異分野の持ち味生かし新事業に挑戦

新連携創出フォーラムin埼玉 ～ビジネスチャンスは異分野連携にあり～

景気回復の進む日本経済だが、中小企業にとってはまだその実感はあまりないのが現状だ。大企業に比べ資金力に乏しく経営資源の少ない中小企業の発展のため、中小企業同士の連携による新たな事業の創出について考えようと「新連携創出フォーラムin埼玉」（関東経済産業局主催／埼玉りそな銀行・埼玉新聞社後援）が三日、さいたま市の大宮ソニックシティで開かれた。

中小企業を活性化

本業にもメリット　長谷川

野口　本県は中小企業が存在し、二社以上の企業が参加することが条件です。基本的には日本標ダイヤの原石とも言えるきらびやかな輝きを放つ企業があります。そうした企業が連携によってどう生まれ変わるのでしょうか。まず、「新連携」の仕組みについて、支援の仕組みについて改めてお聞きします。

風間　新連携とは、事業分野の異なる複数の事業者が有機的に連携し、その経営資源を有効に組み合わせて新事業活動を行い、新たな事業分野の開拓を図ることをいいます。中核となる中小企業が圧倒的に多く、中には従業者が有機的に連携し、と見なされます。

主な支援策としては、まず連携体構築支援として五百万円までが補助されます。中核となる中小企業は二社しか認定事業が出ていません。県の人口規模から考えると、少なすぎるのではないかと思います。これほど便利な制度なのですから、もっと利用してほしいですね。

長谷川　当社は精密加工を目的として設立されて、加工分野は一般的な治工具から超微細、超精密な分類される製品まで取り扱っております。

精密機械の加工では、どうしても解析やモデル、切削油などの影響によって機械にたいしてわずかな誤差が生じていました。このズレをオペレーション資料の策定、事業計画書などプレゼンテーション支援、販路開拓・事業提携支援、産学連携支援、リレーション支援、資金調達支援などの支援といったさまざまな角度から新事業をサポートしています。資金調達面では、埼玉りそなVファンドとして十億円を用意しているなど、現在までに三十二件、五億円以上の実績を残してきました。

新連携に対する取り組み、今回のジェイコア開発に至ったのです。

野口　金融機関側ではこの新連携についてどう考えでしょうか。また、実際にどのような支援をされているのでしょうか。

吉澤　埼玉りそな銀行では活力ある埼玉を金融面から支えていこうと二〇〇三年に法人部新事業支援室をつくりました。

長谷川　先ほども話したように、もともと社内で必要なものとして新機器を作ろうと考えていました。しかし、自社で必要なものは対外的にも需要があるのではないかと思い、製品化を考えたのです。ところが、社内にはは量産技術がありません。設備にほぼ大な資金を投入する余裕もありません。どうしようかと考えているときに、この新連携のことを知ったのです。連携先を探すために、まず自社の分析を徹底的に行いました。自社で何ができ、何を得意として何が足りないのか。そして出た結論が、量産技術のある企業と幅広く販路開拓できる営業能力のある企業との連携だったのです。異分野の企業の情報を得るには銀行との連携が生きました。面識のない企業同士でも銀行が仲介してくれたおかげで話もスムーズに進みました。

野口　新連携として認定されるポイントはどこにあるのでしょうか。

風間　大前提となるのは新事業がどれだけ社会の役に立つのかということです。例えば、翡翠（ひすい）を触媒にしたオイルの浄化システムが新連携に認定されています。

野口　新連携事業の先駆者として、これから認定を目指す企業の経営者にメッセージをお願いします。

長谷川　まず大切なことは新事業の内容を誰もが理解できるようにすることです。経営者自身がきちんと説明できなければなりません。そして、連携先は厳しい視点で選び、まずは相談してください。長年の付き合いがある取引先などを慎重に選ばないようにしましょう。資金調達の選択肢が広がるなど新連携で新事業の創出を目指した新事業がどれだけ社会の役に立つのかということが、本業にもさまざまなメリットがあります。また道半ばですが、制度の恩恵は十分に受けられたと思っています。これから、より多くの経営者に利用してほしいですね。

