

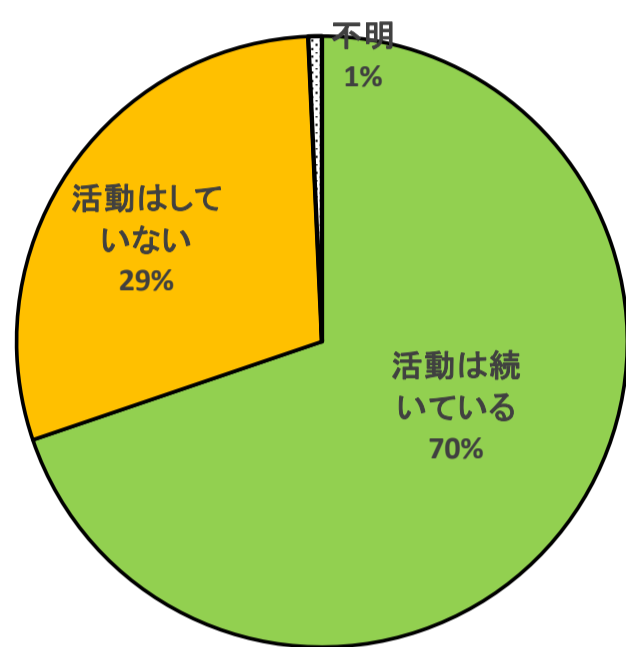
異業種交流グループ（平成26年～30年度活動）のアンケート調査結果

異業種交流活性化支援事業が制度創設から5年が経過した機会に、平成31年3月31日までに支援期間が終了した異業種交流グループ139グループへのアンケート調査を実施した。

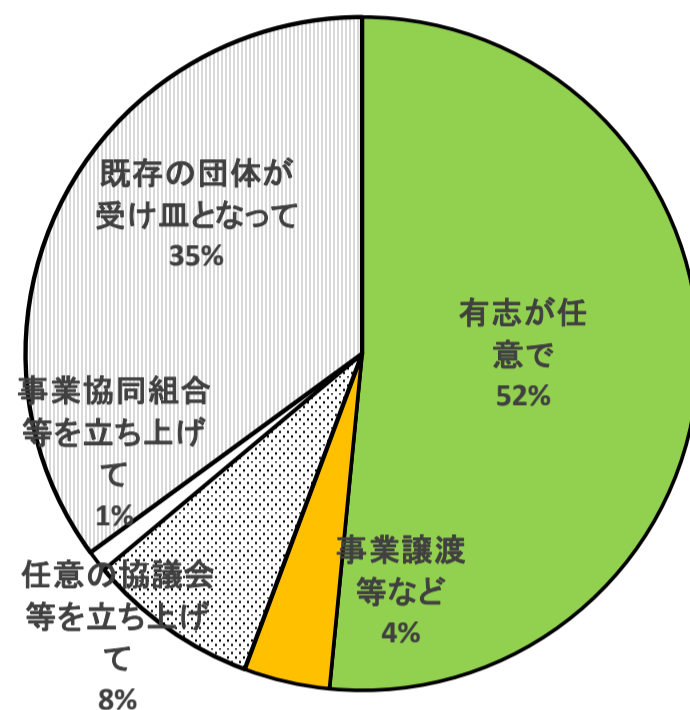
現在の活動状況

現在の活動状況については、補助期間終了後もグループの70%が活動を続けており、その活動継続の形態は、「有志が任意で」(52%)と「既存の団体が受け皿となって」(35%)が大半であるが、事業協同組合を設立したグループも1件ある。また、既に活動終了したグループの活動終了時期は、「補助期間終了と同時」(52%)が約半数を占め、活動資金がなくなったことが活動終了の大きな要因であったことがうかがえる。

