

「企業連携」に関するアンケート調査 集計結果

1. 調査の目的: 企業連携取組状況および関心度の把握
2. 調査の対象: 秋田県信用保証協会利用企業
3. 調査方法: 郵送方式
4. サンプルング: 配布数・・2,707 回収数・・597 回収率・・22.1%
5. 調査時期: 平成24年10月1日～平成24年11月9日

平成24年11月

調査の概要

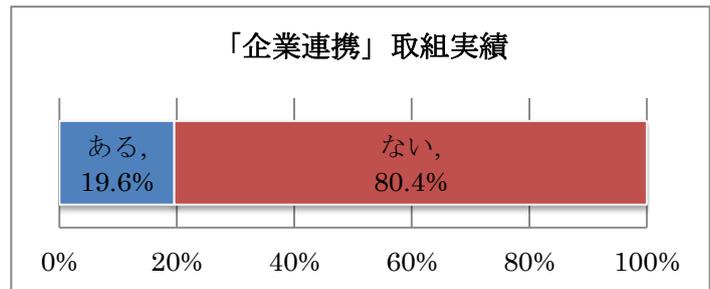
中小企業の**企業連携**への取組状況・関心度及び意見や要望などを把握するため、秋田県信用保証協会を利用している県内企業(製造業、旅館ホテル業、農業、保証残高1億円以上の企業等)2,707社に対しアンケートを実施、597社から回答(回収率22.1%)がありました。

ご協力ありがとうございました。

アンケート調査集計結果

(1) これまで(現在を含む)「企業連携」に取組まれたことがありますか。

	企業数	構成比(%)
ある	117	19.6
ない	480	80.4
計	597	100.0



回答があった企業の117社(19.6%)が、これまで企業連携に取組まれた経験がありました。

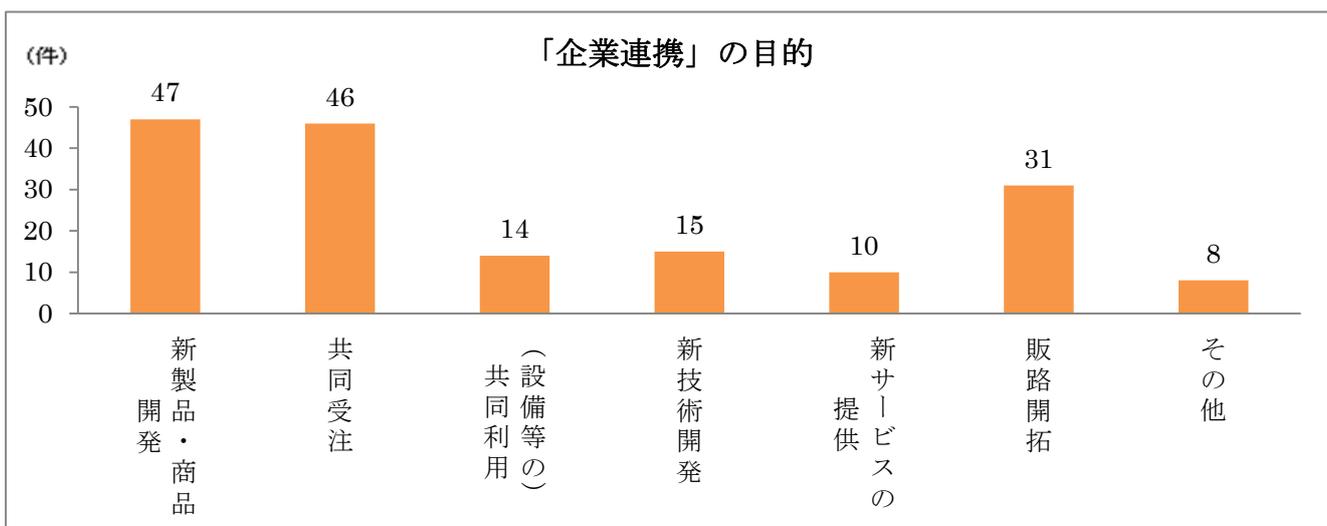
- ・卸売・流通業者と連携し効率アップに繋がった。
- ・連携先に恵まれず先に進めなかった。