特性を生かし仲介役も　吉澤

吉澤　正彦氏（よしざわ・まさひこ）
1980年4月埼玉銀行板橋支店入行。98年1月あさひ銀行日高支店支店長。2001年4月財団法人埼玉県創造的企業投資育成財団へ出向。03年7月から現職。

野口　長谷川さんは県内で認定されたわずか二件のうちの一つの事業の信用保証などの優遇措置中核企業の代表をされても国感されています。実績があります。その詳しい内容などをお話ください。

長谷川　当社は精密加工を目的として設立されて、加工分野は一般的な治工具から超微細、超精密な分類される製品まで取り扱っております。

吉澤　埼玉りそな銀行は、ジェイコアの開発にあたり、なぜ連携が必要だと思ったのでしょうか。

野口　長谷川さんは、ジェイコアの開発にあたり、なぜ連携が必要だと思ったのでしょうか。

長谷川　先ほども話したように、もともと社内で必要なものとして新機器を作ろうと考えていました。しかし、自社で必要なものは対外的にも需要があるのではないかと思い、製品化を考えたのです。ところが、社内には量産技術がありません。設備にほぼ大な資金を投入する余裕もありません。そして、経営者の人柄です。二言で言えば周囲が応援したくなるような人物かどうかという見方をします。連携先を探すために、まず自社の分析を徹底的に行いました。自社で何ができ、何を得意として何が足りないのか。そして出た結論が、量産技術のある企業と幅広く販路開拓できる営業能力のある企業との連携だったのです。異分野の企業の情報を得るには銀行との連携が生きました。面識のない企業同士でも銀行が仲介してくれたおかげで話もスムーズに進みました。

野口　新連携として認定されるポイントはどこにあるのでしょうか。

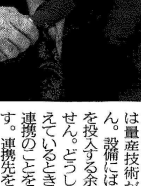
風間　大前提となるのは新事業がどれだけ社会の役に立つのかということです。例えば、翡翠（ひすい）を触媒にしたオイルの浄化システムが新連携に認定されています。

野口　新連携事業の先駆者として、これから認定を目指す企業の経営者にメッセージをお願いします。

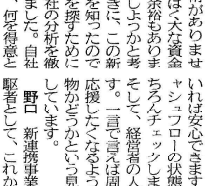
長谷川　まず大切なことは新事業の内容を誰もが理解できるようにすることです。経営者自身がきちんと説明できなければなりません。そして、連携先は厳しい視点で選び、まずは相談してください。長年の付き合いがある取引先などを慎重に選ばないようにしましょう。資金調達の選択肢が広がるなど新連携で新事業の創出を目指した新事業がどれだけ社会の役に立つのかということが、本業にもさまざまなメリットがあります。また道半ばですが、制度の恩恵は十分に受けられたと思っています。これから、より多くの経営者に利用してほしいですね。

異なる経営資源活用　風間

長谷川　浩幸氏（はせがわ・ひろゆき）
大学卒業後、大手計測機器メーカー入社。測定器の開発などを担当後、企業経営を目指して同社を退社。1997年に埼玉県に技術者仲間とシェイネットを設立。



風間　善樹氏（かざまぜんじゅ）
諏訪精工舎入社後、株式会社メックエンジニアリング設立（テレメックに社名変更）。東京エレクトロンとの合併後、同社取締役副社長。現在、産業活性化研究所代表と山梨ティー・エル・オー株式会社取締役社長を務める。



●コーディネーター
埼玉新聞社編集委員　野口　晴久

出席者

●パネリスト
ジェイネット代表取締役　長谷川　浩幸氏
埼玉りそな銀行法人部新事業支援室長　吉澤　正彦氏
中小企業基盤整備機構・新連携支援プロジェクトマネージャー　風間　善樹氏
●コーディネーター
埼玉新聞社編集委員　野口　晴久

基調講演　新連携を通じた地域活性化について

付加価値創造に異分野の知恵

山口義行・立教大学経済学部教授

山口　義行氏（やまぐち・よしゆき）
「政策工房J-Wave」代表。関東経済産業局「新連携支援」事業評価委員長、企業内ベンチャー推進協議会会長。テレビやラジオのコメンテーターとしても活動している。

