

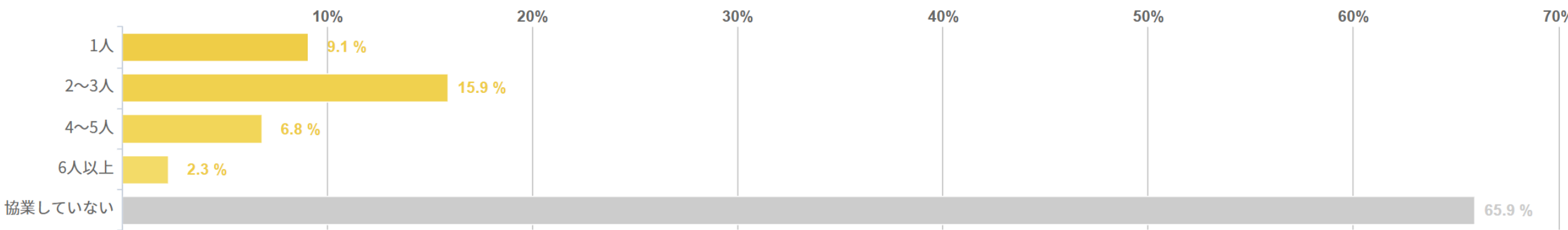
協業・ビジネスパートナーに関する調査

【実施期間】
2024年7月

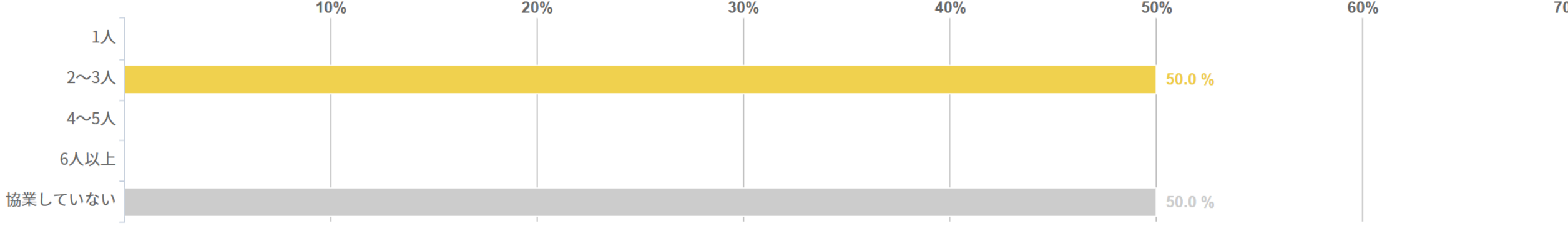
ビジネスパートナーとの協業

ー現在、どれくらいの数のビジネスパートナーと協業していますか？

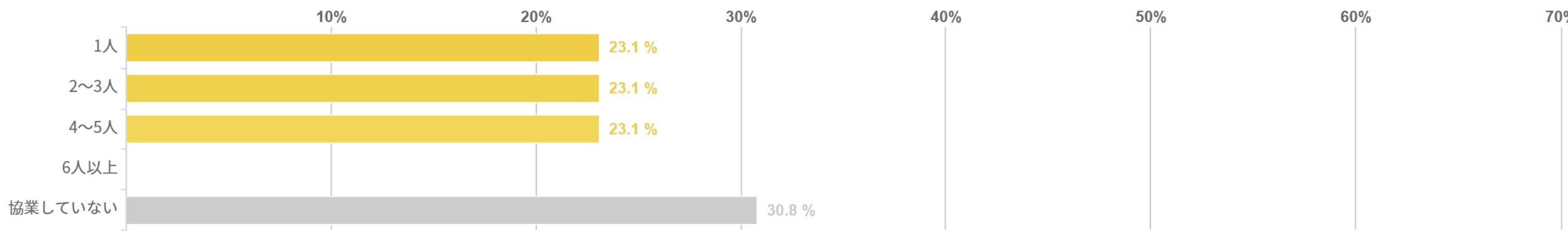
美容業



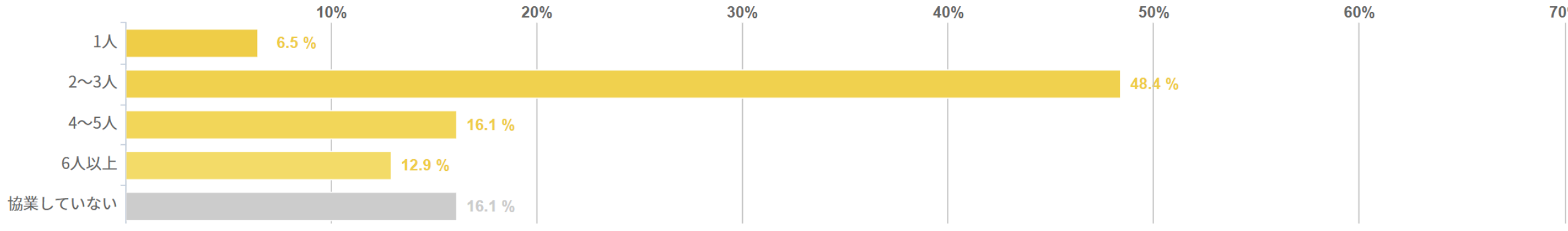
飲食業



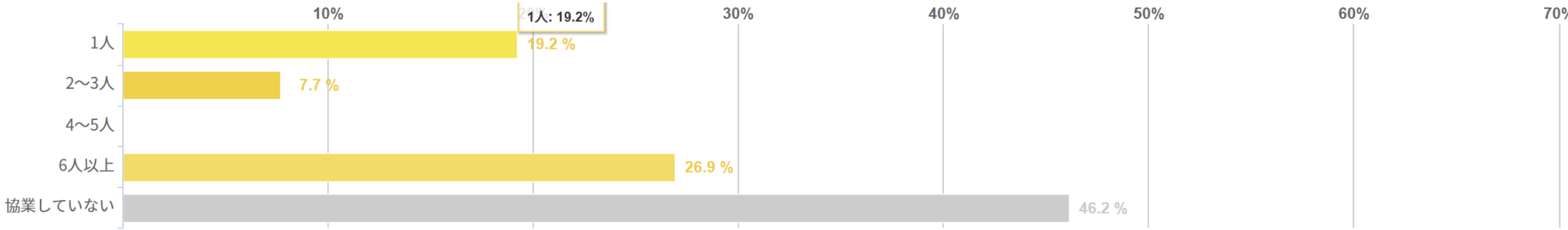
小売業



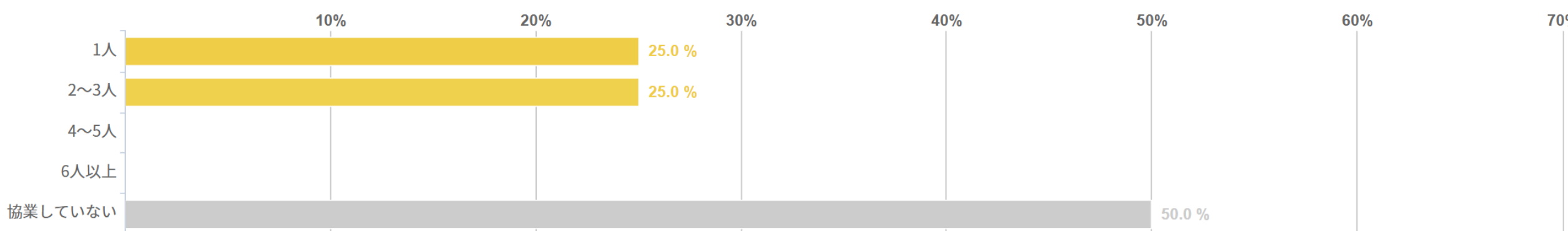
建設業



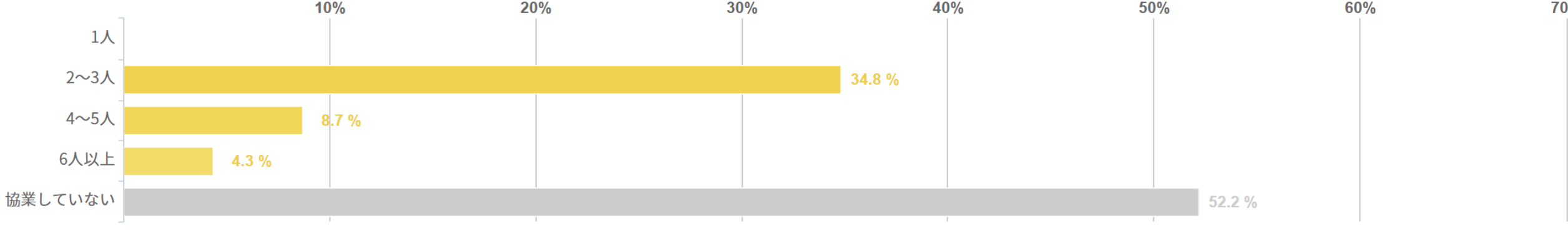
運送業



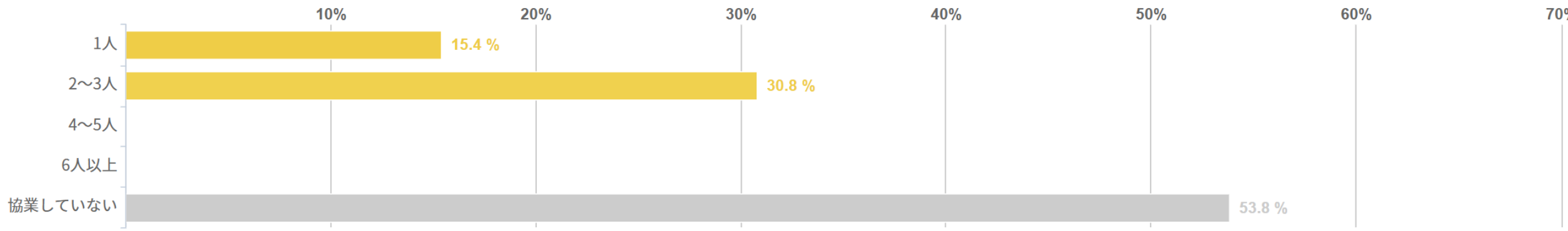
不動産業



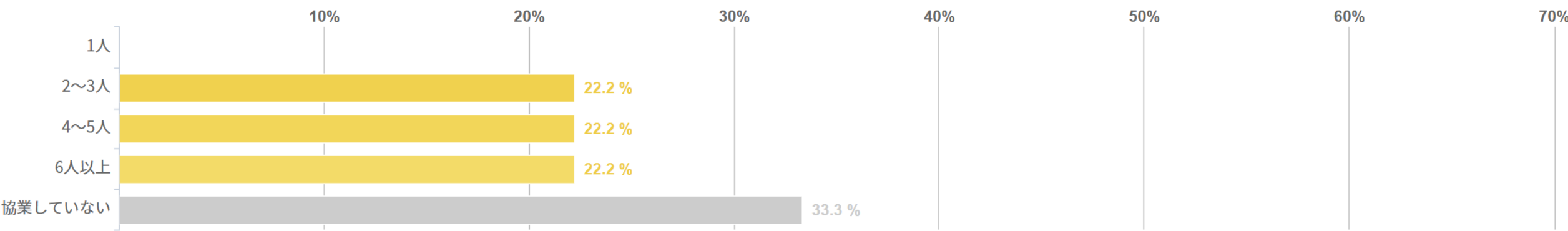
WEBサービス業



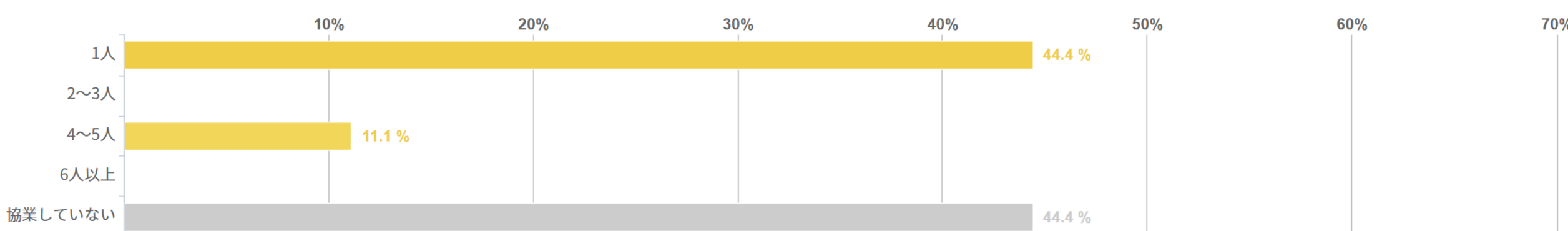
医療業・福祉業



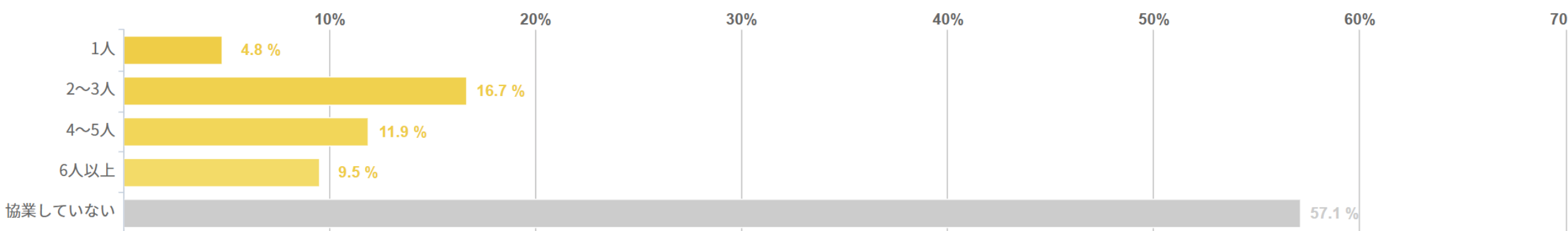
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他

