

## 第31回 中小企業のビジネスマッチング。



### Profile プロフィール

中小機構  
販路支援部 販路支援課 課長

### 皆川 芳隆

平成4年、前身機関の地域振興整備公団に入団。地方の産業用地への企業誘致、中小企業の経営支援（専門家派遣、セミナー開催等）、eコマース活用促進支援などに携わる。平成27年9月より現職にて、中小企業の販路開拓支援および海外展開支援を担当。

## 中小企業は課題とどう向き合うべきか

日本の企業を取り巻く環境は、人口減少、少子高齢化、産業構造の変化など、目まぐるしく動いています。そうした中で、「今までの売上を確保するのが難しくなってきた」と実感している経営者の方が多いと思います。大企業では一事業が下降線になると、別の事業で売上拡大をめざすのが通例ですが、中小企業の場合は人材や資金、設備などのリソースが十分ではなく、事業の方向転換は簡単ではありません。しかし、国内市場が減少傾向で推移している中で中小企業が新たな販売先や販路を見つけ、自社の事業を継続・拡大していくためには、環境の変化に対応して今までとは違うことにチャレンジし、中小企業自身が変化していくことが重要となります。

## 買い手視点の事業見直しが販路拡大につながる

中小機構では、全国10ヶ所の地域本部に無料の経営相談窓口を開設。今後の事業展開やビジネスプラン、事業計画などについて、実現性があるかどうかを見極め、各種支援メニューでサポートを行っています。「こんなすごい技術がある」「他はどこもやっていない」という強みをアピールする経営者の方が多いですが、肝心なのは市場でニーズがあるかどうか。買い手側の視点に立って事業を検証すると、新たな可能性や市場が見つかることもあります。販路開拓の支援メニューとして、無料で利用できるビジネスマッチングサイト「J-GoodTech(ジェグテック)」や、大規模展示会・商談会などをご用意。事業の特性や目的にあわせて、多面的に販路拡大を支援します。

## ビジネスマッチングで海外への事業展開に活路

国内の市場規模は縮小傾向にあり、地方は特に深刻です。一方で、海外市場やEC市場は拡大が続いており、中小企業も海外に販路や市場を求める時代になりつつあります。「J-GoodTech(ジェグテック)」には、ASEAN諸国を中心に約2,500社の海外企業が登録しており、技術提携や生産委託の機会を求めています。日本では当たり前の技術や製品も、ASEAN諸国では需要がある場合も。新たな事業展開や新製品の開発だけが事業拡大ではなく、既存の事業が海外で伸びる可能性もあります。事業の存続・発展をめざすなら、海外展開も選択肢のひとつ。中小機構では、信頼のおける現地企業とのビジネスマッチングも承ります。まずは地域本部の相談窓口に足を運んでいただき、課題解決に向けて一歩を踏み出してみませんか。

■中小機構ウェブサイト <http://www.smrj.go.jp/index.html>

■J-GoodTech <https://jgoodtech.jp/>