

相双共同受注体（仮称） 2024年度活動内容

2025年3月現在

プロジェクトの狙い

- 1. プロジェクトの狙い

対象地域の製造業が共同体として付加価値を高め、稼ぐ力を向上させるための仕組み・体制・人材育成などを行う

- 2. 実施事項及びアウトプット

Stage1

- ①個別訪問による事業者の巻き込み
- ②共同事業体の目指す姿の検討
 - ・類似共同体の調査
 - ・参画企業の強みの棚卸し
 - ・本共同事業体の目指す姿検討
- ③目指す姿を達成させるための課題設定
 - ・拡販施策の検討
 - ・運営方法の検討
 - ・機能・体制・人材要件の検討
- ④実績の積み上げ・モデルプロジェクトの運営とトライアル
 - ・プロトタイプ of 仕組みや体制で共同事業体の受注獲得を推進

- 3. 実施期間

Stage1 : 1年間 (Stage 2 実践活動 Stage3 自律自走)
2 件程度 トライアル (スモール)

プロジェクトの位置づけ

今年度

- 共同体の目指す姿の明確化
- トライアル実践による目指す姿を実現する為の課題の抽出
- モデルプロジェクト試行による共同体の運営モデルの明確化により共同体のフレームをつくる。

来年度、共同体の運営を実践し、
再来年度以降の自律運営を目指す。

Stage1 試行ステージ

共同体のフレームづくり

- ① 共同体の目指す姿の明確化
- ② 目指す姿を実現する為の課題の抽出(トライアル実践)
- ③ 共同体の運営モデルの明確化(モデルプロジェクト試行)

令和6年度

Stage2 実践ステージ

共同体の運営実践

- ① 共同体の運営試行
- ② 目指す姿を実現する為の課題解決
- ③ 共同体の運営機能の高度化

令和7年度

Stage3 自律自走ステージ

共同体の自律運営

- ① 共同体の本格運営
- ② 共同体の運営機能の実行
- ③ 継続的な振り返りと改善

令和8年度以降

※相双機構としてState2までの立ち上げ部分を支援

共同体参加時のメリット

他地域企業との連携模索	プロジェクトの活動を通じて、普段お付き合いのない相双地域の企業との関係性を強化することができる。
対外プレゼンスの向上	知名度が向上した際に、参画していることを対外的にアピールできる。
ワンストップ対応可能	顧客要望に対して、一括で受注可能なことをアピールできる。
大手企業との関係構築	共同受注として提案することで、大手企業への販路が拡大する可能性が広がる。
営業代行への期待	自社だけでなく、共同体として営業を行うことで、自社以外への引き合いについても関われる可能性がある。
仕事の仕方	自社では経験できない契約や提案の方法を学べる。
異業種同士の情報交換	自業種以外の情報を入手しやすくなる。
様々な共同化の検討	例えば、プロモーション、弁護士、弁理士、採用、システム利用など、共同化による業務効率化を検討できる。