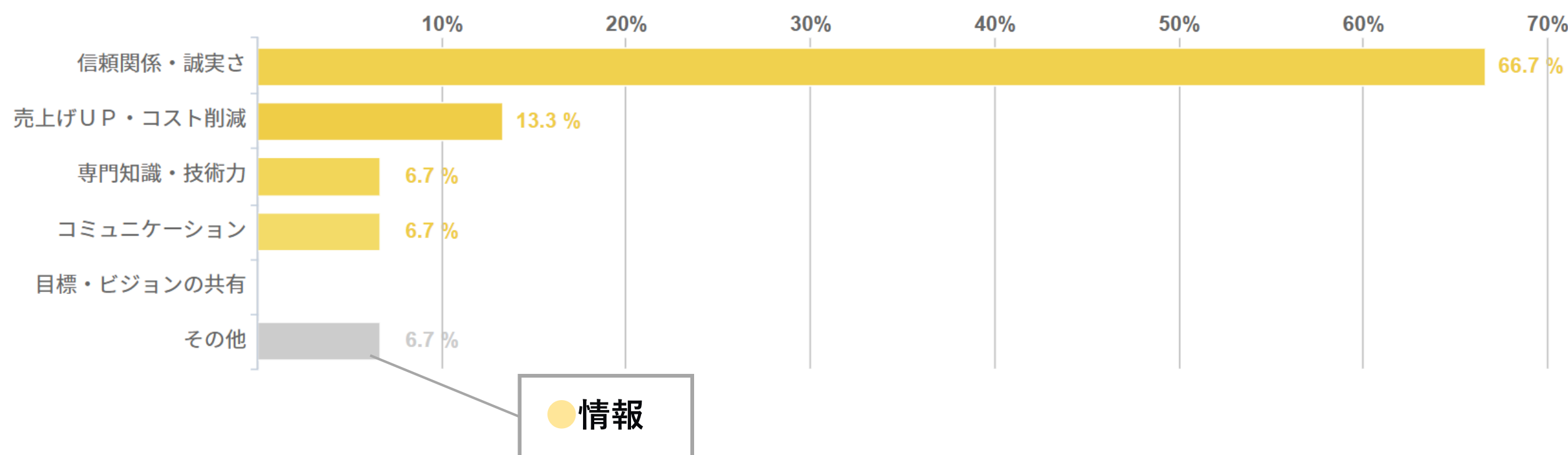


協業に関して

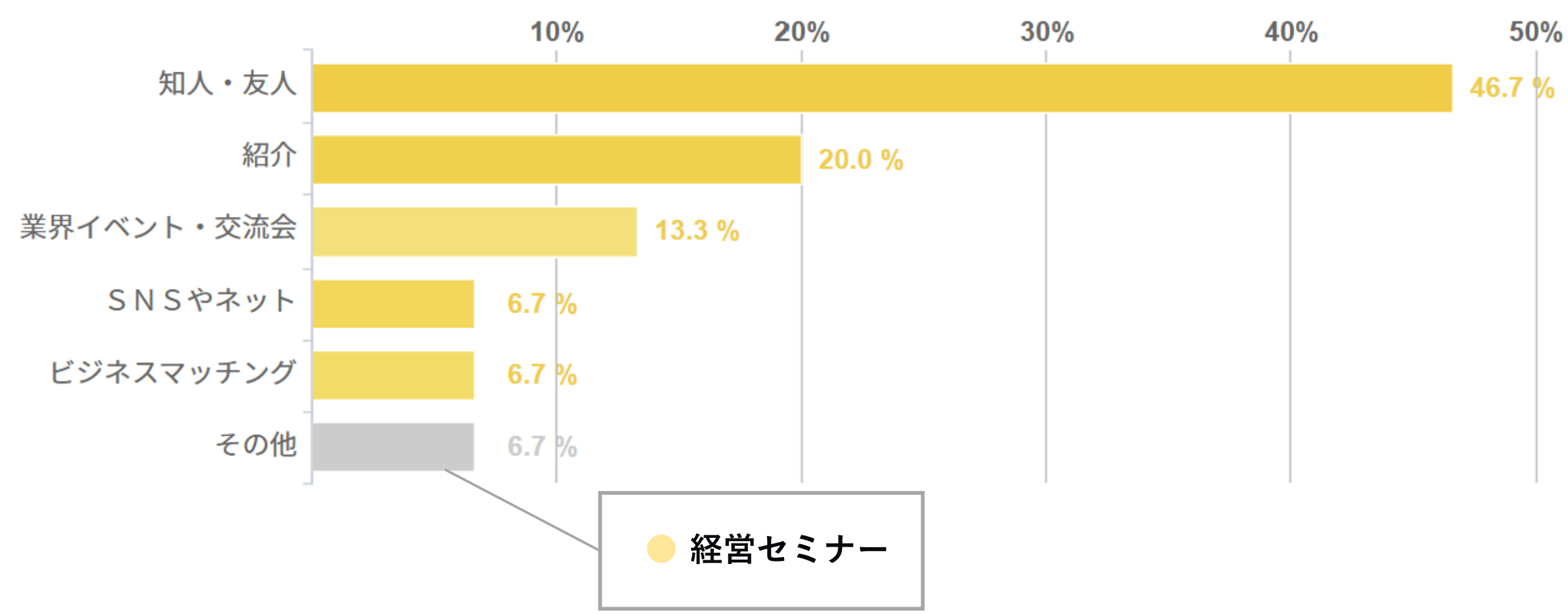
- －協業を行う際に最も重視する要素は何ですか？
- －あなたの業界で、協業相手を見つけるための方法はどのようなものがありますか？
- －協業相手との主なコミュニケーション方法は何ですか？
- －協業により得られる最大のメリットは何ですか？

美容業

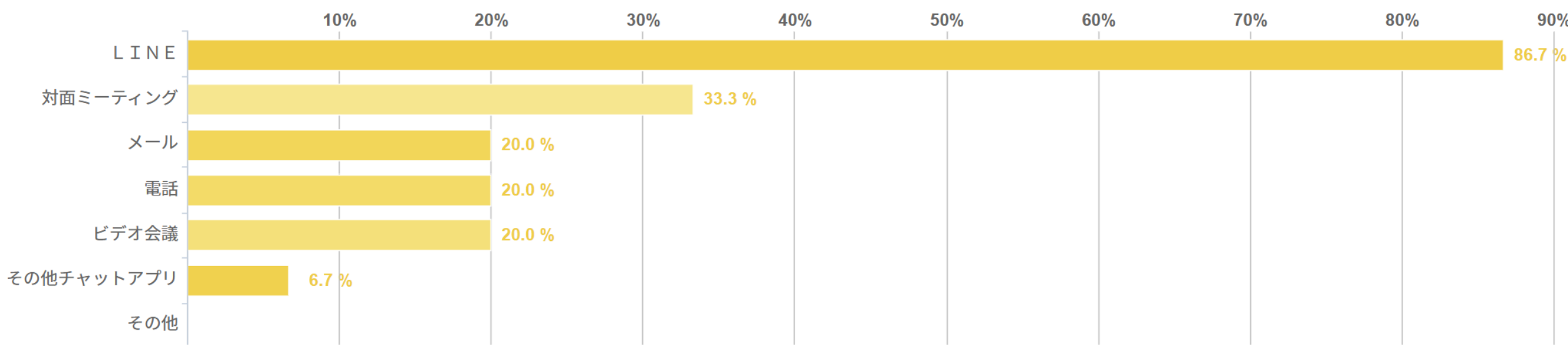
協業で最も重視する要素



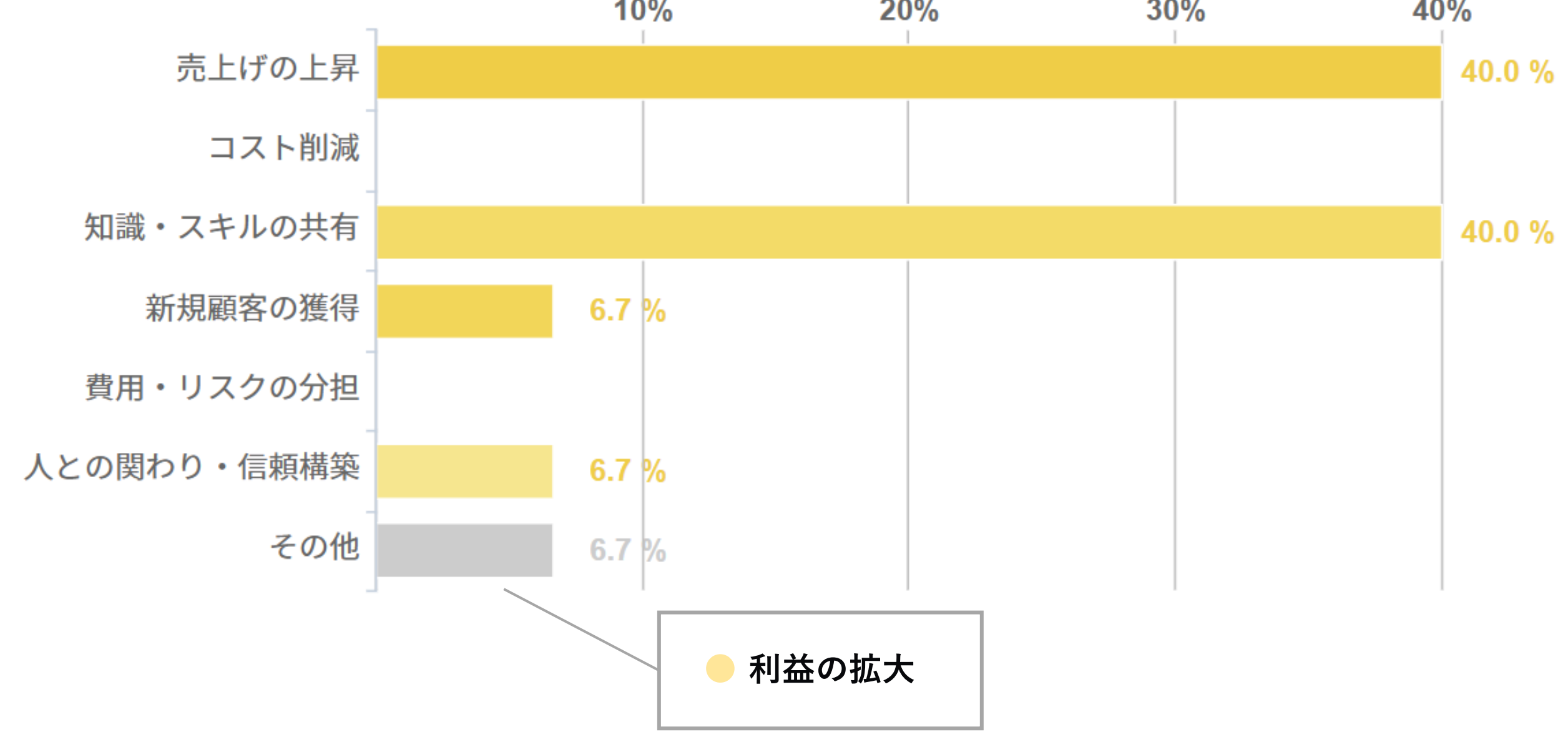
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

