

結の場を最大限活用する！

結の場が目指す
マッチングと
機会をモノにするノウハウ



ご参加いただきありがとうございます。

本日の目的	「結の場」を最大限活用いただくための ヒントをご共有する
-------	---------------------------------

本日の目次

01 結の場が目指す成果とは？

02 機会をモノにする取り組み方・伝え方とは？

03 是非ご活用を！
県内で展開されている様々な取組・コミュニティのご紹介

01 結の場が目指す成果とは？



- ・ 結の場は様々な経営課題を抱える福島県内の企業に対し、首都圏をはじめとする大手企業等との“出会いの場”を提供
- ・ 受発注関係の成立だけでなく、様々な経営課題や両者の連携・共創による新たな取組の創出等のきっかけの場となることを目指す

02 機会をモノにする取り組み方・伝え方とは？



- ・ 相手企業は「自社に引き寄せて考えられ、社内に持ち帰れるネタ」を求めている
- ・ 一方的な営業トークに終始せず、自社の強みや関わりシロを伝えつつ意見交換に時間を割くべし

03 是非ご活用を！県内で展開されている様々な取組・コミュニティのご紹介



- ・ 福島県内では、地域・地域事業者の復興と発展を目指し、様々な取組が展開されています
- ・ “結の場”以外の取組も是非有効活用しながら事業の成長・発展に繋げていただきたい

