

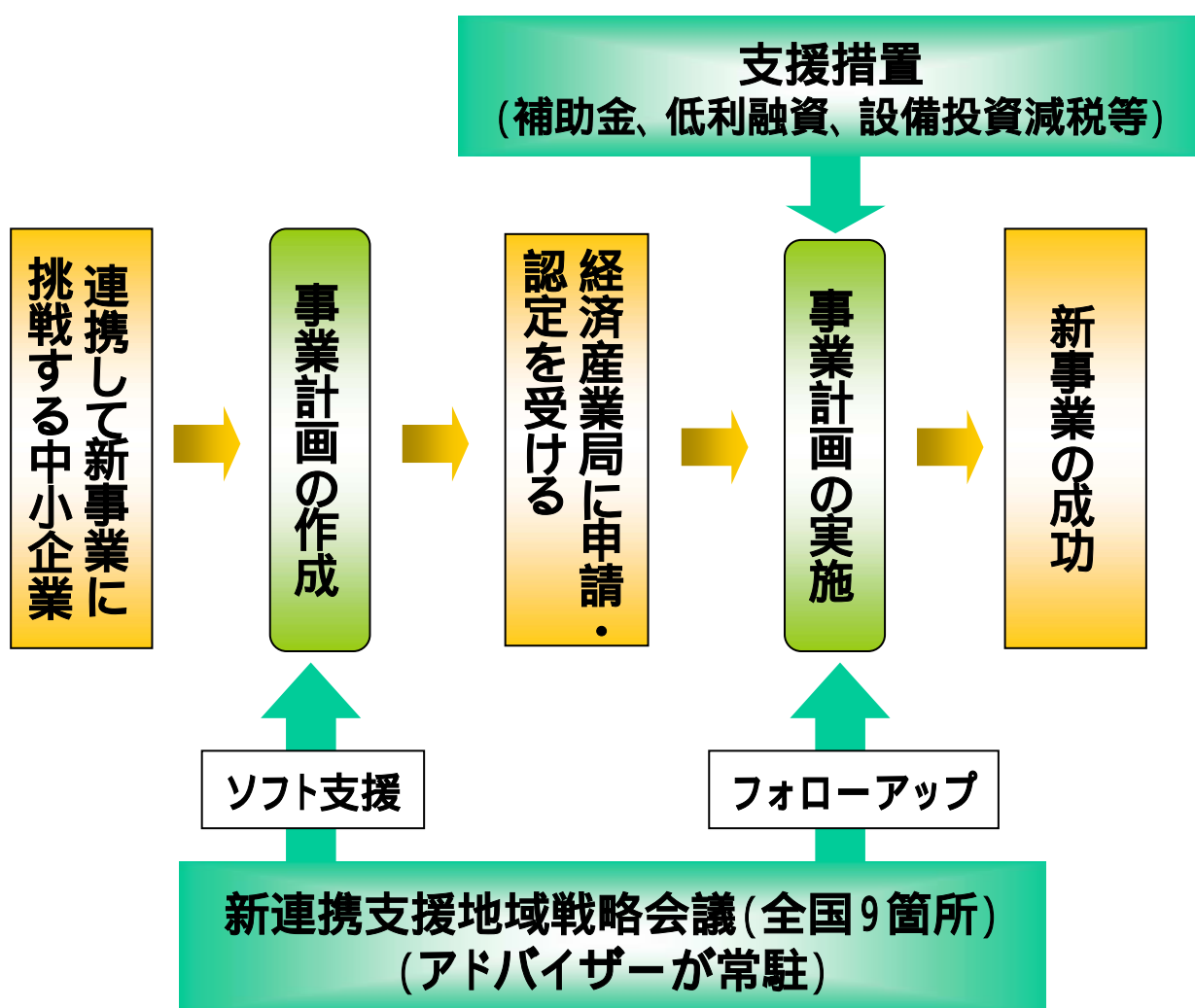
新連携事業の進捗状況

平成18年3月16日
中小企業庁

新連携支援について