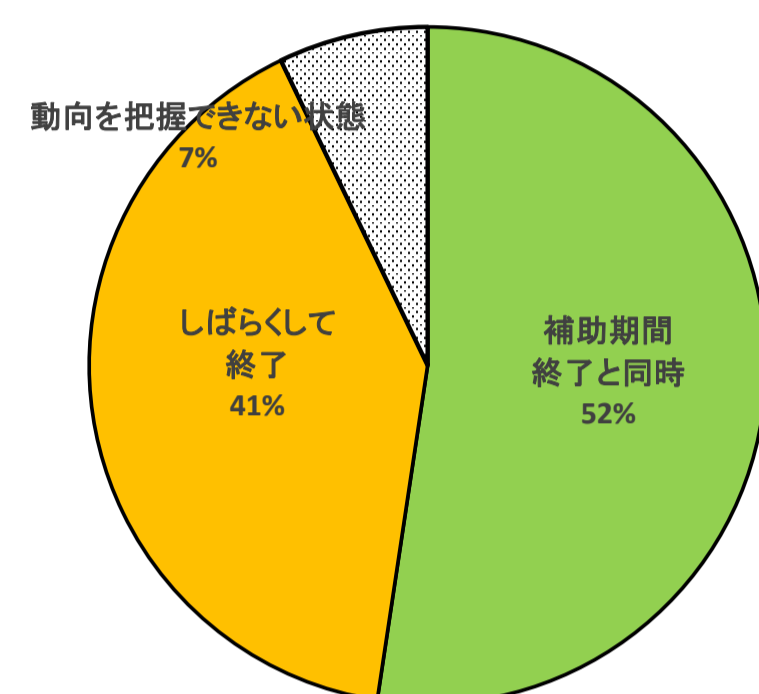
補助期間終了後の現在の活動状況



どのように活動を継続しているか



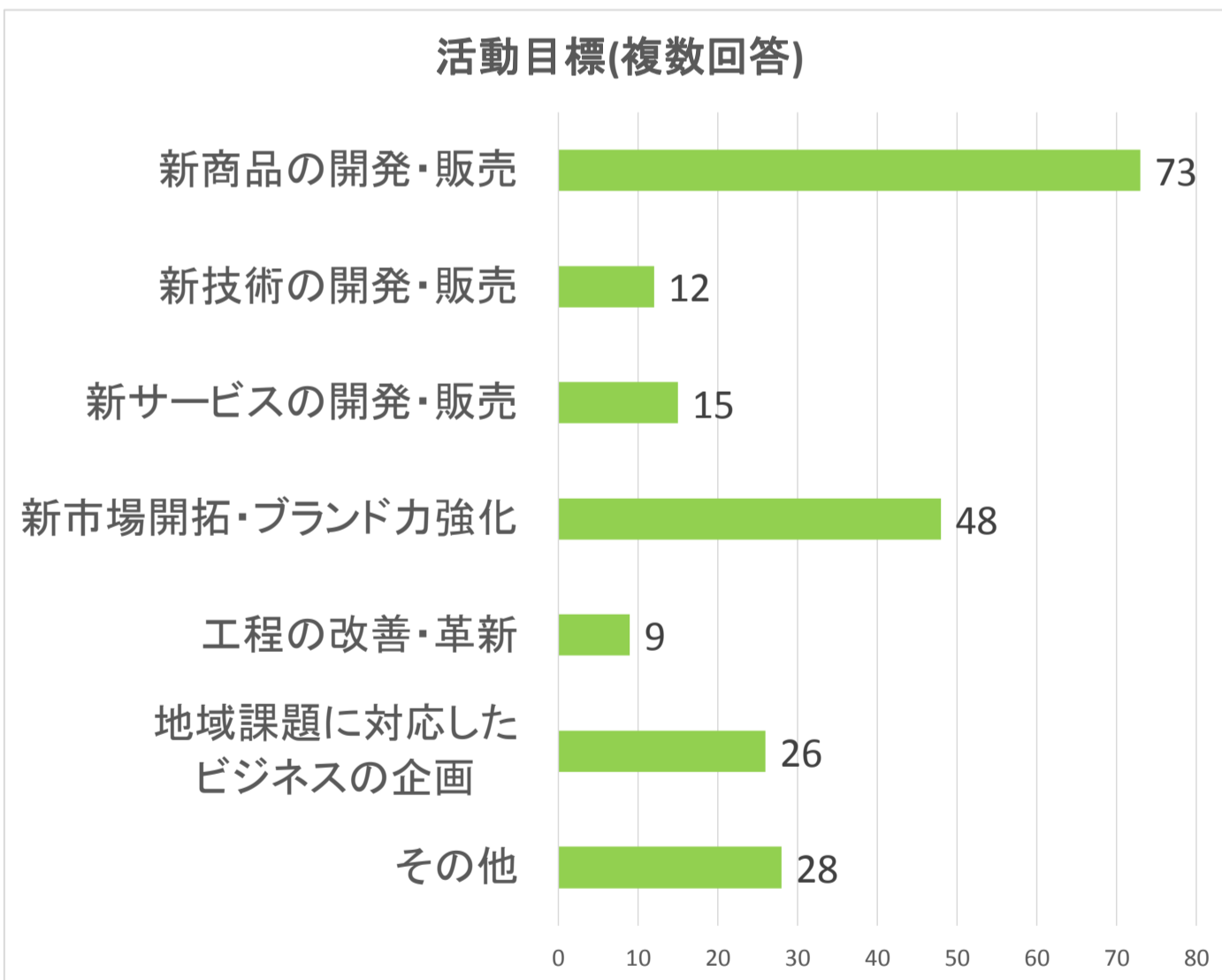
活動終了の時期



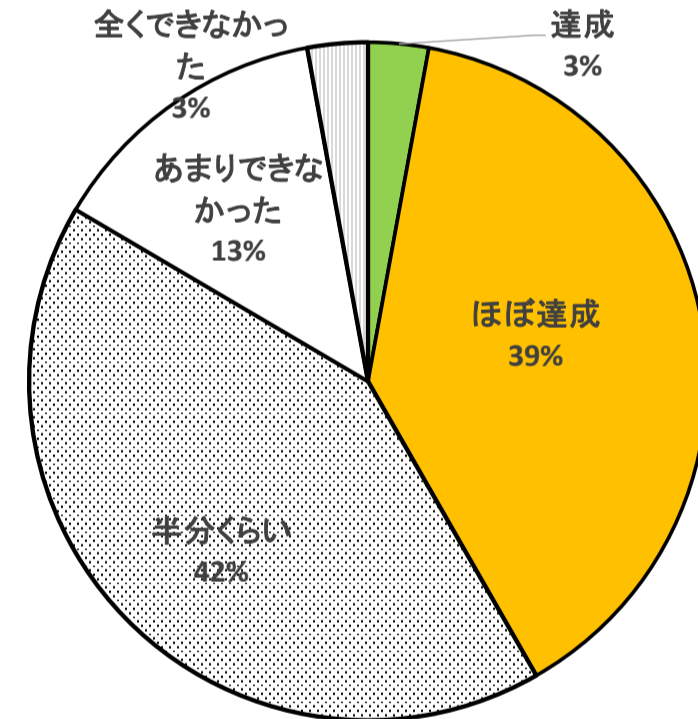
活動目標・達成度

活動目標の主なものは、①新商品の開発・販売(73件)、②新市場開拓・ブランド力強化(48件)、③地域課題に対応したビジネスの企画(26件)であった。また、活動目標の達成度については「達成」と「ほぼ達成」合わせて42%のグループで一定の成果があった一方で、半数以上のグループが達成に至らなかったと回答があったことは、今後の課題である。

活動目標(複数回答)



