からの支援だったという。震災の翌年に、復興資金として2億円を借り入れた。

「民間金融機関と違つて長いスパンで事業を評価していただけること、低金利・固定なのが公庫の大きなメリットだと思います」。

とはい、震災のダメージは大きく、この年の決算は過去最大の赤字に陥った。しかし、翌年は一転して過去最高益を出したというから驚いたのだ。このブームに乗れたのも、震災の半年後には、すでにブーツの商品開発を終えていたからにほかならない。つまり、早期復興があつたからこそ、絶好の商機をつかみ取れたというわけだ。

昔ながらの職人技を継承した、ハンドメイドの靴づくりだ。裁断・縫製・成型・仕上といった全工程において職人の手で必ずチエックする。

これにより、最先端のデザインを取り入れながらも、人の手でしか生みだせないぬくもりと履き心地を実現させている。こうした付加価値の高い靴をつくり続けてきたからこそ、厳しい価格競争の中を勝ち抜いてこられたのだ。

社員、また長田の協力会社に綿々と受け継がれているハンドメイドの技術なくして、カワノの靴は生まれ出せない。だからこそ、当社では長田での国内生産にこだわってきた。今後も、海外に工場を移す考えはない。こうした地元協力会社との強い絆があつた

ことも、早期復興を果たすことができた大きな理由のひとつだ。

「日本の人口は50年に9000万人を切ると予測されています。そうすると、単純に見ても国内の売り上げは25%落ちることになります。ですから、海外は、生産拠点としてヨーロッパや中国などに進出するなど、マーケットとして重要と考えています。まずは中国をはじめとしたアジア新興国市場で、その基盤を築いていきたい」。

すでに、香港・中国などに「ファンチャータイプ店舗」を6店舗展開する当社は、創業10周年を迎える10年後に現在の売上高の約2倍、100億円超を目指します。まずは中国をはじめとしたアジア新興国市場で、その基盤を築いていきたい。

「いかが」と思ったという。だが、会長への強い信頼が、最終的に彼らを目標達成に向けて動かした。

現社長の河野忠友氏は、会長の発言をどのように見ていたのだろうか。

「1ヵ月で復興を宣言したリーダーシップが、結果的に功を奏したと思います。目標に向かってみんながひとつになり、1ヵ月休みなしでもがんばることができました。もし自先の目標もなく、ゆっくり仕事をしていたら、競合先にシェアを奪われていたかもしれません。復興にはスピードも大切なんです」。

実際、他の業界では復興が遅れたことで他社に仕事を奪われ、姿を消す。被災した人々には、最初は何よりも飲食物、次に住居が必要です。その次に求めるのは収入を得るために働く場、つまり自立できる環境です。被災時にがんばってくれた当社社員のモチベーションになつたのは「自立したい」という気持ち。もし会社が倒産すれば、自分たちも安定した生活を失うですから、自立してひとつになり、復興への取組みが始まつた。

「当社も大きな被害を受けました。が、まずは、支援に頼らず早期復興するにはどうすればいいか」という発想で経営陣が動いたから、社員も強い意志で自立へと向かつたのでしょうか。

会長、社長、社員の思いはこうしてひとつになり、復興への取組みが始まつた。

3箇所に分散させた工場は、それぞれ2月6日、14日、17日に順次生産を開始。宣言通り1ヵ月で生産ラインを復活させ、2～3ヵ月後には生産量も元通りに回復した。同じようないい復興だった。

「操業を再開したのは狭苦しい仮工場でしたが、機械が動き始めたとき、『また靴がつくれる!』と社員の顔がぱつと輝いた。今でも強く脳裏に焼きついています」と河野会長。



代表取締役社長 河野 忠友 (かわの ただとも)
昭和41年生まれ。慶應義塾大学商学部卒業後、全日本空輸を経て平成4年6月に当社入社。平成11年11月専務取締役、平成18年11月代表取締役社長に就任。



現在の工場の様子 (左) と震災当時からカワノを支えている佐藤生産部長 (右)

できなくなります。そうならないために、一生懸命働くという意欲が湧き起つたわけです」。

「1ヵ月で復興!」宣言は、全社員のモチベーションを高める、まさに魔法の言葉となつたのだ。

当時、力を合わせて難局を切り抜けた社員たちは今、生産部長や商品開発部長となつて会社の中核を担い、現在のカワノを支え続けている。

した中小企業も少なくない。だが逆に、復興を果たし、震災というピンチをチャンスに変えた企業があつたのも事実だ。

また、河野社長は大震災から復興するための重要なキーワードとして「自立」を挙げている。

「被災した人々には、最初は何よりも飲食物、次に住居が必要です。その次に求めるのは収入を得るために働く場、つまり自立できる環境です。被災時にがんばってくれた当社社員のモチベーションになつたのは『自立したい』という気持ち。もし会社が倒産すれば、自分たちも安定した生活を失うですから、自立してひとつになり、復興への取組みが始まつた。