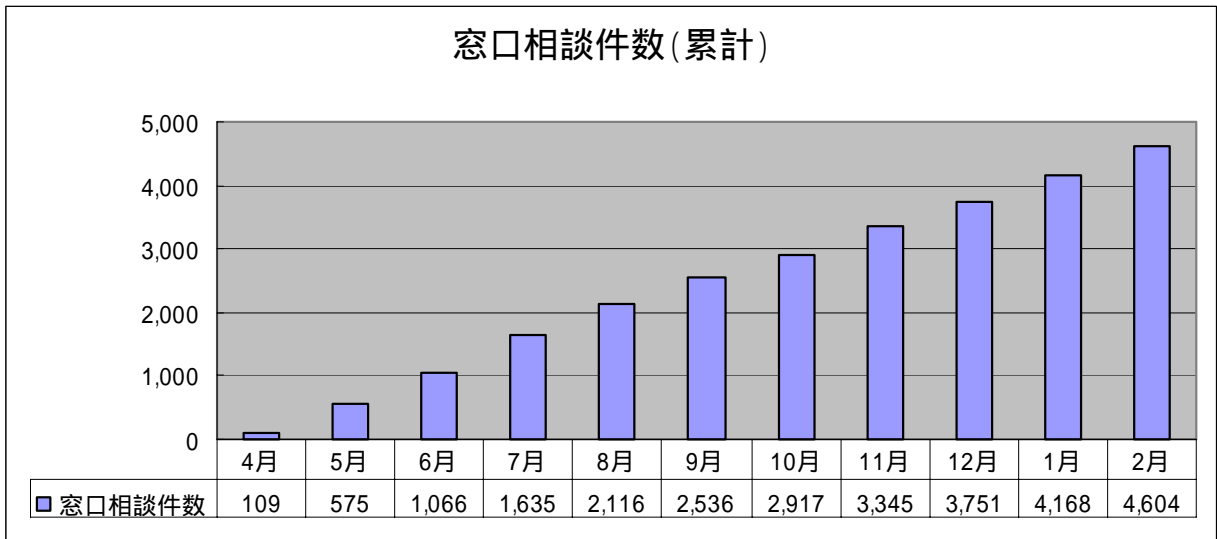
異分野の中小企業が連携し、技術やノウハウなどの緊密な摺り合わせを通じて、新しい製品・サービスを創出しようとする新事業を支援する。

