

りょうしん メルマガ VOL. 67 [2017.9.29]

「しんくみネット」加盟事業者の皆様へ！

こんにちは、長崎三菱信用組合です。

今回のりょうしんメルマガ情報は、現在受付中の助成事業・セミナー等をご紹介します。

経営に繋がる話では、著書「成長企業の法則」より一部抜粋してご紹介します。



<目次>

I. 経営に繋がる話

II. 中小企業支援のためのファンド運用益による助成事業（平成29年度 第3回目）募集のご案内

III. 「第6回長崎県ビジネスプランコンテスト」募集のご案内

IV. 「貿易実務講座（基礎応用編）」参加者募集のご案内

V. 「インドネシアの機械・部品産業 最新動向セミナー」参加者募集のご案内



以上



I. 経営に繋がる話 — 成長企業の法則 G企業とは —

質（クオリティ）か、機会（オポチュニティ）か？・・・・・・優れた企業の二つのタイプ

クオリティ企業：文字通り「質を大切にできる会社」です。いいものはもっているものの、急成長するような経営はしない。会社を大きく変えずに、伝統的な価値を大切にしようとする老舗企業がその典型です。

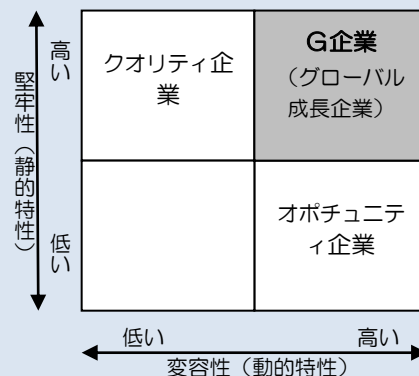
オポチュニティ企業：「時代の流れを読んで、いち早く機会に飛びつこうとする企業」でIT系のベンチャー企業に多く見られます。ソフトバンクや楽天が代表例です。彼らは業態さえも変化させながら、どんどん成長機会を求めていきます。

G企業（グローバル成長企業）

クオリティ企業は、旧態依然としたままで、非連続的な変化に対応できません。一方、オポチュニティ企業は軸足が定まらず、企業独自の強みとなる資産を築き上げることができません。

本当に優れた会社とは「確かな根っこを持ちながら、どんどん変容して行く会社」「へびが何度も脱皮するように、持続的に成長する会社」です。そうした企業は、堅牢性があり構造的な強みをもっていると同時に、変容性に優れて、ダイナミックに自己破壊をしながら変容していく力があります。

クオリティ企業とオポチュニティ企業の特徴を兼ね備えた企業こそ、真の成長企業であり、そうした企業を**G企業（グローバル成長企業）**と呼んでいます。そしてその要件として、「志」・「コアコンピタンス」・



「ビジネスモデル」・「企業 DNA」の4つが上げられています。
その中から今回は、「コア・コンピタンス」の要件をご紹介します。



コア・コンピタンスの要件

「尖り (Edge) × 「ずらし (Extension)」

エッジとは「尖っている」という意味です。「他社と比較して優れているところ」「ここだけは絶対に負けない一芸」と言い換えてもいいでしょう。エッジのない会社には存在感がありません。そもそも、尖っていない会社は世の中に貢献することも競争優位を築くこともできません。

エッジのことを、マッキンゼーではブレイクポイントと呼んでいました。他を圧倒するほど得意なところを作る、言い換えれば「特異点」「突出力」を持つことです。尖っている企業の代表例はサムスン電子です。彼らは半導体ビジネスで、他を圧倒する優位性を作り続けています。しかし、それだけではありません。彼らはデザイン力においても突出しています。

例えばスマホの世界では、一般的にアップルがクールだと思われがちですが、実は今の最先端のサムスンのスマートフォンの方がデザイン的に洗練されています。

エッジに加えて、もう1つ必要な要件が**エクステンション**で、これは「ずらす力」のことです。「ずらしのテクニック」、つまり基軸を持ちつつ、それを応用することによって、変化に機敏に対応することが出来るのです。「ずらし」の巧みな企業の典型がアップルです。アップルは最初に iPod で音楽の再生機の「スマート・リーン」モデルを確立しました。そしてそれを、iPhone という電話、iPad というタブレット、更にはアップルウォッチという形で、異なる製品やサービスに横展開しています。つまりアップルは同じことを続けずに「ずらし」を3年周期ぐらいでやっているのです。

