

# あきた Biz<sup>+</sup>

10 2022  
October  
Vol.585

ビジネスを強化する事業者間連携  
相乗効果を発揮して新たな可能性を切り拓く！



「食品加工技術」×「醸造技術」で付加価値向上を目指して開発された商品

新型コロナウイルス感染症や物価高などの影響で、先行きが不透明な中、経営を維持・発展していくためには、新しい事業へ挑戦することも有効な手段となります。

人・モノ・金・情報の経営資源に限りのある小規模事業者が、新しい事業へ挑戦する方法として、事業者同士が連携することが挙げられます。

他社と連携し、不足している経営資源を補うことやお互いの強みを掛け合わせることで、WinWinの関係が作られ、新たなビジネスにつながる可能性が高まります。

本号では、事業者間連携によって、どのような効果が生み出されるかを整理し、他社と信頼関係を築き地域の活性化に取り組む事業者を事例としてご紹介します。

# 事業者間連携で新たな価値を創出

自社だけでは取り組むことが難しい新規事業も、事業者同士が互いに協力することにより、不足する経営資源を補い合うことができます。それぞれの強みを活かして新商品や新サービスの開発などに取り組むことで、新たな可能性を切り拓くことが可能となります。事業者間連携はハードルが高いと思われがちですが、固定観念に囚われずどんな効果が期待できるのか整理し、取り組みましょう。

## 事業者間連携の例

### 宣伝力の弱さを克服!

### 地域特産品製造業 × 映像制作業

- 取組** 自社商品の魅力を紹介するため、商品紹介映像を制作してホームページに掲載したり、コンテストへの応募を通じて全国にPRした。
- 効果** PR映像を見た顧客からの問合せが増え、自社商品の売上アップにつながった。映像制作業者にとっては、新たな映像制作の依頼が増加した。



### 伝統工芸品の強みを活かす!

### 伝統工芸品製造業 × 文房具販売業

- 取組** 伝統工芸品の技と魅力を活かし、工芸品に馴染みのない顧客にアピール強化を図るため、オリジナルボールペンを開発した。
- 効果** 手触りや高級感といった工芸品の魅力が評価され、自社製品の売上が上がった。文房具販売業者にとっては、オリジナル文房具の開発依頼が増加した。



### 顧客ニーズに応える!

### 介護サービス業 × 衣類製造業

- 取組** 介護施設を利用する高齢者のため、着替えやすく、かつ、おしゃれを楽しめる衣服を開発した。
- 効果** 施設利用者の細かいニーズに応えることができ、満足度が向上した。衣類製造業者にとっては、高齢者用衣服の製造依頼が増加した。



## 事業者間連携のポイント

事業者間連携は、自社がどんな役割を持つのか、相手にとってどんなメリットがあるのかも考え、信頼関係を築くことでスムーズな連携につながっていきます。

また、具体的な計画や契約などが無ければトラブルの元にもなりますので、あらかじめ明確にしておくことも大切です。

### 自社の経営課題を明確にし、不足している経営資源を把握する



自社だけでは難しい。でも、他の企業となら解決できるかも…

### 連携の目的を明確にし、適切な相手を探す

- **どんな方法で相手を探す?**
  - ・ 商工会等所属している団体を通して
  - ・ インターネット検索
  - ・ 連携先からの紹介や口コミ
- **相手の技術の強みは?**
  - ・ 自社商品との相性が良く相乗効果が期待できる
  - ・ 最先端の技術を持つ
  - ・ 地域での認知度が高い

### お互いの役割、費用や収益の分配ルール等を明確にする



## ○事業者概要

味噌・醤油・漬物の製造販売業者として嘉永6年(1853年)に創業。169年の歴史があるレンガ造りの蔵座敷は、東北地方で最古であり、仙北市の有形文化財にも登録されている。古くから地主として、角館地域の商工業発展に努めてきた。

製造する味噌・醤油の一番の特徴は「無添加」「天然醸造」であり、熟練の杜氏が自らの目・鼻・舌を使って品質を管理している。

現在は自社の商品を使った飲食店を経営するほか、様々な企業と連携して顧客のニーズを満たす新商品を次々と開発している。



仙北市の古き良き街並みに佇む「株式会社安藤醸造」

## ○これまでの取組

### 菓子製造業との連携による観光地のお土産品等の開発

- ▶ 自慢の味噌・醤油の味を活かした煎餅やアイス、マカロンの製造・販売を通じ、幅広い年齢層が店舗へ来店するきっかけになり、開発した商品を含め既存商品の売上アップにもつながった。

