

## 企業間交流・産学連携委員会 議事録

1. 日 時	令和4年6月16日(木) 14時～15時30分
2. 場 所	春日井商工会議所 4階 会議室 EF
3. 出席者	委員長 1名
	副委員長 1名
	委員 9名
	アドバイザー 1名
	オブザーバー 2名
	事務局 5名
	<hr/>
	合 計 19名

### 4. 協議事項

- 1) 企業間交流・産学連携委員会の所管事項について
- 2) 情報・意見交換
  - ・展示商談会出展支援事業について
  - ・委員会事業全般について

### 5. 議 事

課 長 小栗 忠昭

定刻に至り、開会を宣し安藤委員長に挨拶を求める。

委 員 長 安藤 宜史

挨拶を述べる。

課 長 小栗 忠昭

今年度より、新しく委員会に参加する市産業部 森本部長・市企業活動支援課 岩瀬課長を紹介。

委員会規定により、議長に安藤委員長を指名し、議長就任を要請する。

(委員長 議長に就任)

議 長 安藤 宜史

議事に入り、協議事項1. 企業間交流・産学連携委員会の所管事項について事務局に説明を求める。

係 長 森 千鶴

資料3・4頁に基づき、令和3年度事業実績・令和4年事業計画及び実施状況について報告。

議 長 安藤 宜史

自社の経営課題について、どこにどう相談すれば良いか分からないため、相談しやすい形にすることが課題。また、出展事業に関しても同様。

協議事項1について、意見を求める。

委 員 風岡 明憲

経営相談に関して、銀行が力を入れており勉強会（専門的な話）等を実施しているため、会議所事業との差別化（会議所らしい内容）があるとより良い内容になると思う。

副委員長 三尾 友貴美

かすがいビジネスマッチング商談会について、まず受発注のニーズがなく、企業にお願いして案件を出していただいたが、結果6社しかマッチングしなかった。今のやり方であれば、やらない方が良くと思う。

委 員 前田 隆宏

事業内容としてセミナーや商談会がメインだが、もう少し砕けた交流する企画があっても良いと思う。

議 長 安藤 宜史

自社で新たに発注先や顧客を探したりする頻度はどれくらいあるか。

委 員 前田 隆宏

新規の顧客開拓は常にやっているが、新規の発注先は積極的には開拓していない。何か必要があるタイミングや既存のところで対応ができなければ探している。

議 長 安藤 宜史

困っていない企業に押し付けで事業をやっても参加者は集まらない。(実績参照)  
どうしたら必要などころに必要なことが行き渡るのか。

副委員長 三尾 友貴美

春日井市内同士で結びつけるのをやめたら良い。

委 員 青山 博徳

昨年、ビジネス交流会に参加した際、前向きに仕事を求めている方が多かったが、会社の規模(従業員数・業種)がばらばらであるため、つながっていない。そこで出た良いアイデアを金融機関も絡めてつなげていくサポート(業者紹介等)をしていく必要がある。

オブザーバー 岩瀬 由典

中部大学の協働授業について、産学交流プラザの専門家(コーディネーター)派遣等を活用しながら、自社の経営課題を洗い出した上で授業に臨む等、準備に使っていただければと思う。

議 長 安藤 宜史

中部大学に、どの程度の相談をして良いのか、費用や期間はどれほどかかるのか全く想像がつかないため、なかなか一步が踏み出せない。これまでの実績や事例等の情報があれば良い。

アドバイザー 清水 真

相談内容に応じて、その分野のコーディネーターにつなげてもらえれば、期間・予算等をお答えできるかと思う。地元の大学であるため、いつでも気軽に連絡いただければと思う。分野が違っていても、知り合いの企業とマッチングさせることもできる。

議 長 安藤 宜史

続いて、協議事項2. 情報・意見交換について事務局に説明を求める。

係 長 森 千鶴

グループ討議では、展示商談会出展支援事業について意見をいただきたいと思う。資料4・5頁に基づき、当該事業について説明。各グループでの意見を求める。

副委員長 三尾 友貴美

補足として、名古屋商工会議所での展示会は、春日井商工会議所が主催となる場合、名古屋商工会議所が後援いただける。また、費用面も抑えることができるため、1社あたりの負担金額も減る。春日井同士の企業ではなく、他地域の仕事を取りに行き、市内にお金を落とす取り組みをお試しにやってみたい。それから、関西ものづくりワールドについて、名古屋で開催しているものに出展しているが、物凄い集客があることや関西であっても日帰りで行けるため、製造業部会を巻き込みながら皆で出展できたらと思う。

### (3 グループに分かれて意見・情報交換)

各グループから出た主な意見

#### 〔展示商談会出展支援事業について〕

- ・出展するまでのプロセス（装飾・パンフレット作成等）におけるサポートやセミナーがあると出やすくなる。
- ・展示会を視察する機会があれば、行くきっかけとなり、その場の空気感等を見て学ぶことができる。また、実際に出展企業にインタビュー（準備～当日までのプロセスや大変だったこと等）する機会もあると良い。
- ・名古屋での展示会は、名古屋商工会議所の後援が得られることや、他会議所もやったことがないため、第一号としてプレリリースがしやすい。また、この展示会を練習の場として、来年名古屋ものづくりワールド・メッセナゴヤ等へ出展して行く流れが良いのではないかと。出展者を募集した後に、テーマを決めていくことや、他展示会の成功事例があれば出展してみたいと思うのではないかと。
- ・業種を絞って出展した方が、商談につながりやすい。
- ・メッセナゴヤは魅力があるが、大規模な展示会に出展・見学に行く際は、キーワードを決めた方が良い。また、出るのであれば共同出展が良い（会議所からのフォローも含め）。

#### 〔委員会事業全般について〕

- ・会議所で常に相談を受付ける窓口（企業バンク等）を常設し、マッチング支援を行ってほしい。
- ・商談会に出るより、会議所に業者紹介の相談をした方が成約率は高いと思う。何か困った時に、まずは会員企業の中から検索できるようなデータベースがあると良い。
- ・産学交流プラザは無料で利用できるが、有料（5,000円程度）にした方がきちんとした相談ができると思う。

- ・ビジネスマッチング商談会について、市内同士では同じ企業が参加する等マンネリ化となり限界ではないか。
- ・中部大学内でのマッチング商談会や中部大学フェアの翌日に、会場・ブースをそのまま活用して企業展示会をやっても良いのでは。
- ・中部大学の協働授業は、地元の中小企業をPRできる場であるため非常に良い。

課 長 小栗 忠昭

以上で意見・情報交換を終了し、アドバイザーの中部大学清水氏より意見を求める。

アドバイザー 清水 真

多くの会員事業所に声をかけていただき、出展が難しい場合は、会議所にて出展方法やフォロー支援、費用面も考慮して共同出展等を検討いただければと思う。

課 長 小栗 忠昭

副委員長より挨拶を求める。

副委員長 三尾 友貴美

非常に活発な意見が出て、前年と違う新しいことを市や会議所に動いていただき、まずはやってみて、駄目だったら次のことを考える方針が良いと思いますので、今後ともよろしくお願いします。

課 長 小栗 忠昭

本日の企業間交流・産学連携委員会の閉会を宣す。

時に15時30分