

『JPBM ビジネス連携NET』ご案内パンフレット

---

**JPBM**

**株式会社 JPBM**

2014年1月15日現在

# CONTENTS

ごあいさつ .....	2
1. JPBMビジネス連携NETとは .....	3
2. JPBMビジネス連携NETの趣旨	
(1)スタートする背景・目的・コンセプト .....	4
(2)特徴 .....	5
3. JPBMビジネス連携NETの1, 2, 3 ポイント .....	6
4. 中小企業を応援します！！	
(1)B to Bマッチング .....	7
(2)戦略的マッチング .....	8
5. 専門家支援サイト .....	9
6. ご利用になるには .....	10
7. ご利用範囲と料金について .....	11
8. 操作方法と活用について .....	12
9. JPBMについて .....	13

## ごあいさつ

拝啓

一般社団法人 日本中小企業経営支援専門家協会(略称:JPBM)は、  
中小企業の経営を真にサポートできる専門家を育成すべく27年前に発足しました。

変化の激しい内外の社会・経済動向を捉えつつ、日本と地域を支えてきたのは、  
いつの時も高い志をもった中小企業です。

その中小企業が抱える恒常的な課題として、  
「体力的に地域特性や自社の独自性を打ち出した商品開発力、  
販路・調達先の開拓が不足している」というお声を良く頂戴します。

さらに、その一助となるべき既存のWEBサービスにおいても、  
遠隔地での取引きでは相手先の信用調査など与信管理が難しいという問題もあります。

このような状況を捉えて、JPBMでは、『JPBMビジネス連携NET』をスタートします。  
協会会員の専門家の皆様とともに、中小企業が安定した事業・家業の実現に向け  
成長の力強い一歩を踏み出せるよう共に歩んでいきます。

敬具

**JPBM**

2013年11月吉日  
一般社団法人 日本中小企業経営支援専門家協会

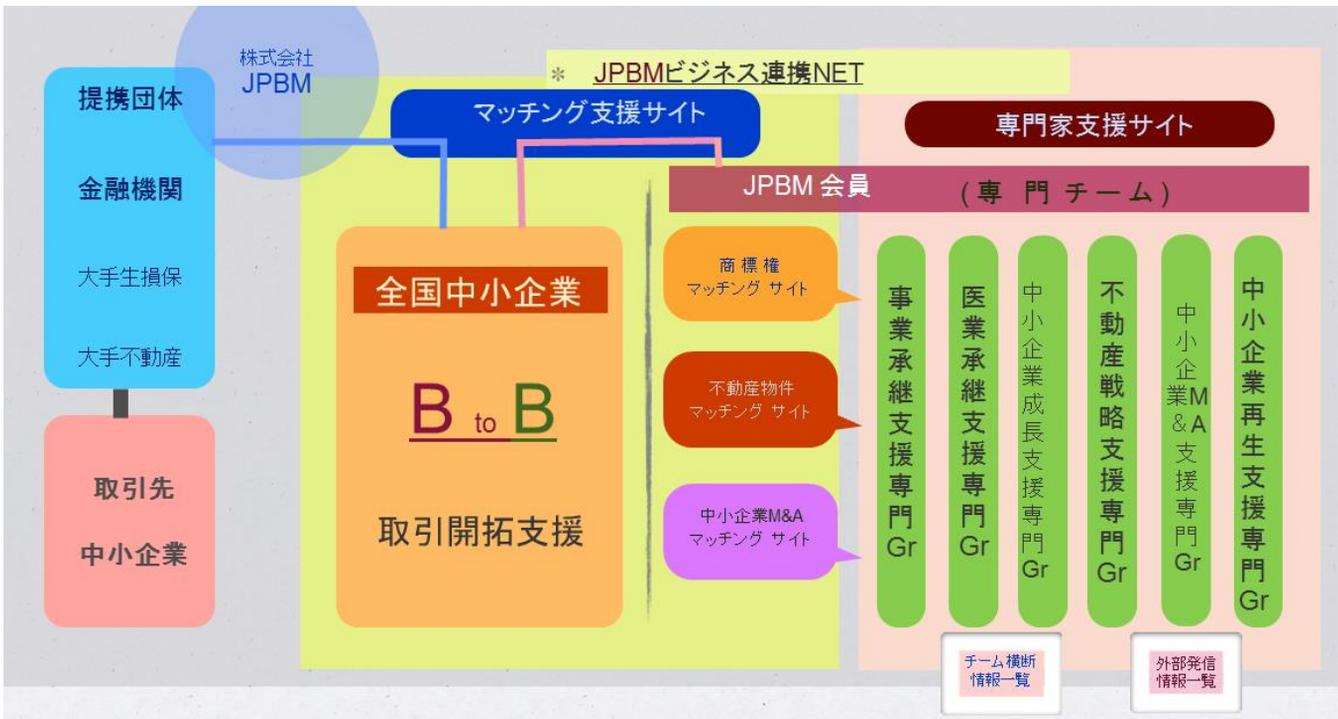
# 1. JPBMビジネス連携NETとは

JPBMビジネス連携NETとは、企業と企業、企業と経営支援の専門家、  
専門家と専門家を結ぶJPBM独自のWEBサイトです。

B to Bとしての販路拡大や商材の充実、  
新たな仕入材の導入などでビジネスチャンスが広がります。

また、税理士や公認会計士、弁護士などの専門家への経営相談等も  
状況に応じて利用できますので、安定した経営の実現も可能になります。

## ●JPBMビジネス連携NETの概要



機能は大きく分けて2つです。中小企業のB to B支援を行う「マッチング支援サイト」と  
JPBM会員が組織する専門チームの情報共有や提供の場となる「専門家支援サイト」です。  
中小企業のユーザー様は、「マッチング支援サイト」の利用がメインとなります。