### サービス業との連携による自慢の味噌の全国展開

- ▶ 味噌汁のサブスクリプションサービスを導入したことで、首都圏の健康志向の顧客へ提供するなど、販路を拡大できた。

### 製造業との連携によるオリジナルグッズの開発

- ▶ エコバッグとして利用可能な屋号をプリントした御用袋を製作し、セット販売時のオプションを増やした。

### 業種を問わない連携による認知度の向上

- ▶ “稲庭うどん”とのセット販売や、他社が栽培した“えごま”を使用した新商品の開発、“あきた舞妓”と事業所見学ツアーを企画するなど、お互いの宣伝効果で双方の商品やサービスの認知度向上につながった。

## ○事業者の声

代表取締役専務 安藤 雄介さん

現在、当社には様々な企業と共同開発した商品が多くあります。連携を推進するきっかけは、顧客のニーズに応えるため、当社だけではできない商品を開発しようと思ったことです。

共同して目的を達成することで、地域や顧客にお互いの事業をアピールすることができ、双方にとって良い影響になると思います。

連携の目的を明確にし、課題の解決のため、日頃から付き合いのある商工会青年部や加盟している組合などの事業を通して、自社にはない技術を持っている事業者に積極的に声をかけています。

これからも昔ながらの味を大切に、事業者間連携で顧客に新鮮さを感じてもらい、歴史ある地域の活性化につなげていきたいです。



事業者との信頼関係で生み出された商品の数々

## 地域経済活性化を目指して【商工会成長プラン'22-26】独自戦略

### 県北地区：上小阿仁村商工会

#### 独自戦略1 上小阿仁の農林資源を活用した地域活性化施策の推進

秋田杉を主とした豊富な森林資源の活用策を研究し、木製品等の商品開発、関係団体と連携した販路拡大に取り組みます。また、農業者の法人化を支援するとともに、6次産業化や農商工連携による農産品の高付加価値化を目指します。

#### 独自戦略2 「道の駅かみこあに」を核とした域内市場産業の強化

村外から多くの来訪者を見込める「道の駅かみこあに」の集客力を活かし、地域ブランドの導入による販売戦略を展開して、地域産品の付加価値向上を図ります。また、農産品や加工商品を扱う地域商社機能の強化を推進します。



毎日たくさんの人が行き交う  
「道の駅かみこあに」

### 中央地区：河辺雄和商工会

#### 独自戦略1 「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトの理念の実現

“アートの魅力でまちづくり”をテーマとする「芸術の里かわべゆうわ」プロジェクトのこれまでの成果を踏まえ、芸術家の作品に触れることのできる「アンテナ店舗」の設置や「情報誌」の発行、「移住の促進」等を通じて河辺雄和への交流人口の拡大を図ります。

#### 独自戦略2 地域の基幹産業を担う農業関連事業者への支援(農商工連携)

基幹産業である農業の担い手となる「農業法人」等の設立が活発化していることから、“稼げる農業経営”に向けそれぞれが抱える課題を共有するとともに、1次産品を活用した付加価値の高い加工品開発など農商工連携の取組を通じて地域経済の活性化につなげます。



情報誌「ちょいなび河辺雄和」

### 県南地区：よこて市商工会

#### 独自戦略1 豊富な「よこて資源」を活かしたビジネス創出

横手市の優れた特産品や魅力ある地域資源を活かした高付加価値商品の新たな市場獲得に向け販路開拓を積極的に支援します。

また、地域資源を活用した市内回遊の促進や滞在型観光を推進し域外からの需要を取り込むことで、地域経済への波及効果を高めていきます。

#### 独自戦略2 事業者サービス向上のための新たな指導拠点の整備

多様化・高度化する事業者の経営課題に柔軟かつ機動的に対応するため、新たな指導拠点の整備と組織・運営体制の強化に取り組みます。

特に、新指導拠点にはICT専門窓口を設置し、ICTの有効活用や課題解決に向けての提案・実行支援を推進していきます。



首都圏商談会への出展

広告

商工会員だけの大きな特典  
商工会が提案する4つの安心サポート

商工貯蓄共済

経営指導  
経営のトータルサポート

生命保障  
万が一に備えた  
リスク管理サポート

資金繰り  
企業の資金繰り  
サポート

貯蓄  
資産の充実  
サポート

どちらも月々  
2,000円  
から

あなたも家族もまるごと守る!  
頼れる補償の商工会の福祉共済

全国商工会会員福祉共済

「けが」の  
補償

「病気」の  
補償

「がん」の  
補償



※この紙は再生紙を使用しています。

発行所／秋田県商工会連合会 〒010-0923 秋田市旭北錦町1番47号秋田県商工会館内 電話／018-863-8491(代)  
購読料／1部10円(会費に含む)