

中小企業診断士の視点

第17回 中小企業連携について



中小企業診断士 神吉 耕二
一社)埼玉県中小企業診断協会

厳しい経営状況の中小企業が多い中、業績を伸ばしている企業も当然あります。そうした中小企業は進取の精神を持っているところが多いようです。2017年版中小企業白書（中小企業庁）によると、新規事業の取り組みをしている中小企業はしていないところに比べて経常利益率が増加傾向にあると示しています。そして経営資源が限られている中小企業が新規事業による業績拡大ができるポイントとして、外部リソースの活用を挙げています。

外部リソースの活用の代表的なものとして、M&Aや企業連携があります。企業連携といってもその種類や内容は幅広いものです。共同研究開発、情報交換、共同受注、共同販促、購買・製造・営業などのバリューチェーン補完などさまざまです。実際、企業連携は増加傾向にあります。その中で、M&Aや提携など契約に至ったものは統計上でも明らかに増加していますが、それ以上に数字では把握できないものの、協力という小さな意味での「緩やかな連携」は確実に増えているようです。

なぜ今、企業連携が増加しているのか主な理由が3つあります。1つ目は、リスク回避です。経営環境が激変し、将来が不透明で不確実性が増しているため、知恵や技術・資金など協力しあってリスクをなるべく減らすことができます。2つ目は、スピードです。現在の市場の激しい変化に対応するためには短期での収益化が求められるからです。3つ目は、シナジー効果です。お互いの強みを掛け合わせると、自社単独では不可能な大きな成果をあげる事が可能だからです。

以前、企業連携コーディネーターとして、中小企業同士のマッチングから共同での新規企画開発、市場導入まで支援したことがありますが、実際に事業が継続し、成果を上げるのは簡単ではありません。お互いの利害がなかなか一致しないからです。

共同での開発や事業は、失敗の繰り返しを乗り越えて成功があるのですが、儲けを最優先にしている企業は、収益化できないとすぐに撤退を考え始めます。儲けることは悪いことではないのですが、企業連携では、明確なビジョンや想いに共感した強いつながりを持つほど成功しやすいのです。

まじめな企業ほど自社だけで何とかしようと頑張ってしまうようですが、外部リソースの活用という緩やかな連携を検討してみることをお勧めします。ただしその際は、自社のビジョンと強みを明確にして共感しあえる相手企業を探しましょう。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com