### <マッチング支援サイト>

地域の中小企業の持つ商品や資産を生かすパートナーを探したり、専門家や提携している企業・団体の  
力を借りてソリューションしていくためのサイトです。

### <専門家支援サイト>

事業承継支援チームや不動産戦略支援チーム、M&A支援チームなど、(株)JPBMが用意した6つの  
専門チームに所属するメンバーが、チーム内連絡や情報共有を行っていくサイトです。

## 2. JPBMビジネス連携NETの趣旨(1)

### ◆JPBMビジネス連携NETをスタートする背景・目的

#### 取引先開拓に向けての 中小企業の現状

- 企業が継続的な成長をするためには、自社製品やサービス等の取引先を常に開拓することが必要不可欠。
- 中小企業の実態は、取引先開拓の実行に必要な経営資源(資金・人材・IT等)が不足しており、単独では多くの困難を要しているのが実情。

#### インターネット取引きの 現状と課題

- B to Bを取引きする廉価で機動性のあるインターネット環境がない。
- 小ロット取引になりがちな中小企業の取引先開拓において、遠隔地や初めての相手先の信用調査の方法及び費用負担等、与信管理が困難。

#### JPBMの使命

JPBM会員の持つ専門性を活かした中小企業支援を展開する上で、必要となるインフラの構築や各種施策の実行により、成長支援を後押しして更なる地域貢献を目指します。

### JPBMビジネス連携NETを始める目的

取引先開拓支援を中小企業の成長支援の一環と捉え、会員専門家の顧問先企業の取引先開拓支援として、インターネット上で行え、かつ与信等の課題をヘッジしたビジネスマッチングシステム『JPBMビジネス連携NET』を提供します。

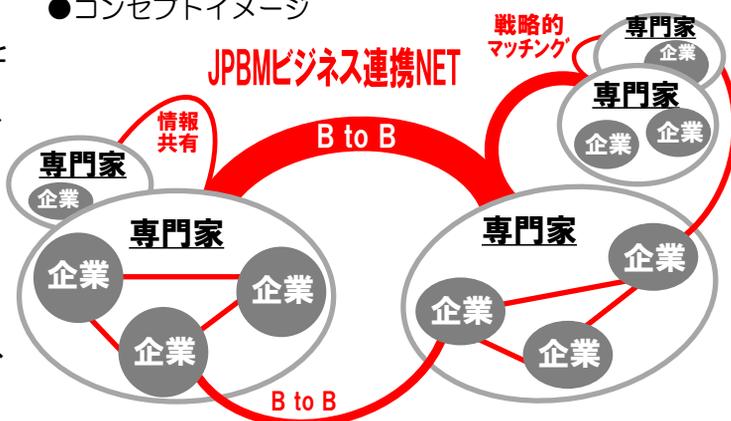
### ◆JPBMビジネス連携NETのコンセプト

#### 企業と企業、企業と専門家、専門家と専門家が 出会うために連携できるネット空間

JPBMビジネス連携NETは、JPBM会員の専門家とその顧問先企業がユーザーの中心となっています。JPBMの会員と顧問先企業がネットワークで連携を図り、ビジネスマッチングの可能性を求めて出会うサイトです。

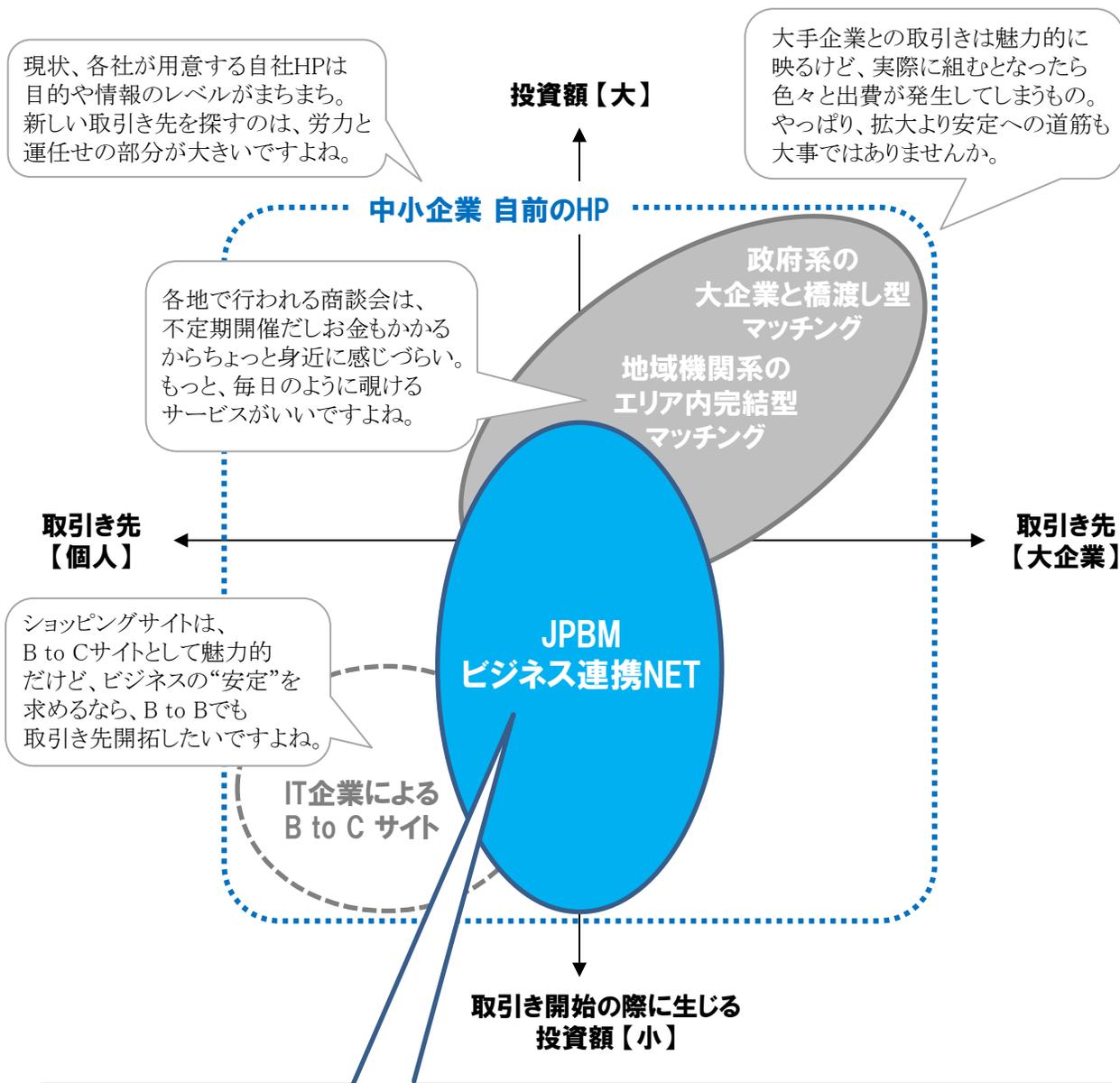
サイト内では、企業と企業が商品・販路・仕入材を求め、企業と専門家が戦略的なマッチングを検討し、専門家同士が横の繋がりで情報やノウハウの共有を行って、それぞれの顧問先企業の経営支援に活かしていきます。

