

3. 四国 STEP 中小企業支援事業も、これからジャンプします！

H29 年度四国産業・技術振興センター（以下 STEP と呼びます）委託による四国地区中小企業支援活動が始動致しました。

本年度の活動は STEP が選出した四国の中小企業 24 社の訪問から始まり、9 月には四国にて企業によるプレゼンテーションをヒアリングし、11 月にはマイドーム大阪での展示商談会を予定しています。

1. 24 社企業訪問は STEP が主催する事業です。

(1) 企業訪問にて、現場を見せて頂き、経営者の方々と話し合い、その企業の有する特徴的な技術・製品を明確にし、かつ企業が抱えている経営上の課題を抽出して、次の活動に繋げるようにします。

保有技術によっては、別の角度から見たデータが必要になる場合もあり、また、社員教育・人材育成の方法についても議論します。

(2) STEP からは「首都圏ビジネスマッチング事業」を受託しており、本年度は 20 社を支援します。企業訪問（ブラッシュアップ）を通して、企業の保有する技術・製品が、大手企業とのマッチングに繋がり得るかの判断も行います。

(3) 企業訪問は 5 チームで構成し、当 NPO クラブ、STEP と四国経産局及び各県にいるイノベーションコーディネーターの合同メンバーで実施致します。

2. 9 月の四国でのプレゼンは四国経産局が主催し、STEP が受託して、当 NPO クラブに委託した事業です。

(1) 各中小企業が売り込みたい技術・製品についてプレゼンテーションを行い、質疑を通してプレゼンの内容をブラッシュアップし、11 月のマイドーム大阪での展示商談会に備えます。

(2) ブースを訪れたお客様に対し、売り込みたい技術・製品を短時間で簡潔に表現する工夫が必要となります。

3. マイドーム大阪での展示商談会（11 月 29、30 日）

関心を持って頂いた大手企業を、当 NPO クラブが招致して各企業をアテンドします。商談会の展示方法、等については、当 NPO クラブが作成した資料を各企業へ前もってお渡しし、各企業からの質問に答えるようにしています。

4. マッチング活動

(1) 「首都圏ビジネスマッチング事業」では、支援企業 20 社に対して、各社 2 回のマッチングを目標と致します。

(2) 「マイドーム大阪」へ招致した企業について、会場でのマッチング以降のフォローを継続致します。