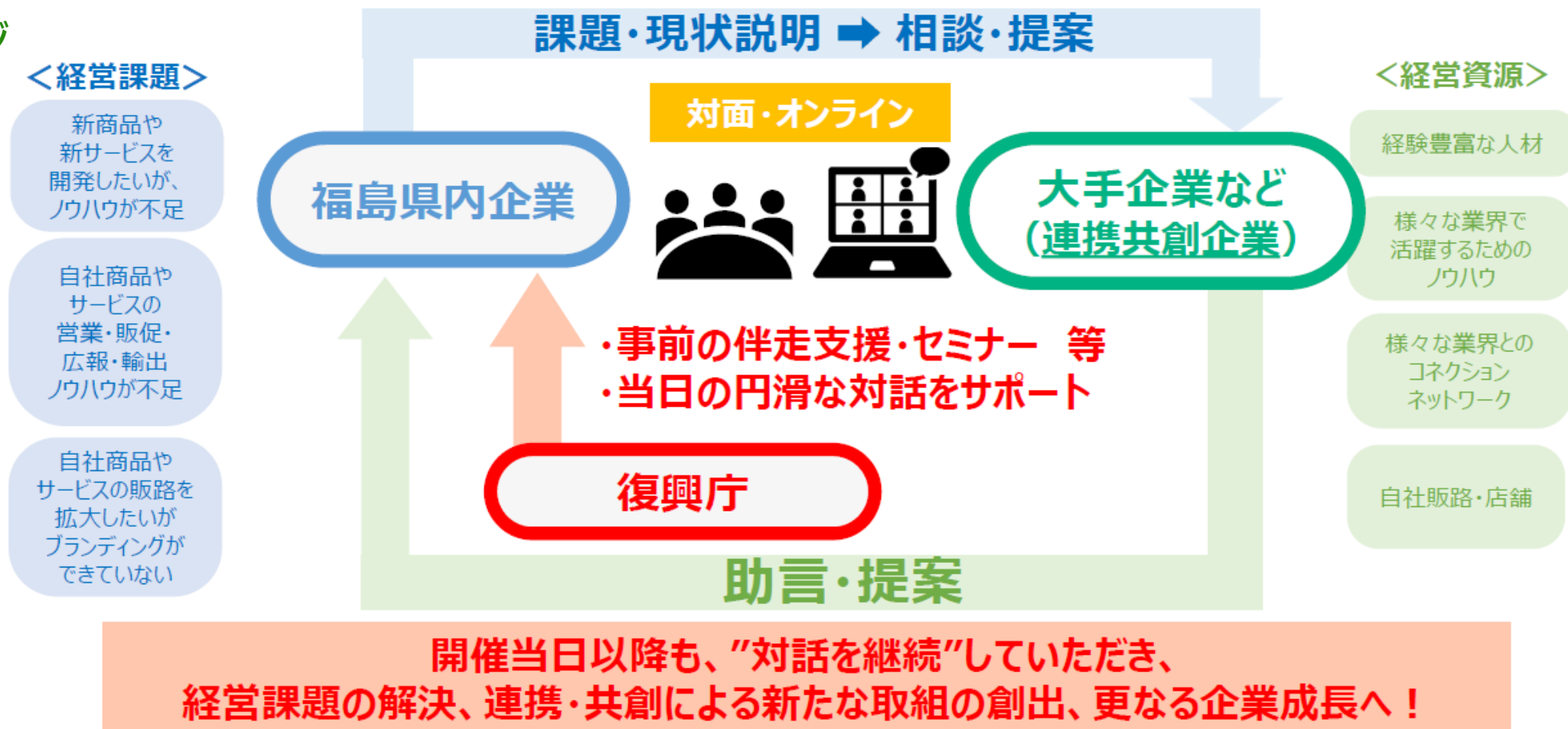
01

結の場が目指す成果とは？

結の場が目指す成果とは？

「結の場」は、県内企業と首都圏等の大手企業等の“出会いの場”を設け、大手企業等の持つ多様な経営資源（ノウハウ、人材、コネクション、販路など）も幅広く活用・提供していただきながら、県内企業が抱える様々な経営課題の解決や両者の連携による新たな取組の創出を目指すものです。

