

# 新連携支援の実施状況

平成17年10月3日  
中小企業庁 経営支援課

# 1. 新連携支援のスキーム

「中小企業新事業活動促進法」が平成17年4月13日に施行され、異業種連携により新事業にチャレンジする中小企業を支援する「新連携支援制度」がスタートした。

異分野の中小企業が連携して取り組む新事業に対して、その事業計画を各地域の経済産業局が認定し、補助金、政府系金融機関の低利融資、税制優遇などの支援を行う。

## 参考: 新連携支援の対象

### (1) 事業の内容

- ・異分野の中小企業者が2人以上集まっていること。
- ・新事業活動を行っていること。
- ・それにより相当程度の需要を開拓すること。
- ・当該事業において一定の利益を上げること。
- ・計画期間は3～5年。

### (2) 連携体の態様

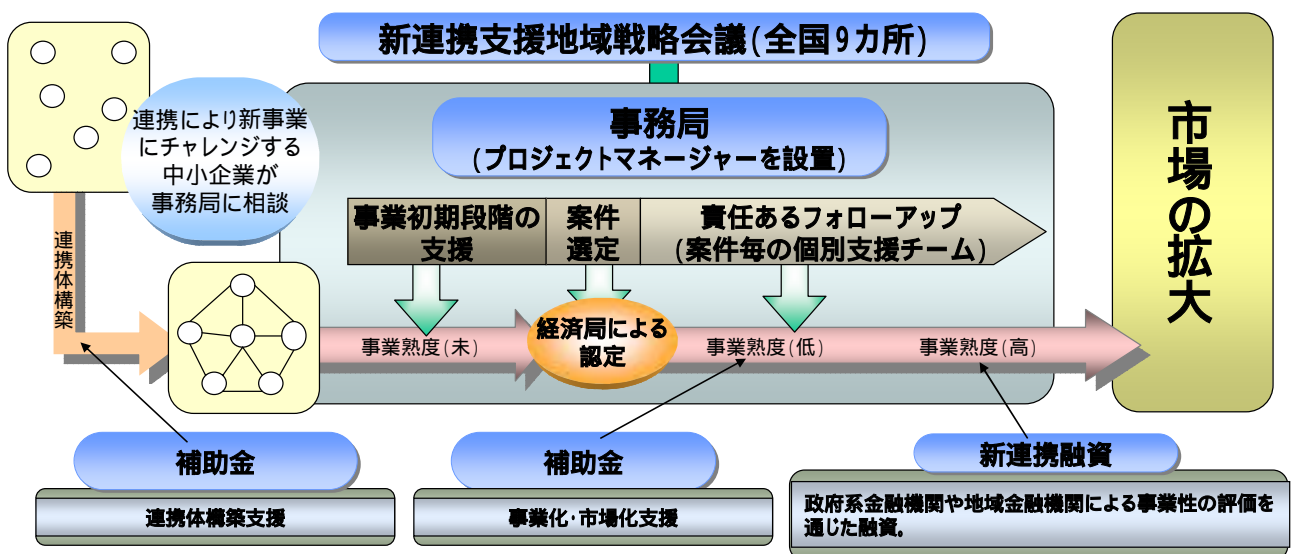
- ・中核となる中小企業(コア企業)が存在すること。
- ・中小企業が主体的に参画していること。
- ・参加事業者間での規約等により、役割分担、責任体制等が明確化していること。

### (3) 経営資源の組み合わせ

- ・各々の経営資源が事業計画の中で具体的に示され、それらの組み合わせにより新事業活動が可能になること。

地域ブロックごとに「新連携支援地域戦略会議」を設置し、新連携に取り組む事業者に対して事業計画策定から事業化まできめ細かなサポートを行うとともに、地域における積極的な情報発信を実施する。

## 新連携支援スキーム



連携体の構築の有無・連携事業の熟度の段階に応じて適時適切な支援を行う

### (他の支援措置)

- 設備投資減税** : 取得した機械装置等について取得価格の7%の税額控除又は初年度30%の特別償却が可能。
- 信用保証の特例** : 信用保証協会が行う債務保証の限度額を拡大、別枠化。
- 高度化融資** : 新商品の生産、研究開発等に必要な施設の整備に要する資金を融資(無利子)。
- 特許料減免措置** : 研究開発事業に係る特許申請を行う際の審査請求料・特許料を半減。等