新連携支援のスキーム

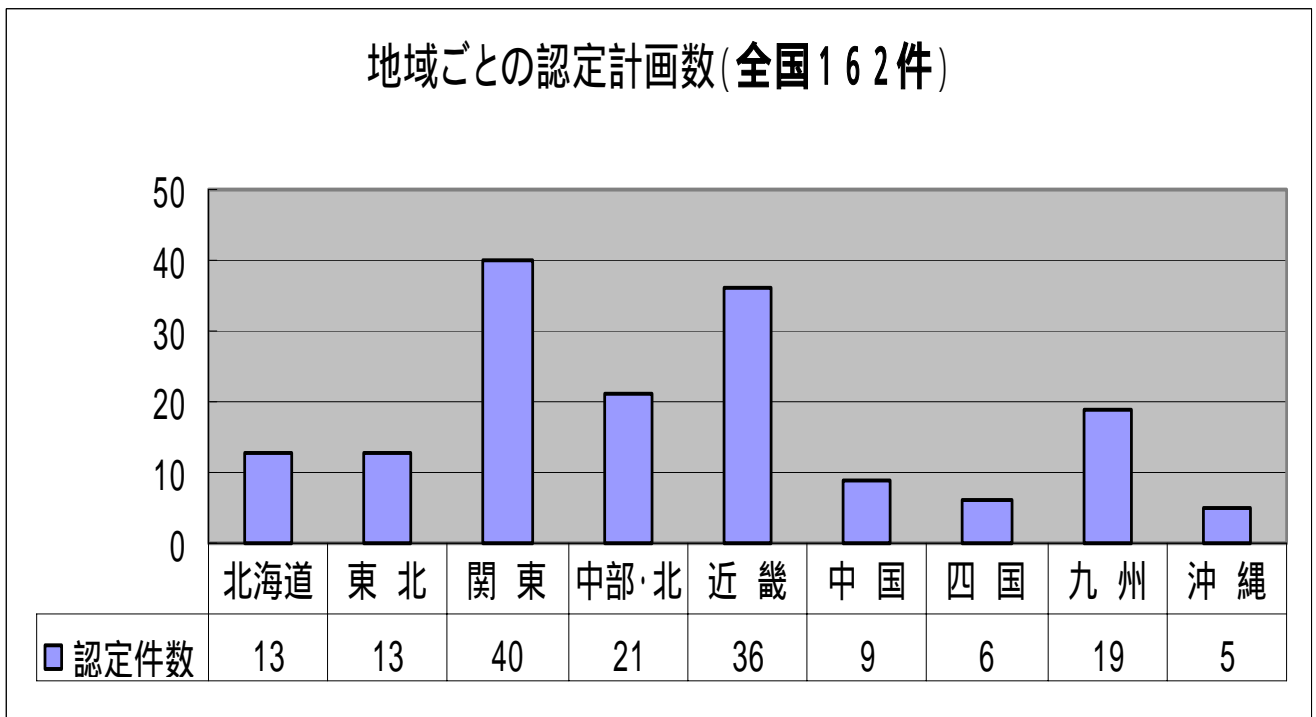


新連携支援のこれまでの実績

これまで各地域で4,600件を超える相談が戦略会議事務局に寄せられ(2月末現在4,603件)、2月末現在、全国で162件の新連携事業計画の認定を実施している。(月平均相談件数419件)



(2月末現在)



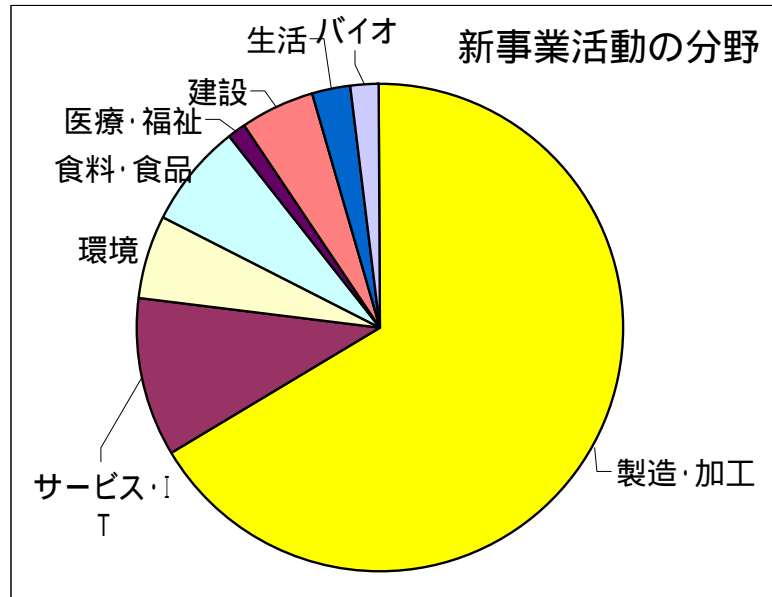
(2月末現在)

新連携事業の特徴

(1) 新事業活動の分野

サービス・IT、環境など多分野で新事業活動が行われている。

分野	件数	構成比
製造・加工	106	65.4%
サービス・IT	17	10.5%
食料・食品	9	5.6%
環境	11	6.8%
医療・福祉	2	1.2%
建設	8	4.9%
生活	4	2.5%
バイオ	3	1.9%
流通	1	0.6%
防犯・防災	1	0.6%
合計	162	100.0%