結の場のイメージ



結の場が目指す成果とは？

受発注関係の成立だけでなく、様々な連携・協力関係構築のきっかけの場となることを目指しています！

結の場が目指したいマッチングの在り方

協力/助言関係の構築

連携の在り方には様々なグラデーションが存在

取引関係の構築



大手企業の目線・
ノウハウ（人材育成、
経営、生産工程）を
学ぶ



効果的なPR/
SNS発信の
ノウハウ伝達・連携



相手企業の持つ
販路や提携店などを
活用させてもらう



互いの強みを活かし
新しい商品・名物を
一緒につくる



商品開発等における
相談相手に
なっていただく



テストマーケティングや
実証に協力してもらう



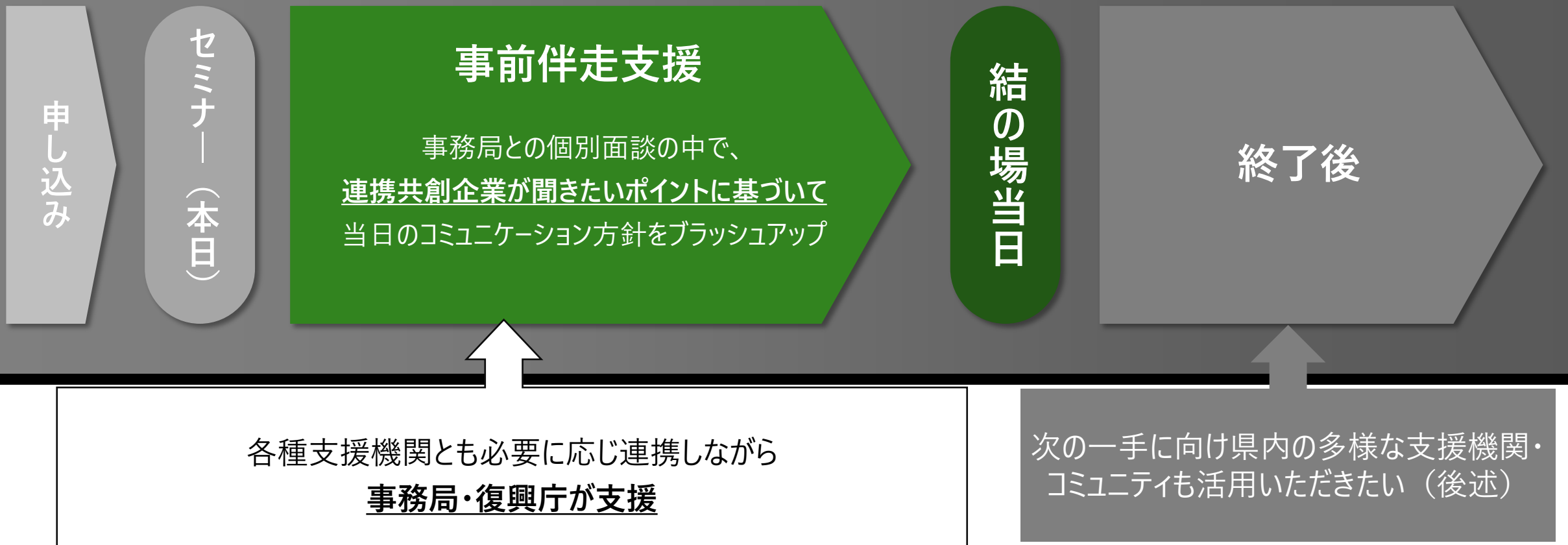
受発注の関係となる

等

結の場が目指す成果とは？