など、成功や失敗事例のコメントが寄せられています。また、連携を試みているものの、次のような課題を抱えている企業もありました。

- ・経営環境が厳しく資金調達能力がない。
- ・受注機会や売上の増加につなげていない。

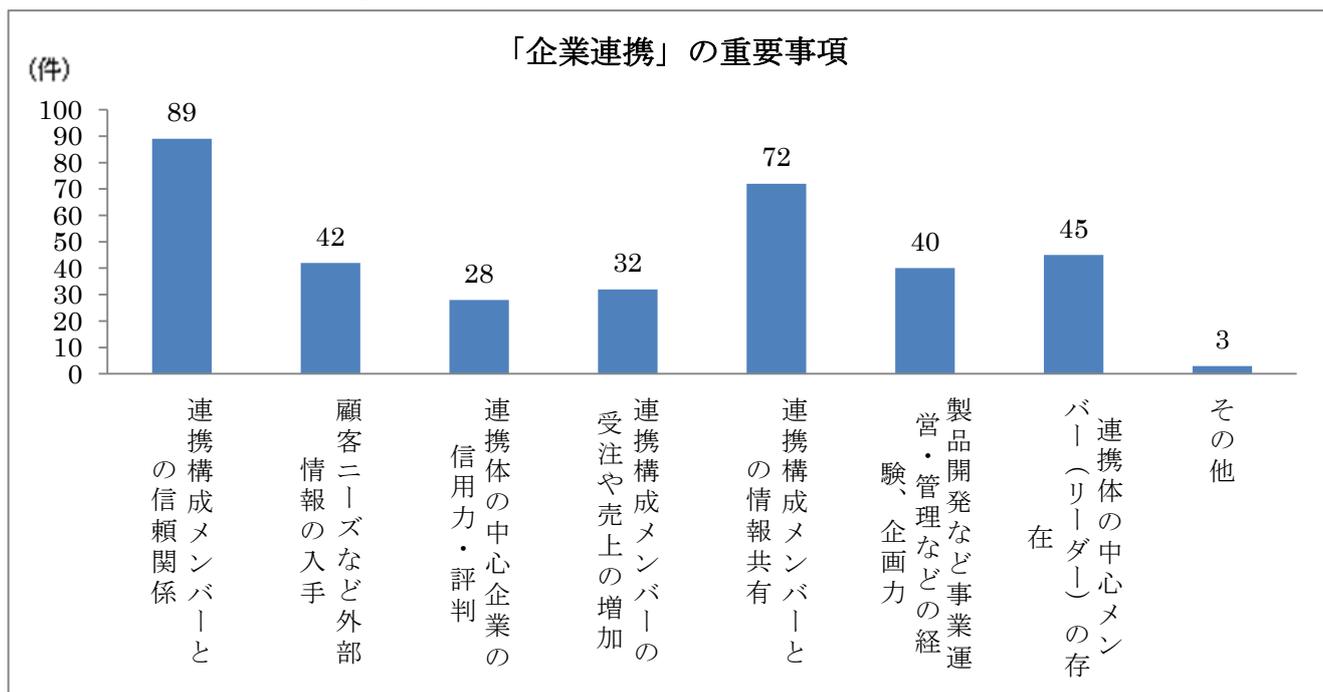
(2) (1)で「ある」とお答えの方にうかがいます。どのような「企業連携」に取組まれましたか。

(複数回答可)



企業連携の経験がある企業では、「新製品・新商品開発」「共同受注」「販路開拓」などの取組が多くなっています。

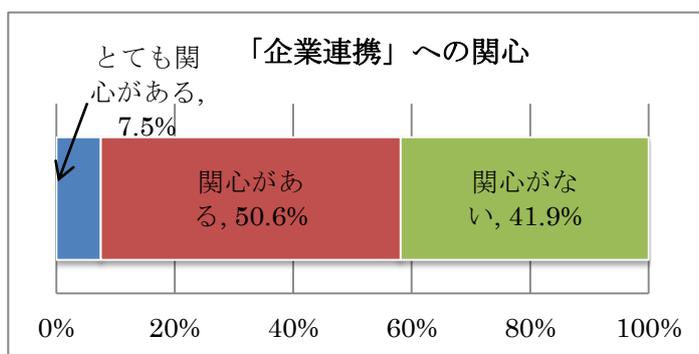
(3) (1)で「ある」とお答えの方にかがいます。「企業連携」の取組を成功させるために、どのようなことが重要であると考えますか。(複数回答可)



