

# 今こそ異業種交流のとき！

## せっしん異業種交流会に出席して

(株)大阪彩都総合研究所 主任研究員 橋本 剛

今こそ異業種交流が必要な時ではないか - 。摂津水都信用金庫が主催する「せっしん異業種交流会」に3月末、初めて出席してそんな印象を強くした。業種の異なる中小企業経営者たちが、テーブルを囲んで自由に討論し、知恵を絞り、協力し合って新しいモノ作りや創業のヒントを探る。あるいは自社製品に付加価値をつけるアイデアを得る。時に童心に返って夢のある笑顔を見せる社長さんたちを見ていると、何かが生み出されそうな予感がする。最近の中小企業白書は、膨大な数の倒産と廃業の数を分析して「新商品、新サービス、新事業の開発こそが生き残りの条件だ」と指摘している。とすれば、大企業と違って経営資源の乏しい中小の企業は今こそ、一層のコラボレーション（共同・協力）を求められている、と言えそうだ。

### 談論風発

3月24日、いばらき京都ホテルの一室。茨木市と摂津市の中小企業経営者たちで組織する「セミスの会」の定例の交流会が開かれた。

まず、せっしん異業種交流会代表で(株)大阪彩都総合研究所の清水利男理事長が「これからは新商品の開発に加え、それぞれの商品に付加価値をつけ、グレードアップしてゆく。学と官の支援も得て、そういう方向にも力を入れてゆきたいと願っております」と挨拶。

中小企業診断士で(株)ニュービジネス起業研究所の佐藤宏社長が自著「中小企業のマーケティング戦略」(京都府中小企業総合センター発行)の概略を説明した。

バブル崩壊後の平成8年から13年までの5年間に、全国で36万6000以上の事業所が姿を消し、減少率では大阪、京都が全国1、2位であること。長期不況に加え、大企業が工場を大阪などから海外にシフトして行くため、その下請けだった中小企業が取引先を失っていること。それだけに、生き残るには業種の異なる中小の企業同士が知恵と技術を結集して新しいモノを開発してゆくことが必須条件である - などといった内容だ。

このあと、テーブルを囲んだ参加者の経営者たちがそれぞれ、思いついたことを語りあった。

注文に応じて特殊なモーターを作る技術を持つ(株)エコー電機製作所の永田亮社長が、自社の工場の天井にあるクレーンが移動するたびに、これを稼働させるケーブルが緩むのを、その都度モーターで巻き取らなければならない問題を提起。

これを受けてコンピューター会社や塗装会社の社長さんらが「コンピューター制御で巻き取る方法を考えられませんか」「高粘度塗料というものがあり、これで塗装すると機械の寿命を大幅に延ばせます」などと、参考になる意見を出す。そして佐藤社長が「それを次回のテーマにしたら。アイデアが出たら互いに現場を見に行き、具体的な方策を考えて行きましょう」などと提案した。

さらに、日祭日も各種の書類作りに追われるという永田社長の嘆きには「ものによってはアウトソーシング（外部委託）したほうがコスト、時間の節約になりませんか」といった意見が出た。一人の発言が、関連する技術をもつ社長さんからの提案や質問を生んで行く。

### 広がる話題

この日、同じホテルで開かれた「すばるの会」（茨木、吹田両市の経営者で構成）の交流会もものぞいた。前回の交流会で提案されたという魚釣り用の超音波集漁器の話題から始まり、集漁器の電源は昼間の太陽熱で蓄電し、夜に消費するという新製品があるということ。さらに、話題が飛んで、外出の際、自宅に残したペットの様子を携帯電話からのぞける装置の開発などインターネットのリンクのように次々、広がってゆく。ペットを残して外出するのは気がかり。そこで、携帯のメールと自宅に設置する小型カメラを接続させるもので、完成すれば大いに受けそうなアイデアだ。

出席者は名案が出ずに天井を仰ぐ場面もあれば、ブレインストーミングのように自由に活発に意見を出し合う時もある。楽しいアイデア、ユニークな発想が飛び出すと、苦勞を重ねてきた経営者たちの表情が夢のある子供のように明るくなる。筆者には「宝探しの会」のように思えた。そして、より多くの業種の経営者が集まれば、もっとアイデアが広がるのではないかと思えた。