鍍金加工業界から防災業界に領域を開拓する事例 瞬間小型消化器具の製造・販売

(関東地域認定: 代表企業 (株)ワイピーシステム)

最先端のめっき技術を有するコア企業が、超精密加工部品洗浄に使用する高圧ガスの冷却能力に着目し、工業ガス、バルブメーカー等との連携により軽量・小型の新機能消火器を製造して、水を嫌うOA機器を使用するオフィスや一般住宅向けに販売する。

薬剤を使用しないためパソコン等の情報保全や電化製品等への使用が可能となる。

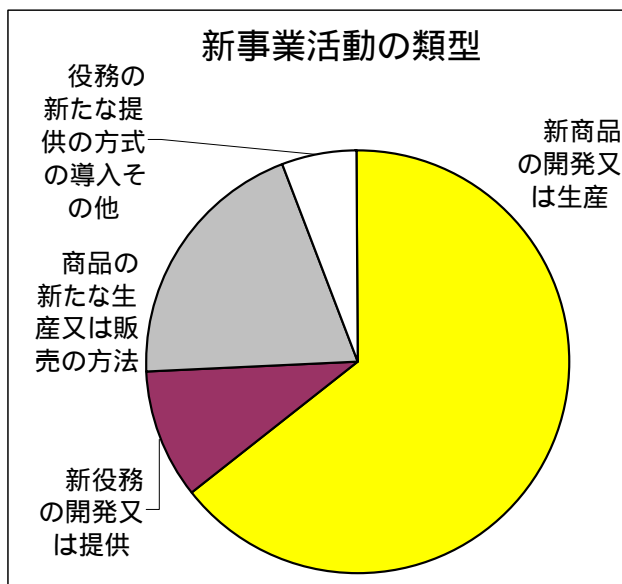


新連携事業の特徴

(2) 新事業活動の類型

新たなサービスを提供する事業も展開されている。(類型は複数選択あり。)

類型	件数	構成比
新商品の開発又は生産	141	64.1%
新役務の開発又は提供	22	10.0%
商品の新たな生産又は販売の方法	44	20.0%
役務の新たな提供の方式の導入その他	13	5.9%
合計	220	100.0%



新役務の提供を行う事例

患者アメニティ環境と医療環境の融合を目指すヘルスケア・ポータル・サービス

(関東地域認定:代表企業 (株)ヴァイタス)

入院時には、好きな映画やテレビ番組を見ることができないばかりか、必要なものを買うことさえままならない、不自由な生活が余儀なくされている状況。本サービスは、患者アメニティ環境と医療環境の双方の向上を目指す。

ベッドサイドに設置された情報端末を通じ、テレビ番組や映画、音楽等のアミューズメントに加え、コンビニエンスストアや通信販売等のショッピングなど、療養生活を日常生活に近づける多彩なコンテンツの利用が可能。

また、ベッドサイドにおいて投薬等の最終処置オーダーの確認が可能となり医療過誤リスクの低減が見込めるほか、診療計画、薬、リハビリ計画等とのインフォームドコンセントに利用可能。