定例会スケジュールと内容

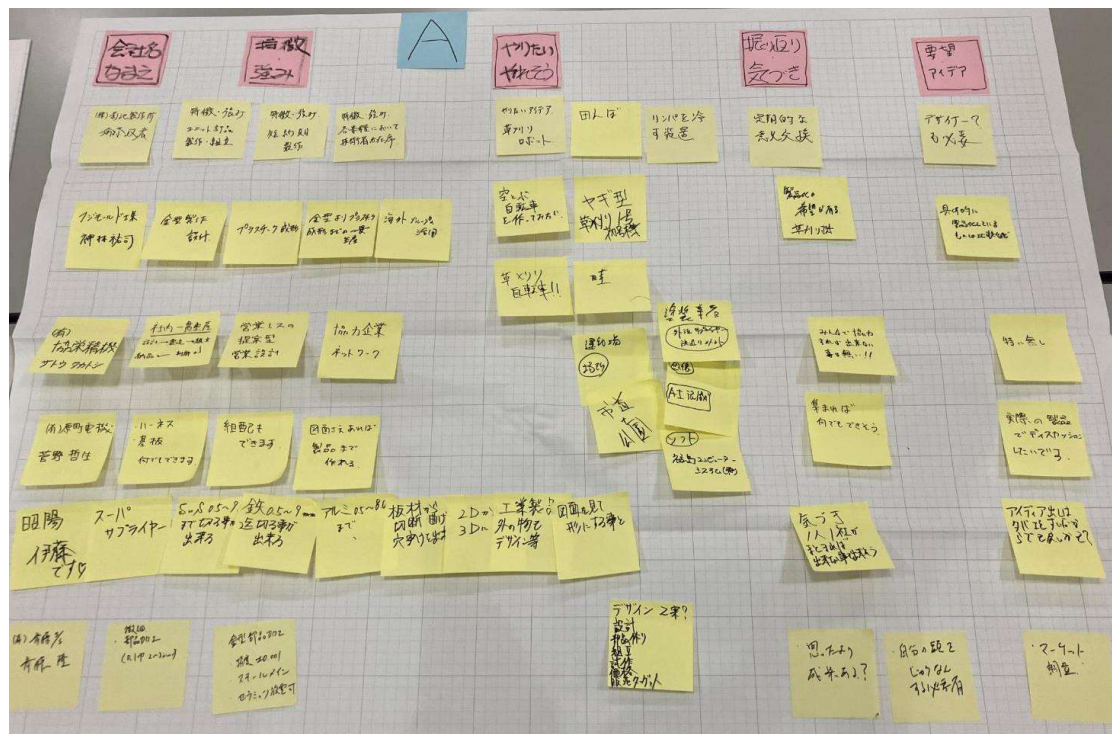
◆ 10月～1月：案件運営の仕組みを具体化

◆ 2月～3月：開催予定

	2024年					2025年		
	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度
候補日	8/28(水)	9/27(金)	10/28(月)	11/18(月)	12/13(金)	1/22(水)	2/17(月)	3/10(月)
テーマ	キックオフ	ターゲット顧客・案件の想定	案件の回し方	組織運営方法	案件の取り方	案件創出と組織運営方法	共同体の来期運営にむけたまとめ	共同体の来期運営にむけたまとめ
内容	自己紹介、相互理解	想定する顧客・案件のイメージアップ	参加企業訪問、見積プロセスにおける問題点抽出	参加企業訪問、受注～納品プロセスにおける問題点抽出	共同事業体としての組織運営方法を検討する	スタートアップのニーズに触れる他の共同体から学ぶ	この間の検討成果のまとめ	共同体の特長と課題、来年度の活動構想
目的	プロジェクトの目的・計画、および参加企業の相互理解を深める	仮に、ターゲット顧客・案件をイメージアップする	共同受注対応時に必要な機能を明確にする	共同事業体の課題を明確にする	共同事業体に必要な機能を明確にする	SU案件の背景や状況の理解、コーディネーター機能の具体化	運営方法等を明文化し、共通認識とする 残課題を具体化する	共同体のありたい姿に照らして、案件化ターゲットや運営課題を振り返る
開催場所	南相馬市民情報交流センター	南相馬市民情報交流センター	原町生涯学習センター「サンライフ南相馬」	J ヴィレッジ	南相馬市民情報交流センター	大熊インキュベーションセンター	原町生涯学習センター「サンライフ南相馬」	