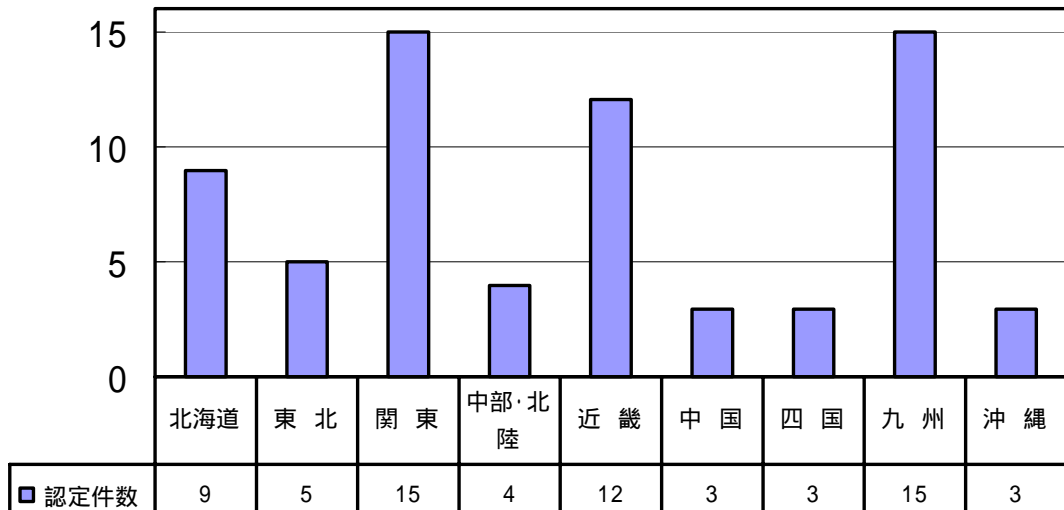
## 2. 認定計画の内容

### (1) 認定実績

9月16日現在、全国で**69件**の新連携事業計画を認定。

その後各地域で32件の認定が追加され、10月3日現在、101件が認定されている。

地域ごとの認定計画数

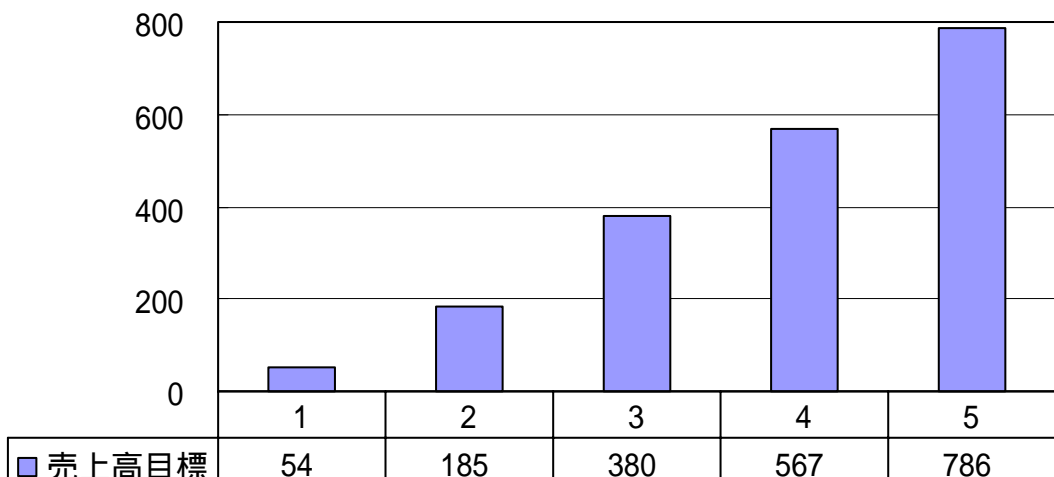


### (2) 売上高の目標

認定案件の今後5年間の売上高目標の累計は**1972億円**。

認定案件の売上高目標の累計

(単位: 億円)

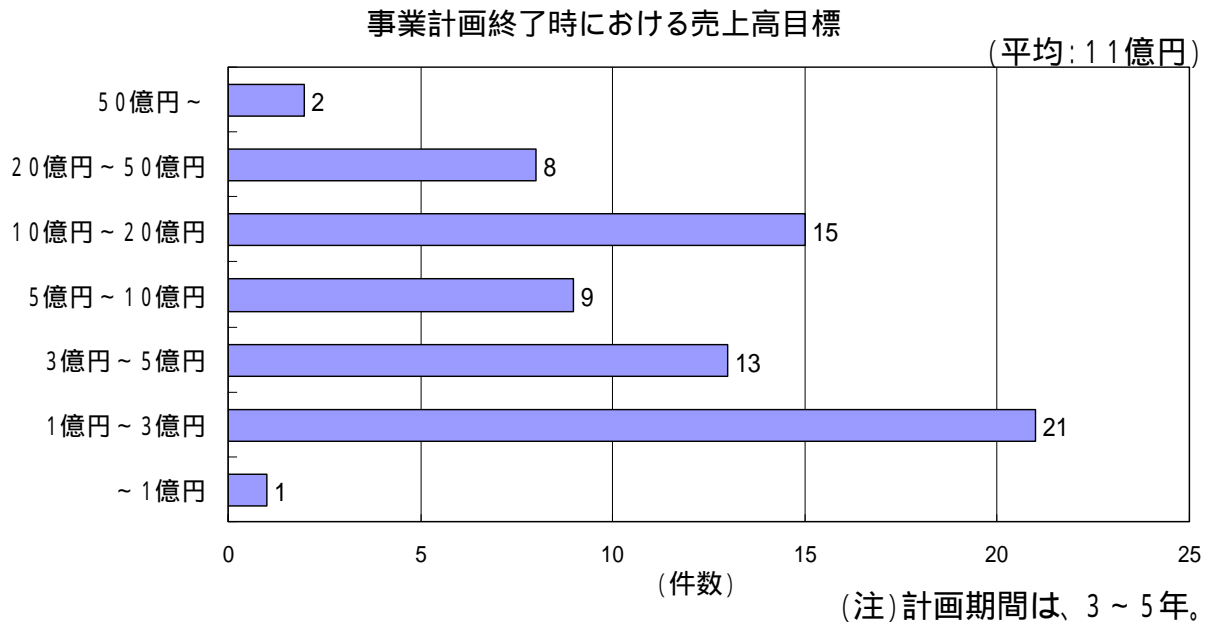


(注) 9月16日までに認定された69件について集計。(以下、同じ)

