守成クラブ「あすの四日市会場」

新事業創出の実施方針

「商売をつなぐ」だけでなく「新しい商売をつくる」

1. 目的

会員同士の出会いを紹介・商談・受発注だけで終わらせず、それぞれの強みやアイデアを掛け合わせて、新しい商品・サービス・事業を生み出す機会につなげます。会場は事業そのものを運営するのではなく、挑戦のきっかけと協力相手との出会いをつくります。

2. 重点的に取り組む**3**つの連携

・他業種連携：製造業・デザイン業・販売業など、様々な強みを組み合わせた新商品サービスの開発。

・同業者連携：単独では対応が難しい案件を、設備・技術・人員・地域などを補完し合って共同受注。

・新事業への挑戦：共通の構想を持つ会員有志による新規事業の立ち上げや、新会社設立の検討。

3. 事業化までの基本的な流れ

① アイデアを募集　「実現したいこと」「自社の強み」「協力してほしいこと」を簡潔に受付。

② 例会で発表　　希望する会員が、事業構想や求める協力者を短時間で紹介します。

③ 協力者をつなぐ　世話人が関心のある会員同士を紹介し、対話のきっかけをつくります。

④ 有志で具体化　　希望者が例会外で検討し、必要に応じて共同受注・試作・契約などへ進みます。

⑤ 事例を共有　　本人の同意が得られた範囲で進捗や学びを共有し、次の挑戦につなげます。

4. 例会での実施イメージ

毎回の例会で希望者を募り、例えば「事業アイデア発表枠」を設けます。1人あたり1～2分程度で構想と協力依頼を伝え、その後の自由交流で関心者が話せるようにします。発表希望者がいない回は無理に実施せず、通常の商談・交流を優先します。

5. 具体例：どのような連携が考えられるか

・例A｜地域向け商品：製造業が試作品をつくり、デザイン会社が商品設計、販売業が販路を検討する。

・例B｜共同受注：複数の工事会社が得意分野を分担し、大きな案件への共同対応を検討する。

・例C｜新サービス：IT企業と介護関連事業者が現場課題を共有し、業務支援サービスを企画する。

・例D｜新会社：複数会員が共通の事業構想を持ち、役割・資金・責任を協議して法人設立を検討する。

6. 世話人と会員の役割

【世話人】発表希望の受付、例会内の発表機会づくり、協力を希望する会員同士の公平な橋渡しを行います。特定の案件への参加を勧めたり、事業成果を保証したりしません。

【会員】事業アイデアを提案し、関心がある場合に自主的に協議へ参加します。事業化の可否、役割分担、契約、資金負担などは当事者同士で判断します。

7. 運営上の基本原則

・参加はすべて任意とし、会員同士の公平性と信頼関係を大切にします。

・アイデア・取引条件・顧客情報などの共有範囲は当事者が決め、無断公開しません。

・契約、出資、費用負担、知的財産などの権利・責任は、事業に参加する会員自身が整理します。

・会場は商談成立や事業の成功を保証しません。必要に応じて専門家への相談を促します。

8. 活動の成果をどう確認するか

発表されたアイデア数、協力を希望する会員同士の面談数、例会外で検討が始まった件数、共同受注・商品開発・新事業へ進んだ事例を、本人の同意を得た範囲で把握します。件数を競うのではなく、会員にとって役立つ仕組みになっているかを確認し、改善します。

9. 最初に決めること

発表の受付方法、例会内の発表時間、橋渡しを担当する世話人、情報共有のルールを決め、まずは小さく試行します。運営状況と会員の意見を踏まえ、継続・改善を判断します。