第一回定例会概要

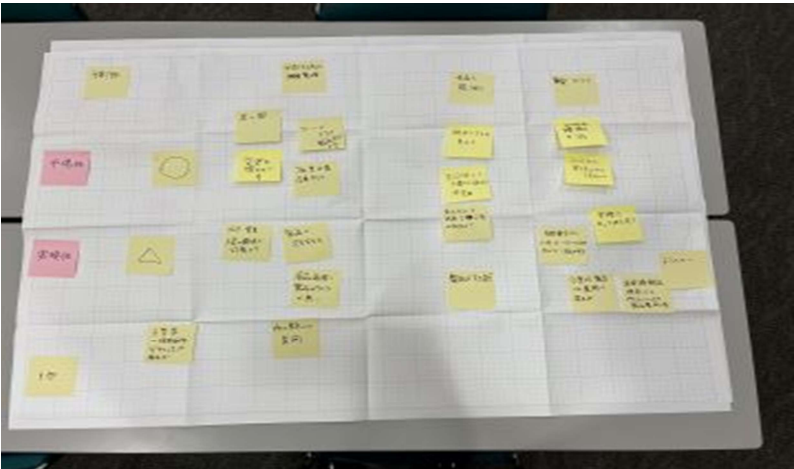
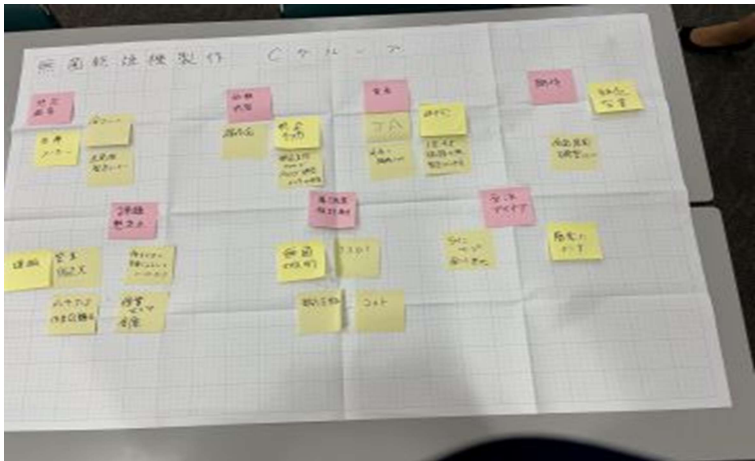
議題	参加企業の相互交流 (1)参加者の紹介 (2)グループ討議： お互いの強みの理解、 一緒にやれそうなこと (3)今日の振り返り、気づきのシェア
----	---



- ・運営方法への要望（場所の配慮、リモート参加の可否、グループ編成のシャッフル）
- ・事例講演もよい
- ・お互いの工場・製品見学をしたい
- ・ものづくりをしたい（試作等）
- ・マーケット理解のための調査・情報入手が必要
- ・デザイナーの参加も必要かも