結の場当日だけでなく、事前の伴走支援もフル活用いただきながら、新たなパートナー探しに役立ていただければ幸いです

結の場 の流れ



02

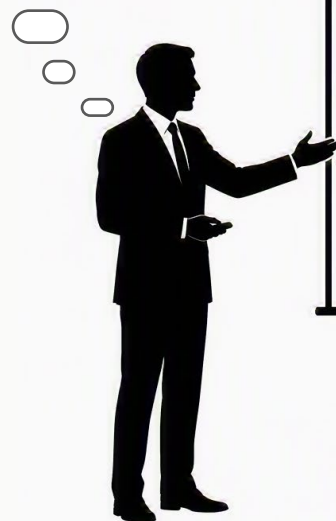
機会をモノにする取り組み方・伝え方とは？

機会をモノにする取り組み方・伝え方

①参加する企業は、どのようなことを考えているか？何に関心があるか？

マッチングの場でありがちな出来事

営業資料パッケージに基づく一方的な
自社紹介に時間を使ってしまった。。



熱意は十分に伝わったので
個人としてはぜひ応援したいが、
自分の一存では決められない

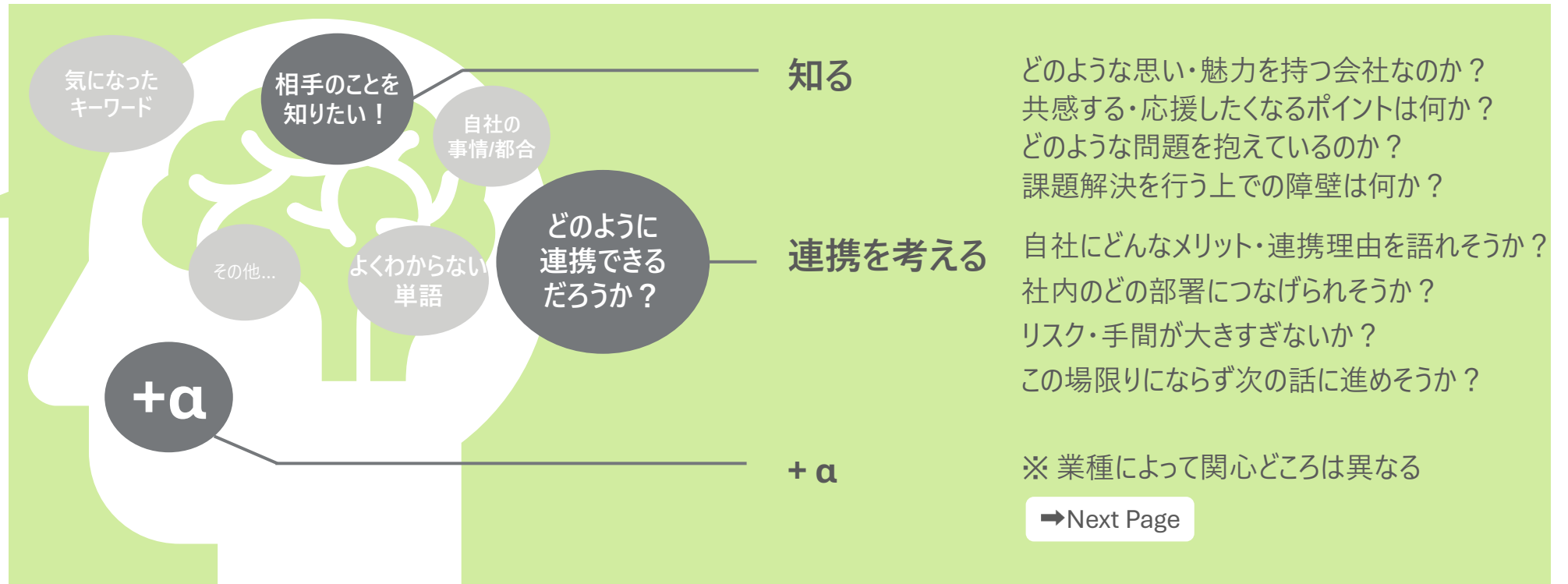
会社として連携や応援を行うためには
社内承認を得る必要があるが、
社内関係者を説得するための材料や
具体的な取組の情報が足りない、、、