## 2. 認定計画の内容

### (2) 売上高の目標

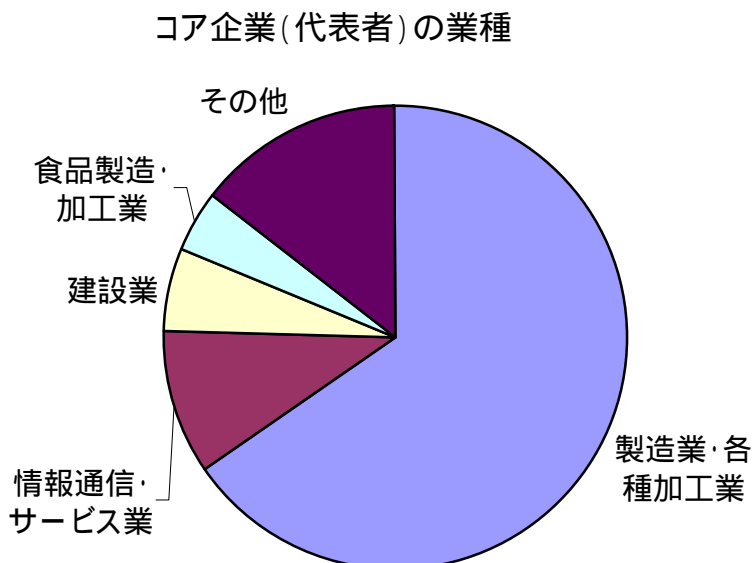
計画終了時に1～3億円程度の売上規模を想定している計画が多い。



### (3) コア企業の特徴

#### 業種

新連携事業に取り組むコア企業の業種としては、製造・加工業のみならず、情報通信・サービス業、食品製造業など多分野にわたっている。



## 2. 認定計画の内容

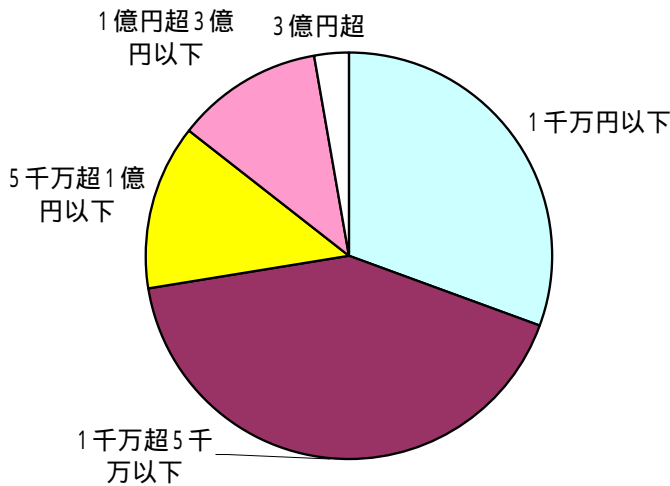
### (3) コア企業の特徴

#### 規模

コア企業の規模は、従業員5人以下の小規模な企業から、200人超の企業までさまざま。

#### 資本金

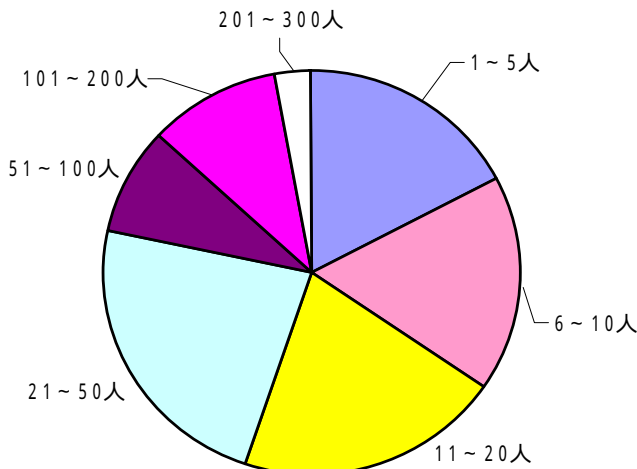
コア企業(代表者)の資本金



規模	件数
1千万円以下	21
1千万超5千万以下	29
5千万円超1億円以下	9
1億円超3億円以下	8
3億円超	2
合計	69

#### 従業員数

コア企業(代表者)の従業員数



規模	件数
1~5人	12
6~10人	12
11~20人	14
21~50人	16
51~100人	6
101~200人	7
201~300人	2
合計	69

### 3. 事業内容の新規性

(1) 高度な技術を有する中小企業が連携し、大企業が自社では解決困難であった課題について、ソリューションとなる製品・サービスを開発・提供する例。

#### (例) ゴミ「ゼロ」梱包材による物流管理統合システム・サービスの事業化

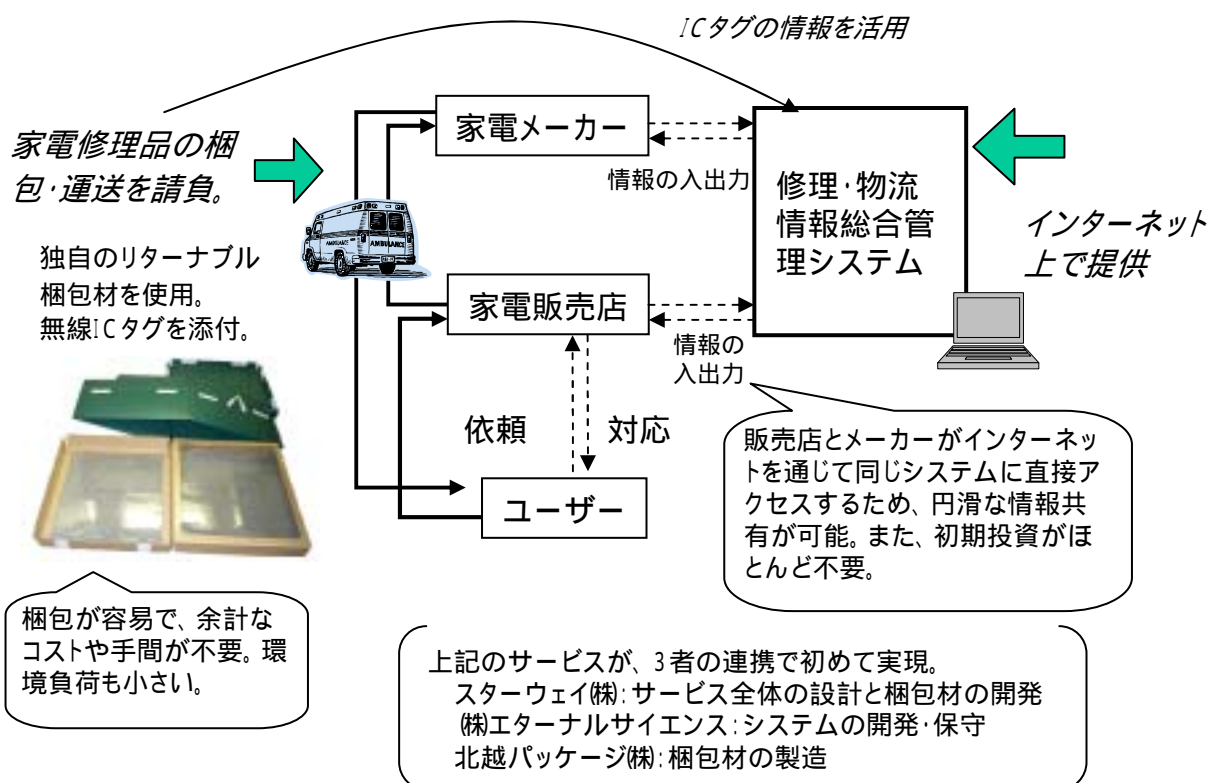
(関東地域認定: 代表企業 スターウェイ株)