第二回定例会概要

議題	想定する顧客・案件のイメージアップ (1) 類似共同体の事例紹介 (2) ガイダンスとグループ討議 (3) 討議結果の全体共有
----	--



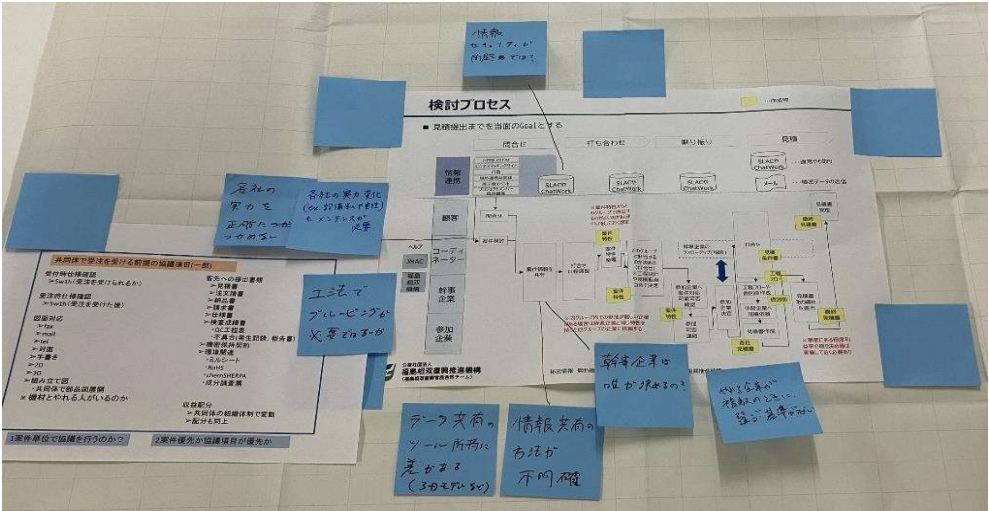
項目		Aグループ	Bグループ	Cグループ
選定した案件		熱分解装置製作	ウエット系プロセス装置の製作	無菌乾燥機製作
議論結果	案件の背景や期待の理解	製作だけでなく、販売メンテも含めた依頼のため、フランチャイズ化を狙っているのではないかと。	半導体装置の製作に進出することが狙いではないかと。	食品や医療関係の顧客への展開や、全国展開を狙っているのではないかと。
	案件対応を想定した際の課題・懸念	図面がないため不明点が多い。また、企業としての支払い能力や販売計画はどうなっているかと。	どれだけの品質レベルを求められるかがわからないと。	モノが大きく、運搬やメンテは難しい。また、無菌保証について何を求められるかがわからないと。
	案件の評価	市場性：？ ⇒現物の確認が必要 実現性：△ ⇒小型にできそうであれば	市場性：◎ ⇒半導体は当面伸びる業界 実現性：○ ⇒コスト、納期など仕様による	市場性：○ ⇒六次産業向けなどニーズあり 実現性：△ ⇒大きさやメンテができるかどうか懸念
	結論	小型製品になるのであれば興味はあるが、難しいと。	詳細な仕様がわかれば対応できるかもしれないと。	対応するのは難しいと。
振り返り		・案件の選び方はもっと磨いていく必要がある。 ・EVや半導体にも関わりたいと。	・細かいニーズが多い。装置設備などに共同体で対応できないかと。	・共同体の得意分野をもっと知り、活かしたい。小型が向いているのではないかと。