具体的な次のアクションを相談した
かったが、時間切れになったため、
次のマッチングに移らなければ。。

機会をモノにする取り組み方・伝え方

①参加する企業は、どのようなことを考えているか？何に関心があるか？

相手企業は「社内で説明可能な、“自社が連携・応援すべき理由やネタ”」を持ち帰りたい



相手が考えることを踏まえて、会話プランを練ることが重要

機会をモノにする取り組み方・伝え方

②業種毎に考えられる「連携共創企業」の関心毎とは？



食品・飲料・農林水産関連

トレンド・ストーリー性

事業者や地域ならではの物語など、消費者に訴求出来そうな話はあるか？

素材・技術の魅力

我々の既存商品や技術と掛け合わせると、面白いものができそうか？

供給の安定性

取引をすることになった場合、求める量を安定的に供給してくれるのか？



運輸・交通・旅行

体験価値

例えば『食』をフックとし、新たなコト消費ツアー商品（収穫体験ツアーなど）を作れそうか？

地域の顔としての魅力

機内食や店舗で提供することで、福島県や地域のPRに繋がりそうか？

物流ニーズ

ECサイトでの販売など、我々の物流サービスで成長を支援できそうな事業者か？



小売・流通・商社

集客力

この商品やサービス等を目当てに、お客様が来てくれそうか？

取引の現実性

すぐに売り出すことが出来そうか？
（JANコード、食品表示、PL保険など）

販売への協力姿勢

棚に置いたら終わりではなく、例えば試食販売など一緒に売る努力をしてくれそうか？



広告・メディア・デザイン

物語性・ニュース性

社内やメディアが取り上げたくなるような、ユニークな開発秘話や社会的な意義はあるか？

クリエイティブでの コラボ可能性

我々のデザインやアイデアで、この商品・サービスの価値を高めることに貢献できそうか？

モデルケースとしての 将来性

この取組を成功事例として、他のクライアントにも提案できそうか？

機会をモノにする取り組み方・伝え方

②業種毎に考えられる「連携共創企業」の関心毎とは？



製造業

技術的な 連携可能性

自社の持つ技術・品質管理手法が県内企業の技術力向上・品質管理の向上に寄与しそうか？

共同研究テーマ

一緒に研究開発に取り組めそうな素材や知見はありそうか？

調達先の多様化

自社のサプライチェーンを強化すべく、新たな調達先としてお付き合いしていくことが出来そうか？



金融・保険

事業の成長ストーリー

融資や投資をしたいと思えるような、魅力的な事業計画や成長への熱意・行動力はあるか？

経営の『困りごと』

事業承継や販路拡大など、我々が持つサービスやネットワークで解決できそうな課題はあるか？

顧客へのアプローチ

我々のお客様向けに、新規性のある面白い共同キャンペーンや優待等につなげられそうか？



人材採用・コンサルティング・BPO

組織の課題

『人が足りない』『採用がうまくいかない』『若手が育たない』といった具体的な悩みはあるか？

業務の非効率

経営幹部や管理職は、例えば経理や受発注業務など実作業に追われていないか？マネジメントに注力できているか？

社会や地域への視点

その事業は、地域の課題解決や新たなモデルケースとして、着目・特筆すべき点がありそうか？

→マッチング企業の勘所を意識したうえで
事前準備・当日コミュニケーションを行うべき

機会をモノにする取り組み方・伝え方

③自社の強み・関わりシロの伝え方とは？

結の場では、個別面談の機会をしっかりと設けているため、認知・興味喚起の場である展示会や、短時間で魅力を訴求するピッチ等とは異なる伝え方が必要

	展示会	ピッチ	商談会	結の場
目的	認知獲得・発見	興味喚起 ・ファンの獲得	新たな取引先の発掘	関係構築・ <u>多様な連携可能性の探索</u>
形式	各社のブースを 自由に見て回る	ステージ上で決められた 時間発表する	決められた時間で 1対1(or少数)で個別に話す	同左
話の主導権	訪問者側	発表者側	双方 (対話が重要)	同左
相手	不特定多数	聴衆	事前にマッチングされた 取引可能性がありそうな 相手	事前にマッチングされた <u>自社に関心を持って くれそうな相手</u>
例えるなら…	店主・案内人としての 振る舞い	プレゼンターとしての 振る舞い	営業としての 振る舞い	<u>相談相手・パートナー</u> としての振る舞い

