

「企業連携」 講演と交流のつどい 2020

2月21日(金)、京都経済センターで「『企業連携』講演と交流のつどい 2020」を開催しました。神戸国際大学経済学部教授の中村智彦氏による基調講演の後、企業連携の事例紹介、テーブル交流会を行い、企業連携に対する意識やその進め方など、多くの参加企業にとって貴重な学びの場、出会いの場となりました。



基調講演



中小企業の新たな挑戦 ～アイデアとネットワーク～



中村 智彦 氏

神戸国際大学 経済学部 教授

本日は、中小企業を取り巻く環境やその問題点を踏まえながら、企業間連携や、協調しながら新しいことに挑戦していくことの重要性についてお話しします。

まず、目の前に立ちはだかる問題として、「国内市場の縮小」、「国際競争の激化」、「IT・AIなどへの対応」の3つが挙げられます。少子高齢化に加えて人口減少が進んでおり、企業数も減少していくのではないかと、縮小均衡せざるを得ないのではないかとされています。そうした厳しい状況のもと、激化する国際競争に勝つためには、まず、「日本のものづくりは世界一」という幻想から脱却しなければなりません。中国や東南アジア諸国における地場の中小企業の成長はめざましく、「日本が負けるわけがない」という考え方のままでは、あっという間に抜かされてしまいます。また、人口が減少していく中で企業が生き残るためには、人材の国際化を図ることが不可欠と言えるでしょう。そして3つ目に挙げたIT・AIへの対応については、危機的な状況です。中小企業におけるインターネット利用は約6割にとどまっています。利用している企業でも、基幹業務や営業、生産管理などに活用しているケースは少なく、業務の合理化とコスト削減だけに終始してしまっています。

こうした問題に加えて、「全国中小企業動向調査結果」(2019年10～12月期実績・2020年1～3月期以降見通し)においては、中小企業の景況に対して足元での弱さが指摘されていました。原因として、暖冬による冬物衣料の売れ行き悪化、雪不足によるスキー場の閉鎖、不安定な世界経済の先行きに対する不安、IoTの進展によるビジネスモデルの変化が挙げられます。日々、新型コロナウイルスによる経済的影響について報道がなされていますが、実はそれ以前から、変化に対応していなければならない状況にあったのです。そこに、コロナウイルスによる打撃が上乗せされたという認識を持っていただきたいと思えます。何より、日本の総輸出の約2割を占める中国における経済活動が正常でなくなってしまうことは深刻な問題で、国家間

で協調して乗り越えていくことが必要であると考えています。

厳しいのは中小企業だけではありません。日本の産業で最も大きな割合を縮めている自動車産業では、カーシェアリングの拡大により自動車売れなくなりつつあり、変化することが求められています。これと同様のことが、日本の他のすべての業種において言えるでしょう。そこで重要になってくるのが、新しいことへのチャレンジです。

その実践には、IT投資の方向性を転換する必要があります。日本は、業務効率化などを目的とした“守りのIT投資”。一方アメリカでは、顧客行動・市場の分析強化、ビジネスモデルの変革などを目的とした“攻めのIT投資”がなされています。そして海外では、ものづくりにおいて一から作ることはしません。機械・材料・人材は調達し、ソフトを強みとしています。日本の中小企業も自社の強みを見つめ、ITをいかに活用するのを見極めなければ、負けてしまいます。

私たちは今、世界中がサプライチェーンで結ばれているボウダレスな実態を目の当たりにしています。特に材料・部品の調達先や、販売先・納品先の多国籍化は顕著。今後は生産拠点も、東南アジア諸国に分散されるかもしれません。

巨大市場である中国をはじめ、各国における新型コロナウイルスによる影響が落ち着いた時、新たな勝機を見据え、海外との本格競争を乗り切る上で欠かせないのが、海外人材との連携や企業間連携です。その際、ITを活用できなければ脱落することは明白。戦略的に活用することが求められます。まさに、経営者としての情報収集・分析・活用能力が試されるのです。海外に通じている経営者や従業員のネットワークを活かして情報を収集・分析するとともに、活発に情報交換を行い、合理的な判断をしてほしいと思います。そして新たな挑戦に踏み出す際は、ぜひ京都産業21に相談してください。充実の支援制度を最大限に利用し、思い描く未来の実現に向けて力を尽くしていただきたいと思えます。