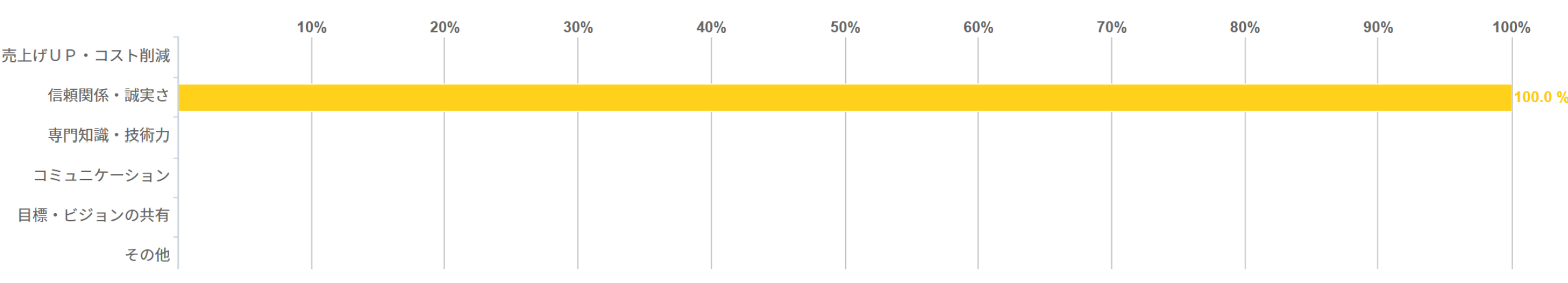


協業のメリット

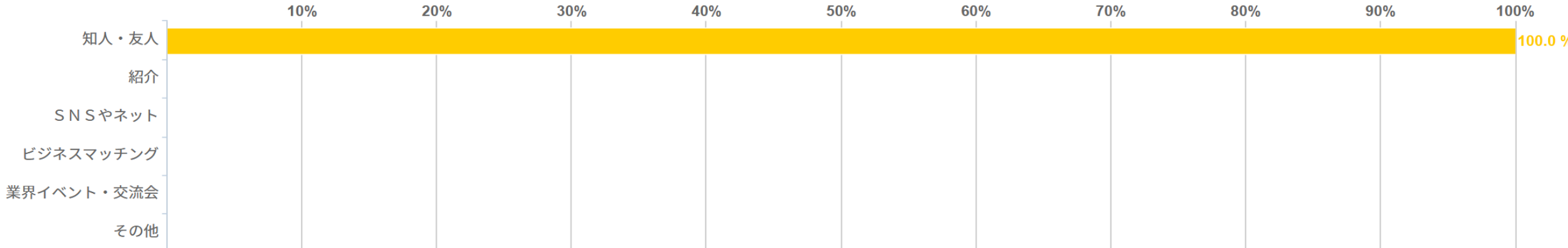


飲食業

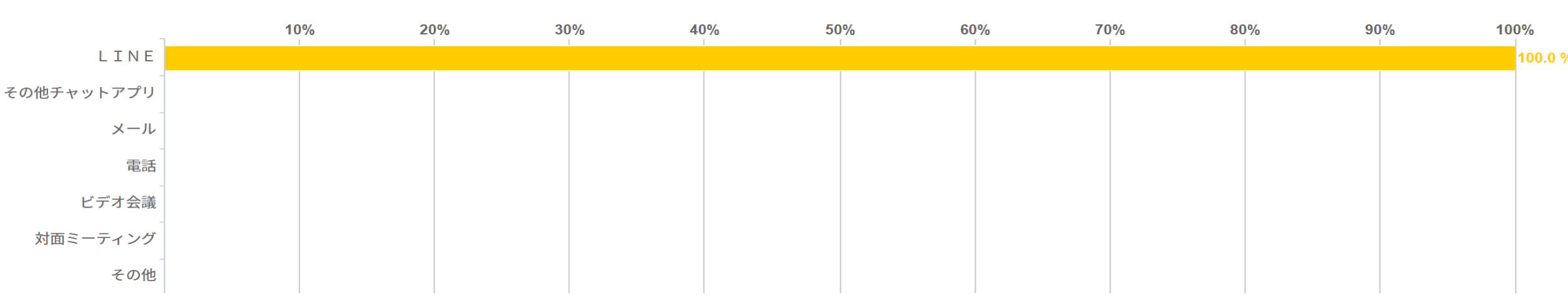
協業で最も重視する要素



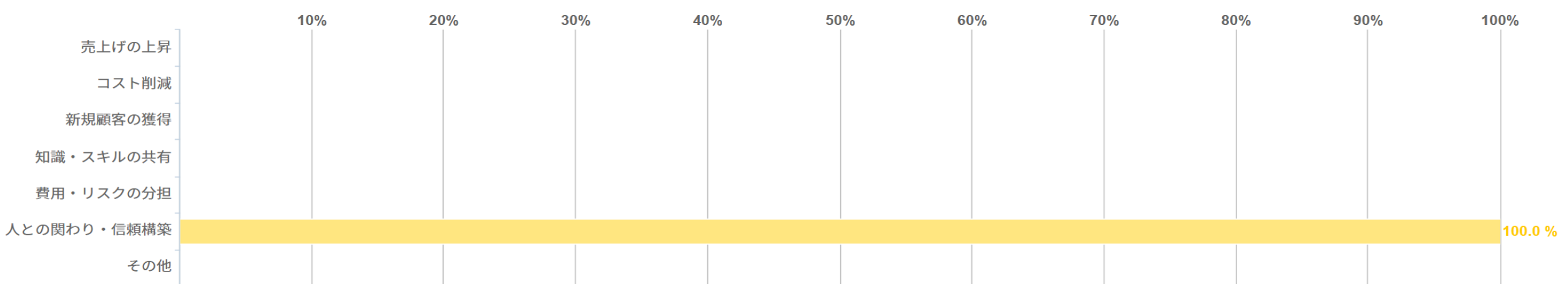
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

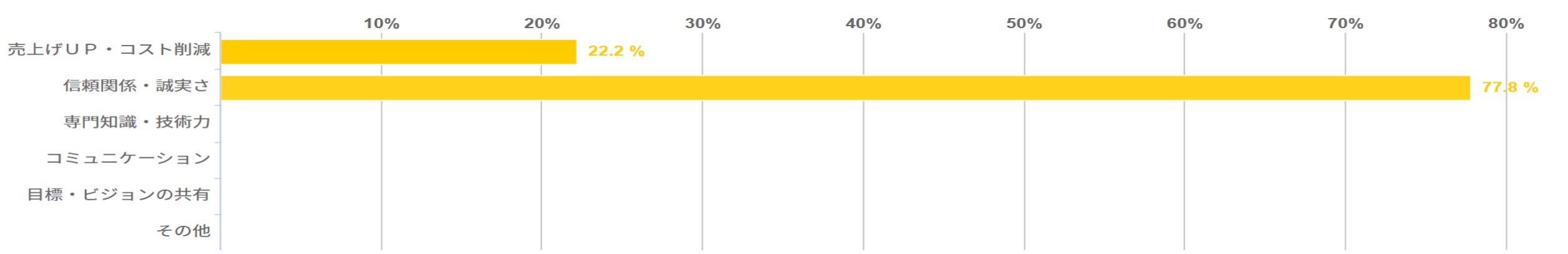


協業のメリット

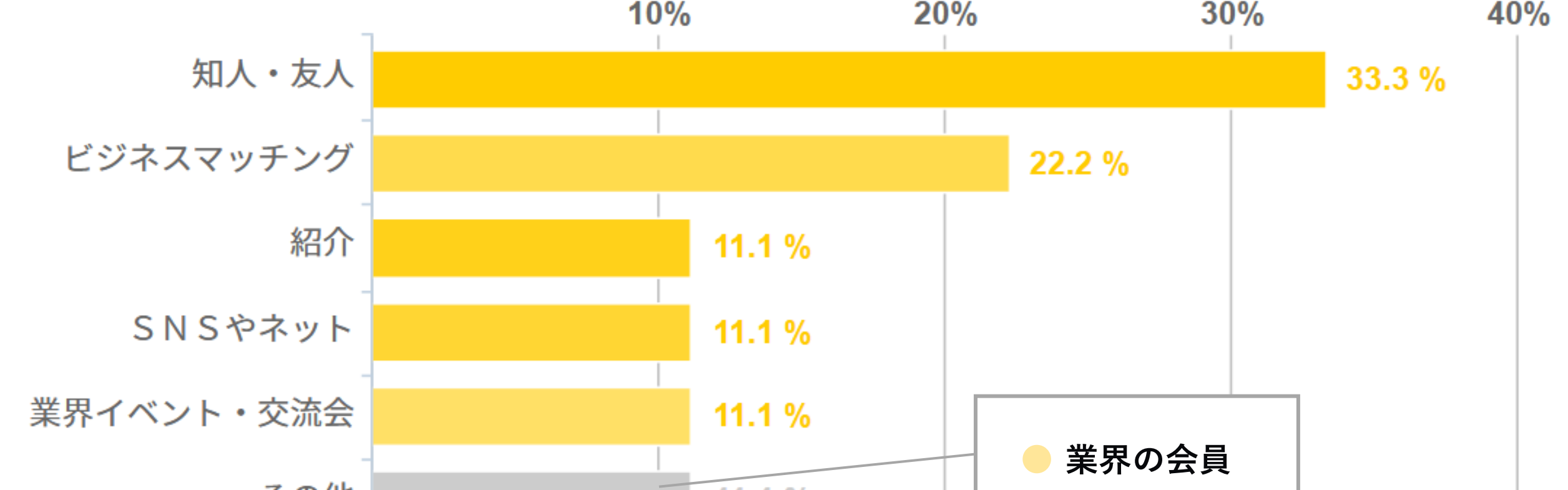


小売業

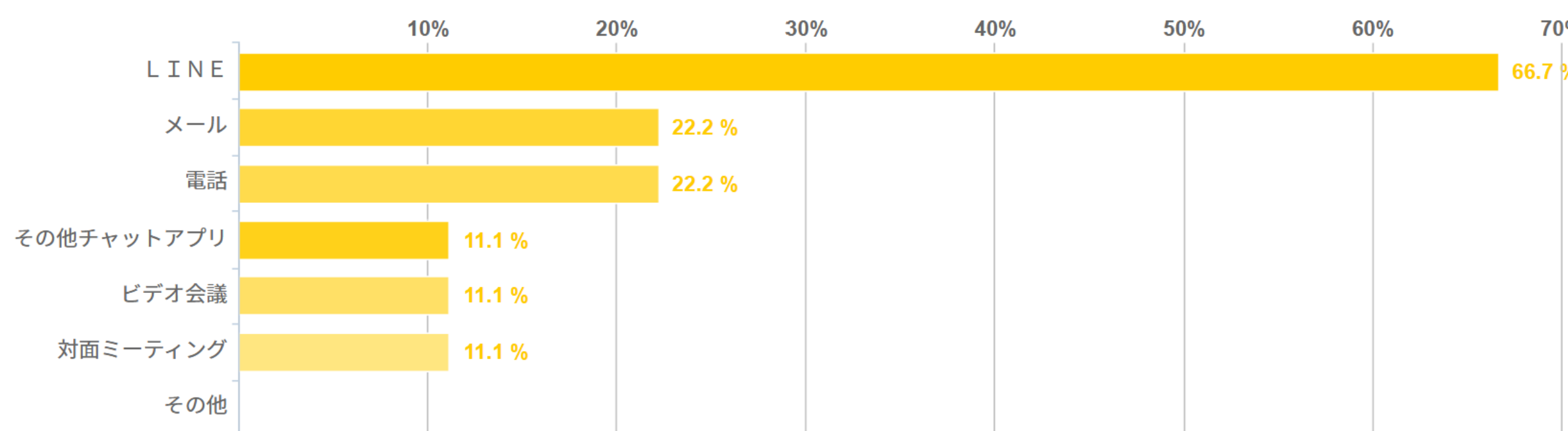
協業で最も重視する要素



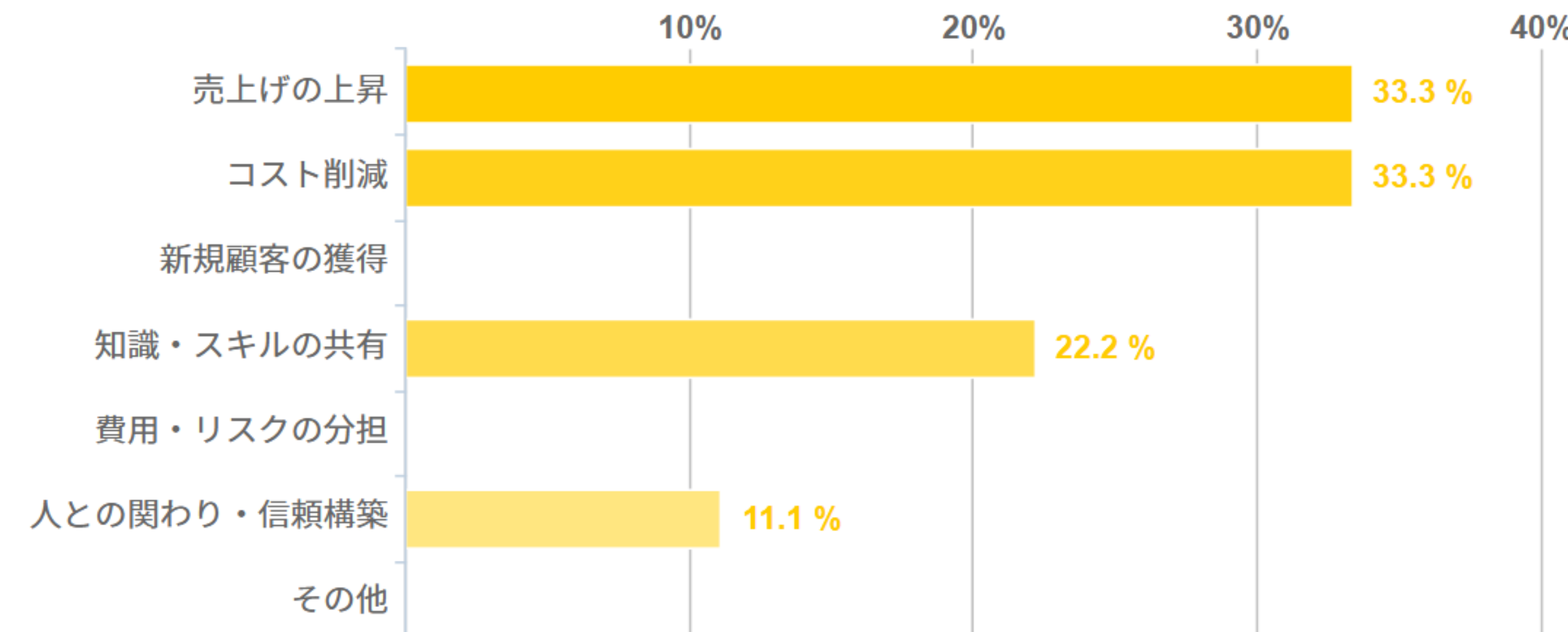
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