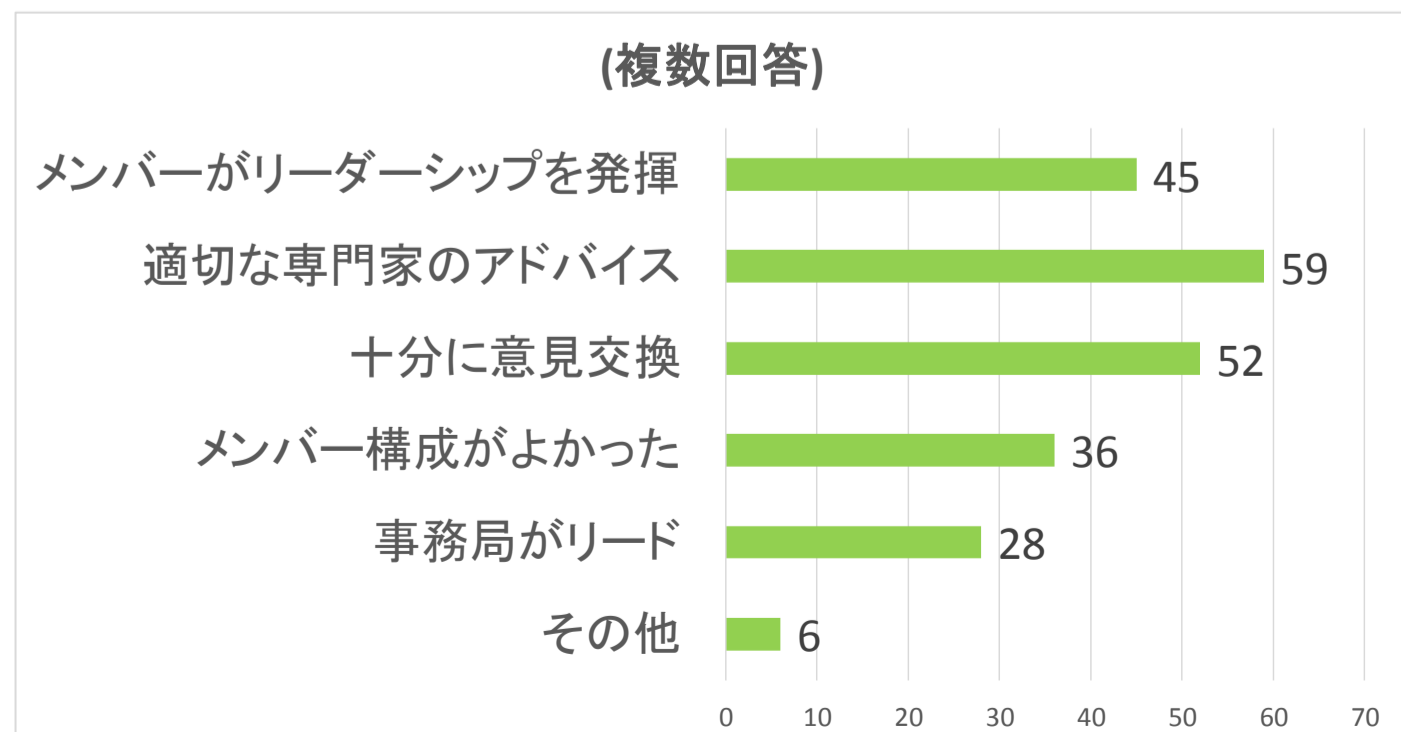
活動目標・成果の達成度



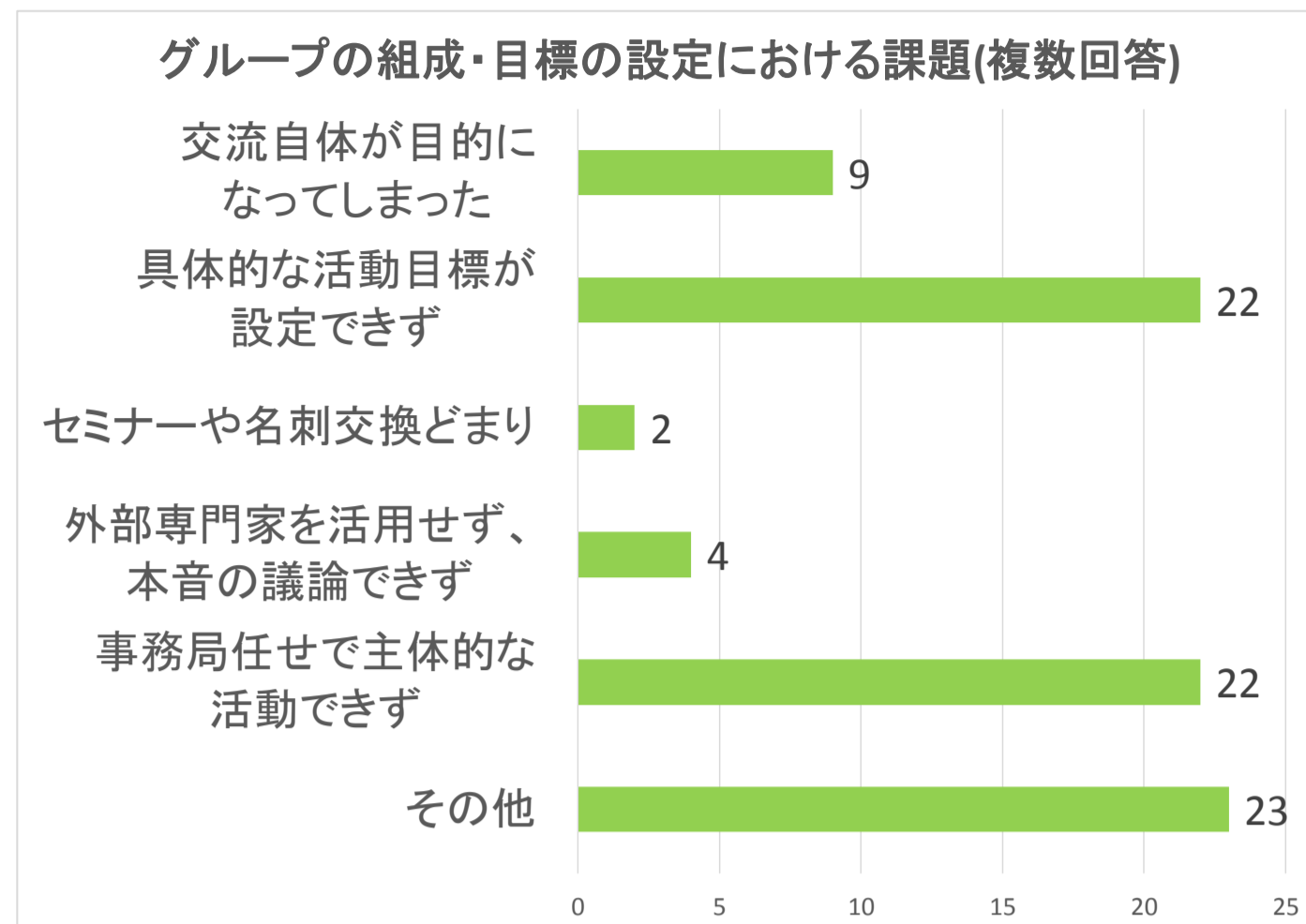
達成理由

達成理由の主なものは、グループのリーダーやしっかりした事務局の存在、専門家の適切なアドバイス、メンバー間で十分な意見交換ができたことなどが目標達成の主な要因であった。

(複数回答)

