

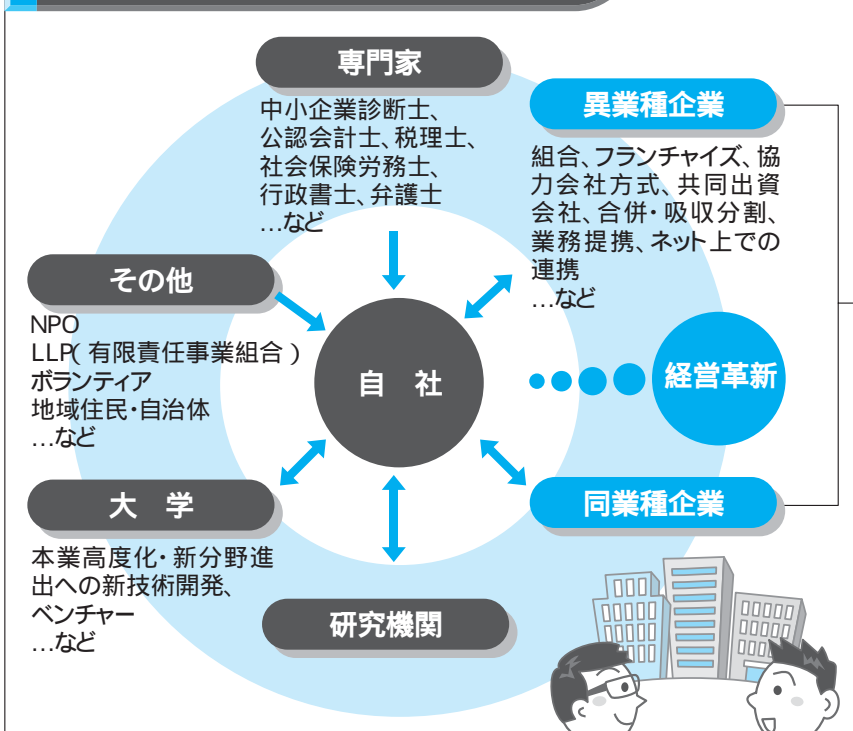
4

不足する経営資源は連携で補う

《外部機関との連携》

中小・中堅建設業者にとって、自社で不足する技術・ノウハウを外部機関との連携により補完することは有効な手段です。連携先は、企業、大学、NPO、研究機関など。また連携の形態も、組合やフランチャイズ、協力会社方式、共同出資会社の設立、合併・吸収分割、業務提携など様々な形態があります。研究開発の色彩が強い事業では、公設試験研究機関や大学など、製造段階ではメーカーや専門業者、マーケティングに当たっては、中小企業診断士や専門コンサルタントなどと連携しているケースが見受けられます。

連携先となる「外部」には様々な機関がある



企業連携の類型

業界外

自社から見て遠い業界の会社になるほど連携の難易度が増すが、連携に成功した場合の成果もより大きい。

業外連携

業界外との連携

福祉マンションの建設で、建設業者と介護事業者が連携し、住宅供給と高齢者ケアを一体のものとして提供。

縦の連携

ビル建設で、測量 設計 施工 維持・管理の各プロセスに携わる各企業が、一連の過程で「縦のつながり」を作って、一体となってサービスを提供する例。

横の連携

リフォーム工事などで、内装工事、改装工事、上下水道工事、電設工事を行なう異業種のもの同士が「横のつながり」を作って、一体となって連携して工事を受注・施工する例。

協同組合

同じ業種の企業が、共同受注や、資材の共同購入などを行って、受注機会を拡大や、コストダウンを図る例。

異業種連携

同業種連携

業界内

自社単独と連携とを比較すると...

	自社単独	連携
事業開始までのスピード	▲ 自社にノウハウがない場合、時間がかかる	● 外部企業等からノウハウを得て時間短縮を図る
開発・投資コストの負担	▲ 自社で負担する	● 外部企業等と分担できる
技術力	▲ 自社保有の技術の範囲	● 外部企業等の技術を活用
意思決定の自由度	● 自社だけで意思決定	▲ 合意形成が必要
ニーズ予測	▲ ひとりよがり	● 客観性が高まる
リターン・成果	● 自社で独占できる	▲ 分担・分配の必要あり