### 成果挙げてきた交流会

せっしん異業種交流会は昭和60年、北摂の企業が集まり「すばるの会」を発足させたのが最初。その後、「摂津・EY21の会」、「高槻21の会」、「セミスの会（SEMIS）」と発展、現在59社が参加している。

これまで、いくつかのアイデアが実を結んだ。食品の鮮度保持のパック「新

鮮太郎」、陶磁器の摂津玄黄焼。さらに、細胞レーザーメスシステムというものも世に出した。これはバイオ分野の微細な細胞加工用途を想定したものでレーザービームを用いる。

「新鮮太郎」開発の同じメンバーで設立した「大阪医療公害技研共同組合」は、「感染性医療廃棄物処理装置」をつくった。病院で使用後に捨てられた注射針などが人の体に触れると、病気感染の恐れがあり、社会問題になっていた。そこに目をつけ数千万円の助成金を受けて共同で完成させたものだ。

創業まもなく経営資源の乏しい中で「セミス」の会に入会した(株)リックは高齢化社会を見越してみごとな経営戦略を練り、金属差し歯や歯の詰め物 24 本を一度に磨く自動研磨機を開発、発売した。それまでは歯科技工士が一本一本、長時間かけて磨いていたものだけに、好調な売れ行き。飛躍的に業績を伸ばした同社は今、5年後の上場を目指してがんばっている。

最近注目されるのは「インプラント手術支援の開発事業」。あごの骨など組織に埋め込むインプラント（人工歯根）は力学上のむずかしさから、手術に危険が伴うし手術代が高額だ。これを阪大歯学部と制御装置の技術を持つ(株)大日電子（吹田市）と(株)ミヤワキ（大阪市）が「地域新生コンソーシアム研究開発事業」として近畿経済産業局に提案、OKが出て助成金が出るのを待っている。

といっても、この長い不況時、多くの経営者たちは言う。「忙しすぎる」「資金繰りに終われ、異業種交流会どころではない」「ヒト、モノ、カネが不足する自分たちには無理だ」、「仮に製品はできても販路はどうする?」。さまざまな不安がつきまとう。現実にはアイデアが実を結ぶことは少ないし、成功までには時間と金がかかる。

### 人を知る価値の大きさ

このほど、日経ビジネス誌が特集した「企業は永遠か?日本の100年に見る生き残りの条件」は、トップ企業の企業行動を分析して次の5か条を挙げている。時代を見抜く指導力 社風一新、沈黙を破れ 危険を冒して活力を出せ 大樹に寄りかかるな 無駄金使いの勇気を - 。生き残るためには、これは中小企業についても同じではないか。「学」と「産」の支援体制も利用しやすくなっている。

「すばる」の会員で、マイクロ電子(株)の若手経営者、大野宣彦社長は「異業種交流会の意義について次のように話している。

「多くのお知り合いができます。分野、年齢を超えて通常、知ることができ

ない方と知り合いになれますし、アイデアを出し合うことで、自社製品の見直しができる、付加価値をつけられるなど、いろいろ、参考になります。本来は新製品を生み出す事が目的ですが、これだけでも価値があります」。

### **国も支援**

経済産業省は平成 15 年度予算で、新事業、新分野へ挑戦する中小企業を多面的に後押ししようとしている。金型やロボット部品製造業者等に対して「戦略的基盤技術開発プロジェクト」(新規、31.9 億円)を新設。また、中小企業と大学などによる産学官連携の研究を通じて新事業創出を狙う「中小企業地域新生コンソーシアム研究開発事業」についても、さらに強化しようとしている。

販路開拓のため全国的規模での見本市の開催も予定されているし、金融面でのセーフティーネットも拡充する。

やる気と能力があればチャンスは生み出せる。国の狙いはそういう中小企業を育て、支援しようとしている。今こそ、異業種交流を活発にしてゆくべきときだと感じた。

以上