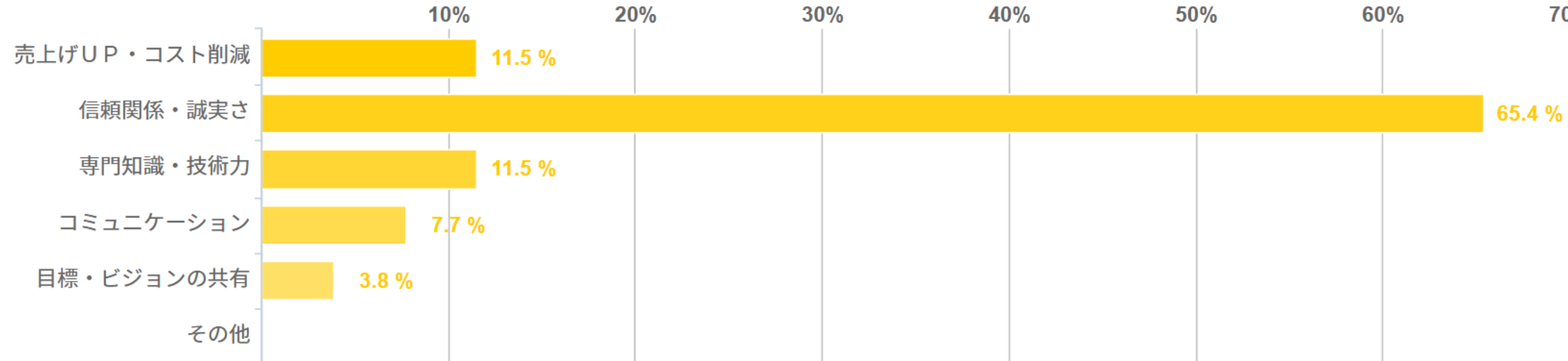


協業のメリット

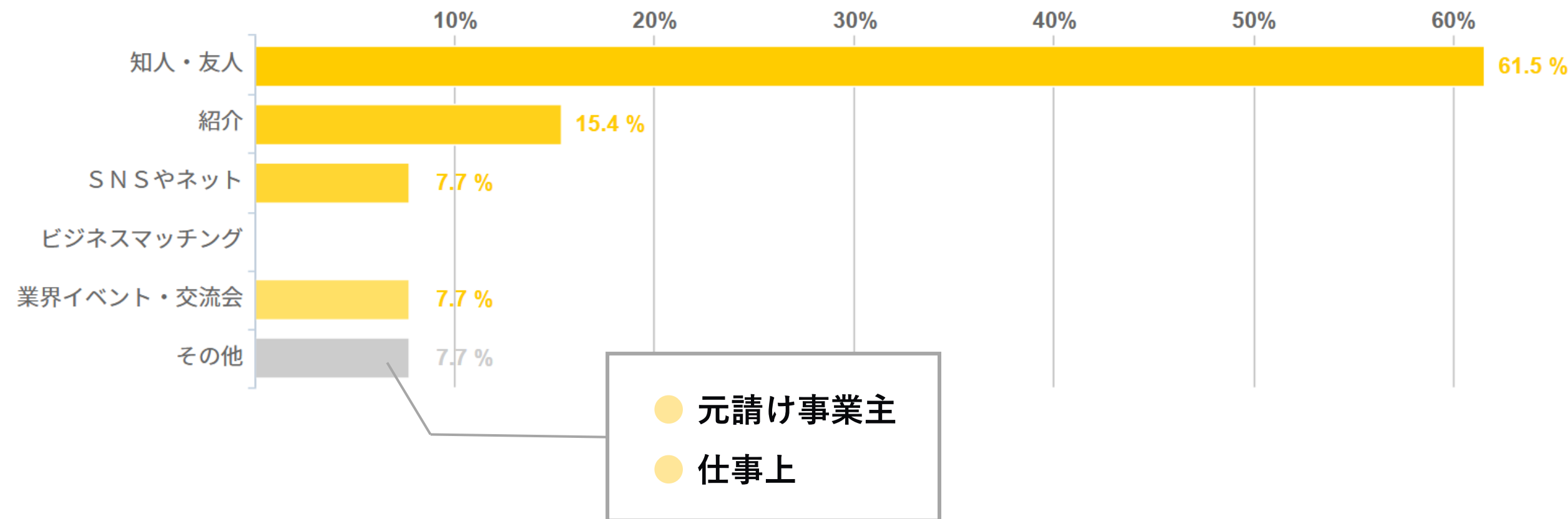


建設業

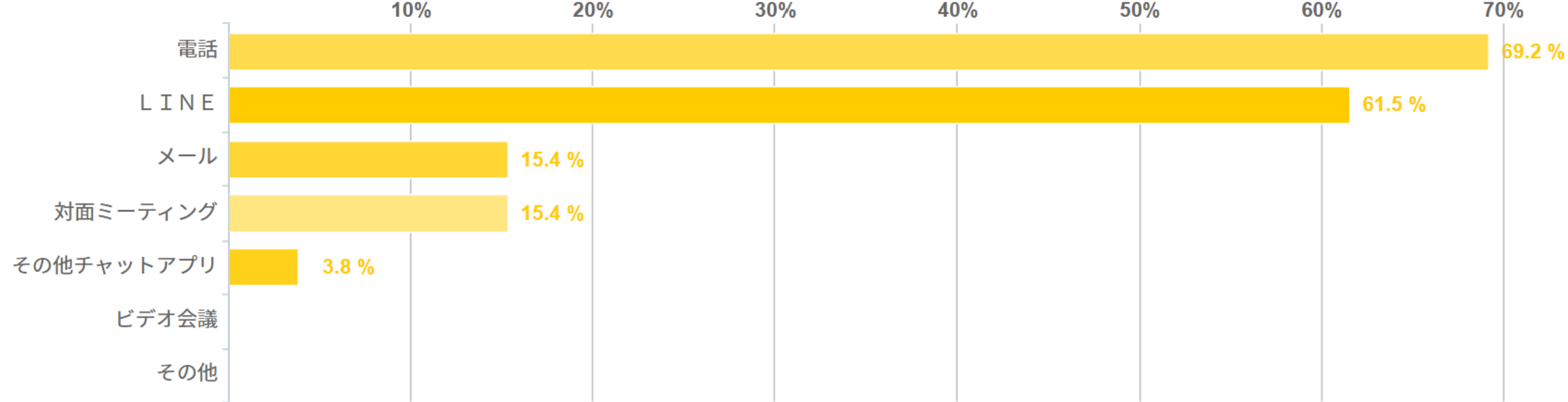
協業で最も重視する要素



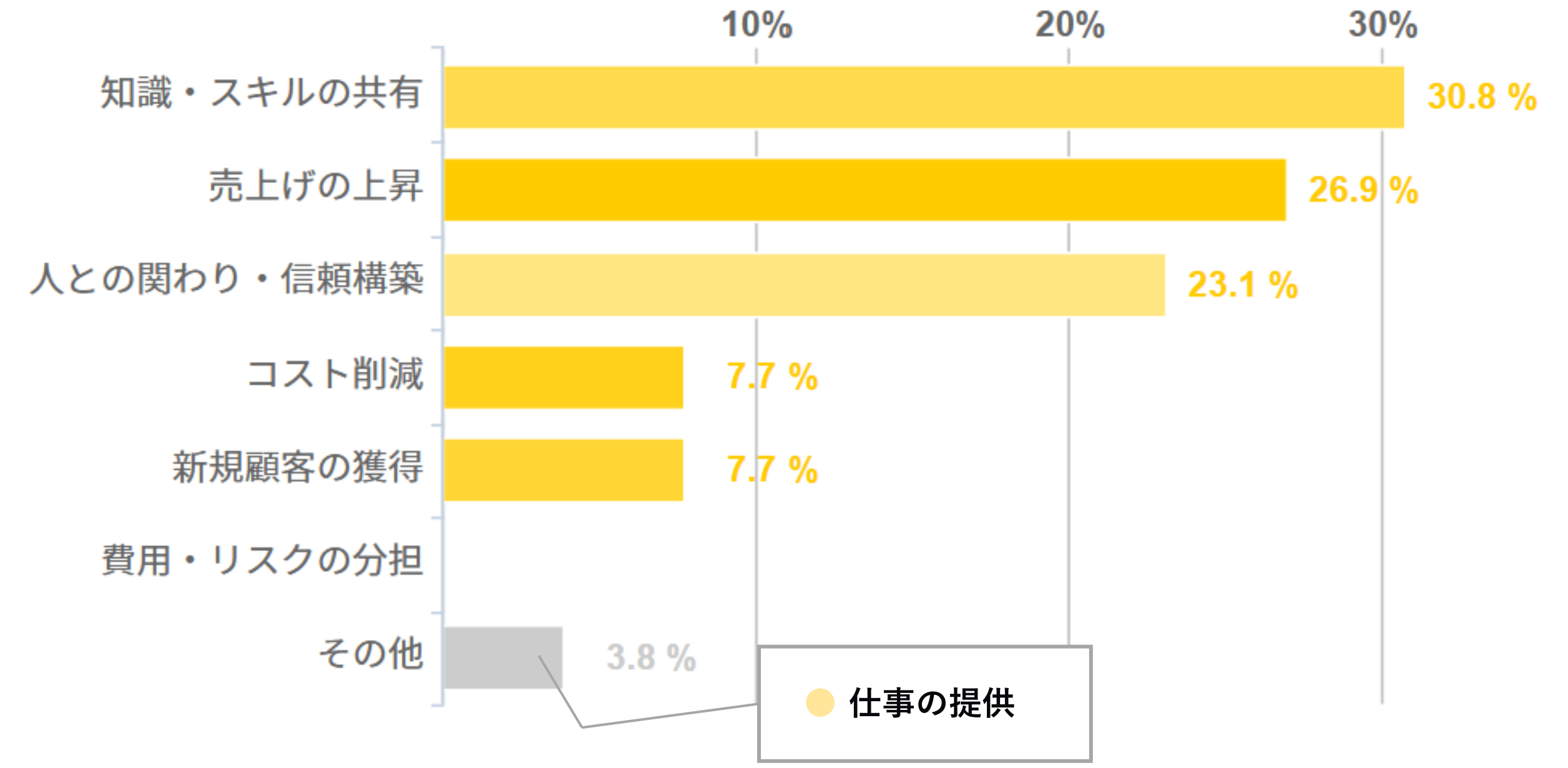
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