企業連携の取組を成功させるためには、「連携構成メンバーとの信頼関係」「連携構成メンバーとの情報共有」が重要との回答が多くなっています。

(4) (1)で「ない」とお答えの方にかがいます。「企業連携」による新たな事業活動を行っていくことに関心がありますか。

	企業数	構成比(%)
とても関心がある	36	7.5
関心がある	243	50.6
関心がない	201	41.9
計	480	100.0



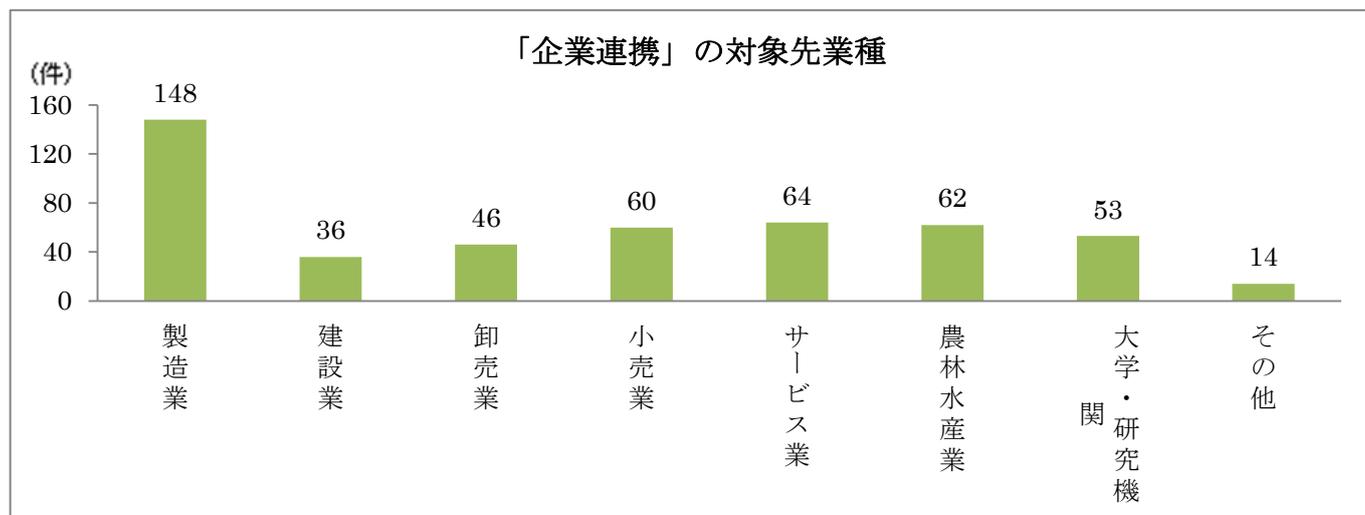
質問(1)で企業連携の取組経験がないと回答した480社(80.4%)の内、企業連携に「とても関心がある」「関心がある」と回答した企業が58.1%を占めました。

しかし、

- ・人材が不足している。
- ・出会う機会がない。
- ・設備に投資する決断がつかない。
- ・「一緒に頑張りましょう」と言っても、次の行動を誰も起してくれない。

