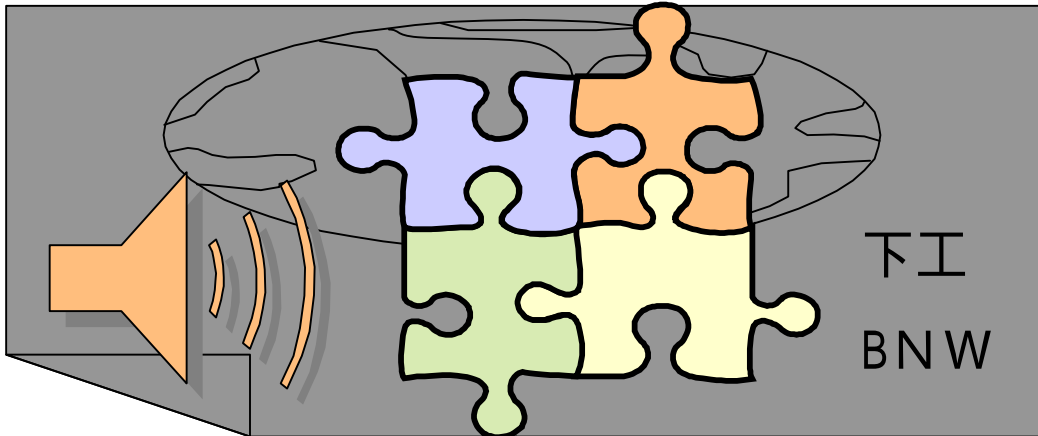


下松工業会員の皆さんへ ビジネスネットワークへ参加しませんか



母校下松工業高等学校は、平成19年に創立86周年を迎え、この間輩出した卒業生は約17,000人を数えます。中には、諸事業の経営者として事業運営に勤しまれ、また多方面にわたり高度専門家として諸会社の発展のために力を注がれ、産業発展に寄与されている方も居られます。ただ近年、厳しい経営環境に押され、経営資源、とくに人的資源の不足は顕著になっています。

他方、団塊の世代の定年期を迎え、優秀な会社勤務者が大量退職するに至り、蓄積された有為な人的資源が大量に活用出来るようになります。

このような背景にあって、下松工業会ビジネスネットワーク(略称:下工BNW)は、下工同窓生の皆様に個人会員・法人会員になって戴き、シーズとニーズをタイムリーに情報流通させて、新しいビジネスに叩き上げ、構築することを推進致します。どうか志のある下松工業会員の方は、名乗りを上げて戴き、この企画にご参加くださいますようご案内致します。

1. ビジネスネットワークって何をどうするの？

有志による会員制ネットワークによって、次のことを行います。

会員が「必要とする情報」を収集し、相互提示の窓口を設けます。

i n p u t 情報

会員が「提供できる情報」を収集し、相互提示の窓口を設けます。

o u t p u t 情報

会員同士のシーズ・ニーズを引き合わせ、構築のアドバイス及び支援をします。

好適なビジネスチャンスが見つかった場合、商品化若しくは起業のアドバイス及び支援をします。

コンサルティングの必要な場合、適宜コンサルタントの斡旋支援をします。

絶好のビジネスチャンスが見つかり、企業化志望の会員が見当たらない場合には、下工BNW自身が事業化を行うことも考えていきます。

2. ビジネスネットワークの構成はどのようなの？

BNW は、次のメンバーにより構成します

個人会員 = 下松工業会会員である有志個人（年会費 2,000 円）

法人会員 = 代表者が下松工業会会員である法人若しくは団体
（年会費 10,000 円）

外部会員 = BNW を支援頂ける個人、法人もしくは団体
（年会費は 、 に準ずる）

* 外部会員は、コンサルタント系等の専門家、個人、法人若しくは団体。

運営スタッフ(非常勤) = 若干名、BNW事務を担当。

3. ビジネスネットワークの運営はどのようなの？

以下のように、事務スタッフ 下松工業会会員とのやり取り（郵便）でスタートし、BNW会員として登録した後は主に電子メールで情報交換します
事務スタッフより本企画パンフレットを郵送し、参加の呼びかけ(会報に同封)を行います。