日本経済は、長年続いていた不況を脱し、まさに景気回復を果たしているところです。日銀が量的緩和政策を解除し、長く続いてきたゼロ金利ももうすぐ終わることでしょう。しかし、この景気回復にはいくつかの不安材料があります。一つは所得格差の広がりです。また、地域間格差も広がりました。公共事業などを減らす政府の進める政策がこうした格差を生む構造になっているからです。

この格差をいかになくしていくかが今後は問われていきます。そして、地域経済の中小企業を下支えしていくことが必要です。そして、新たな付加価値を創造するためには付加価値を生む中小企業です。所得格差を下支えする社会にすることが必要です。そして、地域経済の中小企業を元気にすることが、工場見学者の「消火器みたい」という一言をきっかけに、地域の別の企業と連携して新たな事業を立ち上げた例があります。この商品は水や化学物質を使わない全く新しい消火器として注目を集めています。ちょっと視点を変えたり、別の企業と連携することで革新的なビジネスや商品が誕生するのです。

新連携支援事業では連携の開発費や研究費などを補助金で、また事業化までの五年間、法律や経営、金融面の専門家チームを無料で派遣するなど、金銭的にも人的にも支援する体制を整えています。補助金というと、非常に複雑な組みあいというイメージがありますが、そんなに難しいものではありません。新しい付加価値を創造できる元気な中小企業を目指し、まずは相談してみましょうね。

ものづくりの長年の経験と勘という職人的技術で補正していたのですが、しかし、熟練した職人というのは一朝一夕にできるものはなく、次の世代に引き継いでいくことも難しいのが現状でしたが、私たちはこうした職人の技をデジタル化しようと考え、今回のジェイコア開発に至ったのです。

野口　長谷川さんは、この制の開発は主に当社が行い、量産化と販路確保を連携先の企業にお願いしています。

長谷川　金融機関側では、資金調達の専門チームに資金調達を連携家を派遣しているほか、その事業に合った企業を紹介するなど連携体組成の手伝いもしています。

野口　長谷川さんは、ジェイコアの開発にあたり、なぜ連携が必要だと思ったのでしょうか。そして連携先はどうやって見つけたのですか。

長谷川　先ほども話したように、もともと社内で必要なものとして新機器を作ろうと考えていました。しかし、自社で必要なものは対外的にも需要があるのではないかと思い、製品化を考えたのです。ところが、社内には量産技術がありません。設備にほぼ大な資金を投入する余裕もありません。そして、経営者の人柄です。二言で言えば周囲が応援したくなるような人物かどうかという見方をします。連携先を探すために、まず自社の分析を徹底的に行いました。自社で何ができ、何を得意として何が足りないのか。そして出た結論が、量産技術のある企業と幅広く販路開拓できる営業能力のある企業との連携だったのです。異分野の企業の情報を得るには銀行との連携が生きました。面識のない企業同士でも銀行が仲介してくれたおかげで話もスムーズに進みました。

野口　新連携として認定されるポイントはどこにあるのでしょうか。

風間　大前提となるのは新事業がどれだけ社会の役に立つのかということです。例えば、翡翠（ひすい）を触媒にしたオイルの浄化システムが新連携に認定されています。

野口　新連携事業の先駆者として、これから認定を目指す企業の経営者にメッセージをお願いします。

長谷川　まず大切なことは新事業の内容を誰もが理解できるようにすることです。経営者自身がきちんと説明できなければなりません。そして、連携先は厳しい視点で選び、まずは相談してください。長年の付き合いがある取引先などを慎重に選ばないようにしましょう。資金調達の選択肢が広がるなど新連携で新事業の創出を目指した新事業がどれだけ社会の役に立つのかということが、本業にもさまざまなメリットがあります。また道半ばですが、制度の恩恵は十分に受けられたと思っています。これから、より多くの経営者に利用してほしいですね。

山口義行・立教大学経済学部教授

日本経済は、長年続いていた不況を脱し、まさに景気回復を果たしているところです。日銀が量的緩和政策を解除し、長く続いてきたゼロ金利ももうすぐ終わることでしょう。しかし、この景気回復にはいくつかの不安材料があります。一つは所得格差の広がりです。また、地域間格差も広がりました。公共事業などを減らす政府の進める政策がこうした格差を生む構造になっているからです。

