

# オープンイノベーションで「共創」し成果を出す

講師 太田英伸 氏 大日印刷株式会社 代表取締役



今回は、今年2月に開催された「page2021オンライン」で、「オープンイノベーションとサービス3倍プロジェクト」をテーマにセミナーを行った大日印刷株式会社代表取締役の太田英伸氏の講演内容を紹介する。太田氏は、企業の垣根を越えて関連企業でアライアンスを組み、各社の得意分野を活かして、顧客の問題・課題を解決していることを述べた。現在5社によって「共創」というオープンイノベーションで「サービス3倍プロジェクト」を展開している。1社単独での事業展開や設備投資が難しくなっている市場で、事業の継続を目指す重要性を説く太田氏。取り組んでいる「サービス3倍プロジェクト」の考え方と、アライアンスによるメリットについて話した。

太田氏は、最初に印刷業界の課題について、斜陽産業、人材不足、ニーズの多様化の3つがあると指摘する。しかも現在は、これらの3つの課題に新型コロナウイルスの影響が重なり、それぞれの課題に拍車が掛かっているという。

「サービス3倍プロジェクト」は当初、大日印刷株式会社、東京ビジネス株式会社、データライン株式会社で立ち上げたが、後に株式会社東美、株式会社東京オフ印刷が加わって現在は5社でアライアンスを組んでいる。「5社には資本関係は一切なく、アライアンスパートナー企業として新聞や雑誌、インターネットでは手に入らない生の情報を共有しながら一緒に活動し、5社の強みを活かして『共創』する関係で事業に取り組んでいます」とのことだ。

「サービス3倍プロジェクト」を立ち上げた経緯は、2014年に大日印刷がデータラインの紹介で東京ビジネス内に東京営業所を開設したのを機に、大日印刷、データライン、東京ビジネスの3社が協業化した。その後3社は、2018年に合同事業統括推進委員会を設けて、サービスの向上について話し合っている時に、「3社の強みで3倍の速さで3倍のサービスを」という副題を付けて「サービス3倍プロジェクト」がスタートしたという。

同委員会では「各種情報の共有化」「各社の強みの再認識」「成功・失敗事例の水平展開」「参画意識と協働意識の助長」「次世代育成のサポート」「ブランディングの構築」「勉強会・研修会の実施」の7つの目的を設定し活動している。「特に注力しているのは、各種情報の共有化、次世代育成のサポート、ブランディングの構築の3つです」と、太田氏は話す。

『サービス3倍プロジェクト』に取り組むことによって、ネットワーク、フットワーク、ヘッドワーク、チームワークが評価

されます。この3つの特長を打ち出して、お客様の課題を解決するサービスを提供することを主体に事業を展開しています」と話す。

アライアンスによって大日印刷自体の成果は、初年度から想定以上の売上を上げることができたという。「その背景には東京ビジネスとデータラインの顧客に対して営業ができたことと、両者が元々持っていた仕事を弊社に切り替えてくれたことが大きいです。両社の営業に同行させていただくことで、お客様に新たな提案をすることができました。お陰様で初年度から大幅に売上がアップしました」。また、「一緒に仕事をすることで営業担当者から信頼され、他の協力会社に依頼していた仕事を弊社に回していただくことができました。普通なら自社で働きながら他社の体制・組織を体験することはできませんが、弊社はそれを実現でき貴重な環境にあります。しかも先輩経営者がそばにいますから、経営の相談がいつでもできるのは心強いです」と話す。

アライアンスを組むことで「顧客の共有」「ノウハウの共有」「設備の共有」「仕事の共有」「人材の共有」「情報の共有」「販促コストの削減」と、多くの共有化を実現できてメリットがあると指摘する。

今後は、「賛同してくれるさまざまな企業とアライアンスを組み、情報産業である印刷産業の特徴を活かす、『共創』により、多様化するお客様のニーズに応えられる新付加価値サービスを構築していきます。また、最適な提案ができるパートナーを目指し、三方よしのサービスをワンストップで提供していきます。印刷が社会に必要とされ、そこで働きたいと思われる業界になるよう邁進していきます」と、ビジョンを述べた。