機会をモノにする取り組み方・伝え方

③自社の強み・関わりシロの伝え方とは？

相手が知りたいことを起点に当日の伝え方を組み立てると効果的です

聞き手が知りたいこと

相手の理解

どのような思い・魅力を持つ会社なのか？
共感する・応援したくなるポイントは何か？
どのような問題を抱えているのか？
課題解決を行う上での障壁は何か？

連携の方向性

自社の課題解決に関係あるか？
自社のどの部署につなげられそうか？
リスク・手間が大きすぎないか？
この場限りならず次の話に進めそうか？

+ α



伝えるべきこと

自社の思いや
強み・特徴



自社の
課題認識や
原因の仮説



連携の在り方
仮説



相手企業の
ニーズや
課題意識と
の親和性



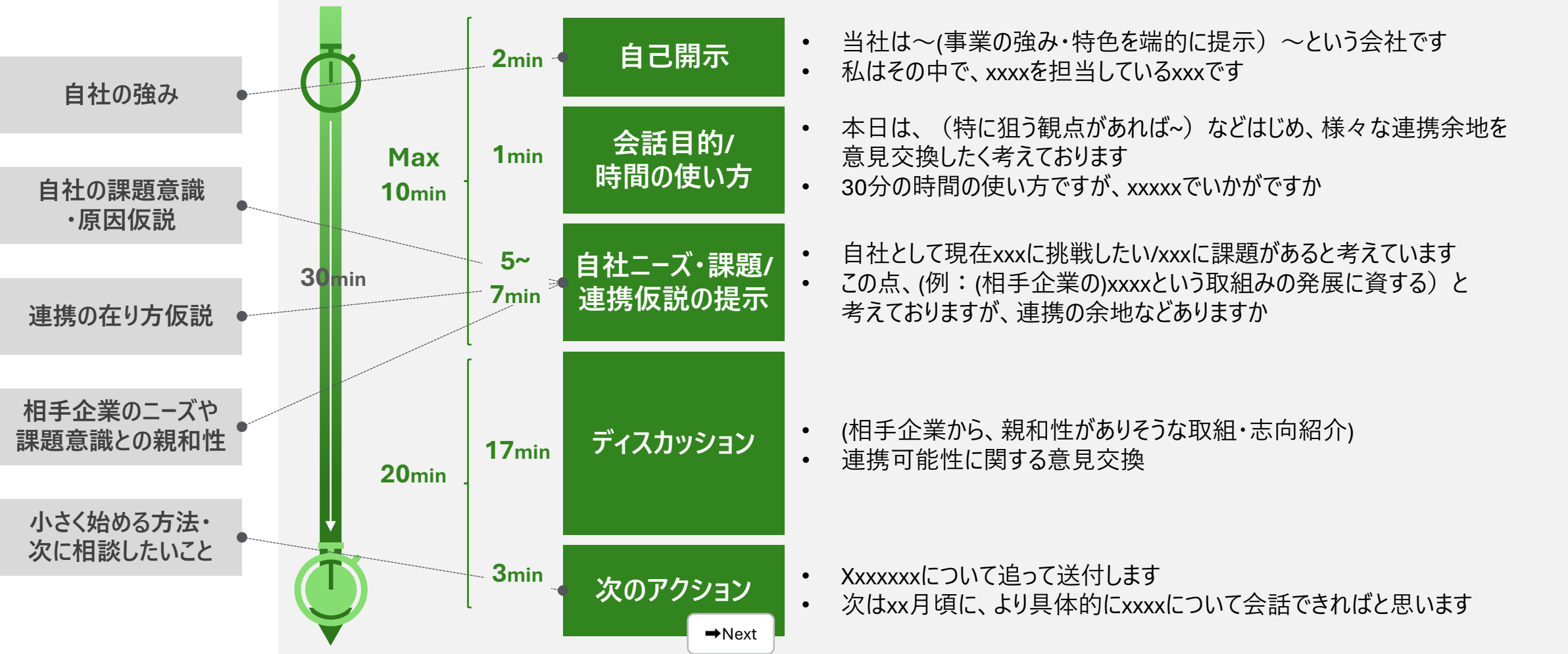
小さく始める
取組・今後に
相談したいこと



※伝え方の検討には、是非伴走支援を活用してください

機会をモノにする取り組み方・伝え方

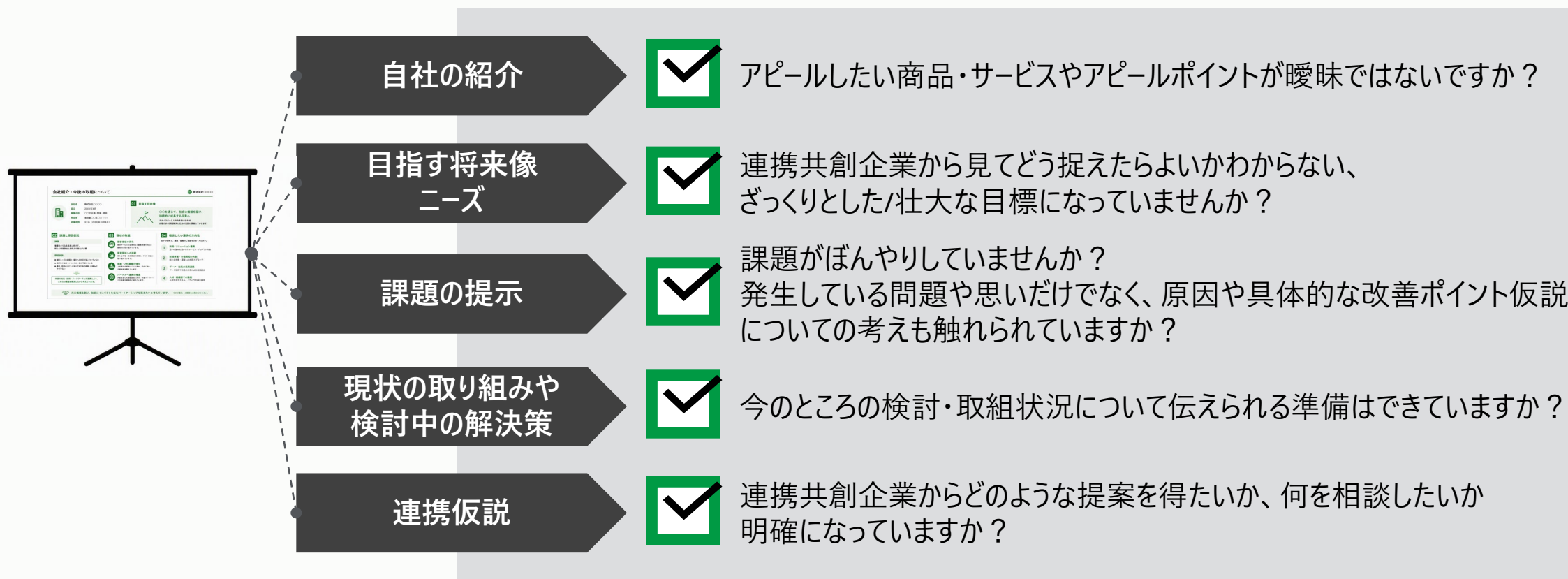
③自社の強み・関わりシロの伝え方とは？



機会をモノにする取り組み方・伝え方

③自社の強み・関わりシロの伝え方とは？

資料作成・準備のチェックリスト



機会をモノにする取り組み方・伝え方

④連携実現につながる、結の場開催後の動きとは？

🎯 皆様からも連携共創企業に対し、積極的に投げかけをしてください！



円滑に進めるためには、面談終了時点で次の会話ができていと進めやすい



テーマに上がった関連資料の送付



直近着目するイベント・公募等の情報共有



次回面談の日程感把握と議題設定



現場・工場見学など交流機会の設定

03

