

「企業連携」講演と交流のつどい in 技術連携フォーラム2016

2016(平成28)年12月1日(木)、京都リサーチパークで開催した「技術連携フォーラム2016」の中で、『「企業連携」講演と交流のつどい』を行いました。

第一部「京都中小企業技術大賞表彰式」に続き、第二部『「企業連携」講演と交流のつどい』において、受賞企業から受賞内容のプレゼンがあり、その後、京都産業大学副学長の大西辰彦氏による基調講演、財団の会員組織であるKIIC会員グループ活動報告、展示交流会、テーブル交流会と会場では連携先を求め積極的に交流が行われました。



取材

基調講演

今、あらためて、 異業種交流のすすめ

大西 辰彦 氏

京都産業大学 理事・副学長



京都の企業の熱意に後押しされ、 異業種交流を支援した

1981(昭和56)年に京都府庁に入庁した私は、異業種交流全盛期だった1987(昭和62)年に商工部に配属され、中小企業の方々と仕事をするようになりました。中小企業の経営者の大変な情熱に煽られて異業種交流に一生懸命取り組んだ思い出がたくさんあります。中小企業庁の「技術・市場交流プラザ」という制度ができ、全国で技術連携や市場連携が進む中、京都府では「コンパウンド京都」という新しい異業種交流グループが組織され、熱心に活動されました。それを支援したのが、(財)京都産業情報センター(現・京都産業21)です。以来30余年、私が支援を通じて感じ取った京都の異業種交流の「熱」を伝えていく使命を感じてきました。

私にはこれまでいくつかの大きな出会いがありました。一番は、企業連携や異業種交流の基本を教えてください、(財)京都産業情報センターの元事務局長・戸出 武先生との出会いです。その他、任天堂(株)の山内 溥元社長との出会いも忘れられません。また1992(平成4)年には京都機械金属中小企業青年連絡会(機青連)とそれを母体とした京都試作ネットと出会い、以来10年にわたって若い二代目経営者たちと「京都で、日本でモノづくりを続けていくにはどうすればいいか」と真剣に勉強しました。もう一つ、(株)タナカテックの田中 稔社長との出会いは、中小企業ですばらしい人材が育っていることを知り、「これからも精一杯中小企業を応援しよう」と決心する契機となりました。

異業種交流を進める7つのポイント

今日は「異業種交流のすすめ—中小企業を伸ばす101のポイント—」という戸出先生の著作から、7つのポイントをお話します。最初のポイントは「交流のメッカ、京都のルーツはここにある」です。京都の異業種交流の旗振り役を果たされた(株)堀場製作所の堀場雅夫元社長も「京都には技術開発に熱心

な企業が群雄割拠している。それこそが交流促進の原動力だ」と語っておられました。二点目は、「京都だからこそ、交流価値が高い」ということです。京都がいち早く異業種交流に着眼し、成果を挙げられたのは、独自の歴史的背景や土壌が整っていたからです。町衆や座、地域の一体感が強く、自己完結機能を果たす土地柄や学問探求の風土があることに加え、世界最高峰の技を持つ伝統産業とハイテク産業、さらには歴史・文化遺産、寺の総本山や家元、大学などさまざまな要素がコンパクトな街の中に凝集しています。ハードインフラは弱いけれど、ソフトに当たる「知恵インフラ」が潤沢に揃っていることが交流促進の基盤になっています。

三点目には「異業種交流にはこんなメリットがある」として、「同業種では得られない幅広い異質な情報を入手できる」、「同業種では解決できない課題を解決できる」、「共同開発の方がスピードとコストが軽減できる」、「開発意欲を増大させる」などのメリットが挙げられています。社会学の研究でも「弱い紐帯の強み」といって、いつもはあまり密接につながっていない知人を通じてこそ、有用な情報はもたらされるという実験結果が報告されています。

四点目には「異業種交流で進む海外展開」として、「海外展開を図る上でも異業種交流は有効に働く」とおっしゃっていました。異業種連携によって言葉や情報不足といった阻害要因の壁を超え、成果を挙げているグループは少なくありません。