現状の家電修理は、修理を受け付ける量販店とメーカー等がそれぞれ独立したシステムで対応しているため、各社間の修理情報の共有が円滑でなく、修理完了まで時間がかかったり、修理費用の見積もりや完了時期の不正確さを招き、トラブルの原因となっている。また、多量の緩衝材等の梱包資材を用いるため、そのコストや環境負荷も無視できないものとなっている。

こうした問題を解決する方法として、リターンブルで緩衝材を使わない梱包材を用い、それに無線ICタグをつけて個々の情報を管理すると共に、それをベースとした修理・物流情報総合管理システムを構築し、インターネット上で情報提供を行うというサービスを実現。

独自のリターンブル梱包材を開発した(株)スターウェイが仕組みを考案し、システム開発技術を有する(株)エターナルサイエンスと連携することにより事業化を図る。

#### スターウェイ等が提供する新しい物流管理統合システム・サービス



### 3. 事業内容の新規性

(2) 独自の技術を有する中小企業が研究機関等と連携し、大企業よりも先んじて消費者市場ニーズに対して新たな製品を提案する例。

#### (例) 夜間の少ない光を明るく反射するインク・塗料の販路開拓

(中部地域認定: 代表企業 (株)小松プロセス)

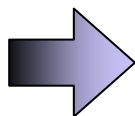
従来の再帰反射シートは、施工できる表面に制約があり、コンクリート構造物等の凹凸がある表面には施工ができなかった。

塗料メーカーである(株)小松プロセスは、高屈折率の微細ビーズ製造技術をもつ企業及び染料を塗る際に汚れを防ぐ表面処理技術を持つ企業と連携し、夜間の少ない光を明るく反射する再帰反射性を有したフルカラーのインク・塗料を開発。凹凸面にも施工ができる反射性を有する塗料の実用化にメドをつけた。

鉄道、高速道路など、事故防止対策が求められる分野への市場開拓を目指す。

再帰反射性塗料をスプレー塗布した踏切の視認性

(昼間撮影)



(夜間ストロボ撮影)



### 3. 事業内容の新規性

(3) 農林水産業との連携などにより地域のシーズ(農水産品等)を活用した製品を事業化する例

#### (例) レトルト食品用自動販売機による食品販売

(北海道地域認定:代表企業 (株)味のネットワーク)

従来の冷凍食品自販機では不可能だった「海鮮おでん」、「イカめし」など北海道らしい商品メニューや旨みを実現するため、レトルト食品自動販売機を開発。

レトルト加工技術を有する(株)味のネットワークの社長の「おいしいものをおいしい状態で届けたい」という思いから生まれたビジネスアイデアが、加圧電磁調理技術を有する(有)コムテックや食品トレイ加工技術を有する(財)函館地域産業振興財団と連携することによって実現した。

常温での流通が可能となり、ランニングコストも低下。交通機関、サービスエリア、ビジネスホテルをターゲットに市場を展開。

#### 従来の食品自動販売機ビジネス

冷凍食品メーカー

連携

自動販売機メーカー

冷凍食品を自動販売機内蔵の電子レンジで加熱して提供。  
レトルト食品は電子レンジでの加熱に適さないため使用できず。



#### (株)味のネットワーク等による新事業開拓

レトルト食品メーカー  
(株)味のネットワーク

連携

加圧電磁調理の技術を有する機械メーカー  
(有)コムテック

(財)函館地域産業振興財団  
(特殊トレイ開発技術を提供)

レトルト食品メーカーと加圧電磁調理技術を有する機械メーカーが組むことにより、レトルト食品自動販売機を開発する。





### 3. 事業内容の新規性

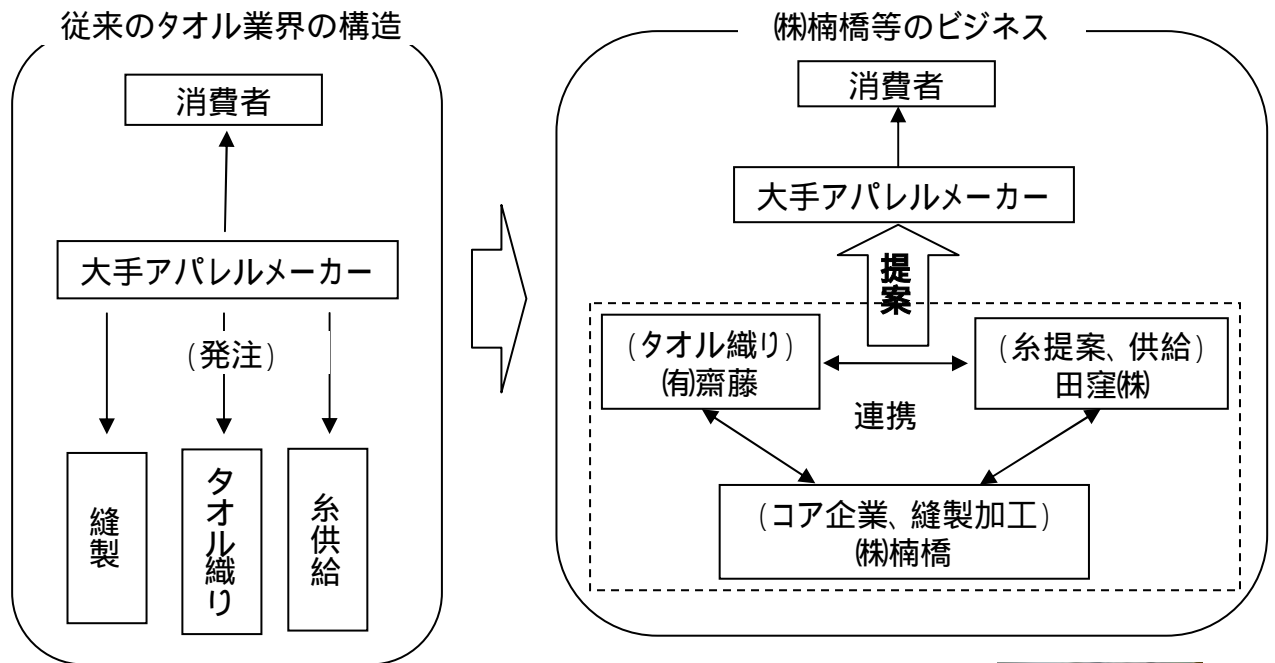
(4) 地域の下請け企業が連携して新製品の提案を行い、地場産業の再生を図ろうとする例。