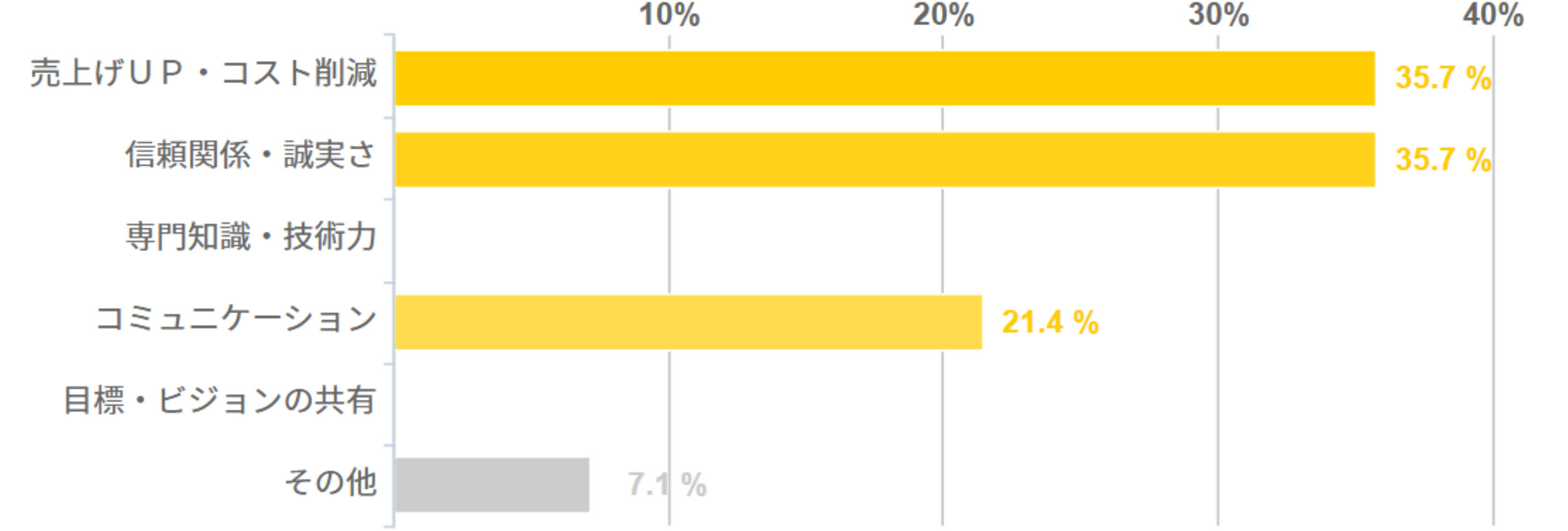


協業のメリット

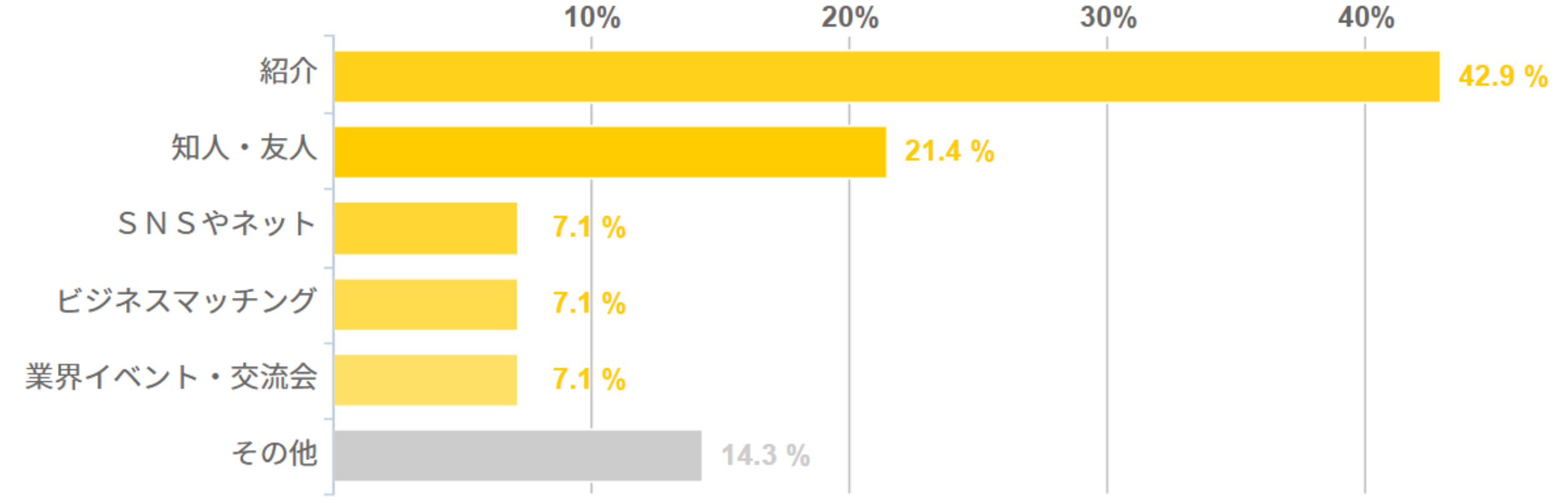


運送業

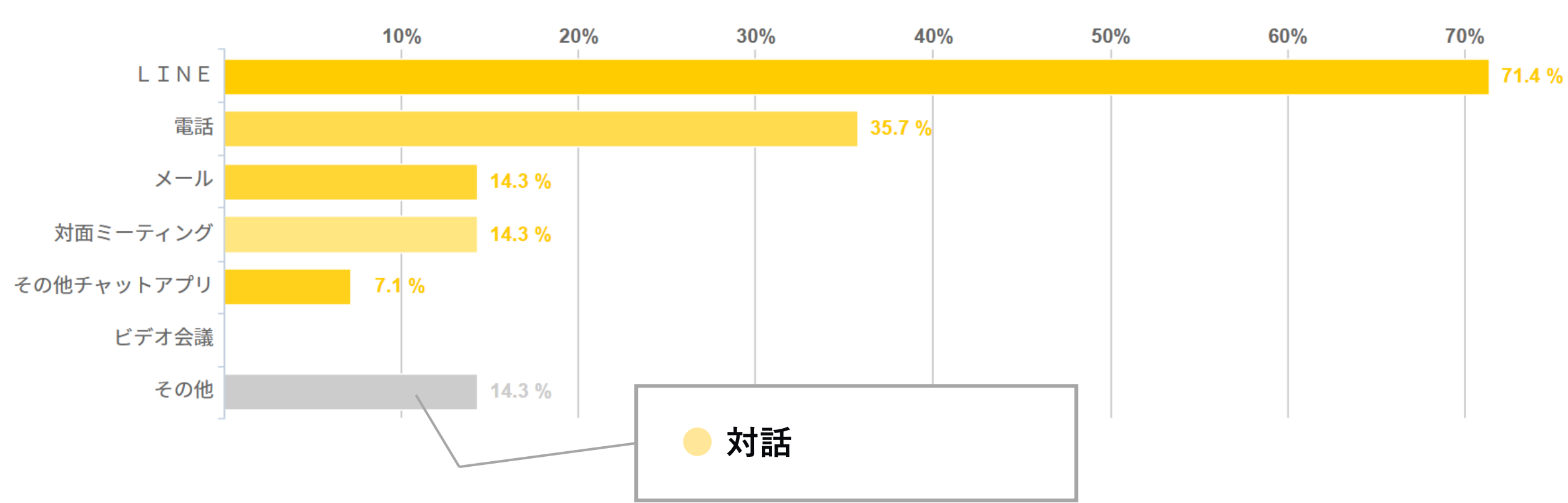
協業で最も重視する要素



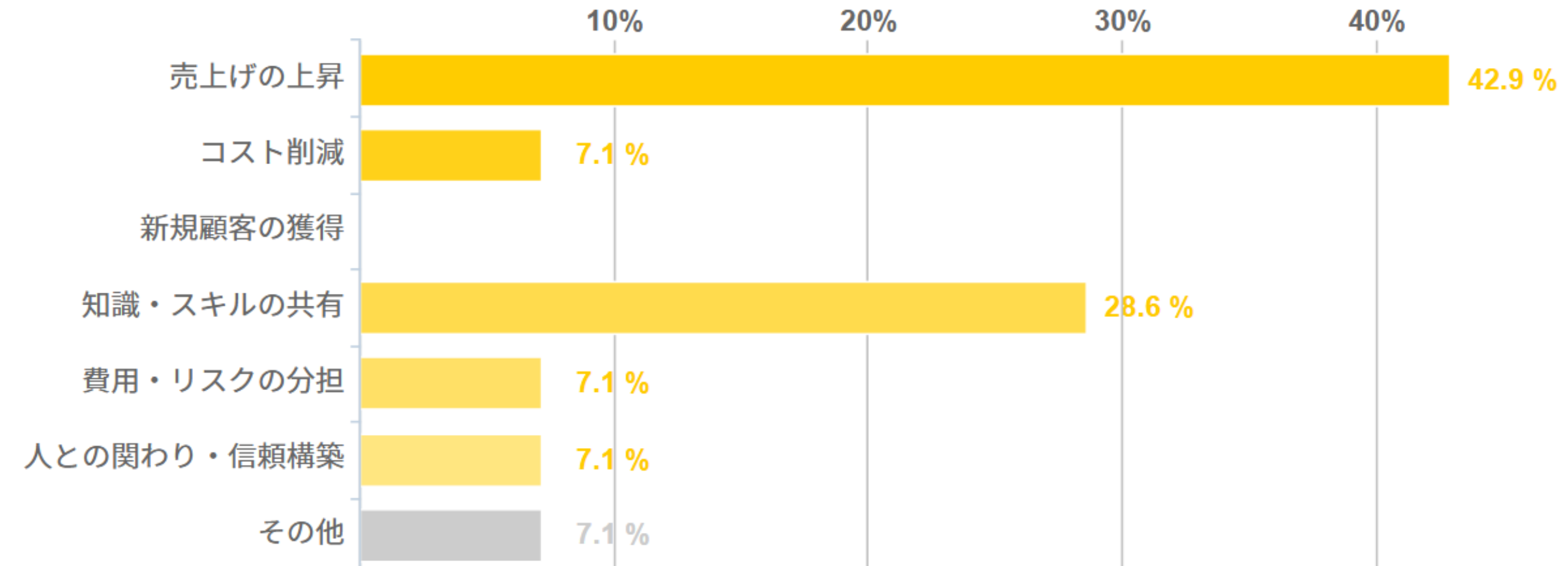
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

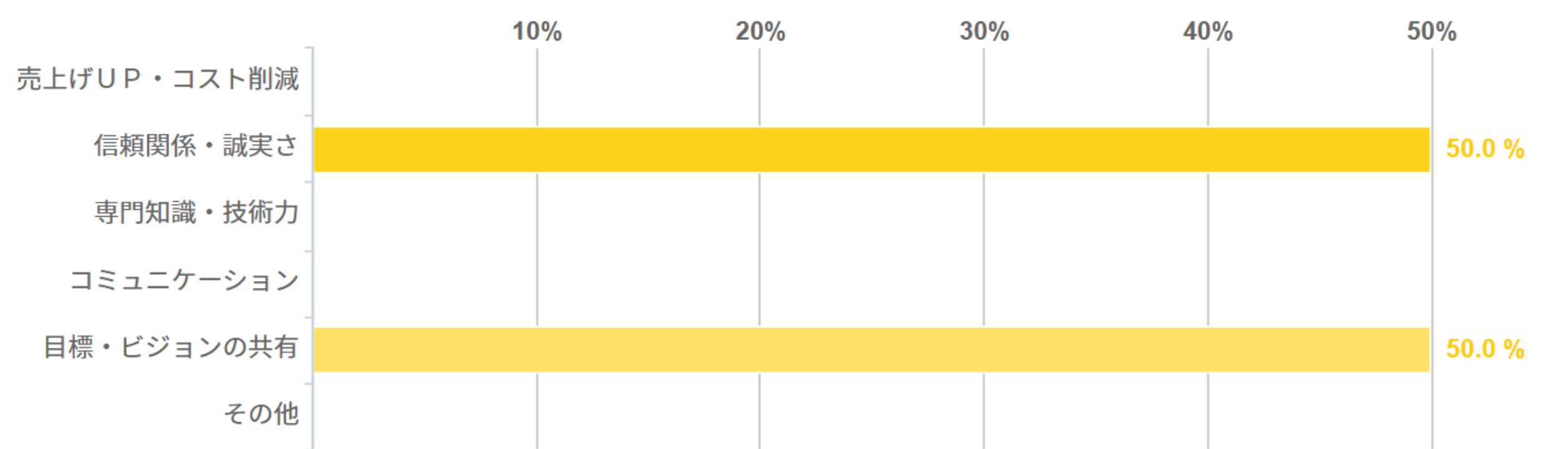


協業のメリット

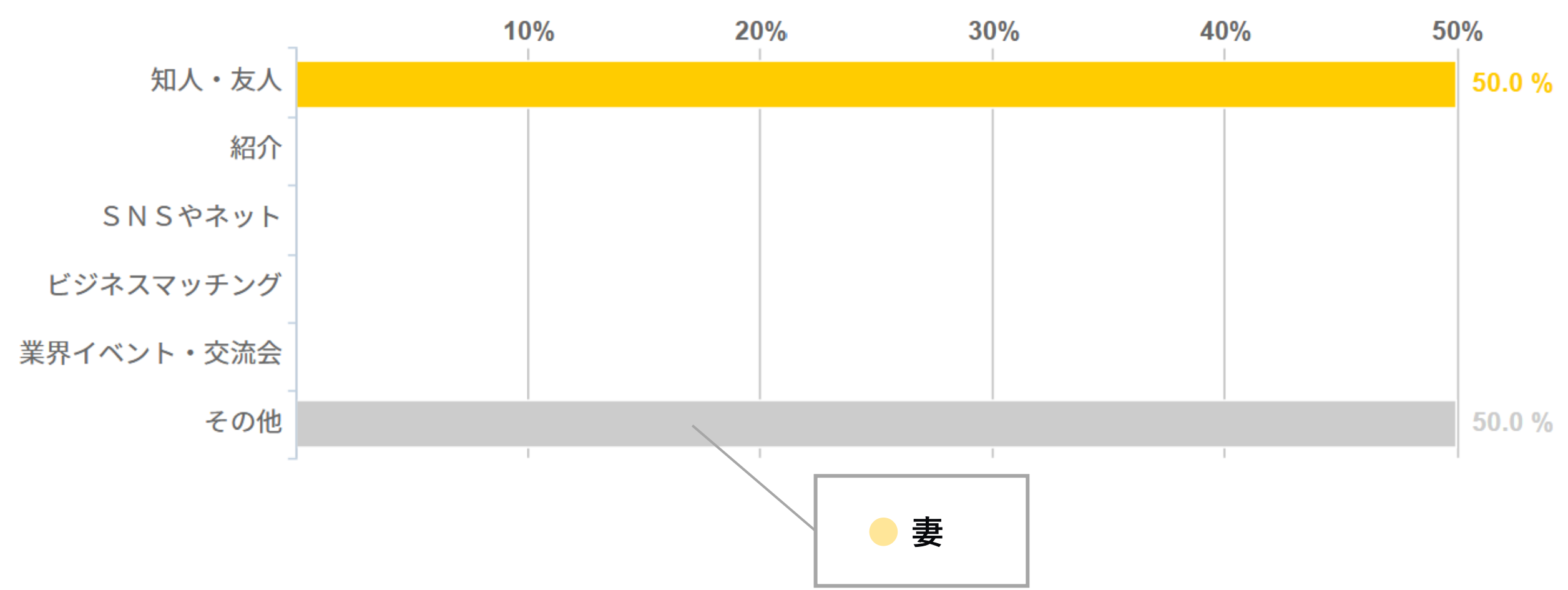


不動産業

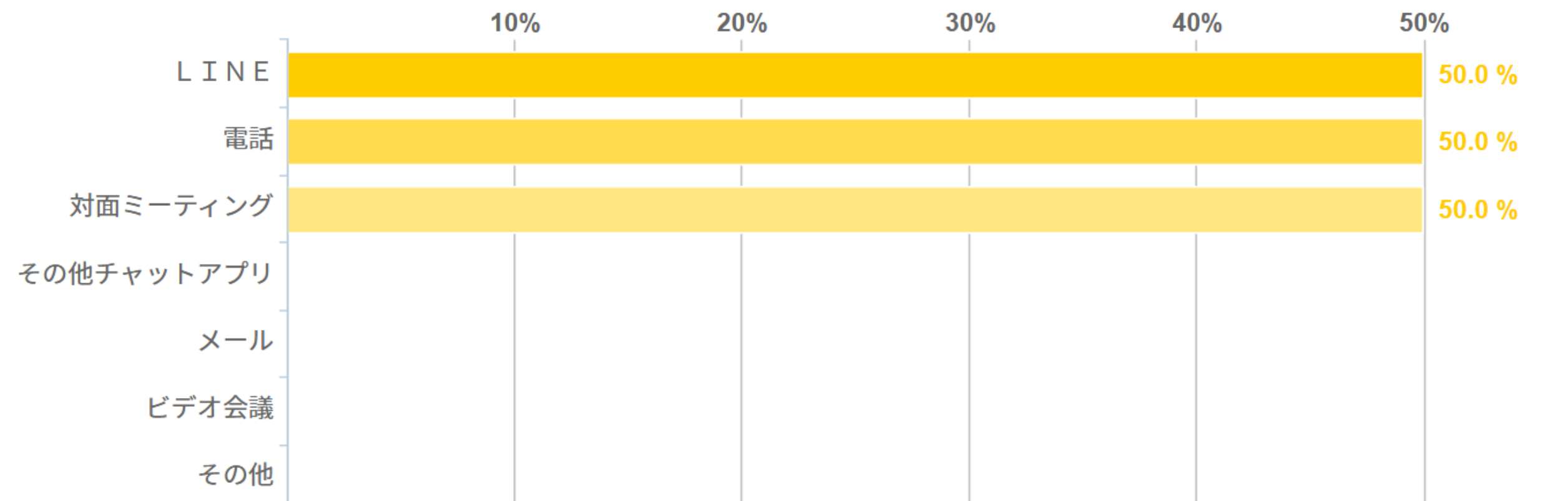
協業で最も重視する要素



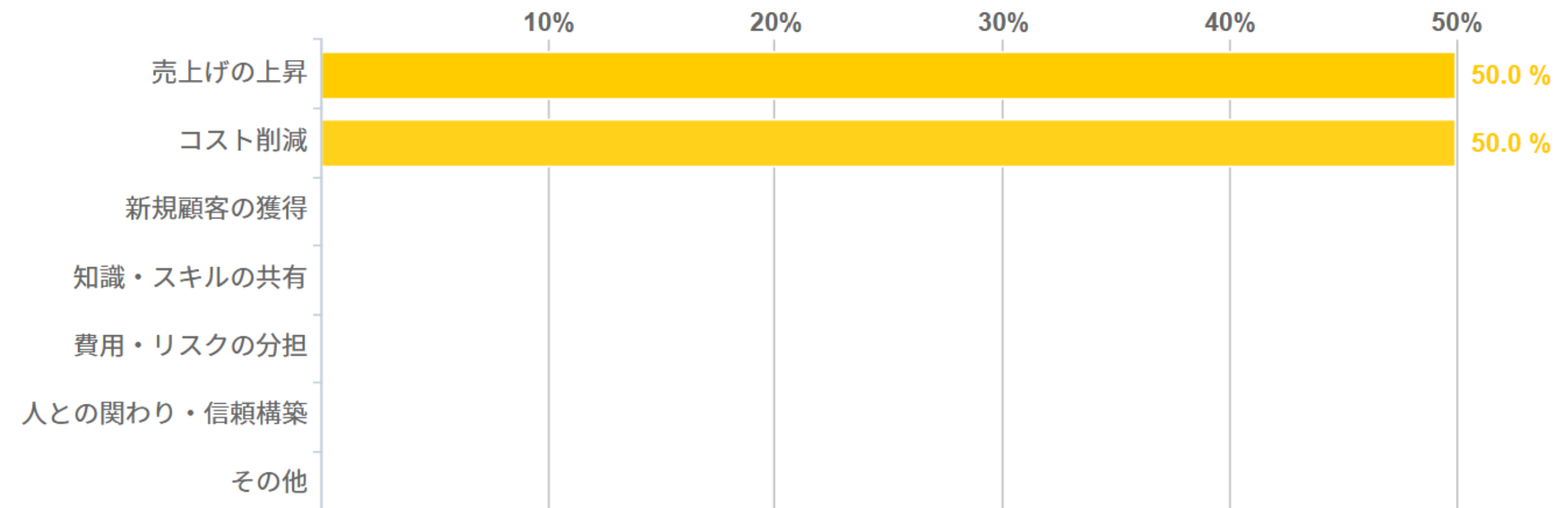
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