＜成長企業の法則 - 世界トップ 100 社に見る21世紀型経営のセオリーより抜粋＞

「成長企業の法則」と聞くと、そんな法則があるならだれも苦労しないと思ってしまいますが、自社と比較しながら見て行くと、色々な気付きが出来ると思います。

軸足が定まっているか？変容性に優れているか？等、今一度チェックしてみても如何でしょうか？常に存在感溢れる企業であり続ける様に、前向きに取り組んで行くことが大切だと感じております。



Ⅱ. 中小企業支援のための

ファンド運用益による助成事業（平成29年度 第3回目）募集のご案内

主催《長崎県産業振興財団》

平成29年度、第3回募集分として、平成29年10月2日(月)より募集を開始します。
県内中小企業者等の研究開発や販路開拓、人材確保や設備投資等の事業を支援するため総額67億円のファンドを造成し、その運用益を財源とした助成事業を行っています。

【応募期間】平成29年10月2日(月)～10月31日(火)

▼詳細・応募方法はこちら

https://www.joho-nagasaki.or.jp/info_offer/9546/fund_2017-03/

【問い合わせ先】公益財団法人長崎県産業振興財団

研究開発推進グループ 技術相談・事業化推進室 担当：早稲田

電話：0957-52-1138 / ファクシミリ：0957-52-1140

電子メール：fund-new@joho-nagasaki.or.jp

取引拡大支援グループ 担当：高橋

電話：095-820-8860 / ファクシミリ：095-823-0009

電子メール：fund-jiba@joho-nagasaki.or.jp



Ⅲ. 「第6回長崎県ビジネスプランコンテスト」募集のご案内

主催 《 長崎県 》

長崎県では、創業支援機関及び金融機関と連携し、創業しやすい環境の醸成に取り組んでおり、その一環として、本コンテストを開催します。

本コンテストの開催により、独自性があり、実現可能性の高いビジネスプランを発掘、表彰することで、創業または第二創業をしようとする方を応援します。

【応募締切】平成29年12月21日(木) 17時

▼詳細・応募方法はこちら

<https://www.pref.nagasaki.jp/object/shikaku-shiken-bosyu/boshu/300531.html>

【応募要件】以下の全ての項目を満たす方やビジネスプランを対象とします。

- (1)長崎県内において、平成28年4月以降に開始、または、平成31年3月までに 開始予定のビジネスプラン
- (2)新規性や実現可能性などがあると認められ、近い将来、雇用が見込まれる ビジネスプラン
- (3)他の団体等からの補助金や賞金等を受けていないビジネスプラン
- (4)県内の商工会議所や商工会などの支援機関（※）からアドバイスを受けたビジネスプラン
- (5)ビジネスプラン作成者に国税や地方税の滞納がなく、かつ法令などに違反していないこと

※支援機関は県のホームページでご確認ください。

※ビジネスプランコンテストの詳細は、ウェブサイトに掲載の「募集要項」をご確認ください。

〔主催〕長崎県

〔協賛〕十八銀行、親和銀行、長崎県民信用組合

〔後援〕長崎銀行、たちばな信用金庫、佐世保中央信用組合、福江信用組合、
長崎三菱信用組合、日本政策金融公庫長崎支店

【問い合わせ先】長崎県 企業振興課 新事業支援班 担当：宮崎

長崎市江戸町2-13

電話：095-895-2525

電子メール：miyazaki-keiko@pref.nagasaki.lg.jp

主催 《 ジェトロ長崎、他 》

ジェトロ長崎、ならびに関係各機関の主催による貿易実務講座を開催します。

講師には、2016年も貿易実務講座等の講師を務めた、法嶋由昭氏をお迎えします。経験豊富な講師が、貿易実務の基本的な要素と各手続き等の重要性を確認しながら、貿易実務の基礎を復習いただくための演習を交えて分りやすく解説します。