是非ご活用を！
県内で展開されている様々な取組・コミュニティのご紹介

福島県においては、
皆様の事業課題解決・発展に活用いただくべく
様々な取組・コミュニティが展開されています



“結の場”以外の取組も
是非有効活用していただければ幸いです

福島県の取り組み

福島県庁では、県内中小企業等が活用できる支援策や各種相談窓口の連絡先を取りまとめたガイドブックを作成・公開。
活用する支援策の検討や申請を含め、県内の各種支援機関の相談窓口も活用していただけたら幸いです。



取り組み例

福島県よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者等の困難な経営課題を解決するために、中小企業支援に優れた能力・実績等を有するコーディネーターが、専門的な助言や専門家の紹介等を行う制度。相談無料。

ふくしま地域産業6次化サポートセンター

6次産業化(1次産業の農林漁業と、2次産業の製造・加工業、3次産業の流通・小売業の総合的かつ一体的な推進を図る取組)に取り組みたい/取り組む事業者に対し、マッチング・専門家派遣・助成金情報発信等の支援を行う窓口。

風評税制

農林水産業や観光業等への風評被害に対応するため、個人事業者・法人が県内において特定事業活動を行う場合、所定の実施計画等を作成のうえ、知事から指定を受け適切な実施が認定されることで設備投資、特定被災雇用者等の雇用に対し、税の優遇措置を受けられる制度。

イノベ税制

イノベ構想に係る重点分野の取組を推進するため、指定区域内において、イノベ構想の重点分野に係る新製品の開発等や、産業集積の活性化を図る上で中核となる事業について、設備投資、被災者等の雇用、研究開発を行う場合、課税の特例を受けることができる制度。