このように情報端末をベッドサイド電子カルテ端末として兼用することにより、医療機関側のコスト削減も実現。

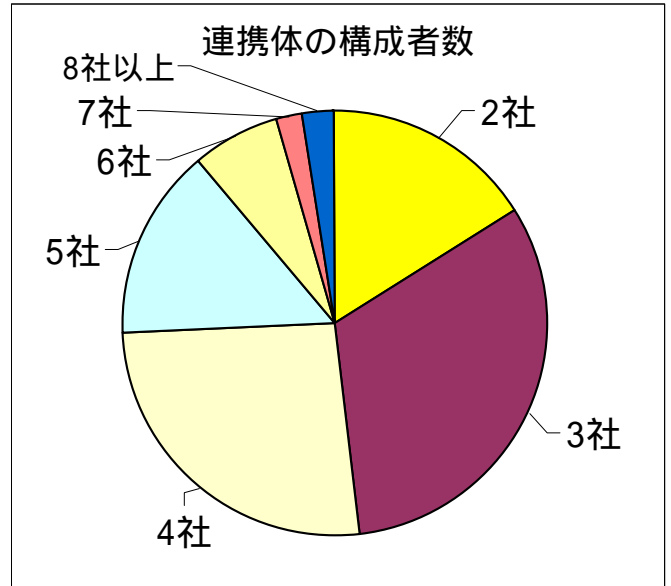


連携体の特徴

(1) 連携体の構成状況 連携体の構成者数

3～5社による連携が大宗であるが、8社以上で連携する例もある。

構成者数	件数	構成比
2社	26	16.0%
3社	52	32.1%
4社	42	25.9%
5社	24	14.8%
6社	11	6.8%
7社	3	1.9%
8社以上	4	2.5%
合計	162	100.0%



3社による連携の事例

腕の血管注射ミス防止用の血管位置検出装置の開発・販売

(四国地域認定: 代表企業 (株)ヨコタコーポレーション)

腕の血管注射は、一般的な医療行為であるものの、患者の体質あるいは看護師の経験不足などから、適確な位置に注射を行えないなどの医療トラブルが発生している。

本事業では、医療現場の実情を熟知する販売担当者が、設計者、製造者と連携して十分な摺り合わせを行い、腕の血管位置が明瞭に判別できる装置を開発・販売する。



8社以上(10社)による連携の事例

画期的な陶土による軽量強化磁器の製造・販売

(九州地域認定: 代表企業 (株)山忠)

連携企業が有する特殊な陶土をもとに、軽さを求めると強度が落ち、強度を求めると重くなると言われている陶磁器の常識を覆す、「軽くて強くてさめにくい」性質を有する「軽量強化磁器」を創り出した。

成形、うわぐすり、成型、上絵、焼成、販売の各段階の事業者がコア企業のリーダーシップの下に幅広く連携し、磁器の開発・販売を行う。

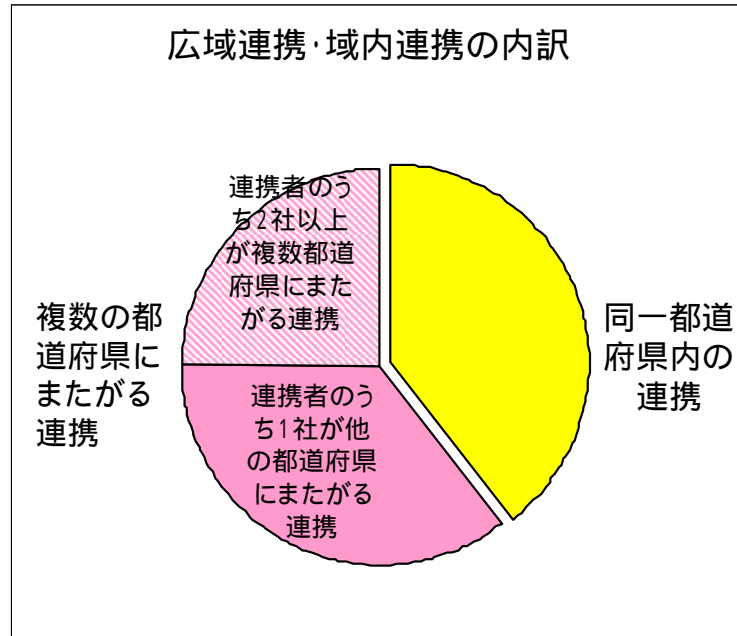


連携体の特徴

広域連携・域内連携の内訳

複数都道府県にまたがる連携が多いものの、連携者のうち2社以上が複数都道府県にまたがる連携は、約1/4である。

連携区域	件数
同一都道府県内の連携	64
複数の都道府県にまたがる連携	98
連携者のうち1社が他の都道府県にまたがる連携	58
連携者のうち2社以上が複数都道府県にまたがる連携	40
合計	162