この格差をいかになくしていくかが今後は問われていきます。そして、地域経済の中小企業を下支えしていくことが必要です。そして、新たな付加価値を創造するためには付加価値を生む中小企業です。所得格差を下支えする社会にすることが必要です。そして、地域経済の中小企業を元気にすることが、工場見学者の「消火器みたい」という一言をきっかけに、地域の別の企業と連携して新たな事業を立ち上げた例があります。この商品は水や化学物質を使わない全く新しい消火器として注目を集めています。ちょっと視点を変えたり、別の企業と連携することで革新的なビジネスや商品が誕生するのです。

新連携支援事業では連携の開発費や研究費などを補助金で、また事業化までの五年間、法律や経営、金融面の専門家チームを無料で派遣するなど、金銭的にも人的にも支援する体制を整えています。補助金というと、非常に複雑な組みあいというイメージがありますが、そんなに難しいものではありません。新しい付加価値を創造できる元気な中小企業を目指し、まずは相談してみましょうね。

そのキーワードとなるのは中小企業です。所得格差を下支えする社会にすることが必要です。そして、地域経済の中小企業を元気にすることが、工場見学者の「消火器みたい」という一言をきっかけに、地域の別の企業と連携して新たな事業を立ち上げた例があります。この商品は水や化学物質を使わない全く新しい消火器として注目を集めています。ちょっと視点を変えたり、別の企業と連携することで革新的なビジネスや商品が誕生するのです。

新連携支援事業では連携の開発費や研究費などを補助金で、また事業化までの五年間、法律や経営、金融面の専門家チームを無料で派遣するなど、金銭的にも人的にも支援する体制を整えています。補助金というと、非常に複雑な組みあいというイメージがありますが、そんなに難しいものではありません。新しい付加価値を創造できる元気な中小企業を目指し、まずは相談してみましょうね。

ものづくりの長年の経験と勘という職人的技術で補正していたのですが、しかし、熟練した職人というのは一朝一夕にできるものはなく、次の世代に引き継いでいくことも難しいのが現状でしたが、私たちはこうした職人の技をデジタル化しようと考え、今回のジェイコア開発に至ったのです。

野口　長谷川さんは、この制の開発は主に当社が行い、量産化と販路確保を連携先の企業にお願いしています。

長谷川　金融機関側では、資金調達の専門チームに資金調達を連携家を派遣しているほか、その事業に合った企業を紹介するなど連携体組成の手伝いもしています。

野口　長谷川さんは、ジェイコアの開発にあたり、なぜ連携が必要だと思ったのでしょうか。そして連携先はどうやって見つけたのですか。

長谷川　先ほども話したように、もともと社内で必要なものとして新機器を作ろうと考えていました。しかし、自社で必要なものは対外的にも需要があるのではないかと思い、製品化を考えたのです。ところが、社内には量産技術がありません。設備にほぼ大な資金を投入する余裕もありません。そして、経営者の人柄です。二言で言えば周囲が応援したくなるような人物かどうかという見方をします。連携先を探すために、まず自社の分析を徹底的に行いました。自社で何ができ、何を得意として何が足りないのか。そして出た結論が、量産技術のある企業と幅広く販路開拓できる営業能力のある企業との連携だったのです。異分野の企業の情報を得るには銀行との連携が生きました。面識のない企業同士でも銀行が仲介してくれたおかげで話もスムーズに進みました。

野口　新連携として認定されるポイントはどこにあるのでしょうか。

風間　大前提となるのは新事業がどれだけ社会の役に立つのかということです。例えば、翡翠（ひすい）を触媒にしたオイルの浄化システムが新連携に認定されています。

野口　新連携事業の先駆者として、これから認定を目指す企業の経営者にメッセージをお願いします。

長谷川　まず大切なことは新事業の内容を誰もが理解できるようにすることです。経営者自身がきちんと説明できなければなりません。そして、連携先は厳しい視点で選び、まずは相談してください。長年の付き合いがある取引先などを慎重に選ばないようにしましょう。資金調達の選択肢が広がるなど新連携で新事業の創出を目指した新事業がどれだけ社会の役に立つのかということが、本業にもさまざまなメリットがあります。また道半ばですが、制度の恩恵は十分に受けられたと思っています。これから、より多くの経営者に利用してほしいですね。