第三回定例会概要

議題

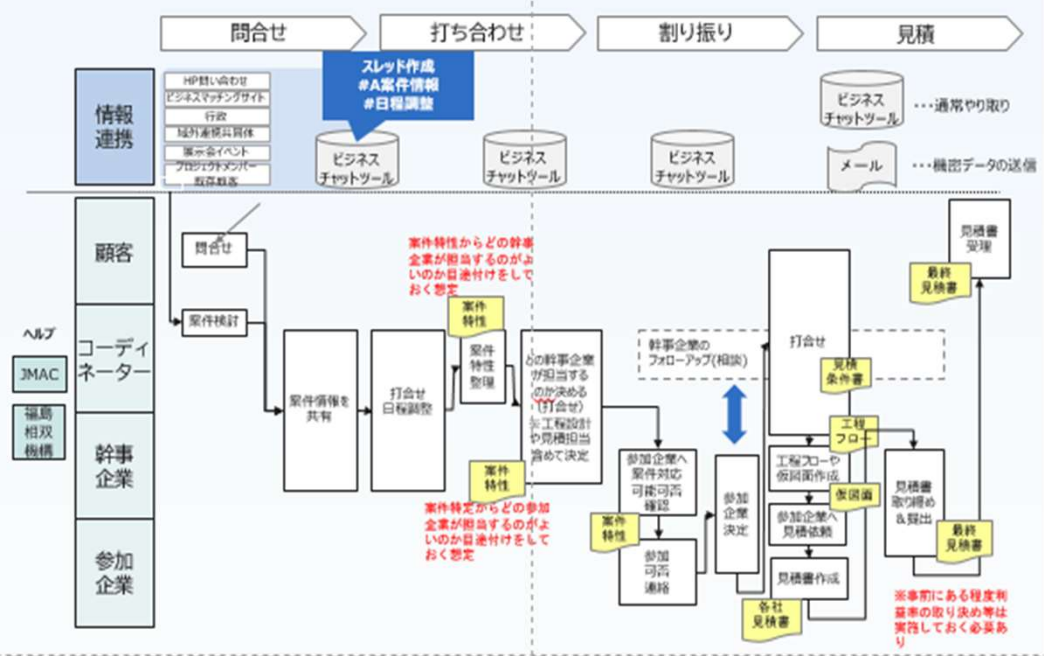
共同受注時の問題点を明確化

(1) 受付～見積までの想定プロセス (2) 想定プロセスより問題点を抽出 (3) 討議結果の全体共有



受付～見積までの想定プロセス

■ 見積提出までを当面のGoalとする

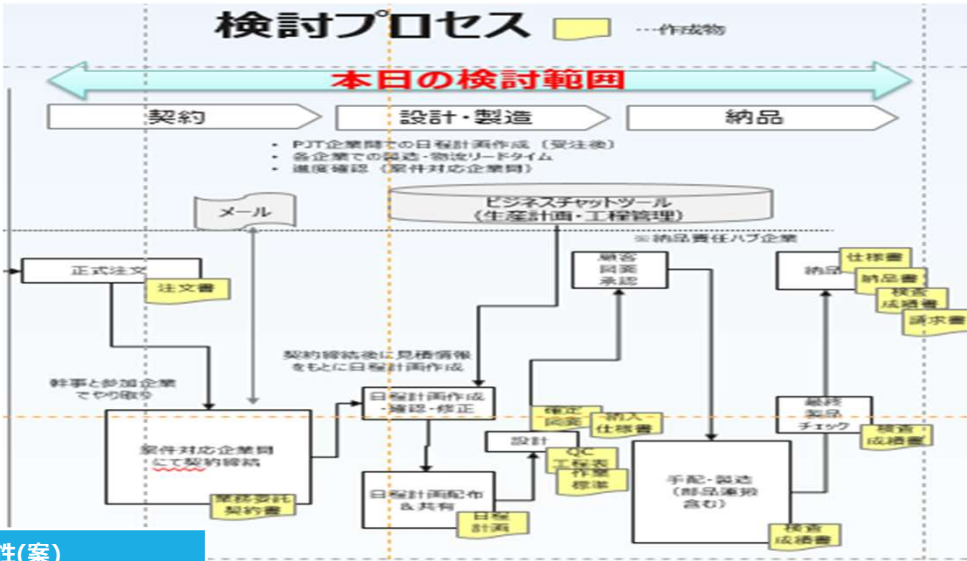
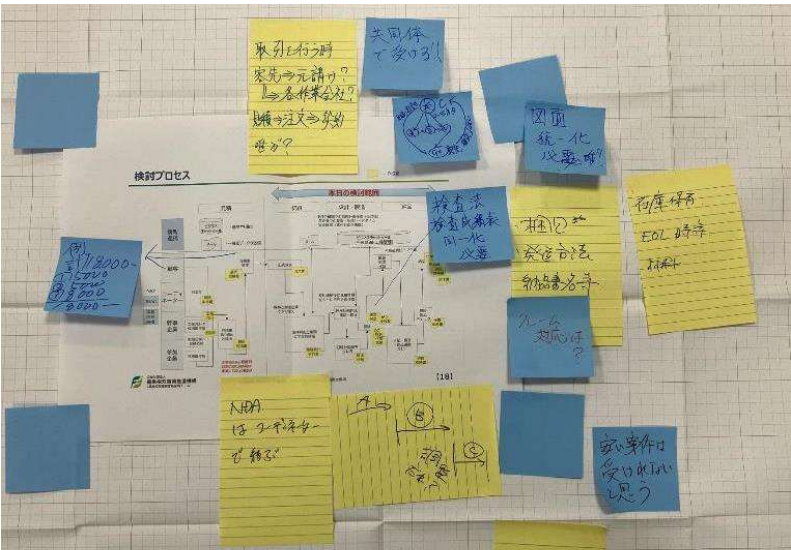