広域連携の事例

レーザー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に剥離洗浄する装置の開発・製造に取り組む。

広域多摩地域で事業を行う東成エレクトロビーム(株)、佐賀工業(株)、レーザー・ネット(株)に、非球面レンズ技術を有する滋賀県の(株)クリスタル光学が連携者として加わっている。

< 連携企業の所在地 >

- ・東成エレクトロビーム(株) (東京都西多摩郡)
- ・(株)クリスタル光学(滋賀県大津市)
- ・佐賀工業(株)(埼玉県所沢市)
- ・レーザー・ネット(神奈川県横浜市)

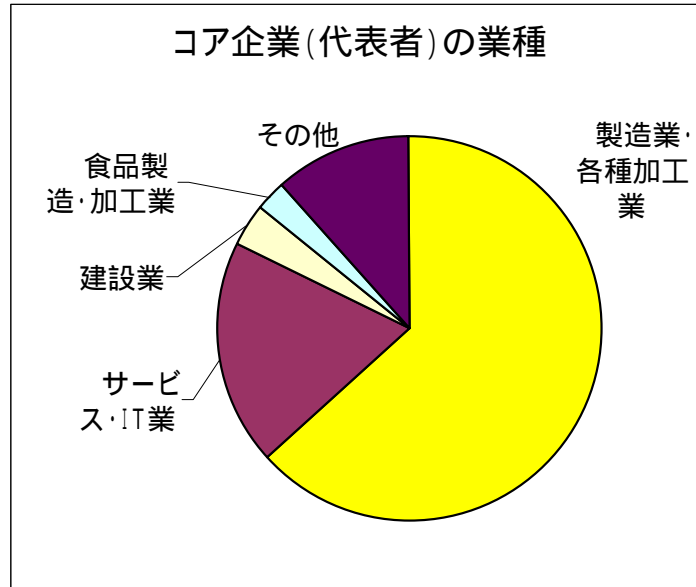
連携体の特徴

(2) コア企業の特徴

業種

サービス・IT業、建設業など様々な業種に属するコア企業も、新事業活動を行っている。

業種	件数	構成比
製造業・各種加工業	102	63.0%
サービス・IT業	31	19.1%
建設業	6	3.7%
食品製造・加工業	4	2.5%
その他	19	11.7%
合計	162	100.0%



