

本事例集のポイント

- ◆ 外国企業と協業連携している日本企業の多くは、持続的成長、海外展開等の経営上の目的達成に対して、自前主義では解決できないとの危機感から、様々な選択肢を検討する中で経営方針・哲学を共有し、お互いの経営リソースを補完できる外国企業をパートナーとする協業連携を選択
- ◆ 協業連携を成功させるためには、自社の強み・弱みから協業連携の目的・目標を明確化した上で、社内や協業連携相手と丁寧にコミュニケーションを取り、企業文化や商慣習の違いについてお互いに理解を深めることが重要

背景・課題感

- 新たな経営ノウハウを取り込み、持続的かつ飛躍的な成長を実現
- 他社の技術等を活用し、イノベーションや新規ビジネスモデルを創出
- 他社の販売ネットワーク等を活用し、グローバルに事業拡大・展開
- 人材育成、人事管理手法の取り込み
- DXに取り組み、高度なサービスを提供

メリット・意義

- 経営面
(新事業モデル・イノベーション創出、経営基盤強化)
- 事業面
(営業・販売力強化、生産開発能力拡大・生産性向上)
- 従業員面
(人材育成・確保、労働環境・条件改善)

成功のポイント

- 協業連携の目的・目標の設定
- 自社の強み・弱みの明確化とアピール
- コミュニケーションを密に図るための仕組み
- 協業連携開始後も時間をかけて協議

外国企業との接点

- 外国企業からのアプローチ
- 日本企業からのアプローチ
- 業界団体、コンサルティング会社、投資銀行等を通じたネットワーキング等

協業連携に係る苦労等

- 協業連携に係る社内への説明
- 従業員の不安や疑問に対する説明
- 企業文化、商慣習の差異への対応