



「ネットワークで広げるビジネスチャンス」

経営環境が劇的に変化する昨今、自社の経営資源だけで成長・拡大していくには限界がある。自社にないリソースをもつ外部と連携し、スピード感をもって商品・サービスを提供していくことが重要である。

そのためには様々なネットワーク作りの方法がある。企業と大学が連携して、共同研究・新製品開発・人材教育等に取り組む産学連携、生産(農)・加工(工)・販売(商)の各工程で強みを相互補完しながら、新たなモノづくり化を行う農商工連携、その他医工連携、産産連携等である。

「連携」を成功させるためには、①企業と研究機関等、多様な才能との出会いの場を提供・活用すること、②自社の強みと不足点を認識した上で、ブランディング・販路開拓等を考慮した製品開発を進めること、③公的支援や専門家を有効に活用すること等が挙げられる。以下、事例を2つ紹介する。

①起業を目指すものと研究機関、技術・資金提供者との出会いの場の提供例として、「湘南新産業創出コンソーシアム」がある。大学(慶応大藤沢湘南キャンパス等)・藤沢市・湘南藤沢インキュベーション(株)等を中心とし、1999年設立以来、明確な理念・ビジョンを掲げ、恒例となった湘南ビジネスコンテスト等により、多様な出会いと意欲的な産学連携を創出し続けている。

②ブランディング化の取り組み事例として、「今治タオル」がある。タオルのコモディティ化に悩んでいた今治市・今治商工会議所・四国タオル工業組合が、著名なアートディレクターと連携し、「吸水性」という差別化された商品特性を打ち出し、独自の品質基準を設定し、それをクリアした製造元にのみ許可されるブランドマーク&ロゴデザインを開発した。さらに、東京青山にオフィシャルショップを設置する等、本物志向の消費者に対し、一貫性のあるマーケティングを実施し、成功している。

「連携」により、外部の経営資源を掛け合わせることで、①新たな製品・サービスの製造開発、②開発から提供までの期間短縮、③自社負担を少なくすることでのリスク軽減、といったメリットを享受し、ビジネスチャンスが広がっていく。特に、経営資源が限定された中小企業にとって、事業を成長させる非常に有効な手段となる。
(執筆者: Cの会 越沼 康明)

※ J R S 経営情報の中から、次のコンテンツを参考にしてください。

- 連携の成功事例①産学連携・・・・・・・・・・・・・・・・(2015-1000)
 - 連携の成功事例②産産連携・農商工連携等・・・・・・・・(2015-1001)
 - ネットワークで広げるビジネスチャンス①産学連携を成功させる・(2015-0996)
 - ネットワークで広げるビジネスチャンス②医工連携を成功させる・(2015-0997)
 - ネットワークで広げるビジネスチャンス③産産連携を成功させる・(2015-0998)
- ()内は情報番号です

なお、お客様にコンテンツを提供される場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。またお探しの情報が不明な場合はご連絡ください。(☎0120-89-0240)