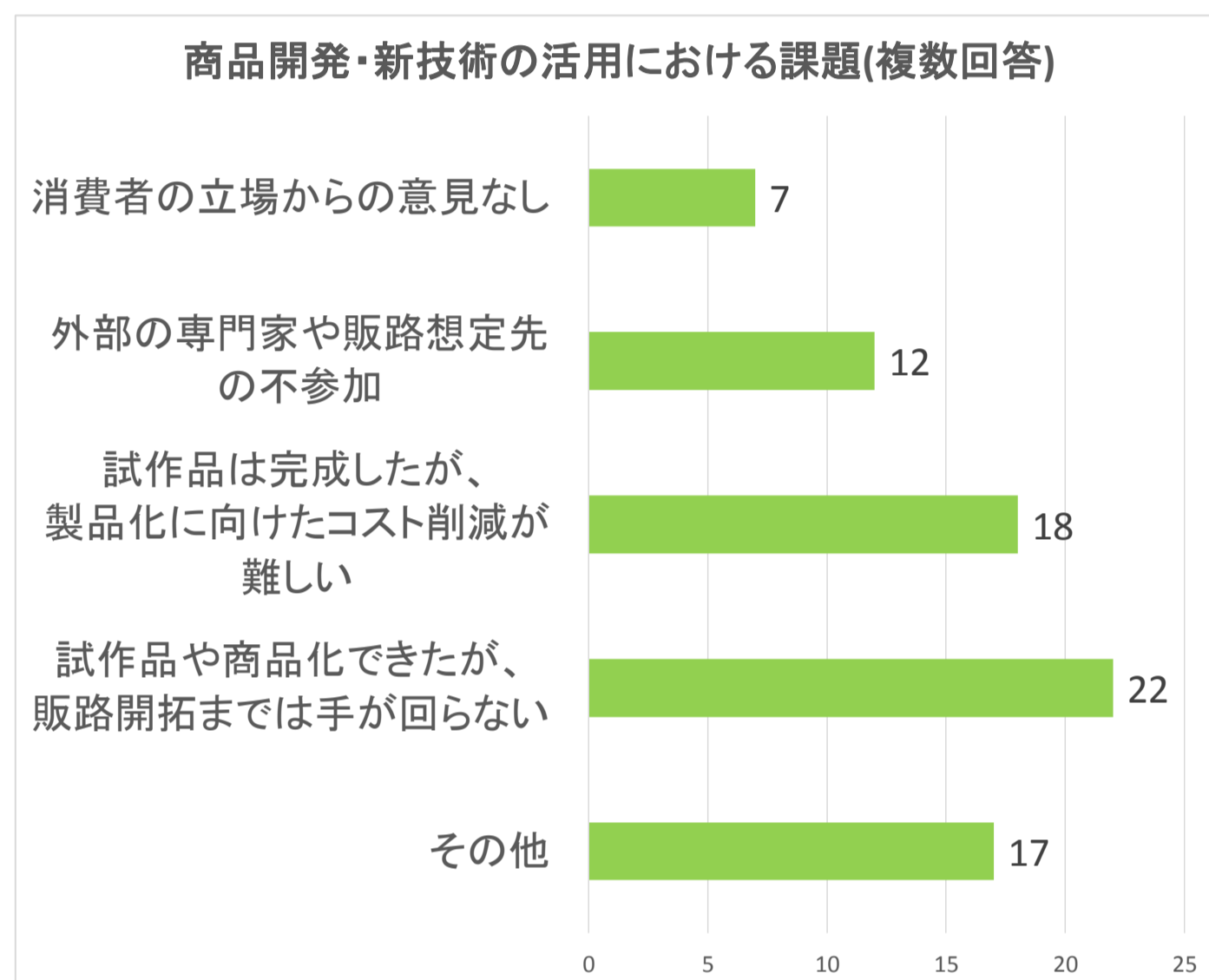


達成できなかった理由



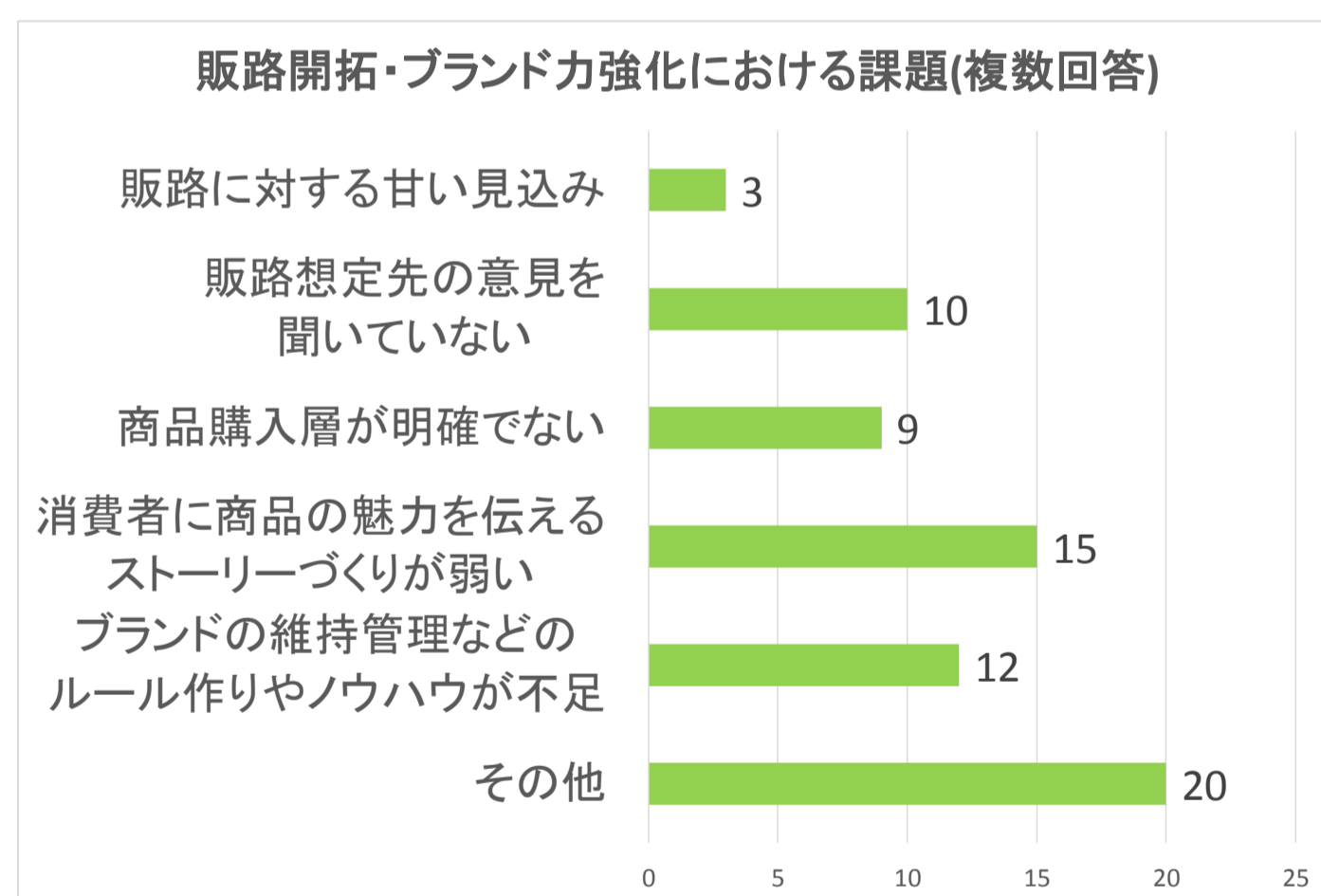
達成できなかった理由の主なものは、①具体的な目標設定ができず(22件)、②事務局任せで主体的な活動ができず(22件)、③交流自体が目的になってしまった(9件)などで、目標に対してグループが主体的に取り組む姿勢の不足が課題となっている。