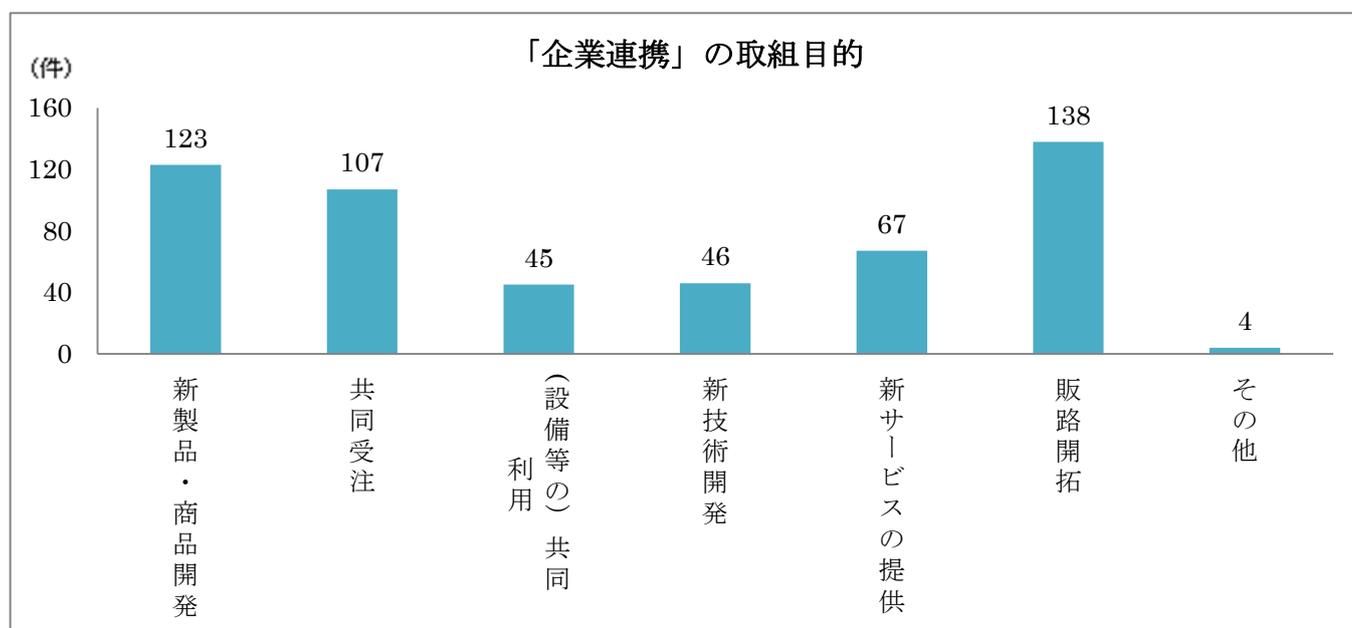
などの理由から、一步前に踏み出せない現状があるようです。

- (5) (4)で「とても関心がある」「関心がある」とお答えの方にかがいます。「企業連携」において想定している連携先があればお答え下さい。(複数回答可)



企業連携に「とても関心がある」「関心がある」と回答した企業では、製造業との連携が最も多くなっています。その内53社が「産」との連携だけではなく、「学」との連携にも関心を示していました。製造業は製造業との連携、建設業、卸・小売などの商業やサービス業は異業種との連携に関心を示す傾向がありました。また、様々な業種との連携を検討するなど、連携対象業種を絞り切れていない企業も多数ありました。

- (6) (4)で「とても関心がある」「関心がある」とお答えの方にかがいます。「企業連携」において取組みたい事項はどんなことですか。(複数回答可)



企業連携に「とても関心がある」「関心がある」と回答した企業では、「販路開拓」「新製品・商品開発」「共同受注」の取組をしてみたいとの回答が多くあり、企業連携に取組実績のある企業とない企業とも目的は同じ様な傾向になりました。

(7) 最後に、企業連携に対するご意見やご要望をお聞かせください。

※アンケートに記載されたご意見・ご要望の一部を掲載させていただきました。

【情報に関する要望】

- ・企業連携グループ同士のミーティング、発表の機会を定期的に設けて欲しい。
- ・マッチングなど、連携に必要な情報が欲しい。
- ・新商品を開発する人材、企業情報が欲しい。
- ・成功例があれば、レポート等を拝見したい。具体的な企業連携事例を教えてください。
- ・6次産業化に向け異業種との交流の場があれば参考になると思う。
- ・良きパートナーに巡り合うためにも、講演会や商談会等を数多く実施していただきたい。

【具体策に関する要望】

- ・自社アイデアを商品化したい。
- ・新しい技術研究等を実施しているので、アドバイスが欲しい。
- ・販路開拓のアドバイスが欲しい。同じように販路開拓しようと考えている企業情報が欲しい。
- ・実際の販売ルート開拓支援など、アドバイスが欲しい。
- ・商品に対する反応、市場調査などの協力が欲しい。
- ・新商品開発のデザインから印刷まで連携できればいい。
- ・農業と連携した商品を開発したい。
- ・食材の生産から販路拡大を、関連業者と連携して進めたい。

【課題・ネック】

- ・企業連携を考えていますが、一番の問題は従業員の充実です。
- ・企業連携が良いことは分かっていますが、個々の考え方を統一することが難しいと思います。
- ・日々の作業に追われ、そこまで行動が伴わない。歯がゆい思いです。
- ・受注内容が大きくなるほどリスクが伴うので慎重にならざるを得ない。
- ・コストと資金調達面。

【具体例】

- ・大手企業向けのユニット受注に対する異業種企業連携を進めています。
- ・産学連携で材料開拓、性能向上研究を実施中。今後、企業連携を推進しようとしている。
- ・企業連携によって、販路開拓、共同受注につながればと思ったが、結果的には下請け状態となった。

【意見】

- ・県内企業同士の情報共有が不足していると感じます。
- ・地場産業の発展のために企業連携を推進すべき。
- ・共通の利害関係、共通の利益を見出すことが大切。
- ・企業間で、社訓、目標等共有することが必要と考えます。共有できるかどうかをキーポイント。