問題カテゴリ	問題点	今後の方向性(案)
コーディネーター役割・保有する力量	1-1.参加企業の得意分野を理解できていない	① 参加企業のプロファイル詳細整理
	1-2.顧客ニーズが曖昧で受注可否判断・企業振り分けができない	① 標準化したヒアリングシートの作成(最低限把握すべき情報カテゴリの明確化)
	1-3.案件特性(部品加工or製品開発、試作or量産)	
	1-4.共同受注である旨の顧客との共通認識がないと後にトラブルリスクが発生する	① ファーストコンタクト時に伝達するプロセス化幹事企業に窓口一本化契約(設計・製造・納品責任を負う)
幹事・参加企業の選択	2-1.幹事企業は誰が決めるのか不明確である	① コーディネーター権限とする(ただし案件オープン化)
	2-2.対応可能な企業に重複がある場合の不公平な選択方法がない	① 公募制 ② 公募でも重複する場合は平等に順番に振る
情報連携ツール	3-1.無料版のセキュリティ脆弱性に不安がある	① 無料からスタート(機密情報はメール)
設計ツール	4-1.保有ソフトに差異がある(3Dモデルなど。閲覧可否が発生する)	① 2D変換で対応
		② 安価な閲覧ソフトの導入

第四回定例会概要

議題

受注のフローから共同事業体に必要な機能を明確にする

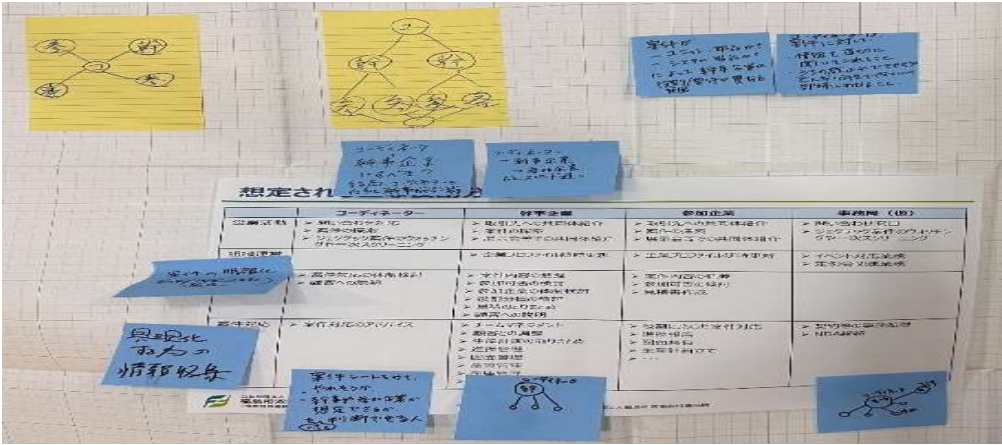


問題カテゴリ	問題点	今後の方向性(案)																				
責任範囲の不明確さ	【品質】 ・品質不具合発生時のトレーサビリティ・特定・解決までのプロセス責任を誰が負うか	以下のような責任権限分担表が必要 <table><tr><th colspan="2"></th><th>コーディネーター</th><th>幹事企業</th><th>参加企業</th></tr><tr><td>品質</td><td>クレーム対応</td><td></td><td>○</td><td></td></tr><tr><td></td><td>...</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>納期</td><td>ストック</td><td></td><td></td><td>○</td></tr></table>			コーディネーター	幹事企業	参加企業	品質	クレーム対応		○			...				納期	ストック			○
			コーディネーター	幹事企業	参加企業																	
	品質		クレーム対応		○																	
			...																			
納期	ストック			○																		
【納期】 ・在庫（材料・製品）のストック箇所 ・納期遅れ発生時の挽回指示 誰が行うか																						
【コスト】 ・各社が原価＋利益上乗せ＝顧客提示の見積もり 安価な案件は受けられない構造となる																						
【NDA】 ・コーディネーターが結ぶとして、各工程外注委託がある旨と会社名の明示は契約書上必要																						
管理面の負荷	【工程進捗管理】 ・見えない ・非常に手間かかる	短期的にはエクセル等でチャット共有（毎日） 将来的にはスケジューラー導入																				
	【最新版の図面管理】 ・変更履歴と最新版管理のタイムリー性求められる	共同体としてのクラウドDB（BOXなど） 案件ごとにアクセスできる権限付与																				