#### (例) 新素材(パイル地)を使ったパジャマの開発・販売 (四国地域認定:代表企業 株楠橋)

縫製業の株楠橋は、堅実な既存事業によって大手アパレルメーカーからの信頼を勝ち得ていたが、あくまで下請企業としての信頼であり、このままではいけないと危惧していた。今治のタオル産地再生のためには、これまでどおりタオルをタオルとして販売するだけではなく、タオルを素材として考え多種多様な商品に展開して販売することが必要であり、さらに、地場の企業が下請体質から提案型に脱却してこそ生き残れると信じていた。

こうしたことから、地場の意欲あるタオル織業の(有)齋藤と糸卸業の田窪(株)と連携し、新素材のパジャマの開発を進め、従来にはない薄くて軽いパイル生地を使った、快適性・速乾性・通気性に優れたパジャマの開発に成功。大手アパレルメーカーのデザインにより、来年からOEMでの広域販売を目指す。

縫製業とタオル織業が通常取引ではなく、企画提案しあい、お互いの作業領域にまで踏み込んで検討を行っており、古い業界の垣根を超えた連携体である。



## 4. 新連携

### (1) 連携のきっかけ

連携構築のきっかけについては、従来の取引関係をベースにしたケースよりも、今回初めて連携して事業を行うことになったというケースの方が多い。

#### 連携参加企業の関係

これまでも取引関係があった企業間の連携	29
今回初めて連携して事業を行うことになった	40

今回初めて連携したというケースの中には、「地域コンソーシアム等における共同研究がきっかけとなったもの」、「異業種交流会、展示会等で知り合った企業に連携を持ちかけたことがきっかけとなったもの」、「同じインキュベーション施設に入居したことがきっかけとなったもの」等があり、地域における様々な活動が連携の苗床になっている。

#### 産業クラスター形成推進事業や地域新生コンソーシアム研究開発事業における共同研究等を発展させる形として事業化に取り組む例

##### (例) 斜め織り織機による高機能布素材の製造販売

(近畿地域認定: 代表企業 桑村繊維(株))

播州織メーカーの桑村繊維(株)、織機販売業者の(株)片山商店、兵庫県立工業技術センター等は、横糸と縦糸を斜めに交差させる斜め織り織機の開発を考案。同メンバーは平成15年度及び平成16年度に地域新生コンソーシアム研究開発事業で、「斜め織り織機」の開発を行い、今回それを事業化に向けてさらに発展させることとした。

この斜め織り織機による布素材を用いた産業用伝動ベルトは伝導効率に優れており、ベルトメーカーへの販売が予定されている。



## 4. 新連携

### (1) 連携のきっかけ

**異業種交流会、展示会等で出会った企業と積極的に意見交換を行ったことがきっかけとなった例**

#### (例) レーザーを用いた無欠点ガラスカット装置の開発と事業化

(関東地域認定: 代表企業 (株)アルプスエンジニアリング)

フラットパネルディスプレイ製造工程に関連する独自の技術を有する(株)アルプスエンジニアリングと(株)レミが、たまたま共に出展した展示会において出会い、双方の技術に注目し意見交換する中で、2社の技術を組み合わせることでフラットパネルディスプレイ製造工程における課題を解決する新装置を作るというアイデアが生まれる。その後開発を進め、今回いよいよ事業化に向けて本格的に取り組むこととなった。

#### (例) トラバースガイド機能と樹脂に最適な刃物を組み合わせた樹脂用チップ化設備の製造・販売

(中国地域認定: 代表企業 徳機(株))

樹脂用チップ化設備の製造・販売に取り組んでいる徳機(株)が、地元の異業種交流会を通じて鋼鈹工業(株)と出会い、自社の樹脂切断部を左右にスライドさせる装置(トラバースガイド機能)に、鋼鈹工業(株)の有する新規材質刃物の製造技術を組み合わせ、長時間刃物交換不要な高付加価値の樹脂用チップ化設備を開発することを提案し、共同研究を実施してきた。

今回、研究成果を発展させ、事業化に向けて本格的に取り組むこととなった。

#### (例) 未利用木質系資源の粒子化による新規健在の開発・販売

(九州地域認定: 代表企業 (株)トライ・ウッド)

大分県日田地区で山林管理を本業とするトライ・ウッドが、山林荒廃の防止策としては風倒木や間伐材の利用方法を開発することが重要だと考え、広く地域の関係事業者に向けて研究会を立ち上げた。

その研究会においてメンバーがアイデアを出し合い試行錯誤を進め、また地域の企業では対応できない問題については日田産業工芸試験所に紹介を受けた独自技術を有する(株)エクセム(大分市)と連携することにより解決し、間伐材から低コストかつ高品質の建材(木質パネル等)を生産する技術の開発に成功。そのメンバーで事業化を進めることになった。

