

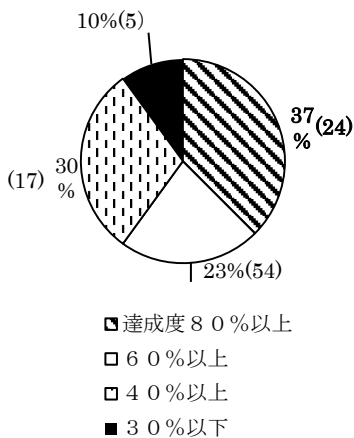
異業種交流グループ（平成27～28年度活動）のアンケート調査結果

2年間の活動を終えた40グループへのアンケート調査では、「新商品の開発、販路開拓に一定の成果をあげた」、また、「波及効果としてメンバー間で新たな取引が生まれた」という一方で、「商品の開発に時間を要し販路開拓まで進めなかった」、「活発な議論が展開できなかった」という意見もあり、異業種交流の普及・定着には課題もある。

テーマ・目標の達成度

具体的な成果として、新ブランド・新商品の開発、新技術の活用など一定の進捗が認められる一方で、販路開拓まで進めなかったり、活発な意見交換が行われなかったグループもあり、活動期間内での目標達成度にはばらつきが見られる。

◆テーマ・目標の達成度



[達成度は10%区分で評価]

[()は昨年度]

【具体的に進捗した内容・成果】

<地域資源を活用した新商品の開発>

- ・マーケティングプランナー、デザイナーも参画し夢前町塩田温泉郷の源泉と地元産のハーブを活用した石鹸等のスキンケア商品を「夢色シリーズ」として開発、販売。
- ・食料品製造業者や飲食料点小売業者等が連携して地場産品「龍野淡口醤油」を素材にしたラーメンを開発し、お土産品として販売。
- ・地元室津産の「牡蠣」を活用した「牡蠣しょうゆ」、「かきふくめ煮オリーブオイル漬」等特産品の開発と販路開拓

<新技術の活用による新規ビジネスの創出>

- ・農水産物の鮮度維持や輸送中の損傷を軽減する包装技術について、包装資材製造業者やデザイナー、農業・漁業関係者等が連携して研究し、新たな包装資材を開発。
- ・ゴルフ場から一般産業廃棄物として排出される刈草について、肥料化、エタノール化、炭化など、処理・再利用の方法を研究し、実用化を目指す

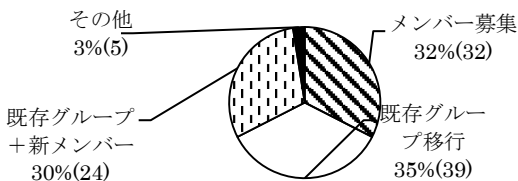
【達成できなかった理由】

- ・商品開発に長期間を要した結果、事業期間内で販売、販路開拓に着手できなかった。
- ・議論が拡散して話がまとまらなかったり、意見集約に時間がかかった。
- ・計画の具体化に伴いメンバーの費用負担で話がまとまらず事業を中止した。
- ・グループの縮小により事業期間短縮や事業中断に至った。

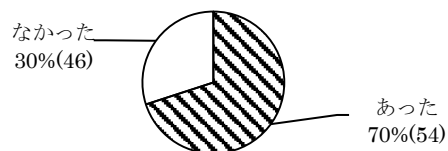
異業種グループの運営方法

ファシリテーターが参加してメンバーからさまざまな意見を引き出したり、ものづくりのメンバーがデザイナーとともに商品開発を進めたグループは総じて活発な活動が行われた。

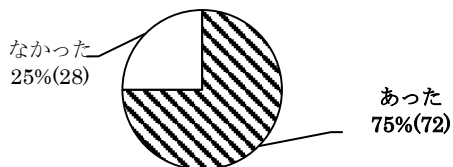
◆事業開始時のグループの組成方法



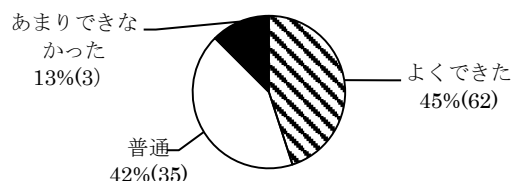
◆事業開始後の新たなメンバーの追加



◆専門家の指導・助言を受けたか



◆メンバー間で十分な意見交換ができた



[()は昨年度]

【指導・助言を受けた専門家】

- ・ファシリテーター、デザイナー
- ・中小企業診断士、経営コンサルタント
- ・マーケティングプランナー
- ・フードコーディネーター など

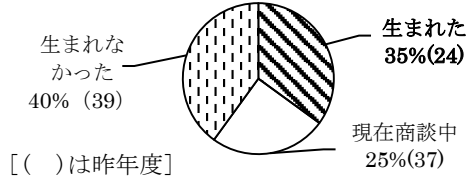
【意見交換ができた例】

- ・互いに意見を出し合い商品開発やイベント出展につなげた。
- ・各業種の共通課題、緊急課題がつかめた。
- ・ファシリテーターやグループリーダーの進行により参加者一人ひとりの持ち味が発揮できた。

