
異業種とのコラボは成功しない!? 今日では大手だけでなく中小企業も色々な商品やサービスなどで異業種とのコラボが珍しくありません。雑誌、新聞などでその成果である面白い製品などよく紹介されたりします。しかしながら、ほとんどがいつの間にか話題にも上がらなくなり消えて行きます。経営セミナーなどで異業種交流を積極的に行うことが奨励されますが、交流会などで名刺交換は行っても 実際に仕事に結びつくことは希です。なぜうまくいかないのでしょうか?

大手がコラボを行う理由の一つは話題づくりでもあるのです。新商品やサービスがメディアに取り上げられやすくなります。無名の会社と組むより遙かに注目されます。また、数多くある商品や部門の一つであり、色々試した中で幾らかでも残れば良いと考えていることでしょう。社運の掛けてのコラボは、ほとんどあり得ないと思います。さらに成功事例は話題となり長く注目されます。しかし、失敗した事例は、ほとんど知られません。本当は数多くの失敗が存在しているのです。それでは中小零細企業が他社とコラボする目的は何でしょう? 自社の強みがより引き立つためです。弱者同士が組んでも意味ありません。社運をかけるくらいの意気込みが必要です。だから、経営トップがふさふさしい相手を求め、探し出す必要があります。あらゆるツテを頼って情報収集することです。とりあえず一緒にやってみましょうでは、成功するはずがありません。こうした取り組みでも失敗はあります。その場合は、協業の間に得られた、情報・知識、取引業者等の人脈などを次の機会に繋がるように活かして下さい。ところで予想以上に順調に進んだ場合どうしますか? そのままの関係を長く続けると言う考えもありますが、私は単独で出来るような準備をした方が良いと思います。金銭で片付くならそれも有るでしょう。対立の無いかたちで解消するのが望ましいでしょう。いずれにしても中小零細企業のコラボは真剣勝負の場だと思います。ただ、若手や後継者のトレーニングの場として、あるいは新規事業の実験としてのコラボも考えられます。この場合は教育や投資と割り切って一定の限度内で、成果より経験を得ることに重点をおいて実施させるのも良いと思います。他業種の企業と接することで新たな文化や発想など得られることは大きいでしょう。ただし、大手のコラボと同様に成功は少ないかも知れません。中小零細企業は 人・物・金 のどれも不足しているので頻繁にコラボすることは難しい。しっかりとした目的や戦略をもって行動して下さい。他と手を組むことによって成長・発展がより早くなる可能性が出てきます。