## 4. 新連携

### (1) 連携のきっかけ

#### 同じインキュベーション施設に入居したことがきっかけとなった例

##### (例) COガスセンサを用いた安全監視システムの開発・販売

(関東地域認定:代表企業 (株)坂口技研)

東葛テクノプラザに入居する企業2社と隣接する東大柏ベンチャープラザに入居する企業が日々交流するなかで、それぞれの技術を組み合わせ、低濃度の一酸化炭素(CO)を感知する高性能のCOガスセンサを用いた安全監視システムを開発・販売するというビジネスプランが生まれ、3社が連携して事業を行うこととなった。

#### コア企業がビジネスアイデアを実現するために連携先を発掘した例

##### (例) 低価格で使い勝手の良い、環境にやさしい木粉を使った不燃リサイクルボードの製造販売

(中部地域認定:代表企業 (株)トラストライフ)

環境関連ベンチャーの(株)トラストライフは、金沢工業大学と共同で開発した不燃溶液の活用先を探していた。一方、地元家具メーカーの(株)マイスターマトバは家具製造の際に発生する木粉のボード化を進めていたものの、事業化には至らず、木粉ボードの付加価値向上を模索していた。

そうした中、(株)トラストライフが(株)マイスターマトバの情報を入手し、不燃ボードの製造を持ちかけたところ、両社の思惑が一致、木粉に不燃溶液を含浸し加温加熱して製造する、世界初の不燃リサイクルボードを開発、製品化に成功した。

## 4. 新連携

### (2) 連携の組み合わせ

連携体を構成する企業の組み合わせについては、「互いに補完的な技術を有する企業の組み合わせとなっているケース」、「全体のマネージメントやマーケティングを行う企業と個別の技術を提供する企業の組合せとなっているケース」、「川上と川下の企業の組合せとなっているケース」等がある。

特徴的な案件は以下のとおり。

#### 互いに補完的な技術を有する企業の組み合わせとなっているケース

##### (例) レーザによる自動表面洗浄装置「イレーザー」の開発

(関東地域認定: 代表企業 東成エレクトロビーム(株))

レーザー加工技術に関する豊富な経験と知識を有する東成エレクトロビーム(株)、非球面レンズ製作技術を有する(株)クリスタル光学、光学設計技術を有するレーザー・ネット等がそれぞれの技術を持ち寄ることにより、複雑な形状の金型、ノズルなどの表面に付着した汚れをレーザーで自動的に剥離洗浄する装置の開発・製造に取り組む。

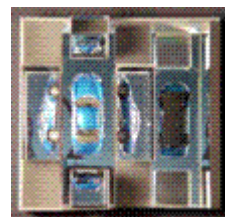
自動車部品産業などへの進出を目指す。

##### (例) 新光学素子による同時多面検査測定等装置

(東北地域認定: 代表企業 (株)クロビットジャパン)

電気測定装置の設計・販売に取り組む(株)弘前機械開発が、物体の後ろ側を撮影できる機械を開発することができないかと考え、(株)テクニカルに持ちかけ議論する中で、プリズムを使えば可能であることが判明。

(株)テクニカルの光学特殊プリズム製造技術を活用して、一方向から六面を寸法を変えずに見ることができる光学複合装置を開発。設計、販売力強化のため共同出資で新会社(株)クロビットジャパンを設立し、事業化を進める。



## 4. 新連携

### (2) 連携の組み合わせ

全体のマネージメントやマーケティングを行う企業と個別の技術を提供する企業の組合せとなっているケース

(例) 下水道維持補修工事用超小型穿孔(せんこう)ロボットの開発・販売  
(北海道地域認定: 代表企業 草野作工(株))

下水道維持補修工事に取り組む草野作工(株)が、老朽化した下水配管の再生工事における難点を解決しうる超小型の穿孔ロボットを構想し、設計技術を有する(株)Will-Eと部品改良の技術を有する(株)プラウシップと連携して、超小型、高性能で大幅なコストダウンが図れるロボットの開発・販売に取り組む。

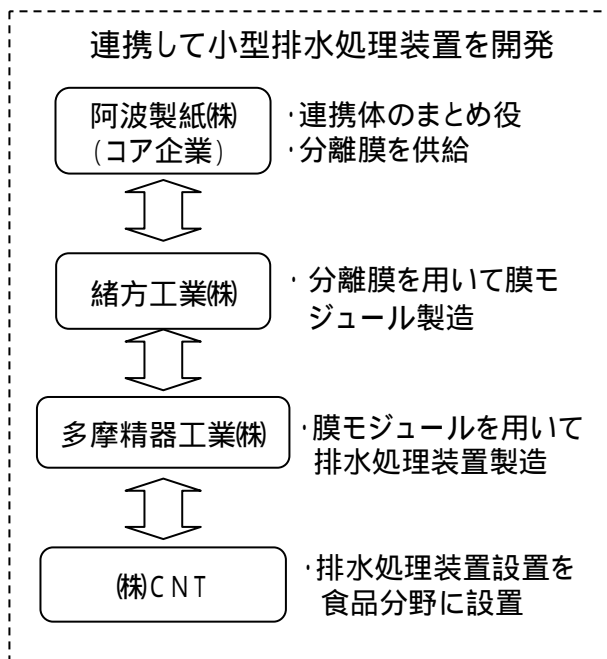
自身はアイデアの提案、事業全体のコーディネートを行い、他企業の技術を効果的に融合して事業化を実現した。



### 川上と川下の企業の組合せとなっているケース

(例) 分離膜を利用した小型排水処理装置の開発・事業化  
(四国地域認定: 代表企業 阿波製紙(株))

安価で操作性に優れた小型廃水処理装置の開発・事業化を目指すため、分離膜製造メーカー、膜モジュール製造メーカー、装置製造メーカー、装置設置業者といった、川上から川下までの関係事業者が連携を組み、すり合わせを行いつつ製品開発を進める。