その他の主なもの：「取り組むべき内容が多く、時間が足りなかった」、「本来業務との両立が困難」など



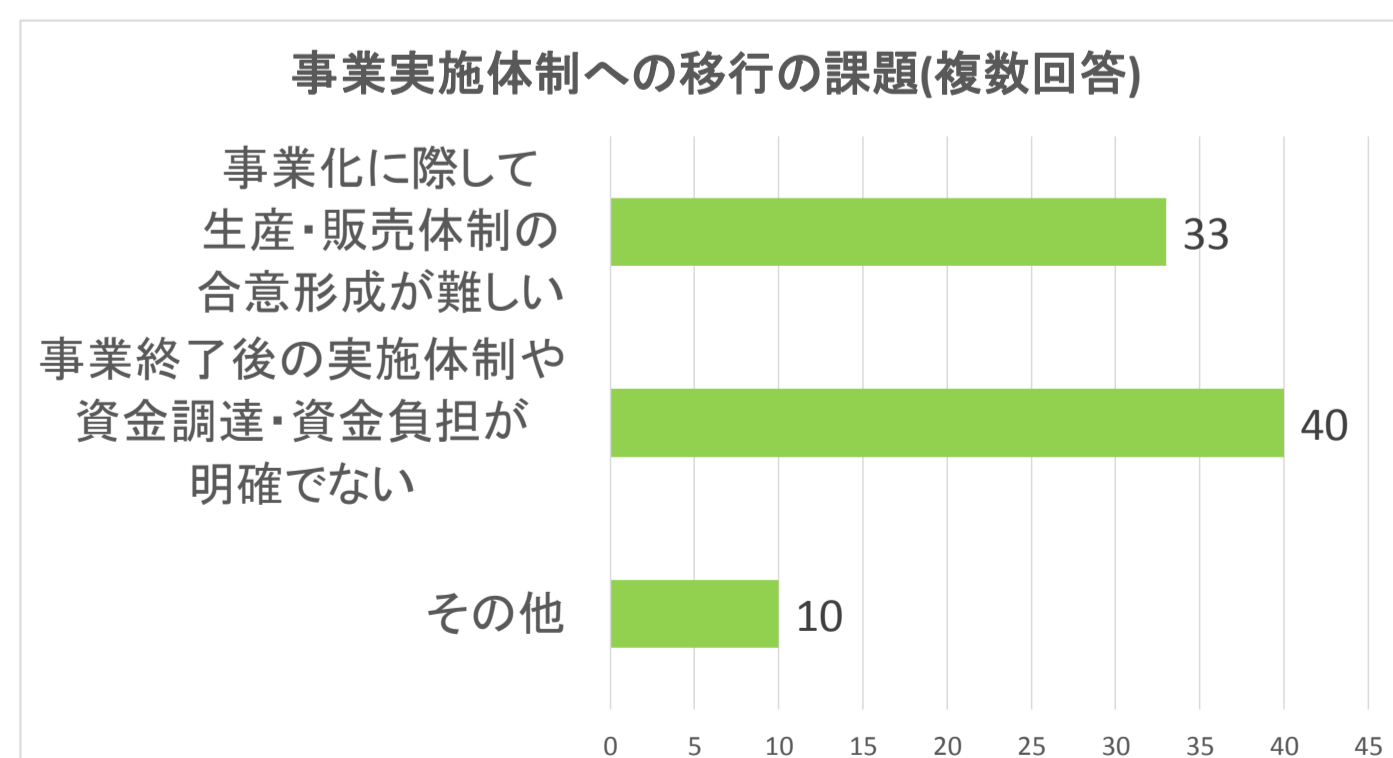
達成できなかった理由の主なものは、①試作品や商品化はできたが販路開拓まで手が回らない(22件)、②試作品はできたが商品化に向けたコスト削減が難しい(18件)などで、販路開拓の取り組みとマーケットを見据えたコスト削減努力の不足が大きな課題となっている。

