

第一部 まかしとき

③

ねじ製造会社、田中(大阪市)の田中弘一会長(65)ら大阪の中小幹部二十人は五月十五日、米シアトルのボーイング社の工場を訪れた。応じたボーイングの開発担当副社長に対し、若手経営者が「部品を納入するにはどうすればいいのか」と意欲的に質問した。

田中会長は中小の連携組織「次世代型航空機部品供給ネットワーク(OWO)」の会長。OWOは超精密加工、金属硬化など独自技術を持つ大阪二十五社の集まり。ボーイングの次世代旅客機への部品供給を目指し、情報交換してきた。

一社単独ではボーイングの部品供給を目標し、ある国内大手に働き掛ける」と田中会長は言う。同様の連携組織は神奈



広く連携 パワー生む

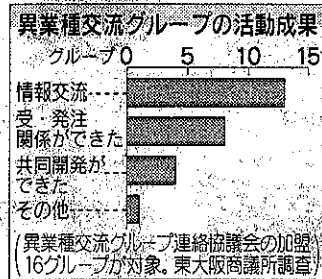
と意気込む。

目標を明確に

川島の「まんでんプロシエクト」など全国にある。これらと広域に連携し、「ボーイングへの納入や部品供給市場への参入を実現させる」(田中会長)

理事)で「連携の目標を明確にすることが重要」と大阪商業大学の森野博行助教は指摘する。

OWOはボーイング攻略という目標の下、新たな連携体も生み出している。発光ダイオード(LED)照明の森川製作所



航空機市場への参入を目指し会合を開くOWOの会員ら(大阪市西区)



(大阪市)は着色剤メーカー「アリスケミカル(東大阪市)」と組み、目に優しい航空機向け読書灯の開発に着手した。

人材や情報に乏しい中小企業は連携によって大企業に対抗しようとしてきた。だが「親睦(しんもんか)」「まとめて買ってぼく」(会が大伴)「東大ホームセンター(HC)」

(大阪府八尾市)など関西から九州までの同業八社は、レンガなど購入先との条件改善にこぎつけた。従来に比べ五%前後の値下げが実現する見通しだ。

日本版LCC(合同会社)

社)、ジャパンハードネッツを十九日に設立する。ことを決めており、その成果が出た。巨大化するHCへの販売で交渉力を高める。「中小でも東ねれば強くなる」と三本の矢をイメージしたロゴマークも作った。

問われる進化

「フォーラム・アイ」は大阪市生野地区の二十社が新製品の共同開発を

目的に一九九七年に結成した。二〇〇四年に開発した自転車はミラノの展示会に出すなど話題を呼んだ。昨年末に発売した自転車は今年中に三十台の販売が目標だが、現時点で十二台にとどまる。

「末端のニーズをつかみきれていない面がある」と佐藤元相代表幹事(43)。商品開発チームを設置したほか、来月から大阪市内のデザイナー集団と業種を超えた連携を始め、消費者に受ける商品作りに生かす。

小が大に勝つには連携で企業数を増やすのが第一歩。だが成功につながるには、広域連携などへの進化が欠かせない。

近畿