#### ●コンセプトイメージ



## 2. JPBMビジネス連携NETの趣旨(2)

### ◆JPBMビジネス連携NETの特徴



**低リスク・事業安定志向のB to Bサイト。そして、専門家も登録するから安心。**

JPBMビジネス連携NETは、JPBM会員の顧問先である中小企業が中心のB to B支援サイトです。中小企業同士の取引が多いので、新たな投資リスクを負うことなく取引先を開拓できますので、事業・家業の安定という視点で有効です。

また、全国に広がるJPBM会員の顧問先企業が参加するので遠隔地との取引もし易いでしょうし、いつも相談している専門家も登録できるので安心して事業活動に導入できます。

### 3. JPBMBizness連携NETの1, 2, 3ポイント

#### ①新たなビジネスマッチング空間

JPBMBizness連携NETでは、商品や仕入材、販路を求める企業が利用しています。どこも地域に根を張り、自社の事業・商品に磨きをかけてきた企業ばかりです。きっと、貴社の希望に合うぴったりの企業が見つかります。

#### ②企業の持つ資源を戦略的に有効活用できる

企業には、商品や製品といった商材以外にも、不動産や商標権といった資産がありますし、事業の拡大や改善、承継のタイミングでM&Aが選択肢として挙がることもあります。このような経営戦略に深く関わる事案も、JPBMの専門家同士が、連絡を取り合える環境が整っているので安心して話を進められます。

#### ③商品を紹介するHPが自動作成されるので、リンクを貼って幅広くアピールできる

#### 商品HPをうまく活用して、ビジネス連携のネットワークを広げよう

マッチングの連携を行うために商品を登録しますが、その際、自動的に商品HPが作成されます。この商品HPには、リンク機能と情報更新機能が備わっています。

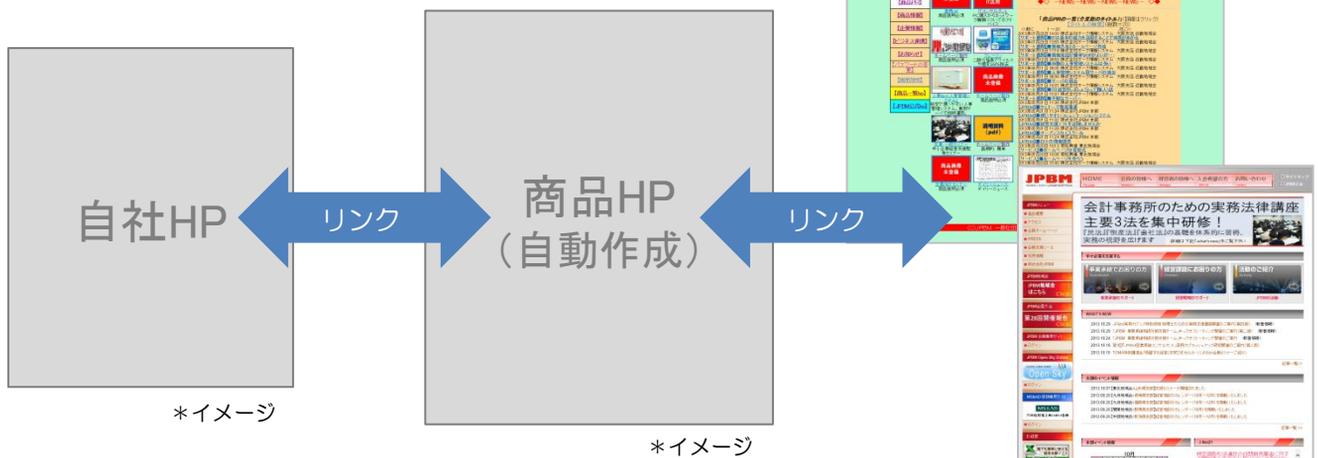
リンク機能を使うと、独自で用意している自社HPとリンクが貼れます。双方向に移動できるので、マッチングの機会が増えます。