「当社も大きな被害を受けましたが、まずは、支援に頼らず早期復興するにはどうすればいいか」という発想で経営陣が動いたから、社員も強い意志で自立へと向かつたのでしょうか。

「当社も大きな被害を受けました。が、まずは、支援に頼らず早期復興するにはどうすればいいか」という発想で経営陣が動いたから、社員も強い意志で自立へと向かつたのでしょうか。

会長、社長、社員の思いはこうしてひとつになり、復興への取組みが始まつた。

「当社も大きな被害を受けましたが、まずは、支援に頼らず早期復興するにはどうすればいいか」という発想で経営陣が動いたから、社員も強い意志で自立へと向かつたのでしょうか。

「当社も大きな被害を受けましたが、まずは、支援に頼らず早期復興するにはどうすればいいか」という発想で経営陣が動いたから、社員も強い意志で自立へと向かつたのでしょうか。

会長、社長、社員の思いはこうしてひとつになり、復興への取組みが始まつた。

「当社も大きな被害を受けましたが、まずは、支援に頼らず早期復興するにはどうすればいいか」という発想で経営陣が動いたから、社員も強い意志で自立へと向かつたのでしょうか。

「



高い精度が求められる自動車用油圧制御バルブ

密加工技術を産業用高精度油圧部品に応用し、自動車分野、建機や農機分野を開拓していく。

「すでに高いシェアを有していたボンケースだけではなく、東和グループとしては高精度油圧部品分野を早く開拓していきたかったのです。この点では、移管により本社の経営資源を再度活性化し、精密加工分野の技術高度化に集中できたことは大きな成果でした」（渡邊社長）。

また、東和は'99年に自動車油圧部品の加工工程もベトナム工場に移管していったが、これにより日本本社は、さらに超精密、短納期のものに特化していく。東和は、生産技術を高度化しながら、生産技術を高度化しながら、

「海外工場を運営していくうえで最も重要な点は、優秀な人材を確保し、業務遂行能力の高い有能な人材に育てること」と渡邊社長は現地人材の採用と教育の重要性を語る。



ベトナム工場外観



「今後はベトナムでより精度の高い製品に取り組みたい」と抱負を語る渡邊社長

社名 Towa Industrial (VIETNAM) Co.,Ltd.
所在地 ホーチミン市7区タントアン輸出加工区
代表者名 渡邊 豊
事業内容 産業用小型精密部品、アパレル機器部品製造
会社設立 1995年5月
ホームページ <http://www.towa-mfg.co.jp/> (日本本社)

ベトナム工場への生産移管とともに日本本社の技術高度化を図り、事業棲み分けを実現

東和ベトナム（株式会社東和製作所現地法人）

1 ベトナム工場設立

株式会社東和製作所（以下、東和）（以下、東和）が海外進出を迫られたのは、円が急騰し、1ドル80円を割った'95年のことであった。ミシン用ボビンケースで世界シェア約8割を有する東和にとっては、円高は逆風そのものだった。

そんな折、海外進出プロジェクトを任せられた当時専務の渡邊社長は、すでに海外進出していた企業や海外現地を調査した結果、外資100%投資可能で、制約の少ないベトナムに進出することを決めた。「人件費の安い中国やインドネシアも候補に挙がりましたが、中国は当時、大型投資が集中していましたし、インドネシアは宗教などのメンタリティーが異なっていますので避けました。今となればこの感覚は正しかったと思っています」と渡邊社長は当時を振り返る。

2 スムーズに軌道に乗ったベトナム工場

'96年夏、ついにベトナム工場が動

がら顧客の新製品開発時に最適な加工方法を提案し、量産受注につなげる方法を採っている。

「この時期、本社ではミクロン単位の加工技術やバリ取り技術、品質管理能力が各段に伸び、顧客からの信頼を得ました」（渡邊社長）。

他方、ベトナムでは、機械加工の受注が急速に拡大したため、工場増築を重ね、'06年には第二工場も建設した。その際、当社は公庫の海外展開資金を活用している。

4 現地法人の成長を支える優秀な現地の人材

矢継ぎ早にベトナム工場に生産移管を進めた東和だが、渡邊社長の背中を押したのは、ベトナム人の予想以上に高い技術吸収能力だった。特に理工系出身者の中には、工場設立時から、文字通りゼロから現場と関わっていた技術者もいて、部下に「加工技術」を教えるだけではなく、自分自身で管理方法、また問題解決や改善にも取り組む管理者になっていた。そのうちの一人（ホーチミンの工科大学出身）は、現在、副社長としてベトナム工場の経営を担う当社の中心人物だ。

