

下請け体質から脱却し、自立型企業になろう。兵庫県中小企業家同友会の共同受注・開発グループ「アドック神戸」は、参加29社が自立型企業への転換という共通の目標を持つ。07年で11年目となるアドック神戸の活動を下支えるのは、「自社と他社の固有技術を融合し、経営基盤を一層強化したい」という経営者らの強い思いだ。

96年にアドック神戸の前身となる製造部会を立ち上げたのが、北斗電子工業の中野浩一社長。中野社長は「最初の3年間は勉強会と飲み会の繰り返し。ただ飲み会のおか

らで参加企業は本音をさらけ出すことができた」と振り返る。本音で語り合った時間から互いの信頼関係が生まれたという。メンバー間の取引額

アドック神戸

(上)

価値創造の挑戦

兵庫県中小企業家同友会

8

がここ2年間の合計で6億円に達するなど、今では異業種交流の成功事例として注目を集める。

兵庫県の中小企業は鉄鋼や造船など重厚長大企業の下請けが多い。しかし95年の阪神・淡路大震災で、県内の大手企業は相次ぎ生産拠点を県外や海外に移転。大手企業への依存度が高い中小企業の経営環境は悪化し、生き残り策を模索し始めた。

このために駆け付けた。ネットワークの重要性を再認識するきっかけとなり、震災の翌年に機械設計や金型、プレス、溶接など30社が集まって製造部会が発足した。発足後2年間は、機械や部品加工を手掛ける共同受注グループ「ラッシュユすみだ」（東京都墨田区）との交流や、会員間で互いの工場見学会などを開催。一現場を一目見た。

信頼軸に取引活発

また震災で電気や水道などライフラインがストップした会員企業のもとに、兵庫同友会の活動で顔なじみの経営者が復旧

また震災で電気や水道などライフラインがストップした会員企業のもとに、兵庫同友会の活動で顔なじみの経営者が復旧



10年間の活動を総括したシンポジウムを開催した（2月、神戸市中央区の神戸市産業振興センター）

▲……………た。現在は複数の受注・開発プロジェクトが動いている。しかし現段階で最優先

テーマに挑戦し、自社の技術や経営の革新につなげることが最大の狙いとなっている。

現実には会員間の取引関係は活発化している。工業用の金網やパンチングメタルを製造・販売する奥谷金網製作所は現在、アドック神戸の参加企業12社と取引がある。うち5社はアドック神戸の発足後に新規に始まった。奥谷智彦専務は「経営者との交流を通じて、経営の考え方など非常に参考になる」と話す。「10年以上も（活発な状態で）継続する異業種交流は極めて珍しいはず」と中野北斗電子工業社長は胸を張る。長続きの秘訣は理念の共有と信頼関係の構築にありそうだ。