



## 企業連携のすすめ

### はじめに

7月1日、「トヨタ東日本」が発足しました。これに先立つ本年1月には東北一円からの部品調達率を高めるため、目利きのプロを集めた「東北現調化センター」の活動が始まっています。本県にとっても大きなビジネスチャンスの到来です。

しかし、トヨタの要求する品質・コスト水準に応えるには、大きな設備投資と優れた技術力が必要で、また持続的な取引が保証されるわけでもありません。1社単独で挑戦するには大きな壁がそびえ立っているのが実情です。

### 1 企業連携の意義・必要性

平成18年、関東自動車工業の北上進出に対応し、岩手県のプラスチック部品製造3社が共同受注組織を立ち上げ、取引開始に繋がりました。その後技術開発が進み、取扱品目も20種から100種に増えています。

複数企業が力を合わせ、新商品開発や販路を拓げる取組は、今日その重要度がいっそう高まっていると思います。6重苦にあえぐ日本の産業では、その活路を海外に求める企業が相次ぎ、部材の仕入れも系列の枠を超えグローバルになされるようになりました。国内の市場は着実に縮小しつつあり、小規模な企業が単独で営業をかけて取引先を開拓することは年々厳しくなっています。

生き残りをかけるには、複数の企業が、単独では限りのある人的・物的な経営資源を持ち寄り、新商品・サービスの開発や販路を開拓する取組が極めて有効な解決策になります。相手の欲する技術や商品を提供することが営業の原点だと思いますが、複数企業が一体となることで提案力が強まり相手の姿勢も違ってくるはず。この企業連携によ

り情報発信力を高めるとともに、公的支援も活用し易くなります。

### 2 企業連携の進め方

「磨き屋シンジケート」で有名な新潟県燕市では最近、洋食器のメッキ・金型プレス14社が勉強会を立ち上げ、展示会への出展を通じて医療機器の試作まで行うようになりました。各々の企業の有する伝統的技術を結集し、成長性のある市場へ参入しようとする挑戦です。

企業連携の老舗とも言える「ラッシュすみだ」(東京都/金属加工16社で平成元年共同受注組織立上げ)では、50社にまで膨れ上がりましたが、自社の利益のみ求める者を排除して20社に絞り込み、異業種の参加を求め再出発しました。情報の共有を重視し、新商品開発などで活性化が図られました。

こうした各地の事例を見ると、社長さんが自らの夢を持ち、あるいは自社の課題を解決するため、交流会やビジネスマッチング等へ積極的に参加し、志を同じくする相手を見出すことが端緒となっています。どのような機会があるかは金融機関や商工会等にご相談されても良いでしょう。

その後、勉強会や研究会を重ね、時に専門家の意見を聴いたうえで調査などの準備を進め、連携の具体的な活動・ビジネスプランを創り上げるという流れになります。

大事なことは2点、連携目標を達成するための結束力と情報の共有です。

経営資源を公開し合い、新しい価値・活動を創るオープンイノベーションの経営手法が今各地で展開しています。



### むすびに

国の制度にも「新連携事業」や「農商工連携事業」をはじめ企業連携を促すものがあります。しかし、本県の活用例は東北各県に比べてもいささか低調です。しかし、そうした中であっても企業連携の動きが徐々に見られるようになってきました。「ものづくりネットワークかづの」「白神屋」「NEXT5」「秋田輸送機コンソーシアム」「田沢湖Bめん」の田沢湖特産品研究会」…等々です。県の事業でも補助金でその立上りを支援しています。

県内企業の皆さんが、例えば「首都圏のスーパーで売場を確保しよう」「〇〇社へプレゼンし、技術力を認めてもらおう」「マーケティングを共同化しコストを下げよう」など、当面の活動目標を定め、複数企業で力を合わせるグループが数多く生まれるよう、私どももお手伝いしてまいりたいと思います。

### (追記)

当協会では、企業連携に当たり公的制度を利用しづらい(特に準備段階においては)という隘路を解消するため、資金調達の新制度を始めました。また、企業連携に造詣が深く、多くの実践経験のある専門家の講演会等を計画しております。どうぞお気軽にご相談、ご参加ください——概要は10頁をご覧ください。



秋田県信用保証協会 会長  
こばやし けんいち  
小林 憲一

#### □経歴

- 昭和44年 4月 秋田県庁入庁
- 平成15年 7月 秋田県企画振興部長
- 平成16年 4月 秋田県総務部長兼危機管理監
- 平成18年 4月 秋田県知事公室長
- 平成19年 6月 財団法人あきた企業活性化センター専務理事
- 平成20年 4月 財団法人あきた企業活性化センター理事長
- 平成22年 6月 秋田県信用保証協会 会長