その他の主なもの：「既存のものと差別化できなかった」、「費用対効果が見えない」など



達成できなかった理由の主なものは、①消費者に魅力を伝えるストーリー作りが弱い(15件)、②ブランドの維持管理などのルール作りやノウハウが不足(12件)などで、ターゲットを定めて、いかに消費者に有効な情報発信ができるかが課題となっている。

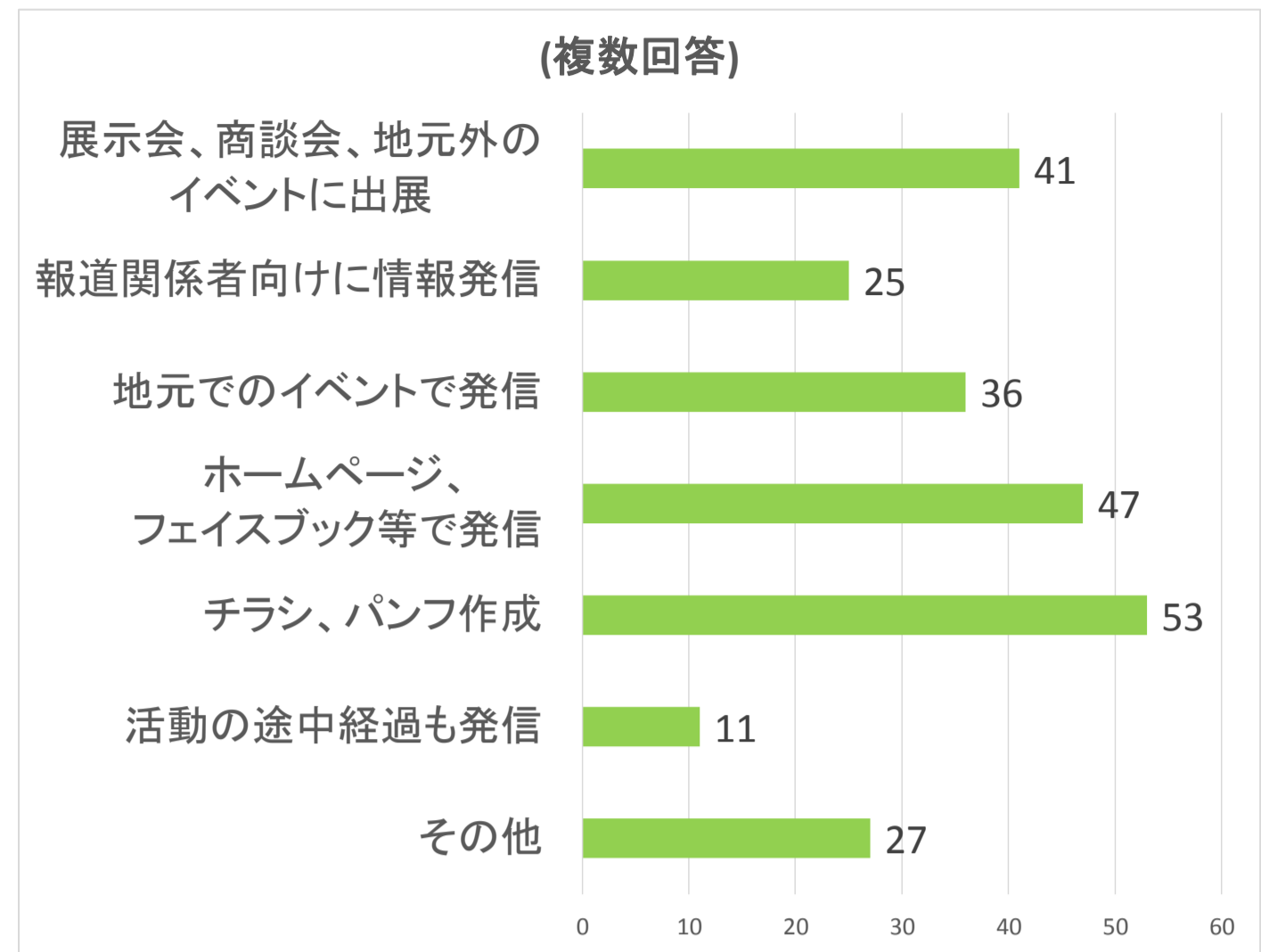
その他の主なもの：「販路開拓まで至らなかった」、「新製品の開発には至らなかった」など