貿易の基礎を再確認したい方などの積極的なご参加をお待ちしています。

【開催日時】平成29年10月25日(水) 9時30分～16時30分

平成29年10月26日(木) 9時30分～16時30分

【開催場所】 出島交流会館 9階 会議室（長崎市出島町2-11）

【参加費】 [各主催団体の会員] 無料 / [一般] 2,000円 (2日分、資料代含む)

※当日会場にて現金でお支払いください。

一日のみのご参加の場合でも料金は同額です。

【募集定員】30名（先着順）※定員に達した場合のみご連絡します。

【応募締切】平成29年10月24日(火)

▼詳細・応募方法はこちら

<https://www.jetro.go.jp/events/ngs/58be0055ec457eea.html>

[内容]

- ・貿易特有のリスク等
- ・交渉過程から契約書作成までのポイント
- ・貿易決済方法とその使い分け
- ・海上貨物保険、貿易保険、P／L保険
- ・クレームと紛争解決
- ・輸出入コスト見積り、バイヤーからのP／Oチェック、インボイス作成などの演習で理解を深めます。
- ・貿易の形態
- ・インコタームズとコスト計算
- ・貿易輸送と通関
- ・輸入と輸出の通関手続きの流れ

※内容は予定であり、変更になる場合があります。

〔講師〕 トレード・コンシェルジュ Street Smart 代表 法嶋 由昭 氏

〔主催〕 ジェトロ長崎

[共催] 長崎市、(公財)日本関税協会長崎支部、(一社)長崎県貿易協会、
長崎港活性化センター

〔協力〕（公財）長崎県産業振興財団

【問い合わせ先】 ジェトロ長崎 担当：上田、脇田

電話：095-823-7704 / ファクシミリ：095-828-0037

電子メール：ngs@jetro.go.jp

[illegible]

主催 《 ジェトロ長崎 》

【開催日時】平成29年10月24日(火) 13時30分～14時30分

【開催場所】松藤プラザ「えきまえ」いきいきひろば 5号室
(長崎市大黒町3-1 交通会館3階)

【参加費】無料

【募集定員】30名(先着順)※定員に達した場合のみご連絡します。

【応募締切】平成29年10月19日(木)

▼詳細・応募方法はこちら

<https://www.jetro.go.jp/events/ngs/5d595a8a6c571e11.html>

インドネシアは世界第4位の人口規模(約2億5000万人)を誇り、豊富な労働力を活かした生産拠点としての魅力が増えています。

ジェトロはこの度、現地で日本企業からの問い合わせや商談サポートを務める海外コーディネーターを講師とし、インドネシアの製造業(機械・部品類)の動きに焦点をあてたセミナーを開催します。当日はインドネシアの経済状況や機械・部品分野の動向に加え、輸出にあたってのポイントなど、今後の市場攻略のために有益な情報を提供します。

インドネシアでのビジネスにご関心のある皆様は、ぜひご参加ください。

【テーマ】インドネシア機械・部品市場の現状および参入のポイント

【講師】ジェトロ・ジャカルタ事務所 海外コーディネーター 谷川 逸夫

【後援】(予定)長崎県、長崎市、長崎県工業会連合会、長崎商工会議所、
大村商工会議所、(一社)長崎県貿易協会、長崎港活性化センター、
商工中金長崎支店・佐世保支店、日本政策金融公庫長崎支店、
十八銀行、親和銀行

【問い合わせ先】ジェトロ長崎 担当：上田、脇田

電話：095-823-7704 / ファクシミリ：095-828-0037

電子メール：ngs@jetro.go.jp



【本メールのお問い合わせ先】

〒850-0061

長崎市水の浦町1番2号

長崎三菱信用組合

事業推進部 武田 祐一

TEL：095-861-4161

FAX：095-861-1135

E-MAIL：yuichi.takeda@ryo-sin.co.jp

《配信停止》 info@ryousin.shinkumi.jp