情報更新機能は、商品についての新しい情報を更新・追加することで、サイト内にある商品紹介スペースで上位に表示されるというものです。

この商品紹介スペースは、JPBMの公式HPにも用意されるので、普段、お付き合いのない専門家や企業の方との接点にもなりマッチングの可能性が高まります。

ビジネス連携NET、JPBM公式ホームページ

#### ●自動的に作成される商品HPのイメージ



## 4. 中小企業を応援します!! (1)B to B マッチング

### ◆取引き拡大のお悩み (ビジネス連携で解決)

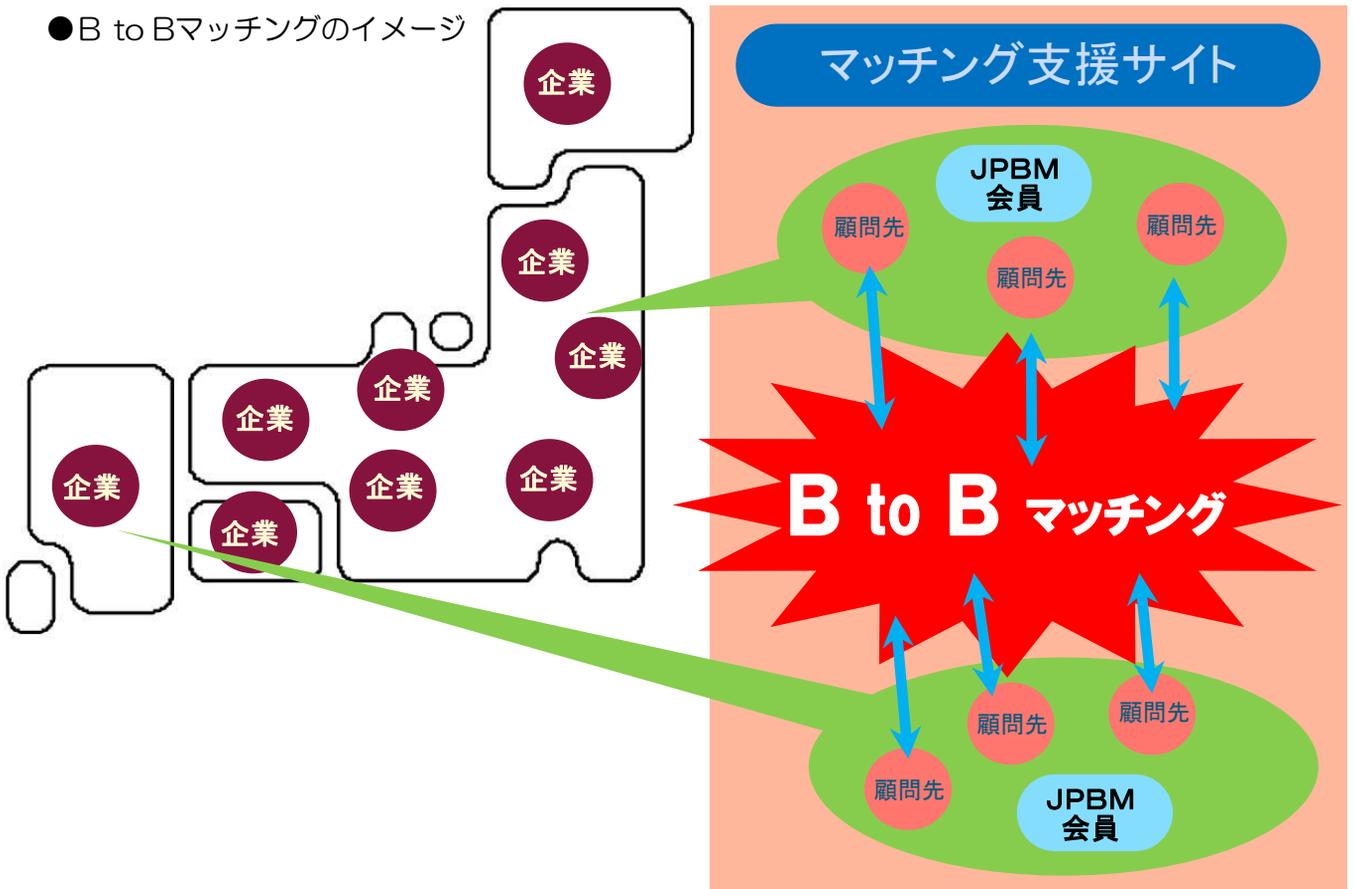
販路がほしい

商品がほしい

仕入材がほしい

### ◆B to Bマッチングでチャンス発見

#### ●B to Bマッチングのイメージ



「販路がほしい」、「商品がほしい」、「仕入材がほしい」、などなど、様々なお悩みを解決するのがJPBMビジネス連携NETです。全国津々浦々に広がるJPBMの会員ネットワークとその顧問先の中小企業の中から貴社のお悩みを解決できる企業が見つかります。

登録されている企業は、JPBM会員や提携企業の目を通した企業ばかりです。会員の専門家もユーザーとして登録できますので、具体的に連携を考える際も、相談しながら進められるかと思います。もちろん、状況に応じて会員による専門家チーム、提携企業・団体が、課題解決のお手伝いを致します。

