



新たな企業間連携の可能性

自動車産業への新規参入・取引拡大のための勉強会

今後の取り組み

4月以降も勉強会を継続

企業間連携による自動車産業への新規参入・取引拡大のための勉強会は今回が1回目。2013年に中小機構東

北本部が仙台市内で開いた企業間連携を促す「ものづくり支援セミナー」を踏まえ、東北管内で自動車関連分野の企業を対象に新たな企業間連携による新しいビジネスモデルの模索するのを狙いに開いたもの。中小機構全体としても企業間連携に注目している。

今後は4月以降に東北経済産業局とも連携し、自動車産業を対象とした東北地域の企業間連携を促す勉強会を継続していく方針だ。

新たな企業間連携を探る。中小企業基盤整備機構東北本部(守屋高弘本部長)は2月26日、仙台市青葉区の中小機構東北本部内で東北地域の企業間連携による自動車産業への新規参入・取引拡大を展望する勉強会を開いた。2012年にトヨタ自動車東日本が宮城県で始動。東北での現地調達率を引き上げる取

組みも始まっている。東北地域の企業間連携で新たな展望が拓けないか。勉強会では、あきた企業活性化センターの森浩三プロジェクトマネージャー、アイシン精機の奈倉伸芳顧問がそれぞれ講演。続いて東北6県からモノづくり中小企業13社が集まり、新たなネットワークづくりなどについて意見交換した。



あきた企業活性化センタープロジェクトマネージャー
森 浩三氏

秋田県でも電子デバイス・情報家電に代わる製造の柱として自動車位置づけであり、昨年度に「あきた自動車産業振興プラン」を策定しました。

これまで県内の製造業が得意としてきた精密プレス、樹脂成形品だけでは自動車への参入は難しく、相応しい構えが必要となります。QCD(品質・原価・生産)能力確保のための人材育成や企業間連携による一貫生産の実現、産業官連携によるオンライン技術の獲得などです。

企業間連携については、複数の企業が力を合わせるプロジェクト型の連携を課題としつつ、県内受注注の活性化が現実的で有効な手法と認め、2月に県内企業向けのシ

ーズ交換会を開催して成果をあげております。自動車へ新規参入するには「自動車のモノ造りを理解」「自動車の能力を確保」「それを粘り強く売り込む」の3ステップが必要不可欠です。家電製品

実力を蓄え、売り込む

とは異なり、6年間は同じモノを安定して生産し続ける必要があり、使用環境も大きく異なります。検査に頼るのではなく生産工程で品質を造り込める体制が求められます。品質面では仕組みの整備や改善意欲の旺盛な従業員を育てる仕組み、原価面では製品原価の把握と原価低減を効果的に進める体制作りに加え、継続的な生産工程の改善、オンライン技術や生産設備の手の内化などが望まれます。企業自身がこれらを積極的に強化していかなければなりません。実力を蓄え、積極果敢に売り込んで受注獲得に結びつけていただきたいと思います。

新規参入・取引拡大のために今、取り組むべきことは何か

意見交換会

東北地域において企業間連携をビジネスにしていけるには連携づくり、運営体制の整備など課題も多い。自動車産業への新規参入や取引拡大に向けた意見交換会には、東北6県から13社が参加した。精密機械加工やプラスチック成形加工、電子部品、鋳造など基盤技術を持つ企業群が集まった。日刊工業新聞社名古屋支社の大崎弘江編集部長をファシリテーターに各社の現状の取り組みや今後の東北における企業間連携について議論した。



田精密工業の3社で発足した。活動は2年を経過。現在は山崎ダイカストも加わった。生産工程の時間短縮などメンバー間の連携による「成果」も示した。

10年前に自動車産業に参入したという山崎ダイカスト(秋田県美郷町)の山崎裕子取締役は「量産までは参入。近年はトヨタ自動車部品の採用に向けて積極的な提案を行っている」と現状を説明。自社単独の営業活動をベースに「連携の方向性を模索している」と企業間連携による新たな成長を強調した。

12年に宮城県・石巻地域に拠点を置く4社が共同設立したイムコ(宮城県松島市。自動車関連産業のユニット化のニーズへの対応を目指している。菅原丞参与は「産学官連携で新しい技術開発に挑戦している」と意気込みをみせた。

連携への課題 情報交換の場 増やす 異業種と「アメーバ型」で



「連携」というテーマについて議論する中、産官連携による女性幹部が中心に活動する連携体「モノづくりなでしこ」のメンバーである千田精機工業(岩手県奥州市)の千田ゆきえ取締役は、「目指すのは設計開発から試作、量産まで提案できる連携パターン」と説明。なでしこは、岩手県内の長島製作所(一関市)、サトウ精機(花巻市)、千

アイシン精機顧問 奈倉 伸芳氏



「品質至上はつまり感動」が今日のキーワードです。自動車産業の仕事はユニット、モジュール、システム供給に向かっています。

アイシングループでは1万点以上の製品をつくっています。協力企業には部品・モジュールの供給をお願いしています。アイシン東北は、東北地域の地場企業からの現地

調達率の拡大を強化推進しています。品質についてですが、最終的にはいかにお客様に感動を提供できるかだと思います。製品だけでなく、営業技術、工場全体に当っては、お客さまの感動が大きなものであれば受注を得られるものです。アイシン東北では、自分たちの会社とは何かを明確に示し、工場の直線直角配置と6Sを徹底してきました。設備においても「軽薄短小+美」「見える化」を進め、お客様から「元氣な(一昧ある)会社」との認識が得られました。考案した設備に

今後の現地調達の方向性と地元企業への期待について

ネットワークで提案を

についても「売ってほしい」との要請が寄せられ、会社の新たな事業となつていきます。工場は最大の営業の武器。最高のショールームです。お客様に工場に来て感動していただくようにして下さい。前述のように得意先供給品で期待されるのはユニット、モジュールとなつて行きま

～東北からはじまる～“日本再興”

中小機構東北は、中小企業や地域社会の皆様により多彩なサービスを提供することを通じ日本の元気を応援します。



窓口相談 022-716-1751

専門家が経営・財務・事業承継等、様々な相談に応じています。(無 料)
[開設時間] 平日9時～17時(予約制)



専門家継続派遣

中小企業の経営課題を解決するため専門家を長期・計画的に派遣します。



国際化支援

海外展開に際して直面する経営課題に対して専門家が適切なアドバイスを行います。(無 料)
海外現地でのF/S(事業化可能性調査)を行う際に、専門家が同行し実践的なアドバイスを実施します。
(有料:一部企業負担あり)
現在、F/S調査支援事業の公募中!!(詳しくはHPで)



中小機構 東北

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービル6F
TEL. 022-399-6111(代)

中小 東北

検索