その他の業種(小売業)がコア企業になった例

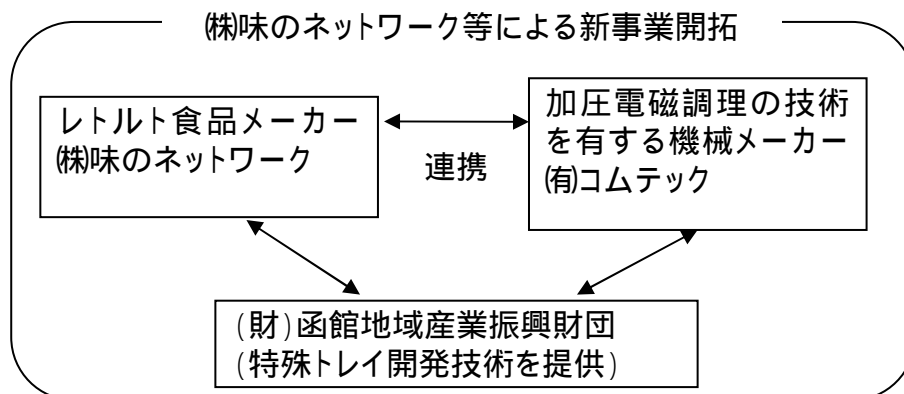
レトルト食品用自動販売機による食品販売

(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中。

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。



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。

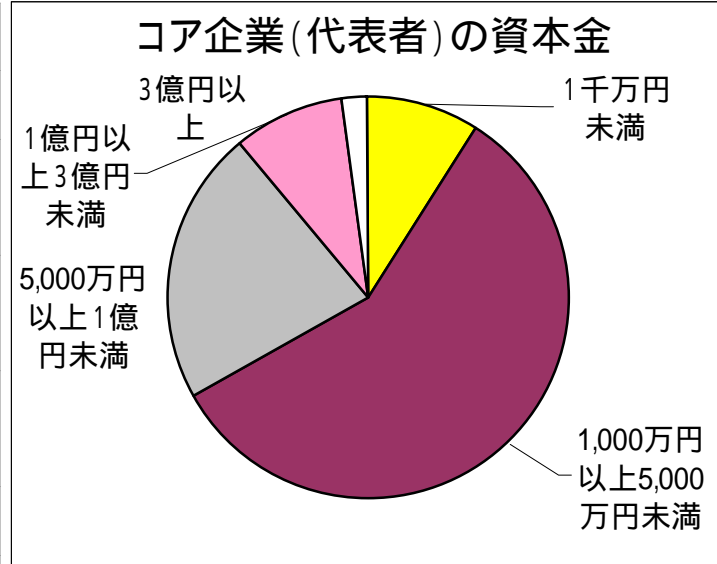
連携体の特徴

規模

コア企業の約半数は従業員20人以下の小規模企業である。

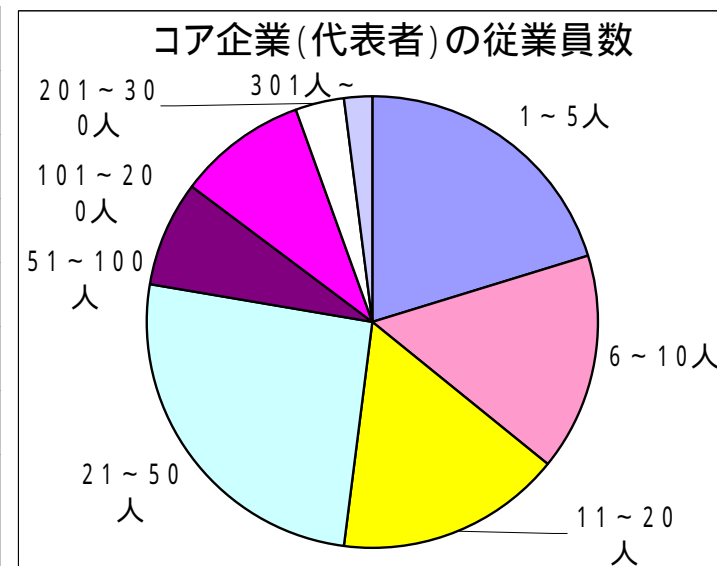
・資本金

規模	件数	構成比
1千万円未満	15	9.3%
1,000万円以上 5,000万円未満	93	57.4%
5,000万円以上 1億円未満	36	22.2%
1億円以上 3億円未満	15	9.3%
3億円以上	3	1.9%
合計	162	100.0%



・従業員数

規模	件数	構成比
1~5人	33	20.4%
6~10人	25	15.4%
11~20人	26	16.0%
21~50人	42	25.9%
51~100人	12	7.4%
101~200人	15	9.3%
201~300人	6	3.7%
301人~	3	1.9%
合計	162	100.0%



連携体の特徴

(3) 大学、研究機関の関与

半数以上の事業は、何らかの形で大学、研究機関から支援を受けている。

関与の度合い	件数	構成比
大学、研究機関が連携に関与している	90	55.6%
大学、研究機関が連携に関与していない	72	44.4%
合計	162	100.0%

(4) 連携のきっかけ

連携事業を行う以前から取引があった企業と連携を組んでいるケースが、約3 / 4となっている。

連携参加者との取引開始時期	件数	構成比
以前から取引があった企業と連携事業を行った	119	73.5%
連携事業を行うに際し、初めて連携を組んで事業を行った	43	26.5%
合計	162	100.0%