## 4. 中小企業を応援します!! (2)戦略的マッチング

### ◆経営戦略の強化（専門家の活用）

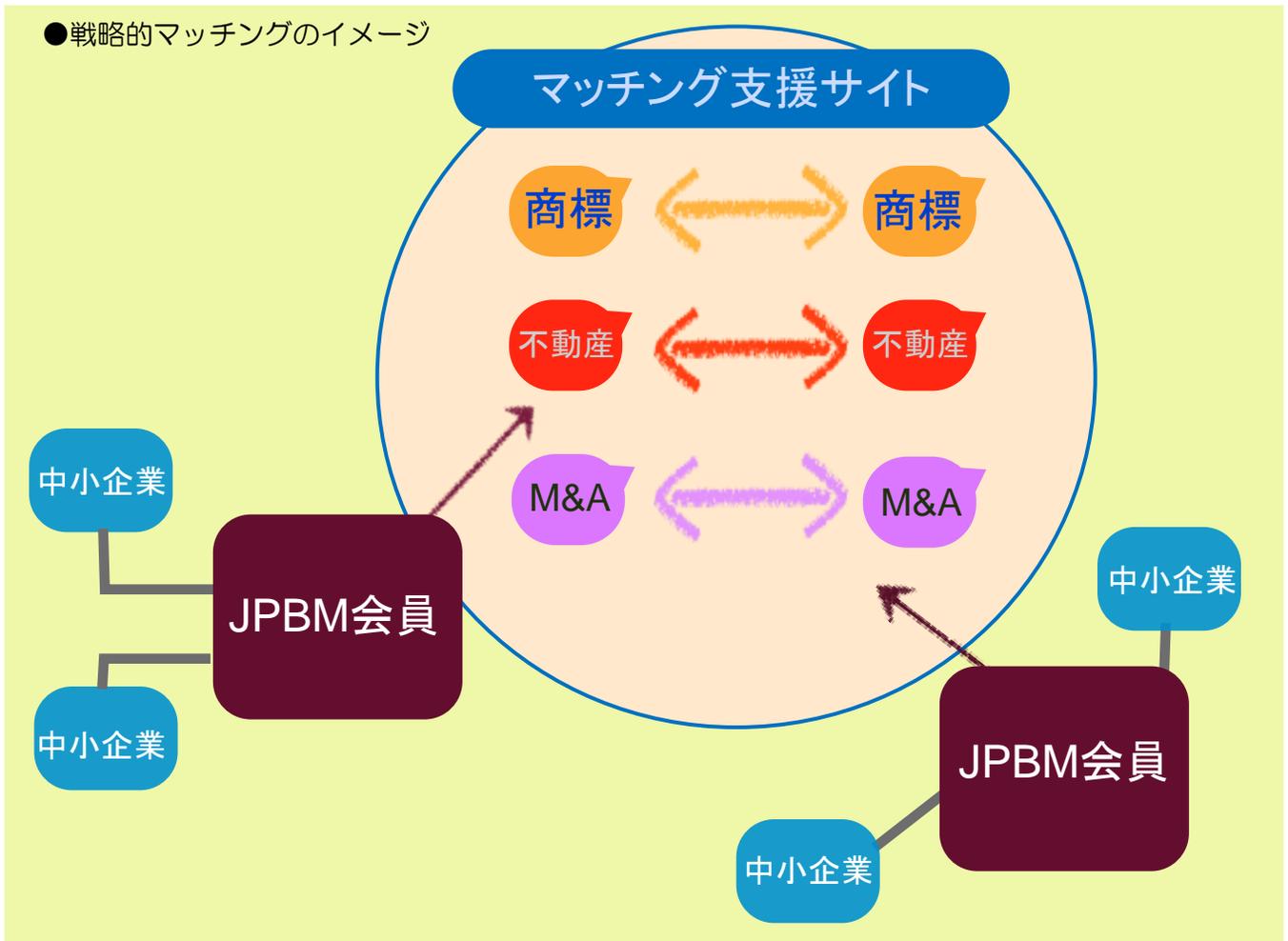
商標権マッチング

不動産物件  
マッチング

M&Aマッチング

### ◆戦略的マッチングでチャンス発見

#### ●戦略的マッチングのイメージ



“商標権”、“不動産”、“M&A”といった、企業の持つ大きな財産について経営戦略的に譲渡や取得を考える際、JPBMビジネス連携NETの戦略的マッチングが有効です。限られた情報や選択肢に縛られることなく、JPBM会員から集まる情報や専門チームが蓄積しているノウハウを活用したコンサルティングで、顧問先企業に対し、法的リスクをヘッジした信頼性の高いマッチングが可能となります。全国に支部を持つ9土業からなるJPBM会員のネットワークなら、鮮度の高い情報を入手できます。