「海外工場を運営していくうえで最も重要な点は、優秀な人材を確保し、業務遂行能力の高い有能な人材に育てること」と渡邊社長は現地人材の採用と教育の重要性を語る。

5 ベトナム工場と本社工場の新たな挑戦



自動車部品の機械加工を行う第二工場

矢継ぎ早にベトナム工場に生産移管を進めた東和だが、渡邊社長の背中を押したのは、ベトナム人の予想以上に高い技術吸収能力だった。特に理工系出身者の中には、工場設立時から、文字通りゼロから現場と関わっていた技術者もいて、部下に「加工技術」を教えるだけではなく、自分自身で管理方法、また問題解決や改善にも取り組む管理者になっていた。そのうちの一人（ホーチミンの工科大学出身）は、現在、副社長としてベトナム工場の経営を担う当社の中心人物だ。

「海外工場を運営していくうえで最も重要な点は、優秀な人材を確保し、業務遂行能力の高い有能な人材に育てること」と渡邊社長は現地人材の採用と教育の重要性を語る。

日本公庫(中小企業事業)の海外展開資金	
ご利用いただけるかた	経済の構造的変化に適応するために海外展開をすることが経営上必要であり、一定の要件を満たすかた
ご利用いただける資金	当該事業を行うために必要な設備資金および長期運転資金(海外企業に対する転貸資金を含む)
融資限度額	7億2千万円(うち運転資金2億5千万円)
利率 ^(注1,2)	基準利率 ただし、一定の要件を満たす場合は2億7千万円を限度として、特別利率 ⁽²⁾
融資期間	設備資金:15年以内(うち据置3年以内) 運転資金: 7年以内(うち据置2年以内)

(注1)信用リスク・融資期間等に応じて所定の利率が適用されます。

(注2)5年経過ごと金利見直し制度を選択できます。

従来からお客様の新製品開発を加工技術開発でサポートしてきました。現在取り組んでいる「難削材」の加工技術開発もそのひとつです。今後は、日本に残る開発技術をさらに高め、対応可能な産業分野を拡大する方針です。ベトナム工場への生産移管を進めながら、結果として、ボビンケースの生産は特殊品を除いて大半をベトナム工場に移管することになったが、人員・機械加工の生産移管、更に'99年には熱処理工程も移管することができた。

3 ベトナムへの移管を進めながら日本本社との棲み分けを実現

外資企業というブランドにより、ベトナムでトップクラスの国立大学卒の優秀な幹部候補生を採用できたことも有利だった。さらに、当時の人件費はワーカーで月50～60ドルと低かったことから、コストメリットは大きく、東和の海外事業は早期に軌道に乗った。'97年には機械加工の工程を現地に移管、更に'99年には熱処理工程も移管することができた。