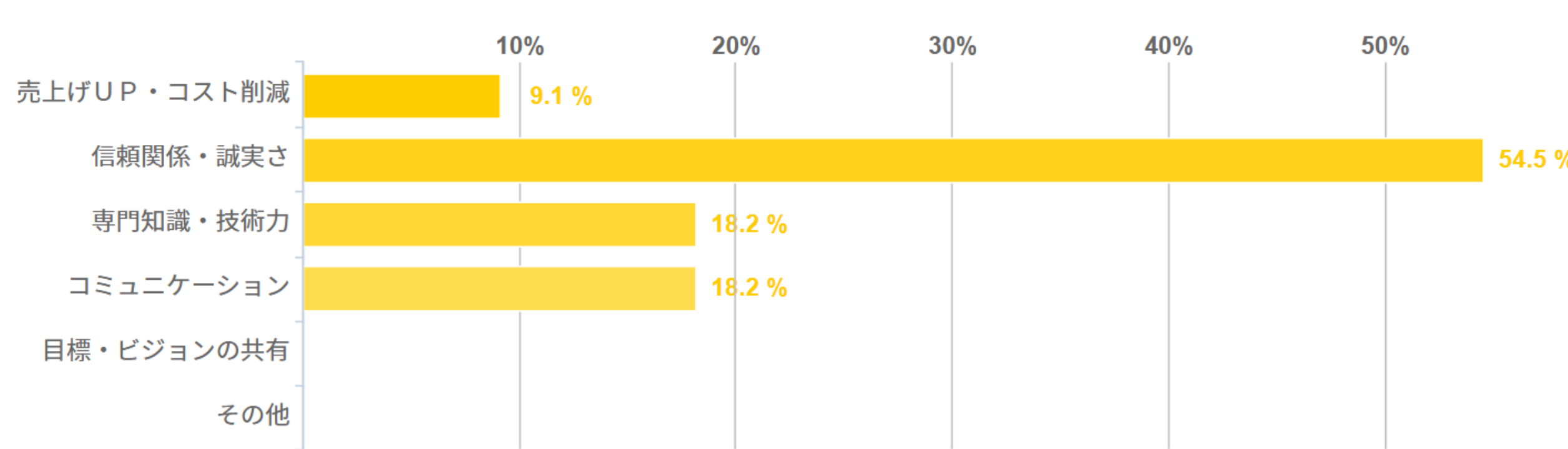


協業のメリット

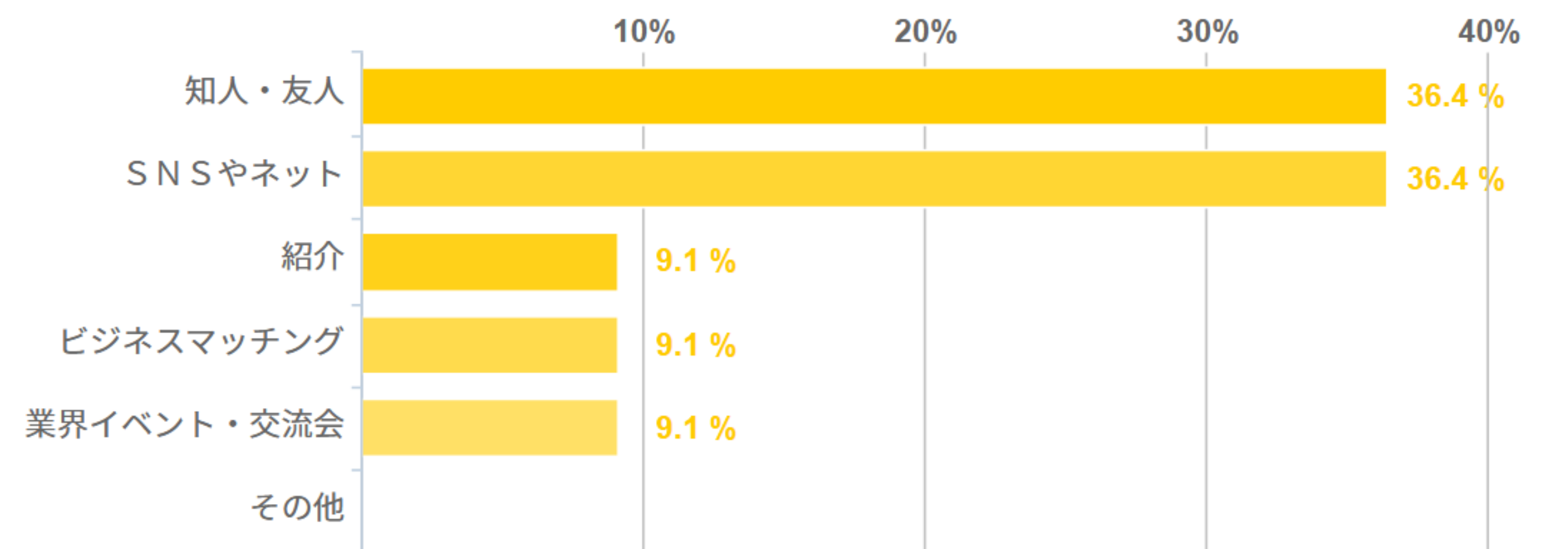


WEBサービス業

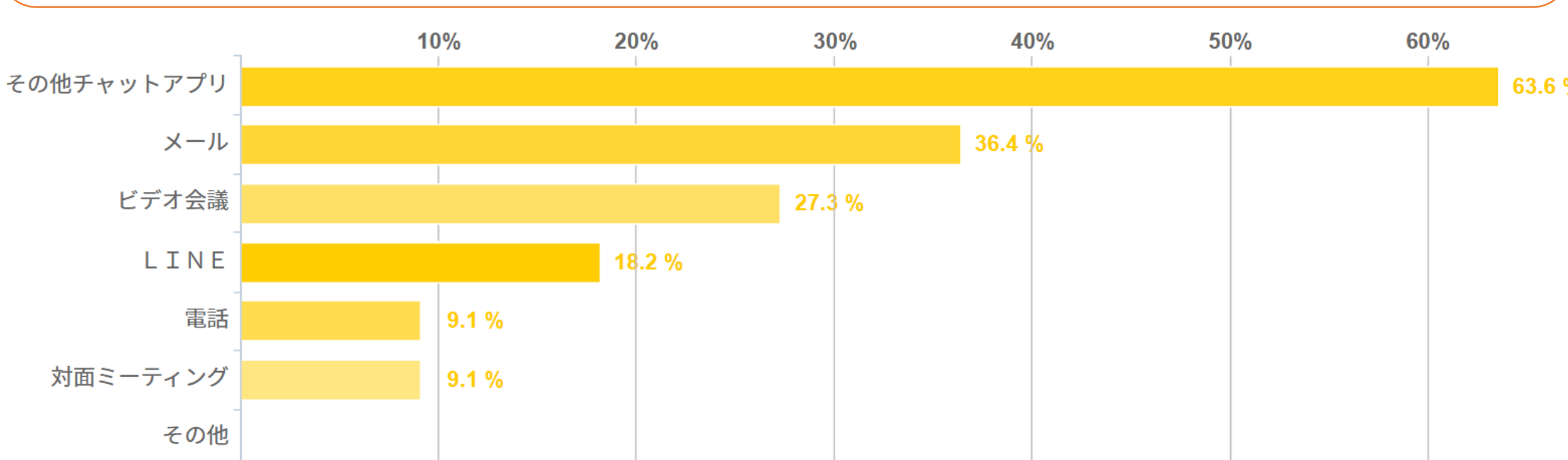
協業で最も重視する要素



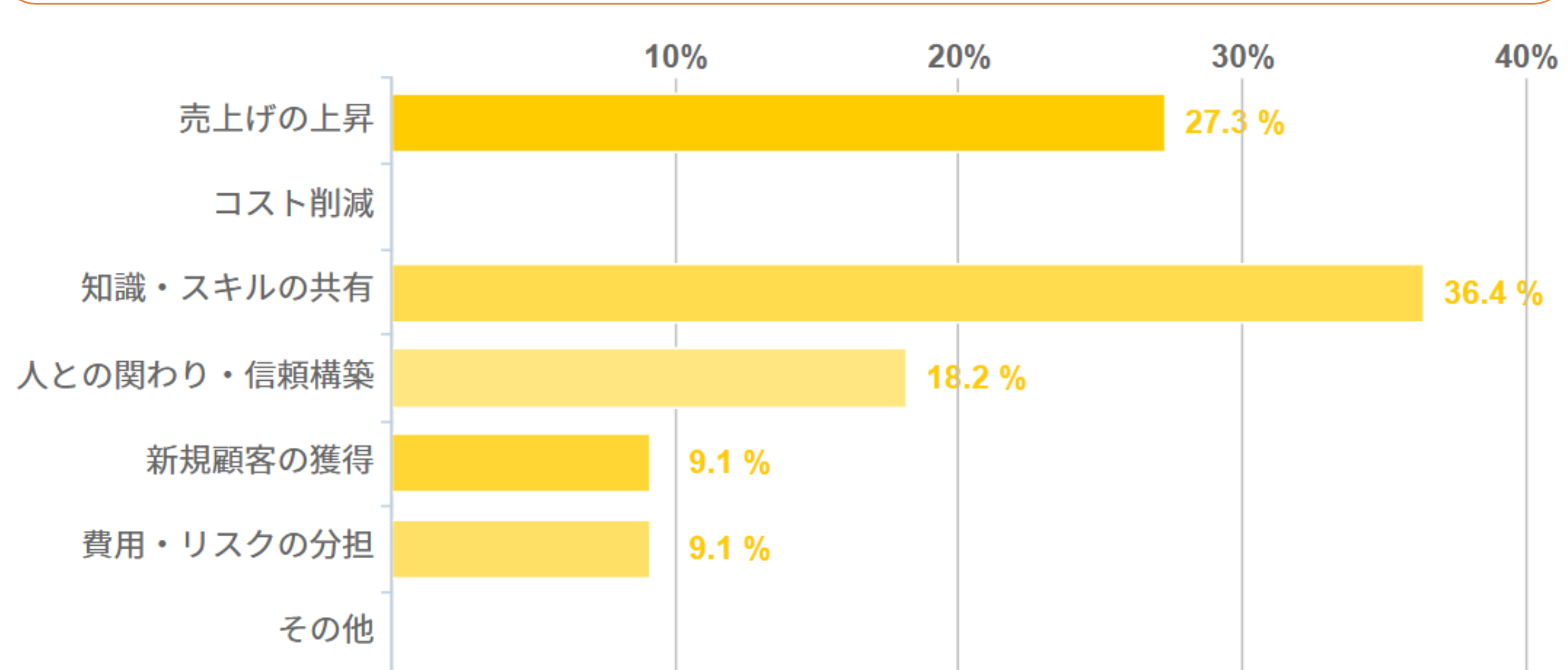
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