また五、六点目に戸出先生がお好きだった「交流にもロマンがある」、「たかが交流、されど交流」という言葉を挙げます。知恵やアイデアといった知識資本、仲の良さや愛社精神などの「目に見えない資本」の重要性が指摘される現代において、「関係資本」を築けるという意味で異業種交流は非常に重要です。最後のポイントは「人生は交流」。私自身、弱い紐帯の強みを生かし、交流してきたからこそ今ここにいます。「人生は交流」とかみしめています。

KIIC会員グループ活動報告

きょうとマーケティング研究会



会長 江崙 為丸 氏

毎月1回の例会では、講師の方の話をうかがった後、必ず全員が意見を言うことを重視しています。昨年度は「京都観光をマーケティングする」をテーマに研究しました。伝統産業の清水焼に従事する方からお話をうかがう他、カンボジアで銀行を経営している方から見た日本の観光、老舗旅館のマーケティングなど多様な講義を受ける一方、自ら観光を体験しようと鶴飼見物にも行きました。

Kyoohoo(キョフー)



会長 林 利治 氏

京都の伝統産業系企業12社が参画し、様々な活動で得た情報を共有しながらオリジナル商品の開発と海外展開に取り組んでいます。L.A.を皮切りに2005年にN.Y. Gift Showに出展。その後、アメリカだけでなく、イタリアなどのヨーロッパ、アジアにも市場開拓を進めています。多数の海外出展を続けることで、多様なネットワークができてきました。

ライフサイエンス研究会



会長 橋本 正敏 氏

年12回の例会で滋賀医科大学特任教授を迎えて睡眠についてご教授いただく一方、商品開発に注力しています。昨年度は、睡眠健康を測る一つとして「冷え」を検出する商品の開発に取り組みました。商品開発を続けつつ、今年度は「健康長寿につながるソリューション」をテーマに睡眠の質計測評価装置の実証実験に取り組んでいます。

きょうとWEBショップ研究会

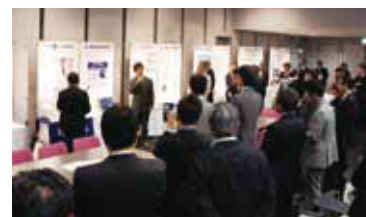


会長 岡本 勇郎 氏

インターネットビジネスを進めるには、WEBの知識が不可欠です。活動ではメンバー同士が知恵を出し合い、「ノウハウの山」を築くことを目指しています。例会には専任の講師を招き、厳しい指導を仰ぐ他、初心者向けの分科会も開催し、基礎知識の習得を図っています。「まず実践」が当会の鉄則。すでにWEBショップを開設し、売上・集客、またさまざまな取り組みで実績を上げています。

展示交流会

会場では本年度の京都中小企業技術大賞受賞企業8社、技術連携を求める企業19社、KIIC会員3グループが出展。うち技術連携を求める企業19社から、マイクリレー形式で自社のセールスポイントや連携希望などをパネルや実物を使って1分間プレゼンする展示交流会を開催しました。来場者は、各ブースを取り巻いて連携の可能性について熱心に情報交換を行う姿などが見られました。これによりお互いをよく理解することができ、その後のテーブル交流会でも話が弾んでいました。



マイクリレー形式でプレゼンする出展者

テーブル交流会

展示交流会の後、参加者が1テーブルごとに6社、10テーブルに分かれ、財団職員がファシリテータとなって、グループディスカッション形式による「テーブル交流会」を開催しました。各テーブルでは、参加企業がそれぞれの技術や連携の経験についてスピーチしたり、参加者同士で連携の可能性について深く議論を交わしました。1クール40分で席替えをおこない、2クール行いました。これにより、10社程度と出会うことができます。

参加者からは、「具体的な商談が見つかった」「具体的な連携の可能性が見つかった」、「普段、目にしない、また知らなかった技術や製品の紹介を受けてとても新鮮だった」、「異業種の他社から思いもよらない提案を受けることが刺激になった」等の感想が聞かれるなど、少人数制でのディスカッションを通じて初対面の企業同士が距離を近づけ、お互いの技術情報などを共有できる80分間となりました。

盛況のもとに終了した交流のつどいを通じ、府内企業が新たな出会いを得て、連携でステップアップを目指すためのきっかけづくりができたイベントとなりました。



グループディスカッション形式によるテーブル交流会

お問い合わせ先

(公財)京都産業21 イノベーション推進部 新産業創出グループ TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720 E-mail:create@ki21.jp