ボビンケースの組立工程には、熟練度の高い工員が多い



ボビンケース

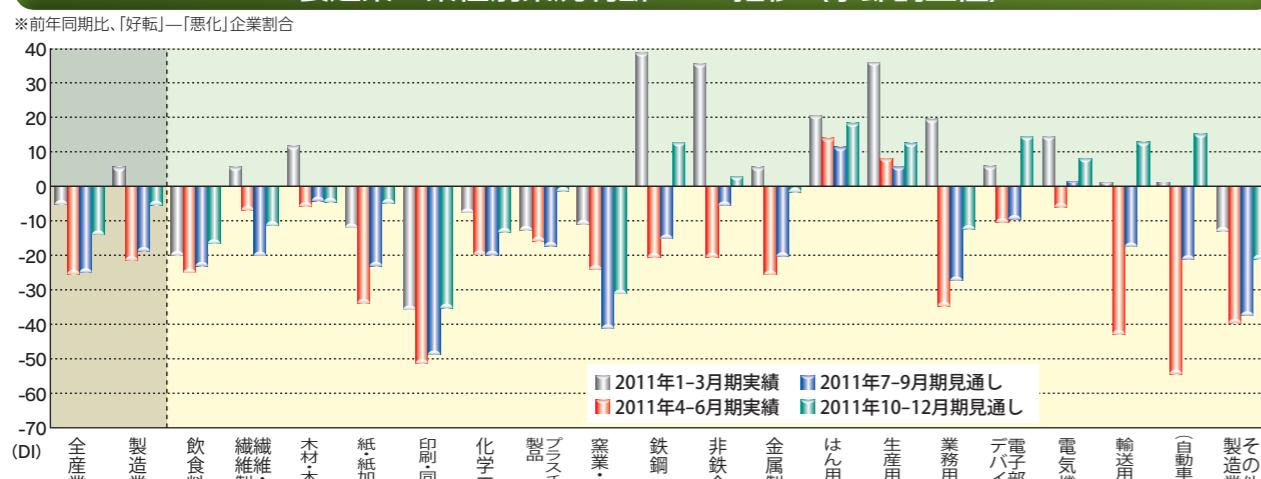
全国中小企業動向調査(中小企業編)の結果概要

2011年4-6月期実績、7-9月期および10-12月期見通し

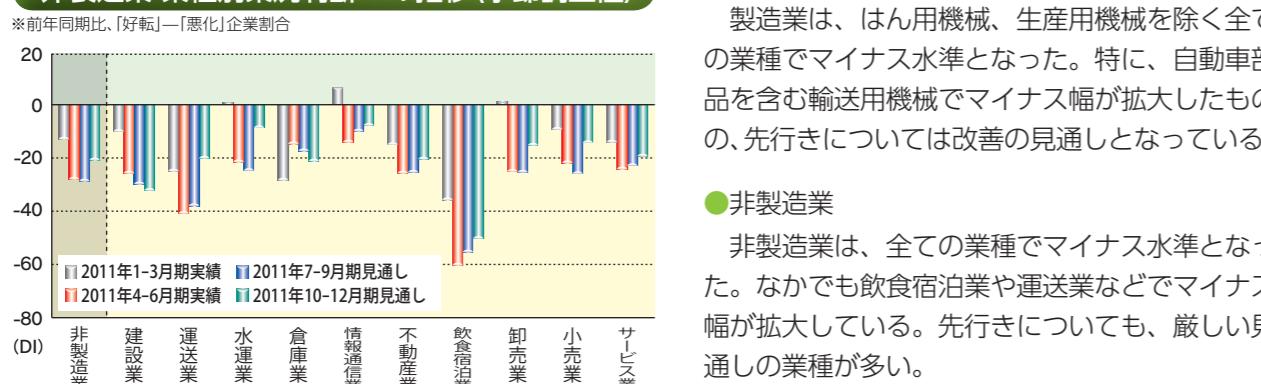
①-2 業種別業況判断

製造業：ほとんどの業種でマイナス水準
非製造業：飲食宿泊業などでマイナス幅が拡大

製造業 業種別業況判断DIの推移(季節調整値)



非製造業 業種別業況判断DIの推移(季節調整値)

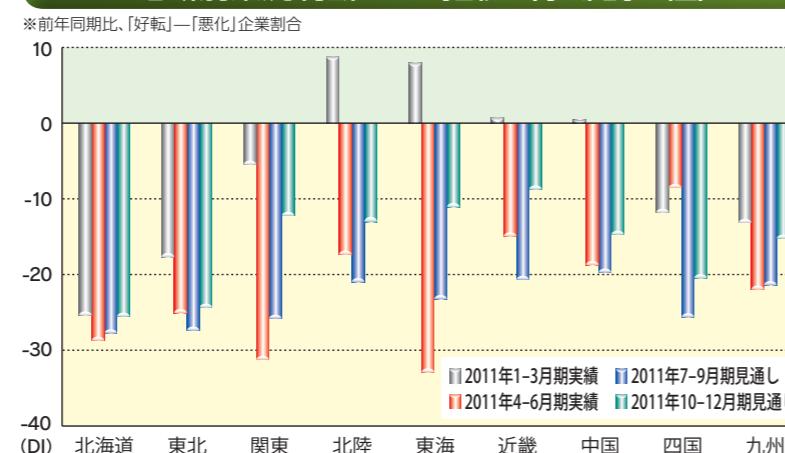


①-3 地域別業況判断

全ての地域で
マイナス水準に

業況判断DIを地域別にみると、全ての地域でマイナス水準となった。なかでも東海や関東などでマイナス幅が拡大している。先行きについては東海、関東などでマイナス幅は縮小する見通しとなっている。

地域別業況判断DIの推移(季節調整値)



『中小企業の景況は、東日本大震災の影響により悪化しているが、先行きには持ち直しの兆しもみられる』

日本政策金融公庫総合研究所は7月21日、「全国中小企業動向調査結果(2011年4-6月期実績、7-9月期以降見通し)」を発表した。



今回調査のポイント

- ① 業況判断DI マイナス幅が拡大した。先行きについては改善の見通し。
- ② 売上げDI 4期ぶりにマイナスに転じた。
- ③ 價格DI 販売価格DIはマイナス幅が縮小し、仕入価格DIは引き続き上昇。
- ④ 純益率DI 3期連続でマイナス幅が拡大した。
- ⑤ 従業員DI 3期ぶりにマイナスに転じた。
- ⑥ 設備投資実施企業割合 7期ぶりに低下した。