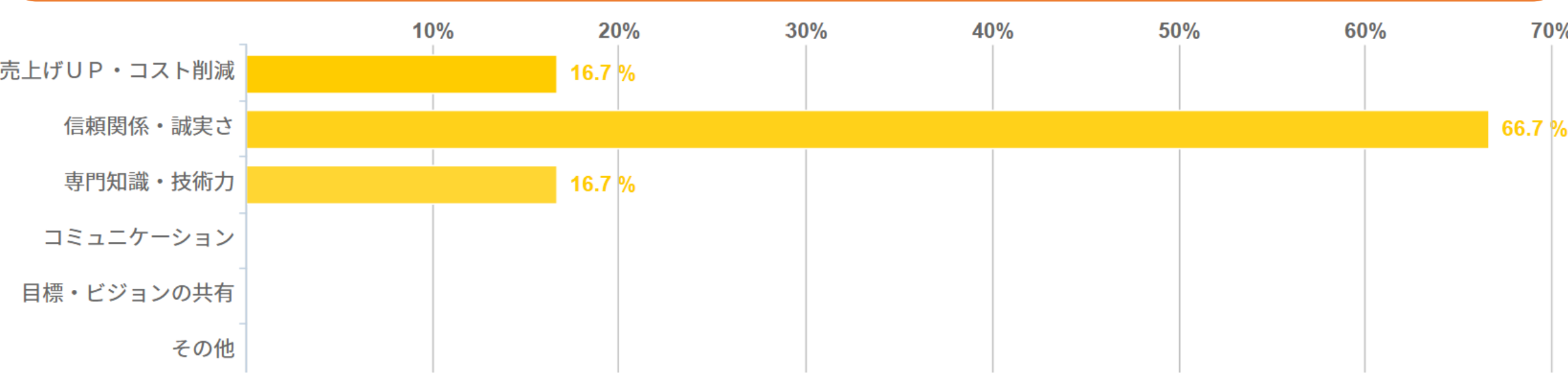


協業のメリット

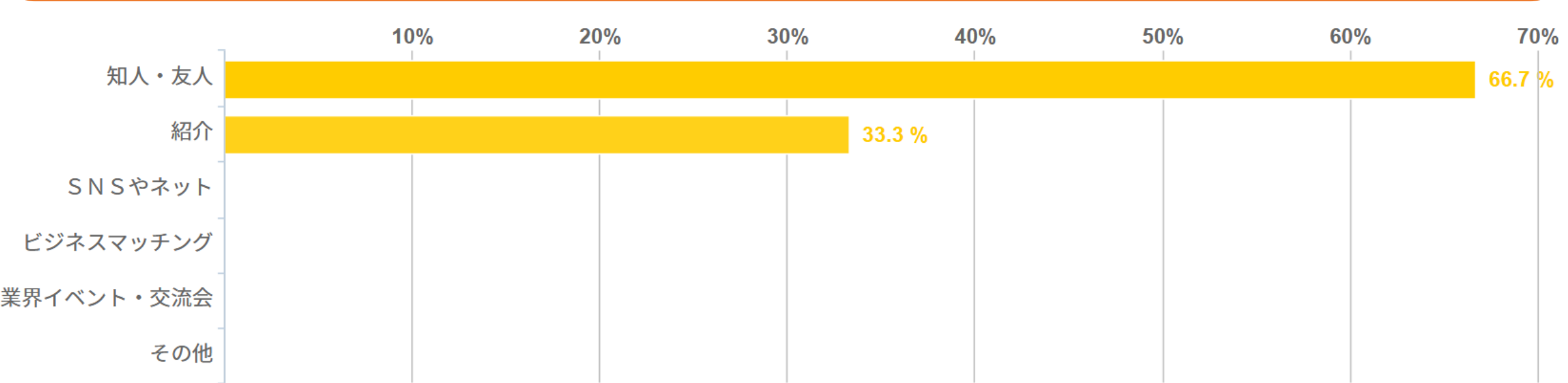


医療業・福祉業

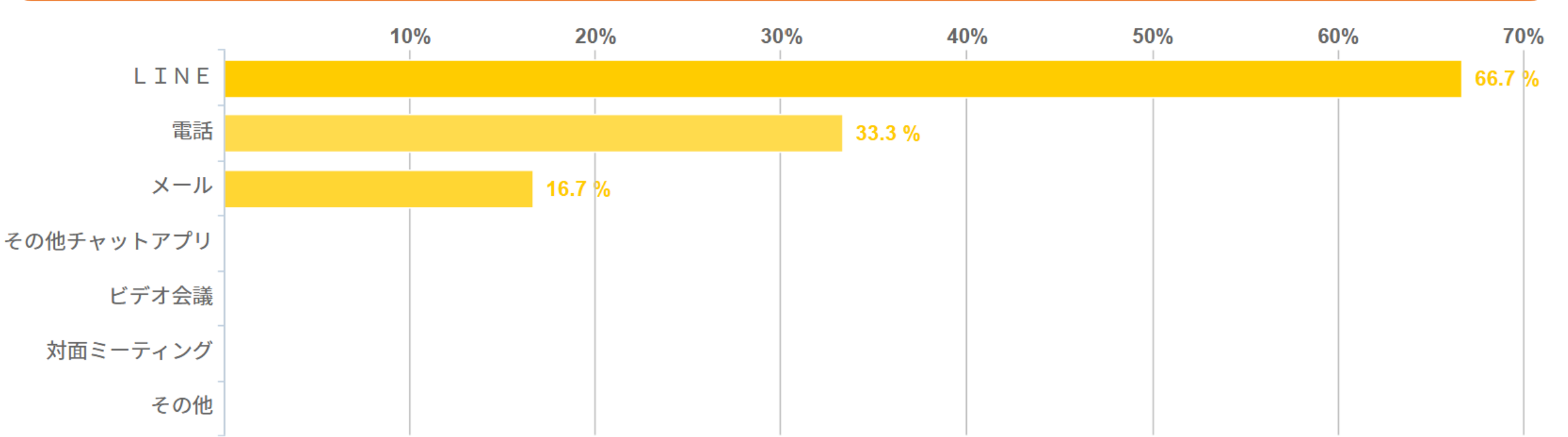
協業で最も重視する要素



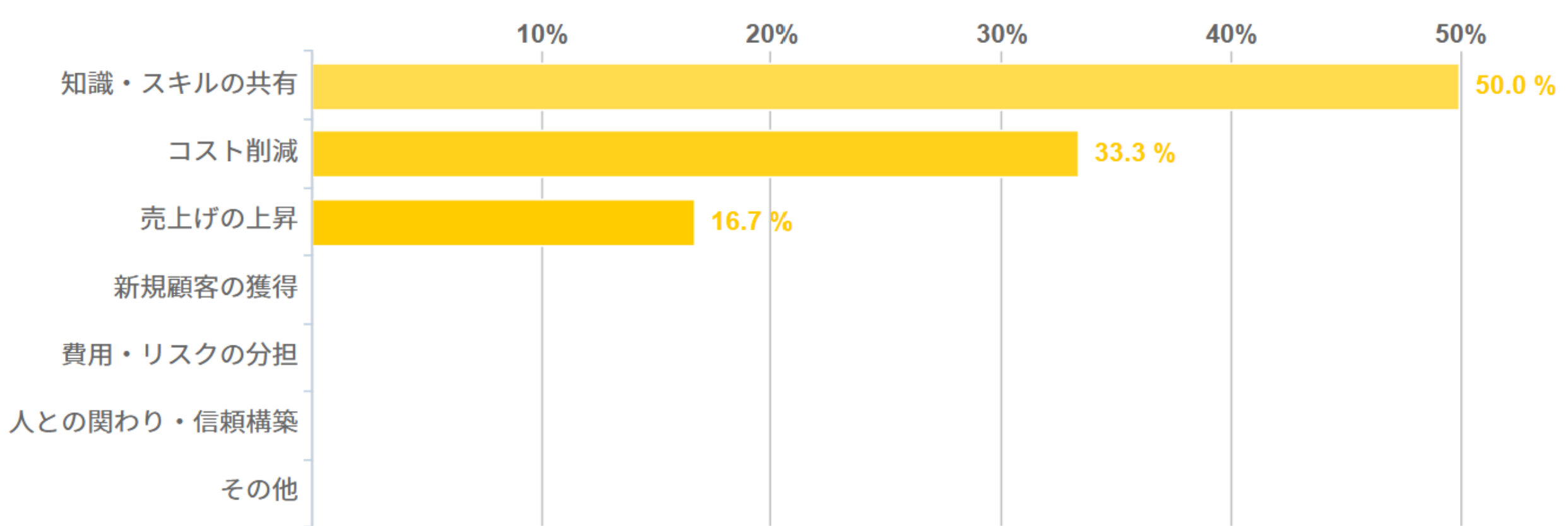
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

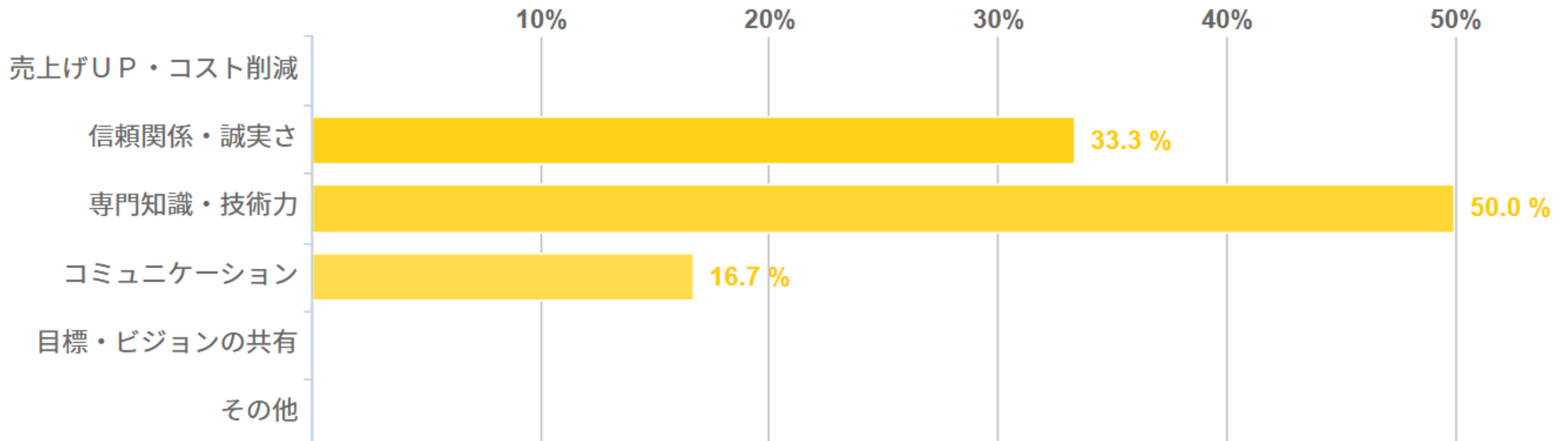


協業のメリット

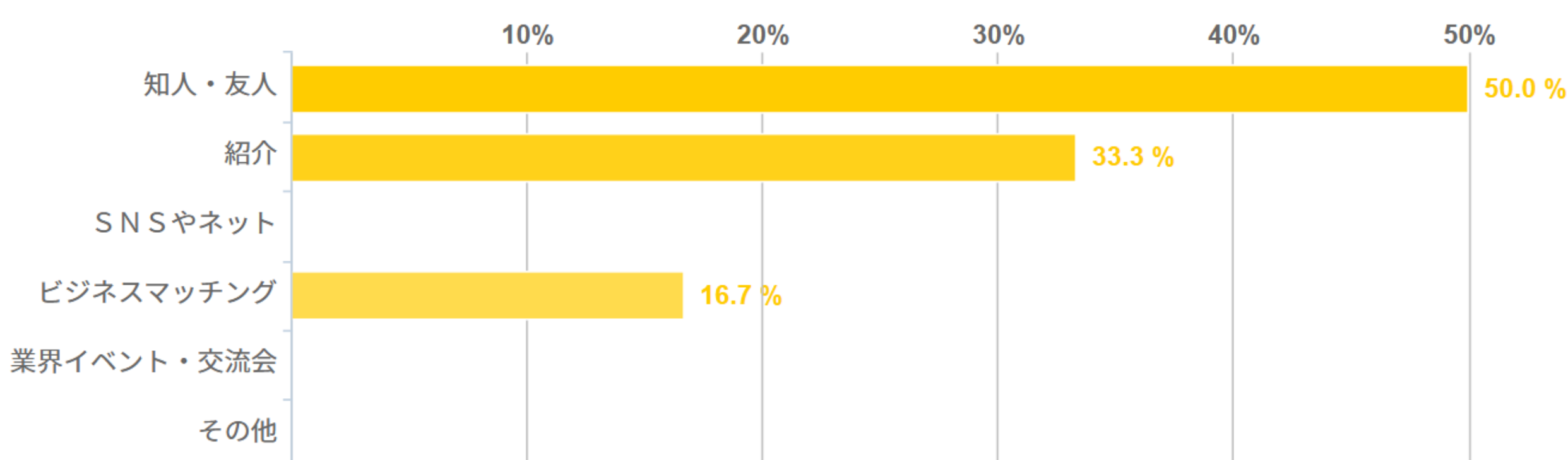


専門家(士業・FP・コンサルなど)

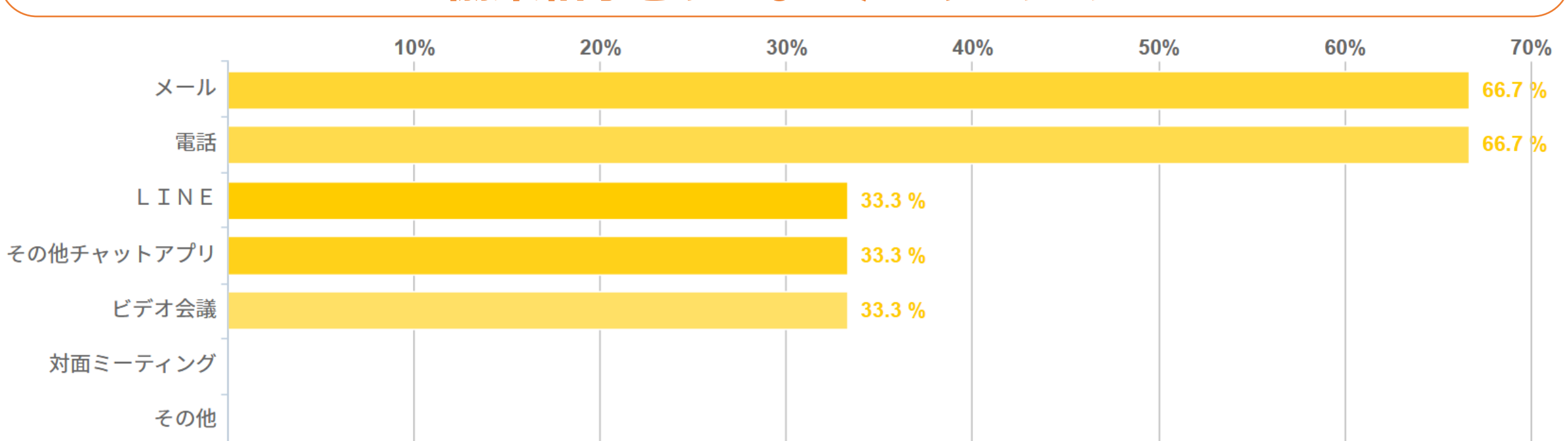
協業で最も重視する要素



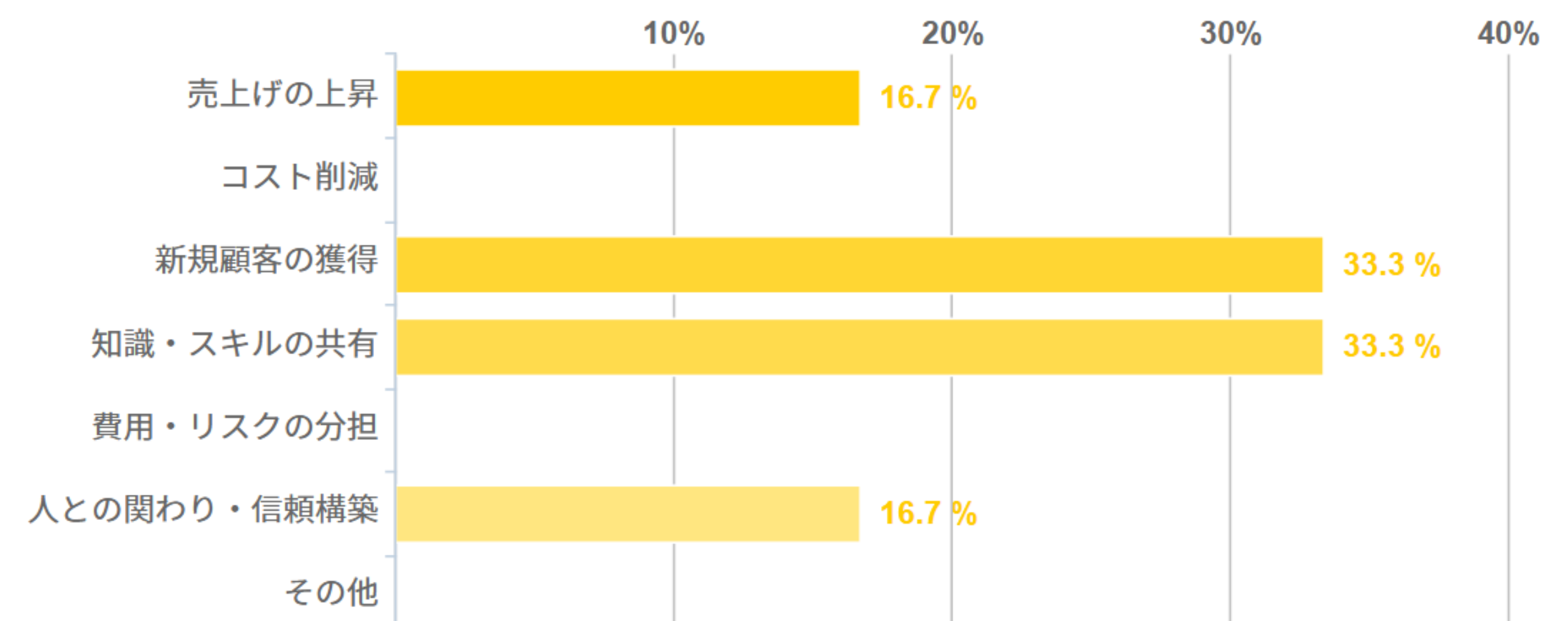
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション