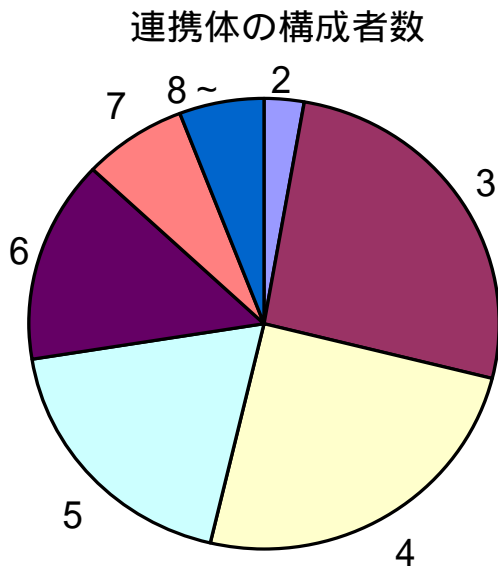


## 4. 新連携

### (3) 連携体の構成状況

#### 連携体の構成者数

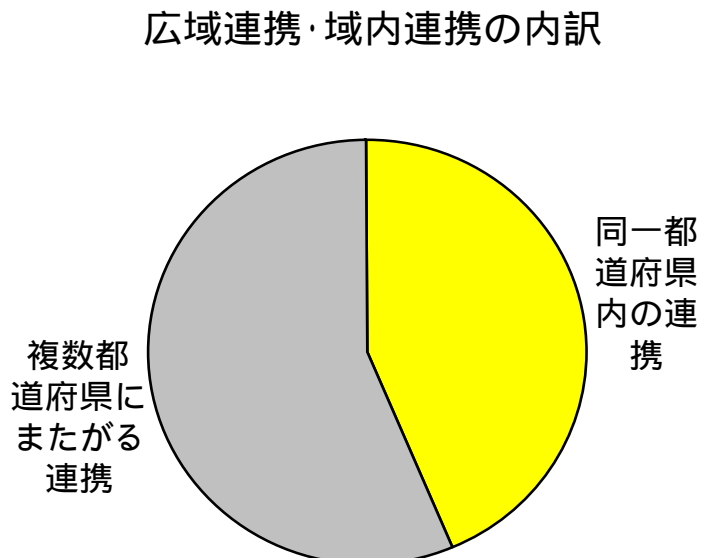
3～6社による連携が多い。



構成者数	件数
2	2
3	18
4	17
5	13
6	10
7	5
8~	4
合計	69

#### 広域連携・域内連携の内訳

同一県内の連携と複数都道府県にまたがる連携とがほぼ半数ずつとなっている。



連携区域	件数
同一都道府県内の連携	30
複数都道府県にまたがる連携	39
合計	69

## 4. 新連携

### (4) 着実かつ効果的な連携を行うための工夫

いずれの連携体も、事業の着実な遂行を確保し、また将来のトラブルを回避するために、連携企業間で規約等を整備している。

連携合意	6 9
守秘義務	5 3
品質管理	1 1
生産管理	1 1
事業利益配分	2 0
その他	知的財産権活用に関する規約 等

(注)作成予定を含む。



## 5. 支援の効果

### (1) 戦略会議事務局による支援

#### 事業計画のブラッシュアップ

認定されたプロジェクトに対しては、補助金や融資による支援に加え、戦略会議事務局が販売戦略の具体化など必要なアドバイスを実施している。戦略会議事務局の助言により有望な販売先とのチャンネルが構築されたという事例もある。

#### (例) 原料用緑茶製造方法の開発と販売

(関東地域認定: 代表企業 まるよん製茶(株))

まるよん製茶(株)が、地域の機械メーカー等と組み、3番茶、4番茶、端物茶から高品質の加工用緑茶を安価に製造する技術を開発し、その事業化に着手。

当初は、茶そば等の加工食品を主な販売先として想定していたが、相談に対応した関東地域戦略会議事務局(中小機構関東支部)の支援マネージャーが、緑茶ドリンクや緑茶入り食品の需要拡大により原料用緑茶が今後不足する見込みであり、それを踏まえた販売戦略を立てるべきとアドバイス。具体的な販売先の紹介を行い、その結果、緑茶原料の確保に悩む大手商社への販売が内定した。

#### 個別支援チームによるフォローアップ

認定後も、事業者のニーズに応じて、専門家からなる個別支援チームを結成し、市場化をめざしたサポートを積極的に行っている。

#### (例) 精密鋳造法による世界初形状記憶合金脳ベラの製造・販売

(中部地域認定: 代表企業 (株)吉見製作所)

従来のステンレス製のものに対して、再使用性や操作利便性を格段に高めた脳外科手術用の「脳ベラ」を(株)吉見製作所のもつ形状記憶合金と東洋精鋼(株)の特殊表面加工技術を組み合わせるプロジェクト。

今後、より販路先を拡大していきたいという(株)吉見製作所のニーズに応じ、戦略会議事務局が医療機器等の販売に知見を有する大手メーカー出身のアドバイザーを派遣し、市場調査を行い販路開拓戦略を検討する。

## 5. 支援の効果

### (2) 主な支援策の活用状況

これまで認定された69件については、試作品の開発・評価や販路開発のための市場調査に補助金を活用したり、政府系金融機関の低利融資を活用した例が多くなっている。また、設備投資減税、信用保証の特例、特許料の減免措置も活用されている。

#### これまでに認定された69件における支援措置の活用状況

支援策	件数
事業化・市場化支援補助金	63 (うち採択済み43件)
政府系金融機関の低利融資	49
設備投資減税	15
信用保証の特例	7
特許料の減免	7

(注) 活用予定を含む。(以下、同じ。)