DI(ディフュージョン・インデックス)

当調査のDIは、回答結果の分散程度を指数化したものです。質問に対し「プラス」「中立」「マイナス」の3つの選択肢を用意し、「プラス」の選択肢に回答した企業の割合から「マイナス」の選択肢に回答した企業の割合を差し引いた値で、基本的に「変化の方向」を表します。

DATA

- 調査時点: 2011年6月中・下旬
- 調査対象: 当公庫中小企業事業取引先 15,270社
- 有効回答企業数: 6,936社 (回答率 45.4%)

①-1 業況判断

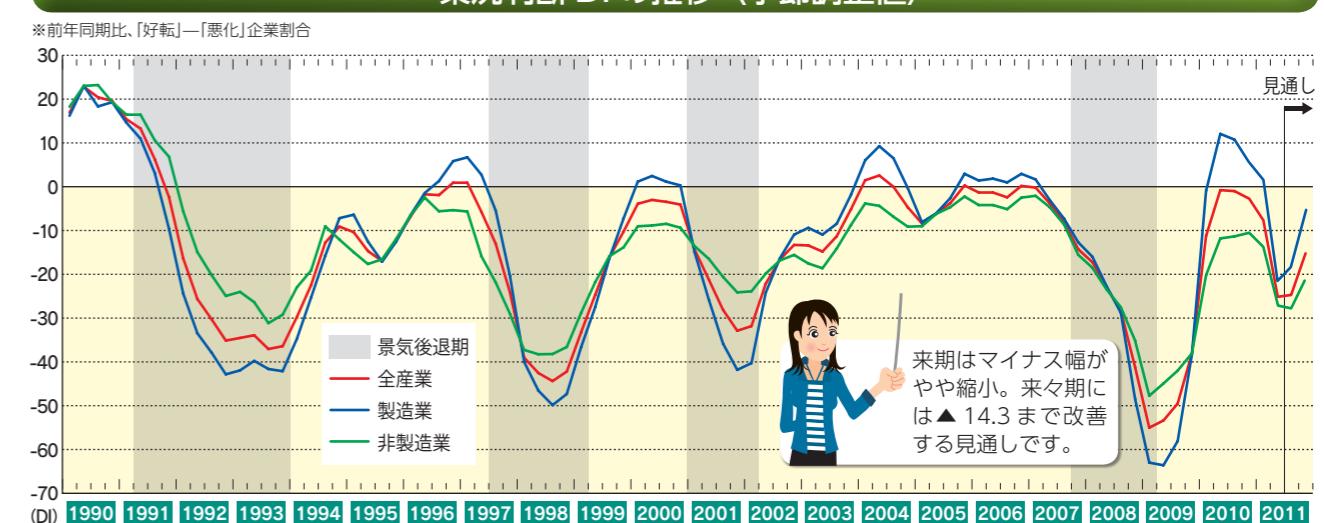
マイナス幅が拡大

▲4.8 ▷ ▲24.8



- 現状 業況判断DI(前年同期比、「好転」-「悪化」企業割合)は、▲24.8とマイナス幅が拡大した。
- 見通し 先行きについては、マイナス幅が縮小する見通しとなっている。

業況判断DIの推移(季節調整値)



全国中小企業動向調査（中小企業編）について

当調査は、中小企業の景気動向等を把握するために、当公庫中小企業事業のお取引先のご協力を得て1959年以来3ヵ月ごとに実施している調査です。調査結果については、中小企業の分野において我が国を代表するビジネスサーベイのひとつとして、関係各位から高い評価を得ています。

