

こんなにあつた

中小企業施策

☆ 21 ☆

川上・川下ネットワーク構築支援

大手企業との取引は自社の技術を向上する契機になる。つまり、新たに別の企業と取引を始める際に、技術力の証明にもなる。ただ、その市場にどう食い込むかが難しいところだ。

経産省は中小企業基盤整備機構を通じて、「川上・川下ネットワーク構築支援事業」を実施。川下の大手企業のさまざまなニーズをとらえ、川上の基盤技術を持つ中小企業がニーズに沿った技術を開発し、受注につなげるのが同事業の

仕組み。ジョイントコーディネーターが川上と川下の仲介となり、交流会や動向調査を重ねる。事業は2年目に入り、効果が出始めている。

07年度に事業に選ばれ

大手と中小つなぐ 交流会や動向調査

反映したテーマ別の研究会を四つ運営するが、その一つ、「一貫生産システム研究会」では、事業の成果として、材料調達から部品完成までの全行程をカバーする新会社を設立した。

研究会を重ねる中で、一つひとつの部品ニーズに応えるのではなく、部品を組み合わせて複合部品として売り込む一貫生産で、航空機メーカーでの間接工程の削減とコスト削減、納期短縮に役立つと結論づけた。

中小機構の担当者は大手企業の反応にも手応えを感じ始めている。

例えば福島県産業振興センターが事務局となり進める「半導体関連産業分野における東北及び、首都圏川上・川下ネットワーク構築事業」。定期的に開催するフォーラムでは、中小企業のプレゼンテーションに対して、「この納期で、この量の仕事はできるか」といった大手企業からの具体的な質問が出ている。

た「次世代型航空機部品開発・供給における連携促進ネットワーク構築事業」は、川崎重工の元工場長や元資材部長らがジョイントコーディネーターを務め、川上・川下のニーズとニーズのマッチングにあたる。ニーズを