新連携に取り組む事業者が新連携支援に期待するものとして、事務局によるサポート、融資や補助金以外に“認定によるPR効果”という声も多く寄せられている。

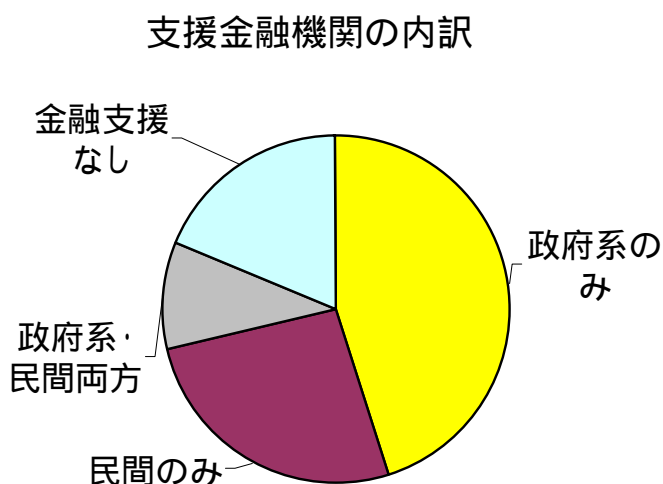
# 5. 支援の効果

## (3) 金融支援の特徴

### 金融支援の活用状況

新連携支援においては、戦略会議事務局が地域の金融機関を巻き込みつつ、事業計画のブラッシュアップなどの支援を行うこととしている。また、評価委員会において事業性も十分に評価した上で認定を行っている。こうしたことから、これまでの認定案件については、政府系金融機関だけでなく、民間金融機関からの融資も多くのケースで実現している。

### 金融支援の活用状況



分類	件数
政府系金融機関のみ	31
政府系・民間両方	18
民間金融機関のみ	7
金融支援なし	13
合計	69

### 融資先企業

コア企業だけでなく、連携企業への融資も広く行われている。

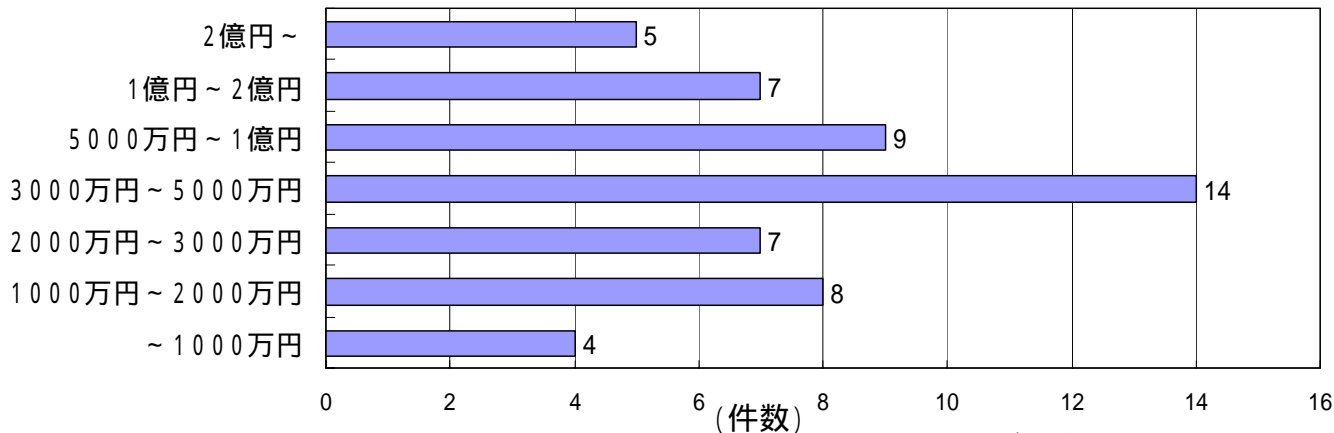
分類	件数
コア企業のみへの融資	43
コア企業 + 連携企業への融資	13
連携企業のみへの融資	0

# 5. 支援の効果

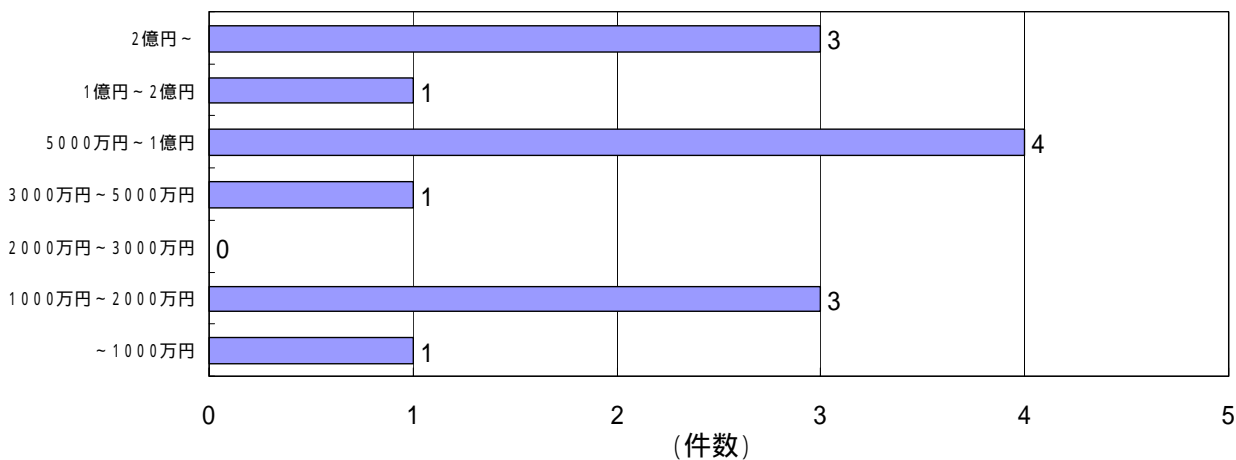
## (3) 金融支援の特徴

### 融資予定額

コア企業への融資 (平均融資額: 70百万円)



連携企業への融資 (平均融資額: 100百万円)



### 担保条件

無担保・第三者保証なしという条件での融資が半数以上を占めている。

有担保	第三者保証有り	2
	第三者保証なし	11
無担保	第三者保証有り	2
	第三者保証なし	17

有効回答32件