④ 利益

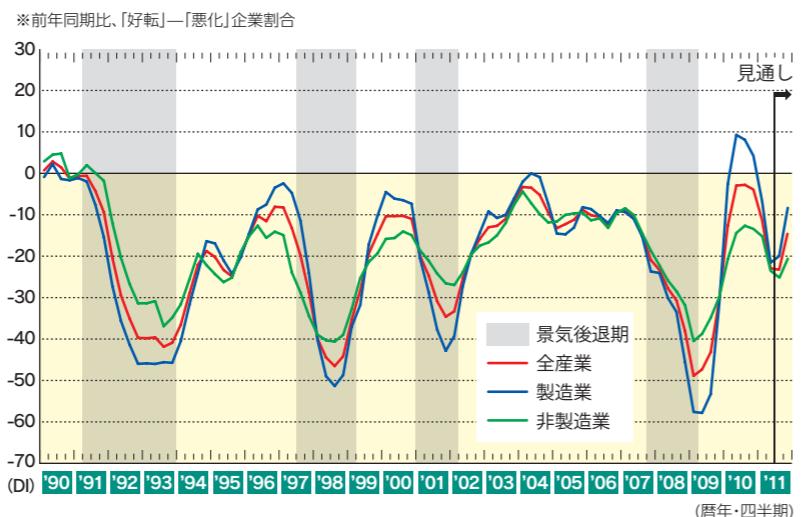
マイナス幅
が拡大



▲11.3 ▷ ▲23.1

純益率DI(前年同期比、「上昇」-「低下」企業割合)は、マイナス幅が拡大した。先行きについても、マイナス幅が拡大する見通しとなっている。

純益率DIの推移<季節調整値>



⑤ 雇用

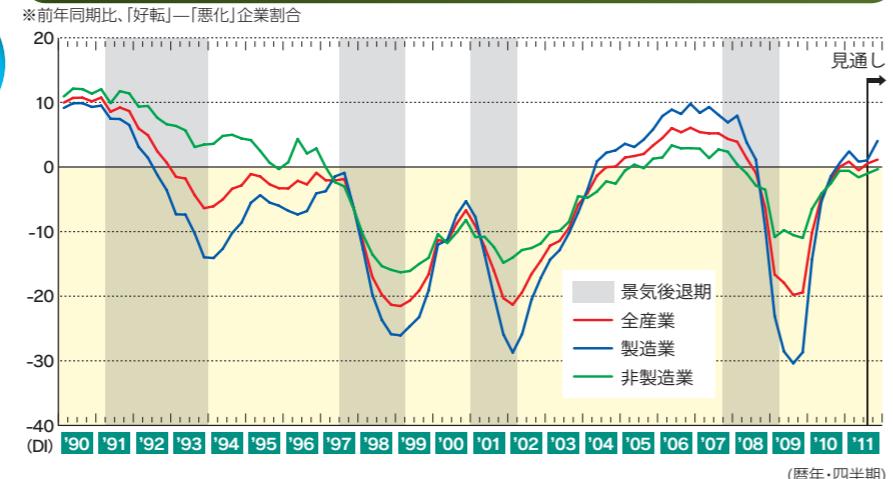
マイナスに
転じる



1.3 ▷ ▲0.5

従業員DI(前年同期比、「増加」-「減少」企業割合)は、▲0.5となり3期ぶりにマイナスに転じた。

従業員DIの推移<季節調整値>



⑥ 設備投資実施企業割合

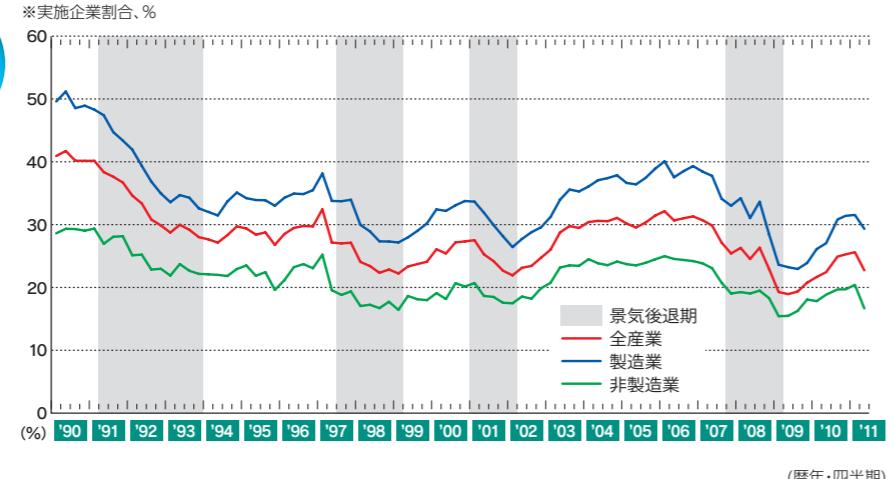
7期ぶりに
低下



25.9 ▷ 22.4

設備投資実施企業割合は22.4%となり、7期ぶりに低下した。

設備投資実施企業割合の推移<季節調整値>



② 売上げ

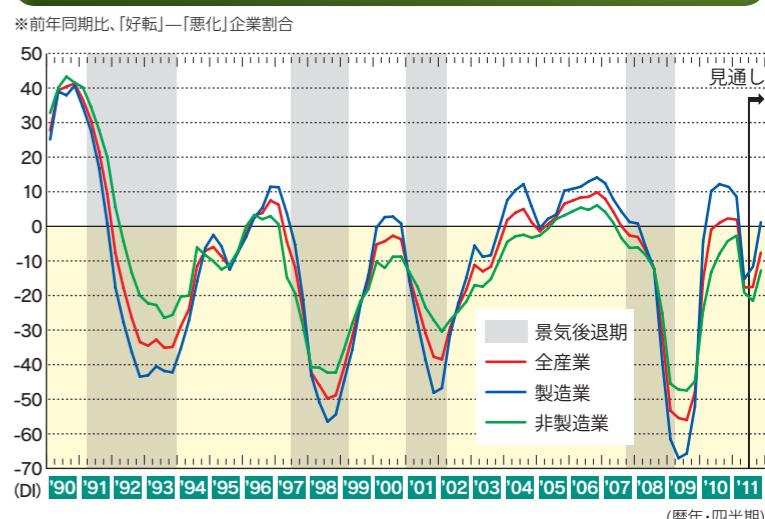
4期ぶりに
マイナスに転じる



2.8 ▷ ▲17.7

売上げDI(前年同期比、「増加」-「減少」企業割合)は、4期ぶりにマイナスに転じた。先行きについては、マイナス幅が縮小する見通しとなっている。