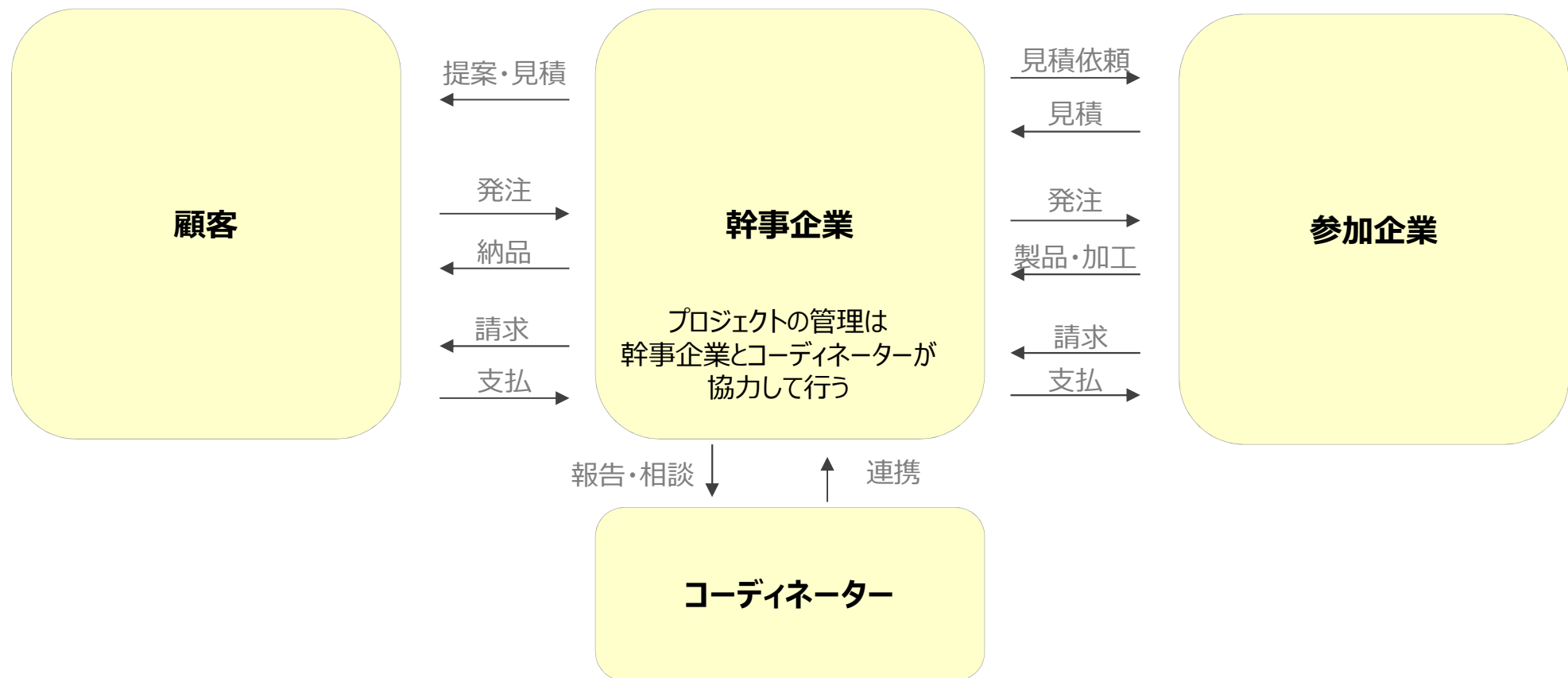
第五回定例会概要

議題	共同事業体としての組織運営方法検討
----	-------------------



問題カテゴリ	問題点	今後の方向性(案)
誰がやるか (コーディネータの議論が主)	• 実例を2, 3件回して課題を抽出できたら、徐々に専属のコーディネーターを配置できるとよい • 商社のようなイメージ？なら外部に任せて良いとも思うが、外部に任せると、積極的に案件を持ってこなくなる恐れがある。 • 現状、幹事企業がコーディネーターをやっている。兼務で良いのでは	【具体例の実践】 • 現在の表の役割で具体例を回す（コーディネータ：） • 具体例実施後に振り返りを行い、コーディネーター、幹事企業の役割をより具体化する。 • 案件ヒアリングシート、企業プロフィールシートについても並行して実践を通じて作り込みを実施。
何をするか ※「参加企業」の役割は、普段の業務と変わらず、イメージも具体化されており、表の通りで異論なし	【コーディネーター】 • 日頃から外注の取りまとめはしている。実質どこの企業も潜在的には幹事やコーディネーターをしている。 • 案件を割り振るために幹事企業、参加企業を正確に把握する力が必要（プロフィールを使う） • 案件が曖昧だと話が進まないで、案件の明確化（開発から？製造のみ？/ユニットのみ製造？本体全部製造？など）、情報収集をやって欲しい。 【幹事企業】 • コストの折衝も含むと思う。新規の金型を起こす必要があるのかなど、利益確保のための判断が必要。 • 見積もってみて成り立たなそうな場合の調整などが幹事企業の負担になるのではないかと	
体制	コーディネータ⇒幹事企業⇒参加企業の連絡だと、スピードが遅くなってしまう。	
コスト	コーディネーター・幹事の負担を考えると10%のバックでは不足、専属で配置したい	
		具体例の実践後に実際の負荷を見て、バックの割合を決めていく。（まずは、現状の10%？）