## 5. 専門家支援サイト

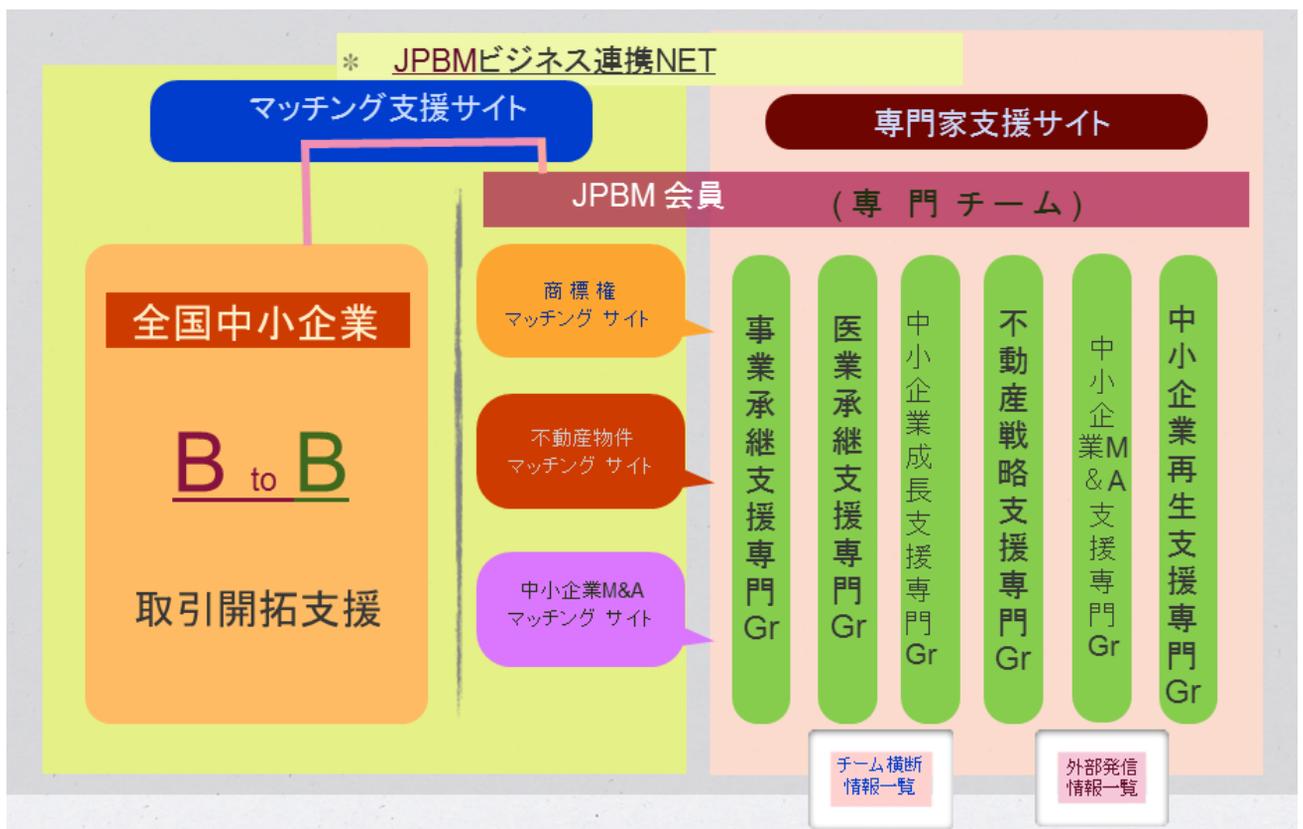
### ◆ 専門家の便利ポイント

会員間の情報共有

各専門チーム内での  
発信・連携

登録企業・連携先への  
情報発信

### ◆ 専門家支援サイトでソリューション促進



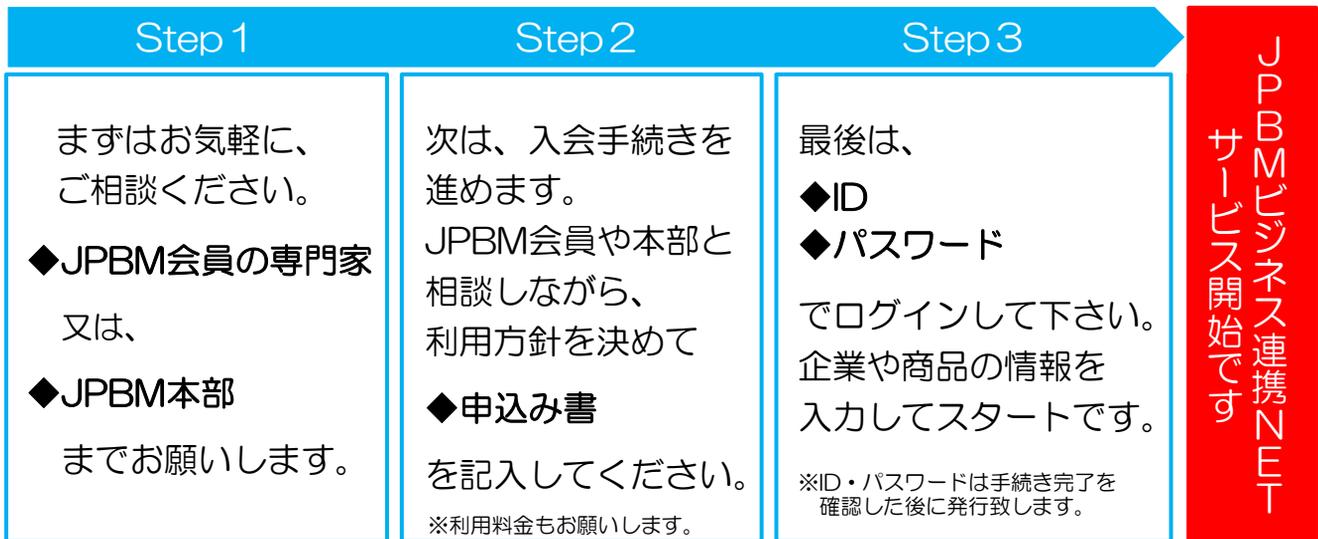
専門家支援サイトは、JPBM会員である専門家が利用するサイトです。

JPBM会員で組織される「専門チーム」のチームメンバー内で情報共有を行うことが出来ます。普段は個々に行動しているため、チームメンバー間で連絡が滞ることもあるかと思いますが、今後は専門家支援サイト内で情報共有できるので、チーム内連携やノウハウの共有・蓄積が進み、質の高いコンサルテーションを実現します。