売上げDIの推移<季節調整値>



③-1 販売価格

マイナス幅が縮小



▲16.3 ▷ ▲13.9

販売価格DI(前年同期比、「上昇」-「低下」企業割合)は、マイナス幅が縮小したもの、依然として低い水準となっている。

③-2 仕入価格

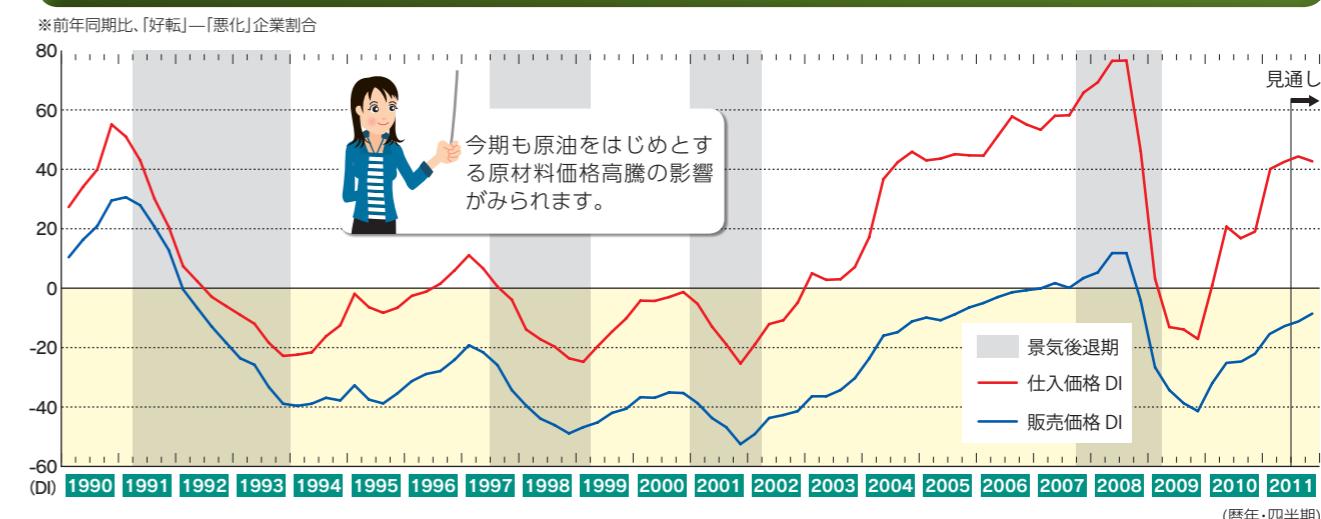
大幅なプラスが続く



40.1 ▷ 43.5

仕入価格DI(前年同期比、「上昇」-「低下」企業割合)は、43.5とプラス幅が拡大した。先行きもプラスが続く見通しとなっている。

価格関連DIの推移<原数値>



タイ、中国にて取引先現地法人交流会を開催

日本公庫中小企業事業は、平成23年2月にタイ・バンコク、3月に中国・深圳、6月に中国・大連においてそれぞれ「取引先現地法人交流会」を開催しました。本交流会は、海外に進出しているお取引先の現地法人を中心としたビジネス交流を目的に、アセアン各国及び中国各地にて開催しているものです。

タイ



開催日：平成23年2月9日
開催地：タイ・バンコク
参加者：タイ進出企業 約90社
内容：「人材育成の重要性と具体策」をテーマにした、タイ進出日系企業による講演会及びパネルディスカッション