参加の志、関心のある方から調査シートの回収と入会の受け付けを行います。

事務スタッフから入会申込みの調査シート及び入会申込書(会社概要、個人の場合は経歴書などが必要)を送信します。返信いただいた方に、BNW会員としての会員番号(ID No)及びパスワード(PW)を通知。
事務スタッフは、回収した調査情報(シーズ、ニーズ情報)を取りまとめ、下松工業会ネットの「調査研究」欄(BNW会員のみが見られる専用ホルダー)にインプットし、適当な間隔でリニューアルします。

B N W会員は、ホルダーを開き必要な情報を得ると共に、興味関心ある情報については、事務スタッフに申し込んで戴き、スタッフが提案者に連絡を取り、フィードバックの仲介をします。

会員の情報発信者と受信者のシーズとニーズがマッチした場合、当事者間でビジネス展開を協議していただきます。事務スタッフにご依頼があれば、外部会員（コンサル・専門家等）を有料で斡旋します。

会員相互の合意のもとで、新ビジネスについて検討された場合は、その状況を事務スタッフに報告して戴きます（簡単な記載項目です）

ビジネスを本格的に立上げる場合は、事業化の前に契約を締結して、B N Wに規定の金額を基金として納めていただきます。

4. どのようなビジネスが展開できるの？

つぎのようなビジネスモデル（例）があると考えています

例1. 〔草刈機の入手〕

会員Aさんは、草刈機を探しておりB N Wの情報コーナー（無償）に希望情報を出した。これを知った会員Bさんは、家にあった草刈機を無償で提供した。

例2. 〔耕地の入手〕

会員Cさんは、適当な耕地を探し家庭菜園をしたいと考えて、B N W に登録した。これを知った会員Dさんの情報で荒れた田畑の持ち主を紹介され、格安で入手することができた。DさんはB N W 経由で謝礼を得た。

例3. 〔絵葉書の発売〕

会員Nさんは絵が好きで市内の観光名所の絵を描きためていた。会員Kさんは川柳が好きで沢山作っていた。B N W情報に載せたところ、これを見た会員Eさんが川柳入りの観光名所絵葉書として売り出すことを提案。三人の協議により、相当部数を発売することにした。

例4. 〔アイデアから新商品を発売〕

会員Fさんは、新商品のアイデアを所持しており、B N W情報に載せた。これに関心を得た法人会員Xさんが、実施検討を行い、新商品として売り出すことにした。

例5. 〔企業の問題解決〕

法人会員Yさんは、自分の経営する工場でコストダウン問題を抱えており、解決の目処が得られず困っていた。それをB N W情報に載せたところ、同種企業を退職し同様な問題を体験してきた会員Hさんの協力指導を得て、解決に導く事ができた。

例6. 〔自社ブランドで商品化〕

法人会員Zさんは、特許技術を確立していたが、実施希望者がなく、死蔵特許となっていた。それをBNW情報に載せたところ、関心を持った法人会員Vさんが自社で再検討し、商品化の目処を得た。さらに事務スタッフの情報で、県から有利な企業化資金を借入れることが出来、自社ブランドとして商品化した。

下工BNW調査シート（第1回）

1. BNW設立の意義は理解できましたか？
（ 理解できた 理解できない どちらともいえない ）
2. あなたはBNWに参加したいと思いますか？
（ 参加する 参加しない 興味はあるが現在は保留 ）
参加するに を付けられた方は、下記の申込票に記入してご送付下さい。
3. ご意見、ご質問のある方は、下欄にご記入ください。

e mail kogyokai@triton.ocn.ne.jp

FAX 0833 41 7448

入会申込票（予約）

BNW設立の主旨に賛同し入会予約します。

申込年月日 2007年 月 日

ふりがな	
氏名	
卒業年 卒業科いずれかに	昭和 ・ 平成 年 C ・ M ・ E ・ T ・ P ・ M4 ・ CH ・ S H ・ IH
住所	〒
電話番号	
Eメールアドレス	
会員の種類	個人会員 ・ 法人会員 ・ 団体
ご意見・ご質問	