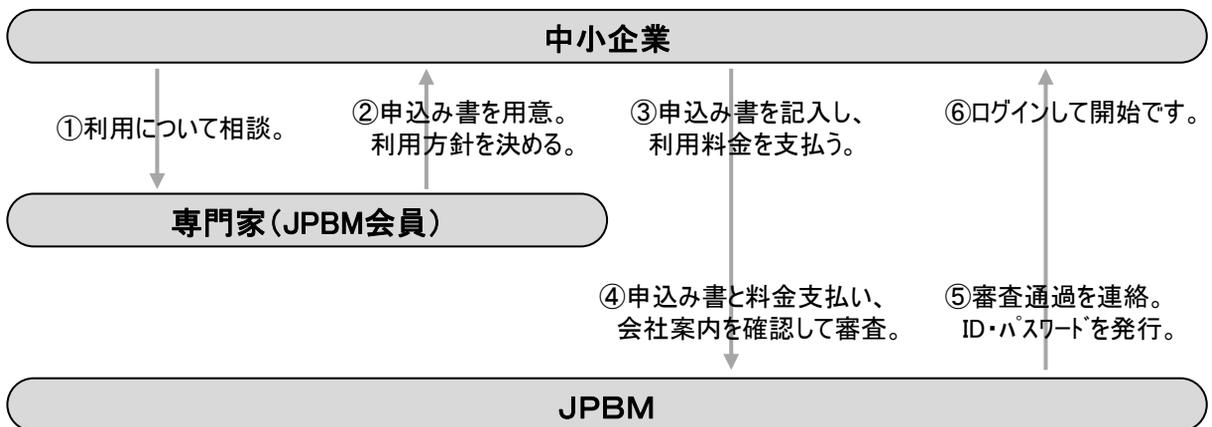
また、専門チームに関係なく、個人間で情報のやり取りが行えます。これまでは、セミナーや総会などでのつながりから始まっていた会員同士のコミュニケーションが、サイト内で自由に行えます。顧客企業がマッチングを検討している企業について、専門家として相手企業を担当される専門家に質問をしたり、案件ベースでの相談など、様々な可能性を持っています。

## 6. ご利用になるには

### ◆中小企業がご利用になるまでの流れ（カンタン 3Step）



#### ●「JPBM－専門家－中小企業」の間でのやり取り



#### <ステップ1>

ご興味やご質問がありましたら、日頃、業務をご依頼しているJPBM会員の専門家の方やJPBM本部にご相談ください。サービス概要やポイントを説明します。

#### <ステップ2>

ご利用を考えるにあたっては、専門家の先生と一緒に利用目的や活用の方向性などをご検討ください。方針が決まりましたら、入会申込み書や利用料金など所定のお手続きを進めてください。また、貴社の会社案内(会社概要や業務内容のわかるもの)をご用意ください。

#### <ステップ3>

専門家から頂いた手続き書類・会社案内をJPBMの方で確認した後、IDとパスワードを発行致します。このIDとパスワードを使ってログインしてください。ログイン後は、まず、マッチング検索のポイントとなる企業情報や商品情報の入力です。さあ、マッチング支援サイトで新しい取引先企業を発見してください。

# 7. ご利用範囲と料金について

## ◆ご利用範囲と料金

### 会員専門家

マッチング支援サイト

専門家支援サイト

参加費:無料

- 対象:JPBM正会員、準会員、登録会員のいずれか
- 利用範囲:全て(一部の企業向けサービスは除く)

### 会員の顧問先企業

マッチング支援サイト

参加費:3,600円/年

- 対象:JPBM正会員、準会員、登録会員の推薦を受けた中小企業
- 利用範囲:マッチング支援サイト

### 連携機関・企業

マッチング支援サイト

専門家支援サイト

参加費:6,000円/年

- 対象:弊社と提携している機関・企業、及び(株)JPBMとビジネスパートナー契約している機関・企業
- 利用範囲:全て(一部の企業向けサービス、会員向けサービスは除く)

### 連携先の取引先企業

マッチング支援サイト

参加費:6,000円/年

- 対象:弊社、又はJPBMの連携先と取引先している中小企業
- 利用範囲:マッチング支援サイト

### 連携NET情報会員

マッチング支援サイト

専門家支援サイト

参加費:4,800円/年

- 対象:JPBM会員ではない専門家
- 利用範囲:閲覧のみ全て(一部の企業向けサービス、会員向けサービスは除く)  
※顧問先企業にビジネス連携NET紹介する場合は、弊社に入会する必要があります。

●2つのサイトと主要コンテンツ、ソリューション対象のイメージ

マッチング支援サイト

専門家支援サイト

B to B  
マッチング支援

戦略的  
マッチング支援

専門家  
コミュニケーション

販路 商品 仕入材

商標 不動産 M&A

専門  
チーム

連携  
期間・企業

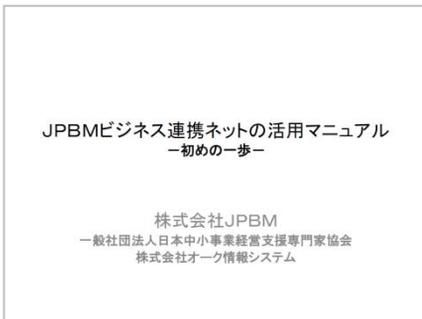
## 8. 操作方法と活用について

### ◆操作方法と企業活動への取り入れ方について

IDとパスワードでサイト内に進むと、トップページ上部に「ようこそ」のボタンがあります。こちらをクリックして頂くと、操作方法や活用ポイントについて書かれたガイドレポートが用意されています。こちらをご覧くださいながら操作に慣れていってください。