中国



開催日：平成23年3月3日
開催地：中国・深圳
参加者：深圳市周辺進出企業 約50社
内容：「現地法人運営のポイント」及び「加工貿易制度の今後について」をテーマにした、各専門家による講演会



深圳の講演会の様子

大連

開催日：平成23年6月2日
開催地：中国・大連
参加者：大連市周辺進出企業 約40社
内容：「日系企業の中国国内市場開拓に伴う法的リスクとその対策」をテーマにした、現地弁護士による講演会及び参加企業による企業PR



企業PRの様子

「海外メールマガジン」の配信を開始

日本公庫中小企業事業では、平成23年6月20日に、お取引先の現地法人向けに、第1回「海外メールマガジン」を配信しました。

当事業の海外展開支援制度等について理解を深めてもらうため、今後も、海外調査レポートや海外取引先現地法人交流会の案内など、当事業が日本のお取引先に発信している海外情報等を、海外メールマガジンとしてお取引先の現地法人向けに定期的に配信していく予定です。

海外メールマガジンの配信を希望される場合、また掲載情報についてご要望などがありましたら、お取引のある支店窓口までお気軽にご連絡ください。

企業PRタイムを新設

中国大連取引先現地法人交流会では、現地法人間のビジネスマッチングを促進するため、参加企業による企業PRの時間を新設しました。

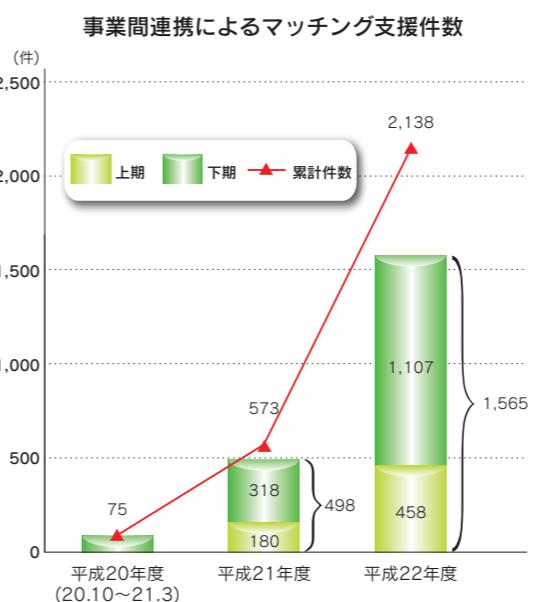
企業PRでは、お取引先現地法人2社から、自社製品の特徴や販路開拓の取組みなどについて説明があり、参加者からは「他企業の製品の特徴がよく分かり、今後の事業展開の参考になった」などの意見があり、好評でした。

編集後記

7月の3連休、主人の応援派遣先である岩手県の被災地を訪れました。盛岡市内から車で大槌町、釜石市、大船渡市、陸前高田市へ。地図上では線路が

走り、中学校、病院等があるはずの町には、ただ広大な荒れ野と瓦礫の山が続くばかり…。安易に「早期復興を」とは声かけできないと感じました。とはいえ、工場やホテルの再建などが着実に進んでいる所も見られ、東北の方の底力の強さに勇気を貰いました。本誌が、少しでも被災者の方の励みになればと思います。（高）

日本公庫のマッチング支援 平成22年度は1,565件



日本公庫では、組織統合によるシナジー効果の発揮により、中小企業事業ほか各事業の全国に広がるお取引先のネットワークを活かし、販売先や仕入先、提携先などのビジネスパートナーをお探しの方などをサポートしています。

平成22年度における日本公庫の各事業の連携によるお取引先のマッチング支援件数は下半期だけで1,107件、通期では1,565件となり、21年度実績498件から大幅に増加しました。

このような結果となった背景には、地域に根差した商談会等を積極的に開催したことがあります。マッチング内容としては、「新たな販売先の確保」が約5割、「地域農産物等の仕入先の開拓」が約4割です。また、業種としては、食品・流通業者と農業者を引き合わせるケースが約9割を占めています。

また最近では、東日本大震災の被害・影響を受け、「自社製品のOEM生産先を探している方」「原材料の調達や外注先の確保等に困っている方」「事務所や工場の移転先を探している方」など、新たなネットワーク構築が急務となっているお客様に対してもサポートに、積極的に取り組んでいます。

第3回「全国ビジネス商談会」開催

開会の挨拶をする
日本公庫安居総裁



熱気に包まれた商談会会場



参加者アンケート結果（開催当日に実施）

回答社数：605社、回答率83%

- 商談会に参加した感想：「大変良かった」または「良かった」：534社（88%）
- 商談社数：1社あたり平均8.5社（最大60社）

次回は、平成24年2月27日(月)パシフィコ横浜にて開催予定です。