達成できなかった理由の主なものは、①事業実施後の実施体制や資金調達・資金負担が明確でない(40件)、②事業化に際して生産・販売体制の合意形成が難しい(33件)で、一定の事業規模で実施するには、受け皿団体の設立などの体制整備が課題となっている。

成果の情報発信

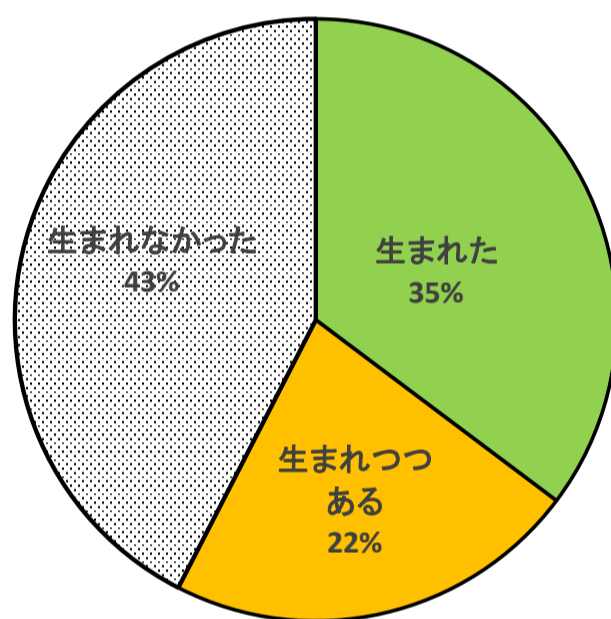
成果の情報発信方法については、①チラシ・パンフ(53件)、②ホームページ・facebook等(47件)、③展示会・商談会・地元外のイベントに出展(41件)、④地元のイベントで発信(36件)などであるが、多様なチャンネルを活用した情報発信によって、TV・新聞などのマスメディアにも取り上げられるなど、消費者へのアピールの可能性が拡がると思われる。



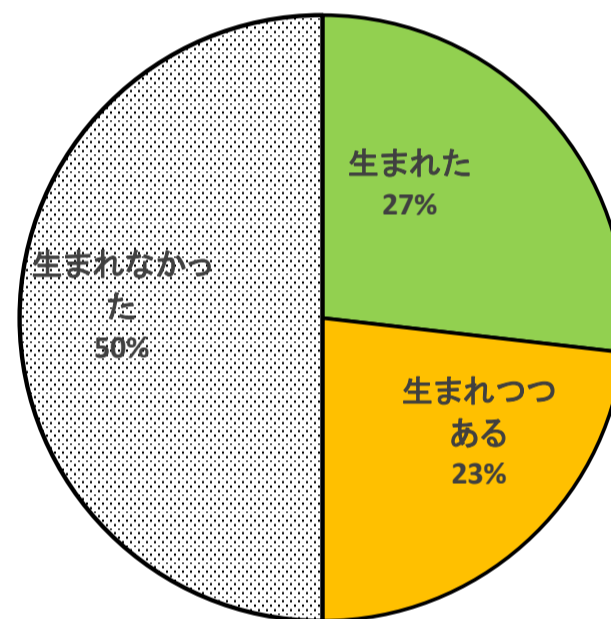
異業種交流を通じた波及効果

異業種交流をきっかけとした「間接的な効果」として、半数以上のグループで「メンバー間での新たな商品開発・サービス開発」、「メンバー間でノウハウ提供」が生まれた、生まれつつあると回答した。また、60%のグループが「メンバー企業で社員の能力向上、人材育成、知名度、信用力の向上」につながった、つながりつつあると回答した。