共同体のイメージ図



役割

- 幹事企業 顧客ニーズの理解に基づいて提案・見積を行い、製作や加工を受注する。
プロジェクトメンバーで対応できない製作や加工がある場合は、コーディネーターと相談して域外企業を探索し、対応する。
顧客へ製品や加工品の納品を行う。
顧客から幹事企業の口座に代金を入金してもらい、幹事企業から参加企業の口座に入金する。
- 仲間企業 ハブ企業の依頼に応じ、製作・加工を行い、ハブ企業に納品する。
- コーディネーター 不足する技術について、幹事企業と連携して地域支援機関や他の共同体などへ相談する。
※プロジェクト管理やプロジェクト内トラブルは幹事企業とコーディネーターが協力して行う。

共同体内部に想定される主な役割分担

現時点で想定される主な役割として以下が考えられます。

	コーディネーター	幹事企業	参加企業	事務局（仮）
営業活動	➤ 問い合わせ対応 ➤ 案件の探索 ➤ ジェグテック等案件のウォッチングや一次スクリーニング	➤ 取引先への共同体紹介 ➤ 案件の探索 ➤ 展示会等での共同体紹介	➤ 取引先への共同体紹介 ➤ 案件の探索 ➤ 展示会等での共同体紹介	➤ 問い合わせ窓口 ➤ ジェグテック案件のウォッチングや一次スクリーニング
組織運営		➤ 企業プロフィール随時更新	➤ 企業プロフィール随時更新	➤ イベント対応業務 ➤ 定例会関連業務
見積対応	➤ 案件対応の体制検討 ➤ 顧客への説明	➤ 案件内容の把握 ➤ 参加可否の検討 ➤ 参加企業の体制検討 ➤ 役割分担の検討 ➤ 見積のとりまとめ ➤ 顧客への説明	➤ 案件内容の把握 ➤ 参加可否の検討 ➤ 見積書作成	
案件対応	➤ 案件対応のアドバイス	➤ チームマネジメント ➤ 顧客との調整 ➤ 生産計画の取りまとめ ➤ 進捗管理 ➤ 図面管理 ➤ 品質管理 ➤ 在庫管理 ➤ …	➤ 役割に応じた案件対応 ➤ 進捗報告 ➤ 図面共有 ➤ 生産計画立て ➤ …	➤ 契約等の事務処理 ➤ NDA締結