

第3章 ネットワークについて

板橋区総務部職員課職員研修係長 相田治昭

ネットワークの必要性

板橋区の工場は、約90%が20人以下の小規模工場である。部品加工等の下請け企業が多く、企業体質は弱いが優れた技術力などによって区の工業の繁栄を築いている。

小規模企業は毎日の生産に追われながらも、企業の成長を目指して努力を重ねている。しかし、小規模企業ゆえに自社の弱点を補強していくこと、例えば営業職員を置いて新規開拓を図ることもできずにいるのが現状になっている。

小規模企業の弱点である技術、営業力について他の企業との連携により補強していく試みが、異業種交流や共同受注グループの活動である。

これらのネットワークは各地で様々な業種や異業種で取り組まれているが、順調に成果を重ねているグループは少ない。その理由としては参加意識の希薄化、日常業務の多忙等諸々であるが、いまだにネットワークは小規模企業にとって有効な経営戦略になっている。

今後、板橋区で活動していくためには、情報化やグローバル化等産業構造が大きく変化するなかで、企業が進むべき方向を速やかにキャッチ・アップし、技術や設備の革新を行ない柔軟に対応していかなければならない。

そのためには、自社の外部に存在する優れた資源に目を向け、必要な情報や技術を調達する方法として他の企業とのネットワークの構築が、今までにもまして重要になっている。

ネットワークの現状

ネットワークは、系列などのヒエラルキー型組織ではなく、各々の自主性や自立性を基本とした水平的なシステムで、参加する単位は個人、企業では中小企業であったりと小さい単位より成立している。この小さい力が集まり相互に補完して、一人ではできないことを可能にする。

成功の鍵は、既存の技術なり経営を基本としつつ、他の企業受け入れ新しい分野に積極的に取り組めるかという企業の態度と行動にあるように思える。

この意味でネットワークはただの網状の関係を作るだけではなく、「それぞれ確立した個が違いの違いを認識しあいながらも、相互依存関係で自発的に結びついたもので、ある種の緊張関係を伴う関係の中で意味と価値を作り出していくプロセスである。」(「ネット

ワーキングへの招待」金子郁容)

現在、共同受注グループや異業種交流グループなどネットワーク型の連携が中小企業において取り組まれているが、継続する過程で意見交換会や飲み会に変質してしまう状況がある。

その原因や課題は様々であるが、今までのヒアリングから推察できる点については以下の通りである。

グループについて

- 情報が公開されない。 共同受注グループの場合には、見積もり単価や受注者の公開などが不透明になっていって、運営がうまくいかなくなる。
- 不公平な運営になる。 共同受注が増えても、仕事が構成員の一部に偏ってしまう。
- 目的が明確でない。 いつのまにか、会の目的が不明確になり、ただの集まりになってしまう。

参加者

- 参加意識の希薄化 自分でグループを作っていく意識が必要である。
- 自己の革新性 参加者個人が変革の意思を持ち、イノベータ - として経営に当る意識が必要である。

このように、ネットワークを漠然と考えて参加したり、運営すると硬直的な集まりに陥りやすい。参加者が明確な意識と創造的な運営を心がけていくことが重要である。

今後、これらの課題を克服し、多くのネットワークについて調査・研究を深めてインターネット時代に相応しいあり方を見つけていきたい。

NC ネットワーク

今、インターネットによる発注の方法が急速に普及している。その代表が NC ネットワークである。今年の2月現在で6600社が加入する大きな組織になり、今でも月に20社の新規加入があり、中国や韓国、台湾など海外企業の参加も増えている。

仕組みとしては、ホームページの最初に「受注したい、発注したい」という項目がある。金型やメッキなどの加工内容、所在地、生産能力、設備内容などが検索でき受発注先を見つける。さらに、掲示板に「 の仕事を発注します」「 円で仕事を探しています」と書きこむ。返事があれば交渉が始まる。

従来 of 大手企業を中心とする縦の系列が変化し始めて、中小企業の横のネットワークを

構築したことで、取引のなかった会社・工場との取引が可能になったことが、この NC ネットワークが成功した理由である。

しかし、このネットワークで商談がすんなりと成立するわけではなく、やはり人と人との関係が必要である。あくまでもきっかけであるという認識が必要であるが、小規模企業では効果的にできえなかった新規開拓等の営業力の補強として大きな戦力になっていくであろう。