※ガイドブックの表紙画像、および各取り組み例の項目名に、紹介ページへのリンクを設定しています。

- 福島イノベーション・コースト構想は、**原子力災害によって失われた浜通り地域等に、新たな産業基盤の構築を目指すもの。**
- 本構想は2014年に立ち上がり、2019年に「**福島イノベーション・コースト構想を基軸とした産業発展の青写真**」（復興庁、経済産業省、福島県）（以下、「青写真」）を取りまとめた。
- その後、2025年に**青写真を改定**し、①産業集積や面的サプライチェーン構築による「**地域の稼ぎ**」の創出、②地域課題に資するイノベーションの創出による「**日々の暮らし**」の向上、③これらの活動を支える、新たな活力と次世代を担う「**担い手の拡大**」の取組を進めている。

重点6分野

廃炉

国内外の英知を結集した
技術開発



福島遠隔技術開発センター

農林水産業

ICTやロボット技術等を活用
した農林水産業の再生



トラクターの無人走行実証

ロボット・ドローン

福島ロボットテストフィールドを
中核にロボット産業を集積



福島ロボットテストフィールド

医療関連

技術開発支援を通じ企業
の販路を開拓



ウェアラブルデバイス

エネルギー・環境・リサイクル

先進的な再生可能エネルギー・
リサイクル技術の確立



福島水素エネルギー研究フィールド (FH2R)

航空宇宙

次世代航空モビリティの開発や
関連企業の競争力強化



ロボット・航空宇宙フェスタふくしま

取組の3つの柱

①「あらゆるチャレンジが可能な地域」

②「地域の企業が主役」

③「構想を支える人材育成」

新たな3つの視点

（2025年青写真改定で追加）

①「地域の稼ぎ」

産業の集積や、地元企業を含めた面的なサプライチェーン構築も進め、地域の稼ぎを創出

②「日々の暮らし」

地域課題の解決に資するイノベーションを創出し、地域住民の暮らしやすさの実感を向上

③「担い手の拡大」

活動を支える新たな活力の呼び込みを進めるとともに、次世代を担う人材育成を強化

浜通り地域等が**あらゆるチャレンジを可能にする「実証の聖地」**となることにより、
産業集積の構築の具体化と、暮らしを支えるイノベーションの創出を促進。

（イノベーションを創出する企業例）

○大熊ダイヤモンドデバイス株式会社（大熊町） ※本社：北海道札幌市

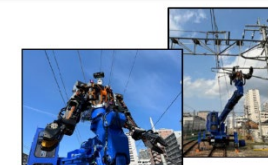
廃炉作業等の耐過酷環境での動作に必要不可欠な
「ダイヤモンド半導体」の量産化に関する研究開発等を実施。
商用化に向けて、**世界初のダイヤモンド半導体生産工場が完成。**



半導体工場 完成図【大熊町】

○株式会社人機一体（南相馬市） ※本社：滋賀県草津市

ロボット重機等を開発。JR西日本等と共同で、**実際の線路における高所作業に対応した人型重機の実証**を実施。
福島ロボットテストフィールドに入居後、
現在は、南相馬市産業創造センターに入居し活動。



まとめ

本日の振り返り

01 結の場が目指す成果とは？



- ・ 結の場は様々な経営課題を抱える福島県内の企業に対し、首都圏をはじめとする大手企業等との“出会いの場”を提供
- ・ 受発注関係の成立だけでなく、様々な経営課題や両者の連携・共創による新たな取組の創出等のきっかけの場となることを目指す

02 機会をモノにする取り組み方・伝え方とは？



- ・ 相手企業は「自社に引き寄せて考えられ、社内に持ち帰れるネタ」を求めている
- ・ 一方的な営業トークに終始せず、自社の強みや関わりシロを伝えつつ意見交換に時間を割くべし

03 是非ご活用を！県内で展開されている様々な取組・コミュニティのご紹介



- ・ 福島県内では、地域・地域事業者の復興と発展を目指し、様々な取組が展開されています
- ・ “結の場”以外の取組も是非有効活用しながら事業の成長・発展に繋げていただきたい

結の場を最大限活用いただければ幸いです

本日はご参加いただき有難うございました