研究機関が連携に関与した事例

ロボット用超小型6軸力覚センサーの商品化

(近畿地域認定: 代表企業 日本リニアックス株)

医療用、産業用ロボット制御に活用する高感度、安価、超小形の6軸力覚(圧力)センサーの開発・販売を行う。

コア企業と大阪府産業技術総合研究所は、高感度圧力センサーの共同開発を実施。実用化にあたり、コア企業は高度な研磨技術を有する新興製作所を同研究所から紹介され、連携を組んだ。

新連携支援の特徴

(1) 主な支援策の活用状況

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する例が多い。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。

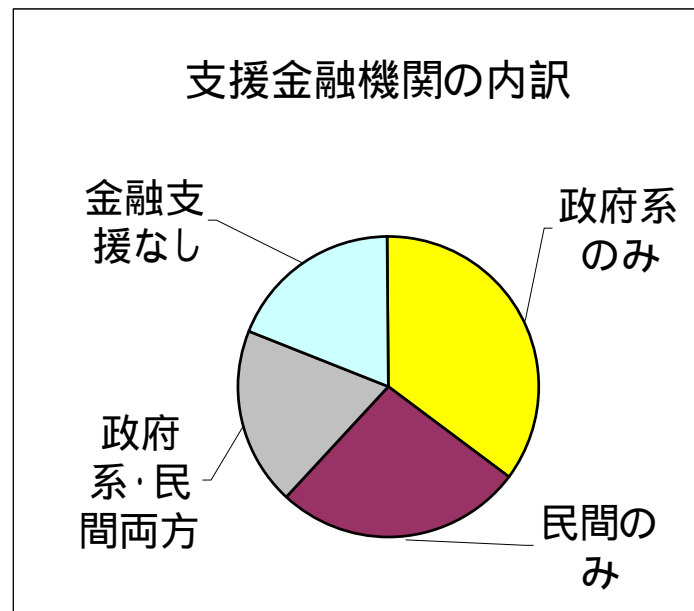
支援策	件数
平成17年度新連携対策補助金 (事業化・市場化支援補助金)	91
政府系金融機関の低利融資	122
設備投資減税	46
信用保証の特例	36
特許料減免措置	42

(活用予定含む)

(2) 金融支援の特徴

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い、さらに評価委員会が事業性を十分に評価して認定を行っている。こうしたことから、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。

分類	件数
政府系金融機関のみ	57
政府系・民間両方	43
民間金融機関のみ	31
金融支援なし	31
合計	162



新連携事業認定連携企業の声

(1) 認定を受けて良かったこと

信用力が高まり、取引先、金融機関、大学等からの評価が上がった。また、社員のモチベーションも上がった。

認定を受けるために、各メンバーとの綿密な摺り合わせを行ったことで、意識・意欲が高まり、事業成功に向けた連携メンバーの結束が強まった。

PM、SM、専門家からの、商品製造、経営面及び資金面のアドバイスにより、事業計画が充実し、事業成功への自信が深まった。認定後も相談できる点に安心感がある。

展示会への出展機会が増えたことや、多方面からの取材を受け報道されたことによって、多くのユーザーに知れ渡ることができ、加速度的に引き合いが増えた。

金融機関を巻き込んだ事業計画の策定や財務管理体制の構築に向けた活動により、資金調達の実現性が高まった。

(2) 新連携制度に対する注文

補助金の使い勝手が悪い。例えば、公募時期を通年にして欲しい。補助事業期間を複数年度にして欲しい。人件費を補助対象にして欲しい。

金融機関によっては新連携事業の認知度が低く、認定を受けても対応が鈍い。

販路先の紹介や市町村へのつなぎなどのマッチング機能の充実して欲しい。新連携フォーラムのような公的なPRの場をもっと提供して欲しい。

認定申請及び補助金申請に係る手続を簡素化して欲しい。

認定後の連携メンバーの変更や事業計画の変更などに係る手続を簡素化して欲しい。