また、企業戦略にどのような形で組み込むかやマッチングを具体的に進める際のポイント、実際の契約などにあたっては、JPBM会員である専門家と検討の上で進めてください。

#### ●初めの一步



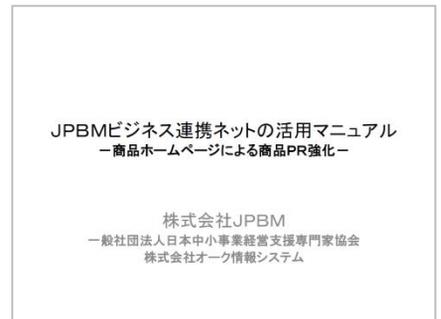
- ログイン方法
- トップページ説明
- 自社登録、商品登録
- 他社商品の検索

#### ●自動作成される商品HPについて



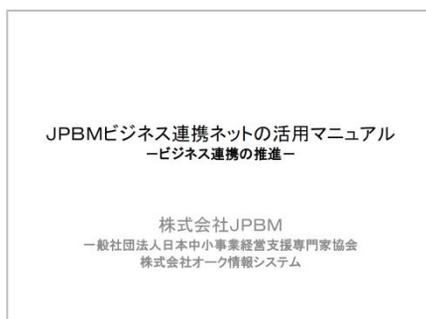
- 機能説明
- 商品情報の追加方法
- 商品PRページでメッセージ発信

#### ●商品PR強化の方法



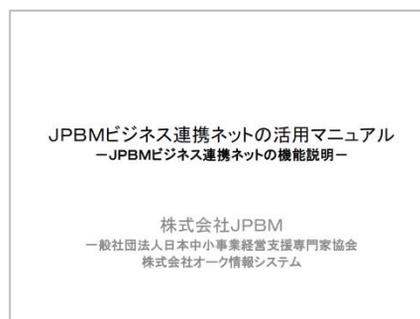
- リンク機能で相互連携
- 商品一覧、業務分類商品一覧
- 地域発信別の商品一覧

#### ●ビジネス連携の方法



- 他社商品の情報の見方
- 企業連携：質問と連携
- 自社商品への質問と連携、返信方法

#### ●連携ネットの情報活用



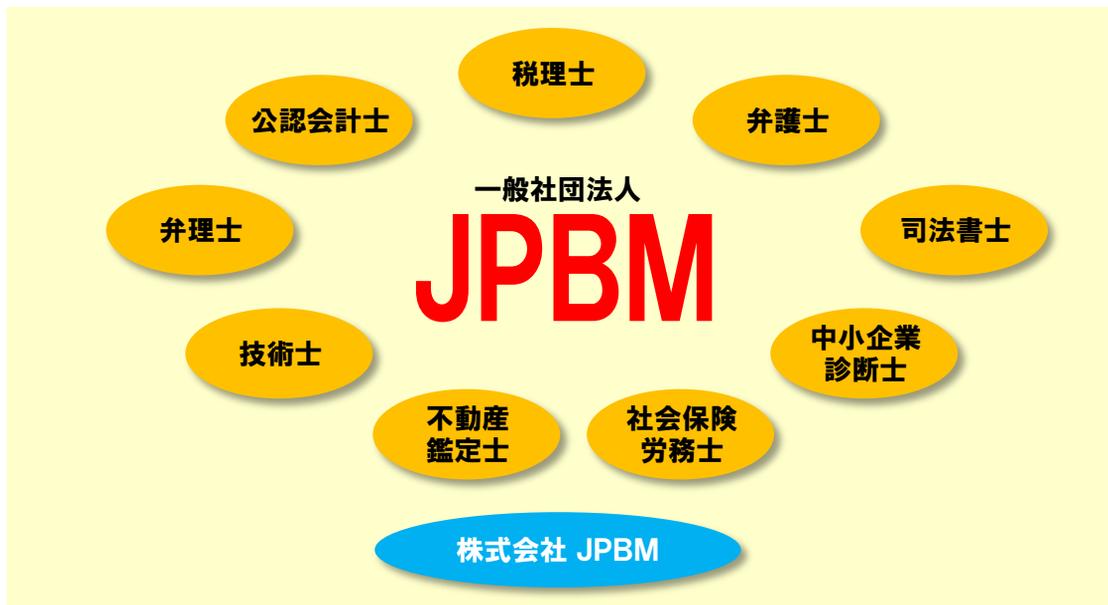
- 企業情報、商品情報の変更
- 経営課題解決、経営課題の質問

# 9. 一般社団法人 日本中小企業経営支援専門家協会(JPBM)について

中小企業経営のそばにプロの知恵

## 一般社団法人 日本中小企業経営支援専門家協会

本協会(JPBM)は、9分野の国家資格者が連携して、地域中小企業の経営支援とその末永い発展に寄与することを目的として設立されました。経営者の皆様が単独ではクリアすることが困難な様々な経営課題を、常に先端ノウハウを備えた各専門家が地域にてお手伝いいたします。



協会についてのお問合せ、  
会員のご紹介は

〒101-0041  
東京都千代田区  
神田須田町 1-2-1  
カルフル神田ビル 9F  
TEL 03-3253-4711  
FAX 03-3526-3051  
<http://www.jpbm.or.jp>  
[info@jpbm.or.jp](mailto:info@jpbm.or.jp)



アクセスMAP



協会HP