

福井県支部

福井県における中小企業の新分野進出の実態と課題およびその展望に関する調査研究

時代の変換期を迎え、地場産業をはじめ県内中小企業は、下請けからの脱却、グローバルな競争の激化、新商品の開発などをテーマとした生き残りをかけた新たな取り組みが求められている。しかし、既存事業に関しては自社内の経営資源だけではどうしても厳しい競争に対抗できないという側面、弱みが存在している。

この状況において、

「自社の強みを活かせる新分野に新たな取り組みで挑戦していく」

「また自社努力だけでなく、他社、研究機関とも連携し、連携体としての総合力、強みで新たな事業に取り組んでいく。」

このようなテーマを持った新分野進出、新連携が有効である。そのような事例を中心に調査を行い、報告書としてまとめたものである。

各々の内容は概略以下のとおりである。

第1章では、

県内中小企業の数値でみる実態。また、新分野進出、新連携を中心に実態を調査した。

第2章では、

成功事例としての企業紹介的な側面もあるが、県内取り組みを新連携認定企業3社、新分野進出事例5社を取り上げた。SWOT分析から企業固有の強みを確認することに主眼を置き、強みをいかに新事業に向けて行ったのか、その際にニーズは、既存事業は、どう捉えたのかについて探ってきた。

新連携事例は、事業内容、コア企業を中心とした連携体の概要、連携体として成立したポイント、協力者の存在、認定まで可能にした理由、今後の取り組み、課題をまとめている。

新分野進出事例は、社長（企業）の考え方、目的、取り組み内容、今後の課題を中心にまとめたつもりである。

第3章では、新分野進出にかかる課題。

第4章では、取り組みの進め方。

第5章では、新連携の制度特徴の紹介、中小企業診断士としての役割は何か、またその役割をいかに果たすかをみてきた。

これらのまとめにおいて、「強み確認」、「選択と集中」、「連携体の信頼関係」などが不可欠な成立要因と指摘している。また、研究開発、製造、販売という役割分担が効果的に構築されていることが前提となっている。

これらの企業側の成功要因を満たし、新分野進出、新連携を成功させるために中小企業診断士が果たす役割を、制度の内容把握、広報はもちろんであるが、企業にとって最も必

要性の高い取り組みの把握、不足経営資源の補足方法、他社、他分野状況の分析、把握などを通し、新事業の成功の支援者としての立場をつくりあげていく必要がある。中小企業診断士同士の強みの連携も当然必要となる。