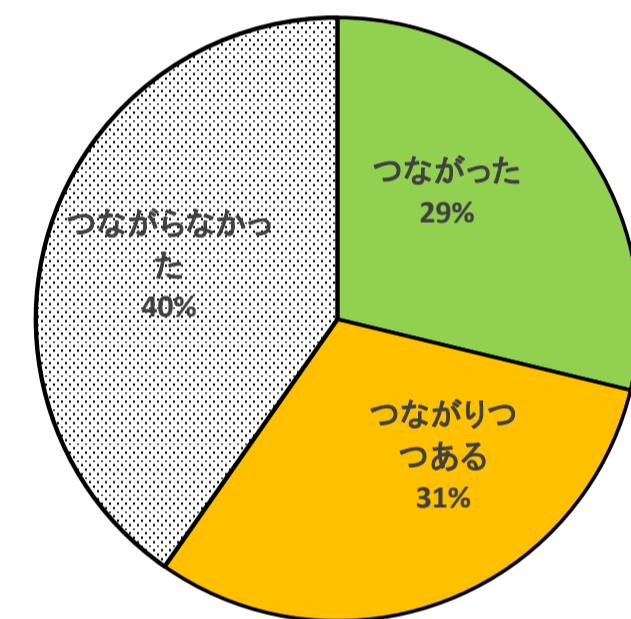
メンバー間での新たな商品開発・サービス開発等



メンバー間でノウハウ提供

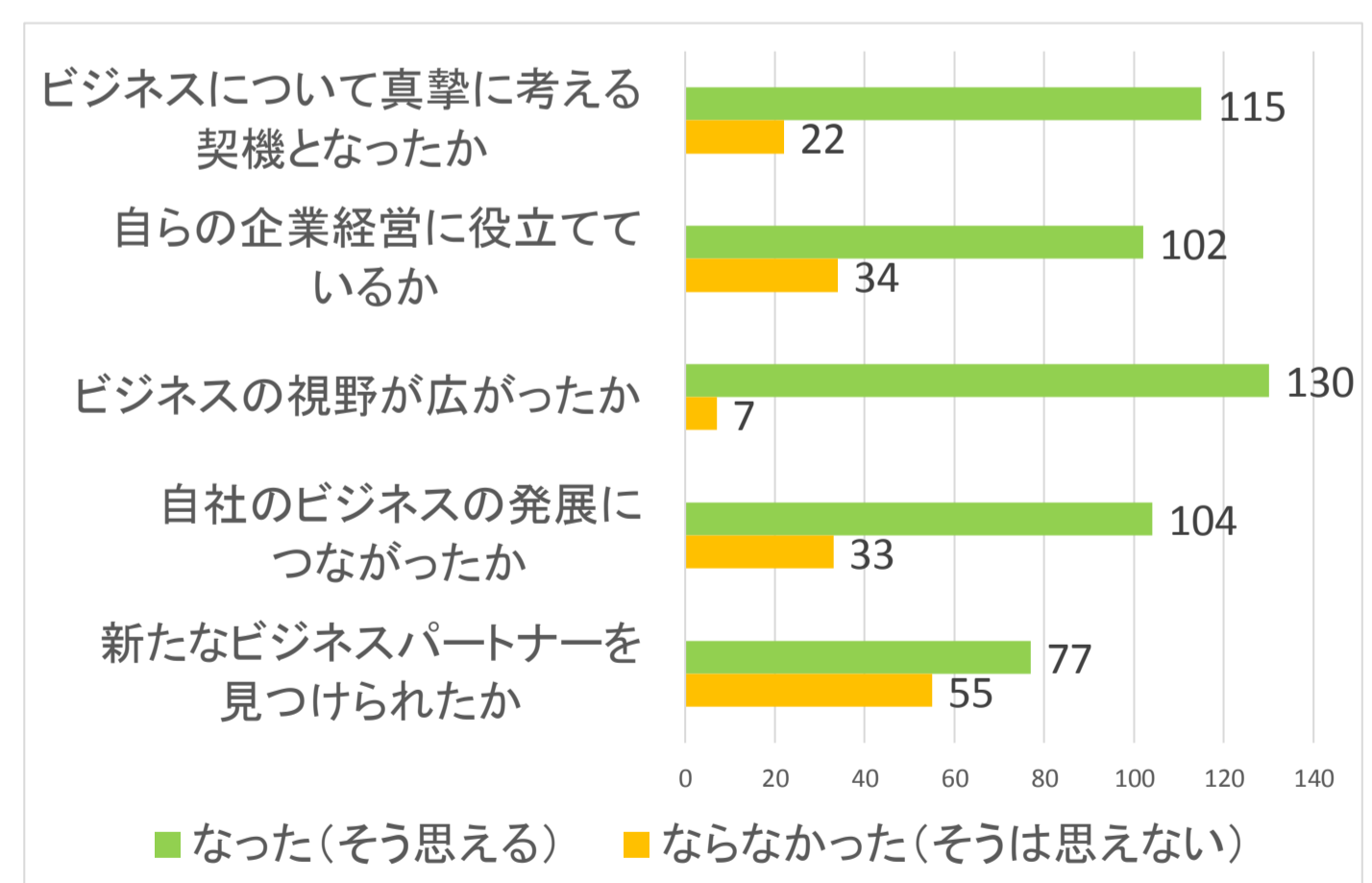


メンバー企業で人材育成、知名度の向上等



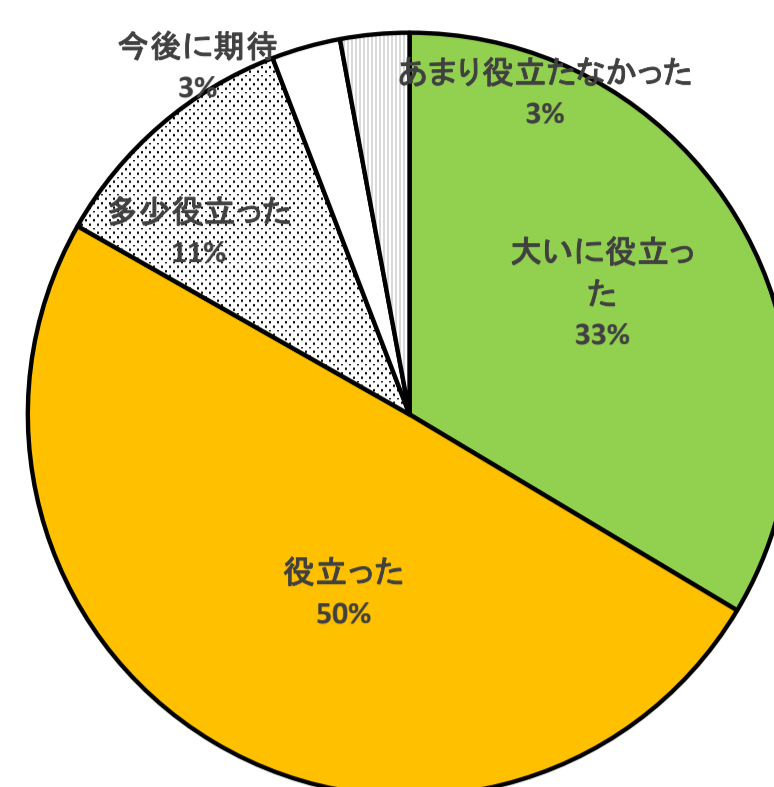
自らの企業経営に役立ったか

自らの企業経営にどのように役立ったかについては、①ビジネスの視野が広がった(130件)、②ビジネスについて真摯に考える契機となった(115件)、③自社のビジネスの発展につながった(104件)などの回答が多く、異業種交流活動での様々な経験が自社の事業活動にも生かしていることがうかがえる。



異業種交流活性化事業が役立ったか

異業種交流活性化支援事業が役立ったかについては、「大いに役立った」と「役立った」を合わせて83%のグループが異業種交流活動の効果があったと認めている。



今後の応募について

今後の当事業への応募については、「ぜひ応募したい」と「タイミングが合えば応募したい」合わせて79%のグループが再度の応募の意向を示した。