企業連携事例紹介

株式会社毛戸製作所 代表取締役社長 毛戸 健嗣 氏 ●連携企業:山中工業株式会社



一社で多工程をこなす精密板金業界の構造を変えるシェアリング事業に取り組みました。まず当社では、最新機種を導入により、切断プログラムの作成・切断に関わる4工程を2工程に集約。24時間稼働させれば生産能力は実質3.5倍以上となります。また現在、クラウド型業務アプリ開発プラットフォームを活用し、インターネットで受注する体制を構築中。完成後は企業連携の拡大を図り、当社は集約した2工程を、山中工業株式会社は曲げ工程を部分受注。同業他社には、その部分受注により空いた材料保管スペース・人材・時間を、溶接や組立などそれぞれが強みとする工程に活用いただく形を考えています。業界に広く貢献すべく、物流を含めた全国展開を目指します。

HILLTOP株式会社 製造部部長 清水 優 氏 ●連携企業:ケイナック株式会社



当社のアルミ・樹脂の切削加工における高効率生産システムと、精密機械金属部品等の製造・販売を行うサプライヤー、ケイナック株式会社とのノウハウのシェアリングにより、多品種小ロット生産における高品質かつ短納期加工システムの構築を目指しました。当社が加工プログラムの作成・配信を担い、ケイナックに、当社の無人による24時間稼働が可能な5軸マシニングセンタを設置。プログラマー不足の解消や遊休設備の運用、納期短縮、人的介入作業の低減、営業活動の増加など、様々なメリットを実感しています。今後は新たに設置したIoTデバイスにより2社が様々なモノでつながり合い、さらなるイノベーションに向けて加速していきたいと考えています。

イーセップ株式会社 代表取締役社長 澤村 健一 氏 ●連携企業:株式会社ニューネクスト・株式会社DFCほか多数



当社は化学産業の分離・精製プロセスの小型化・省エネ化を実現する、ナノセラミック分離膜の設計・開発を行うベンチャーです。ヒト・モノ・カネが圧倒的に不足していたため、2013(平成25)年の創業時より、産学連携・オープンイノベーション体制で進めています。京都産業21の支援はもちろん、商工会など地域のネットワークも活用し、短所を補い長所を伸ばせるよう、連携できる仲間を増やしてきました。精密部品加工、IoTシステム化、販売などはすべて連携企業にお願いしています。ようやく量産段階に入り、まもなく収益化できる見込みです。さらなる企業連携を推進し、「ゼロからのスタートでも事業展開を成功させられる」ことを実証したいと思います。

テーブル交流会



グループディスカッション形式によるテーブル交流会の様子

企業連携事例紹介の後、参加者が1テーブル5名程度、6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、参加者がそれぞれの企業の事業・業務内容について紹介し合い、連携の可能性について議論を交わしました。1クール30分で席替えを行い、それを2クール行いました。限られた時間ではありましたが、これにより各参加者は8社程度の企業と出会うことができ、結果として、連携事案に発展しそうな企業も7社出すことができました。

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きっかけづくりができたイベントとなりました。

●お問い合わせ先 / (公財)京都産業21 事業支援部 新産業推進グループ TEL:075-315-8677 E-mail:create@ki21.jp

いま世界で楽しまれているソフトは
〈トーセ〉かもしれない。

Alaska 21:20 Kyoto 15:20 New York 01:20 Cairo 08:20

トーセは、エンタテインメントコンテンツを開発する
日本最大級の企画提案型、受託開発企業です。

地球のココロおどらせよう。
株式会社 **トーセ**

京都本社 / 〒600-8091 京都市下京区東洞院通四条下ル <https://www.tose.co.jp/> 東証一部上場 4728