異業種交流を通じた波及成果

異業種交流に参加した企業間で新たな取引が生まれたり、新商品・新サービスの開発につながったり、当初の計画では想定していなかった波及効果が見られた。

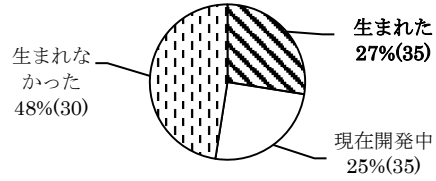
◆メンバー間の新たな取引関係



【具体例】

- ・参加メンバーの商品協力により新たな受注先への、納入が決定。
- ・各メンバーの顧客からの相談をメンバー間で処理できた。

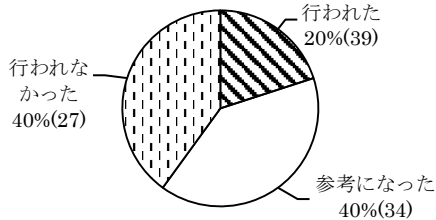
◆メンバー間の新商品・新サービスの開発



【具体例】

- ・メンバー同士の交流の中から、本来の目標ではなかったアイデアが生まれ新商品の開発につながった。
(例：桑の葉パウダーを使ったうどんや手作り石鹸等、捕虫粘着シートの開発)

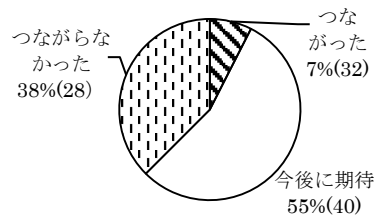
◆メンバー間のノウハウ提供



【具体例】

- ・コラボ商品の開発・販売を通じたノウハウ提供、情報交換
- ・法改正等各業界の最新情報共有
- ・観光客受入体制の助言

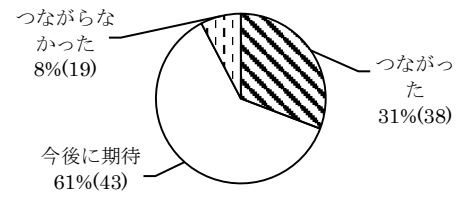
◆メンバー企業の能力向上や人材育成



【具体例】

- ・広報人材育成につながった。
- ・地域活性化への意識向上。
- ・改善・問題解決に関する能力向上。

◆メンバー企業や商品・サービス等の知名度・信用力の向上

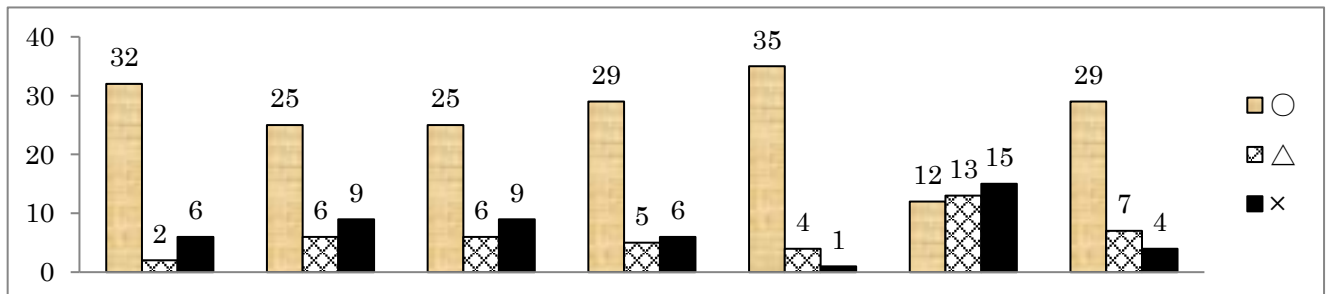


【具体例】

- ・イベントや展示会への出展、新聞取材で認知度が向上

異業種交流活動の評価

異業種交流活動そのものには、「視野が広がった」、「新たなビジネスパートナーの可能性」と評価しているが、「ビジネスの創出に有効」、「消費者目線を意識するようになった」という意見は相対的に低い。



新たなビジネスパートナーや事業連携の可能性を発掘するきっかけがつかめる

消費者目線にたった新商品、新サービス、新技術開発を意識するようになる

社外の経営資源を活用した新たなビジネスの創出に有効である

他者の目を借りて自社ではわからなかった長所や短所に気づける

異業種の人と交流することができビジネスの視野が広がる

グループとしての意思決定に時間がかかる

自社のビジネスの発展につながる