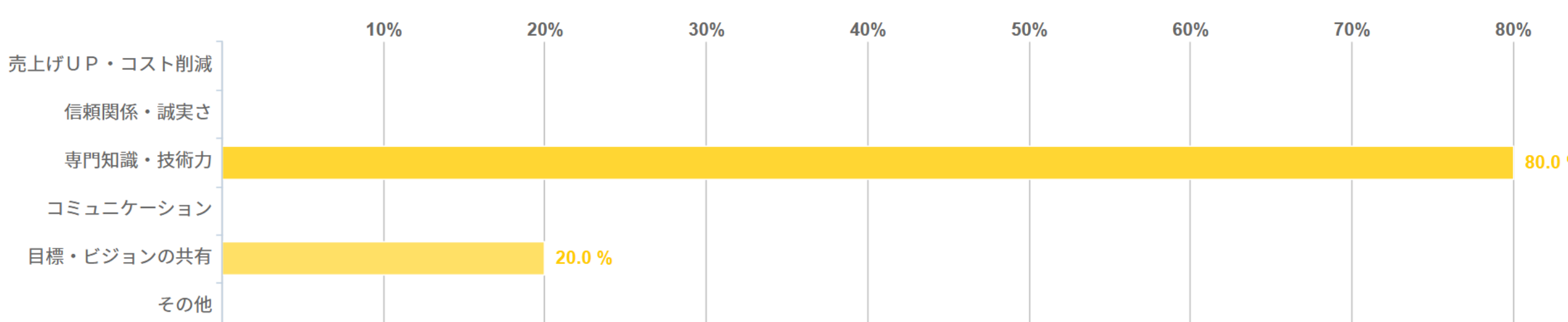


協業のメリット

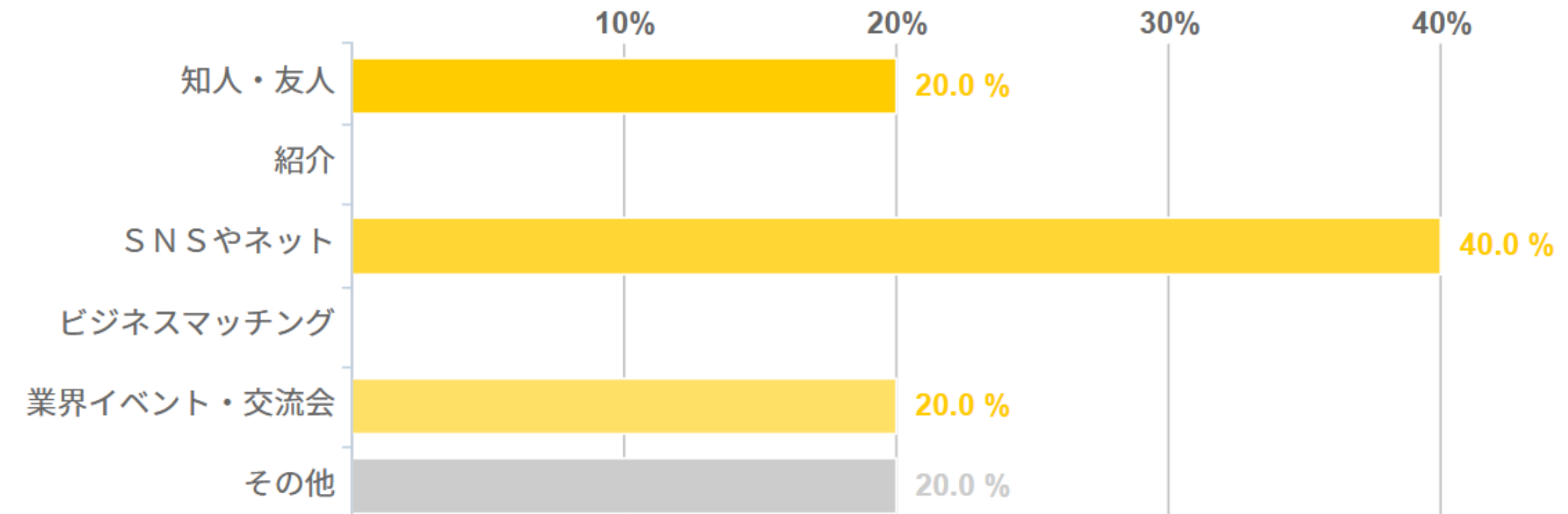


個人投資家

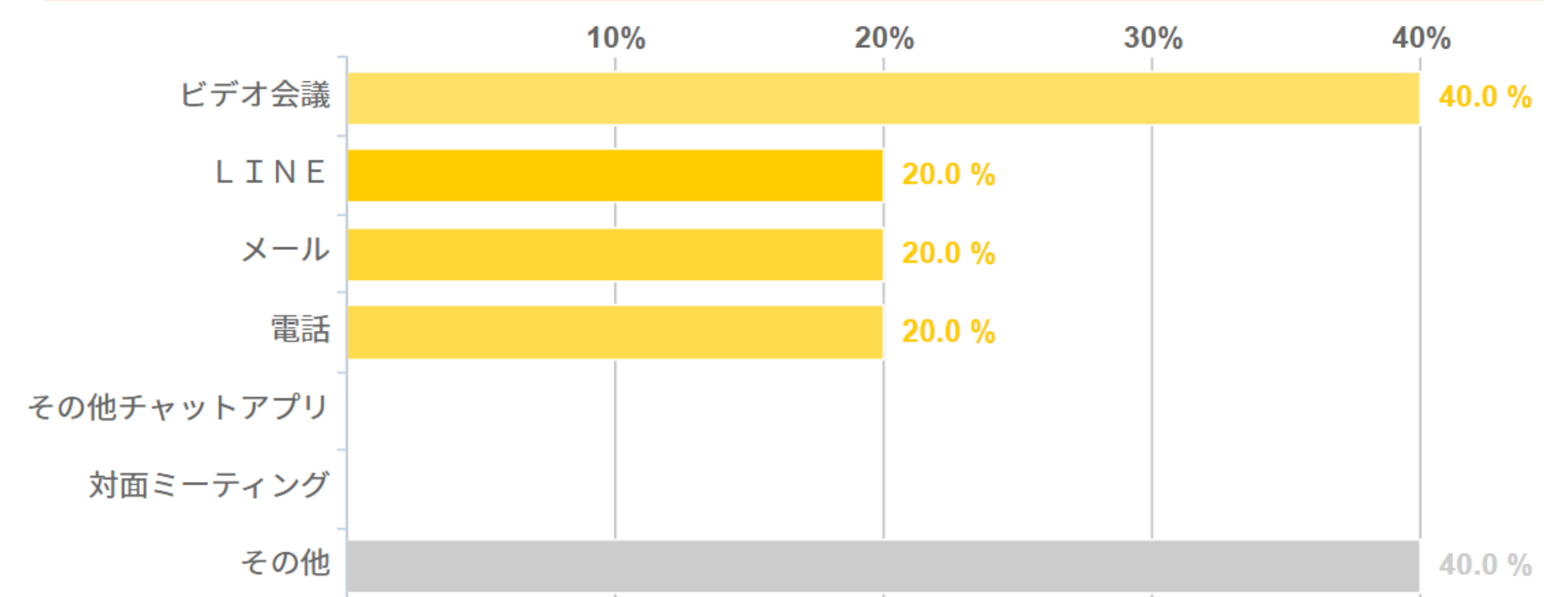
協業で最も重視する要素



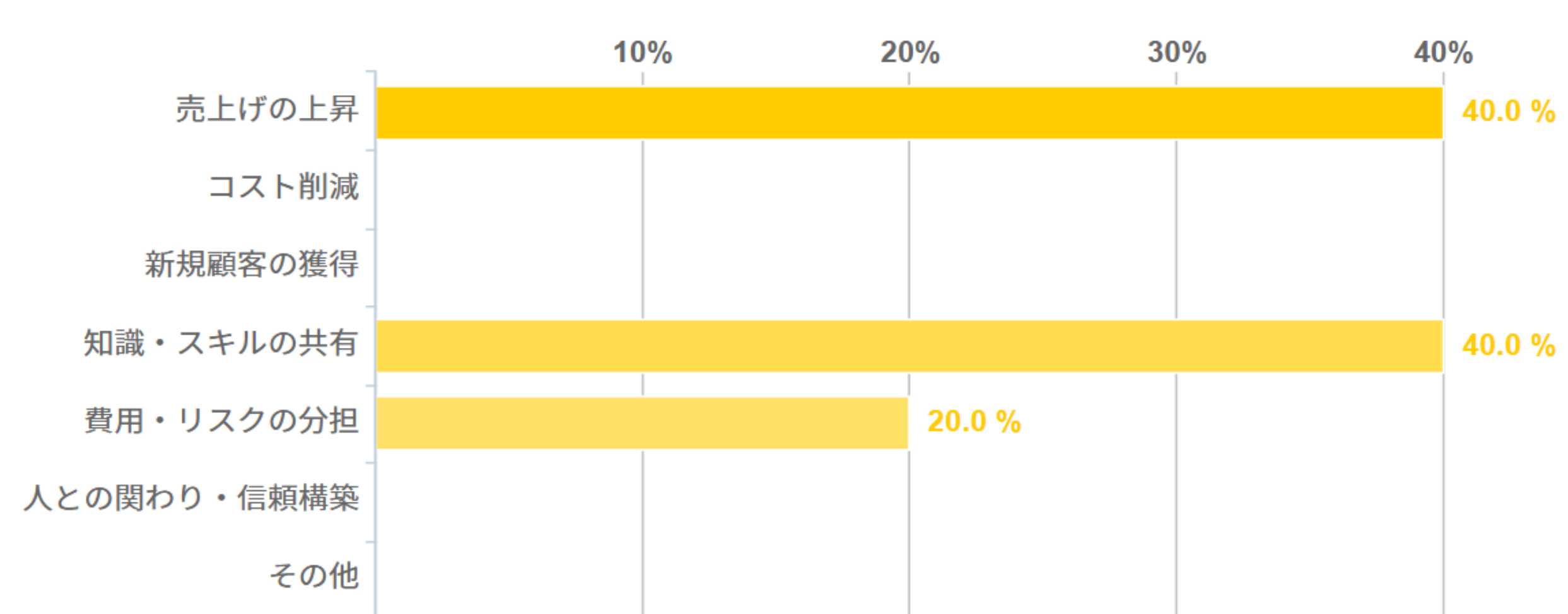
協業相手を見つける方法



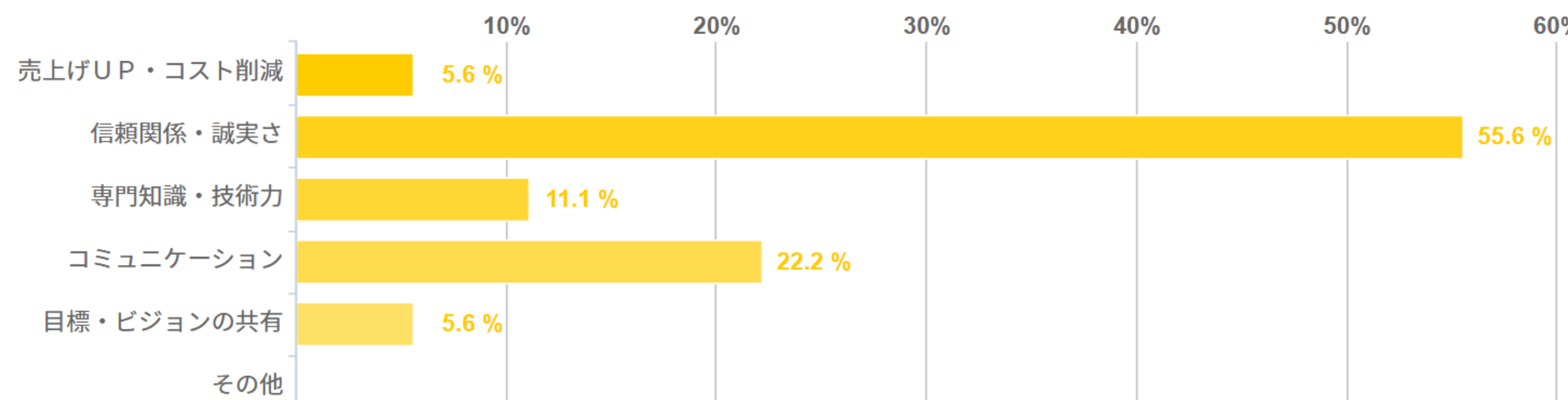
協業相手との主なコミュニケーション



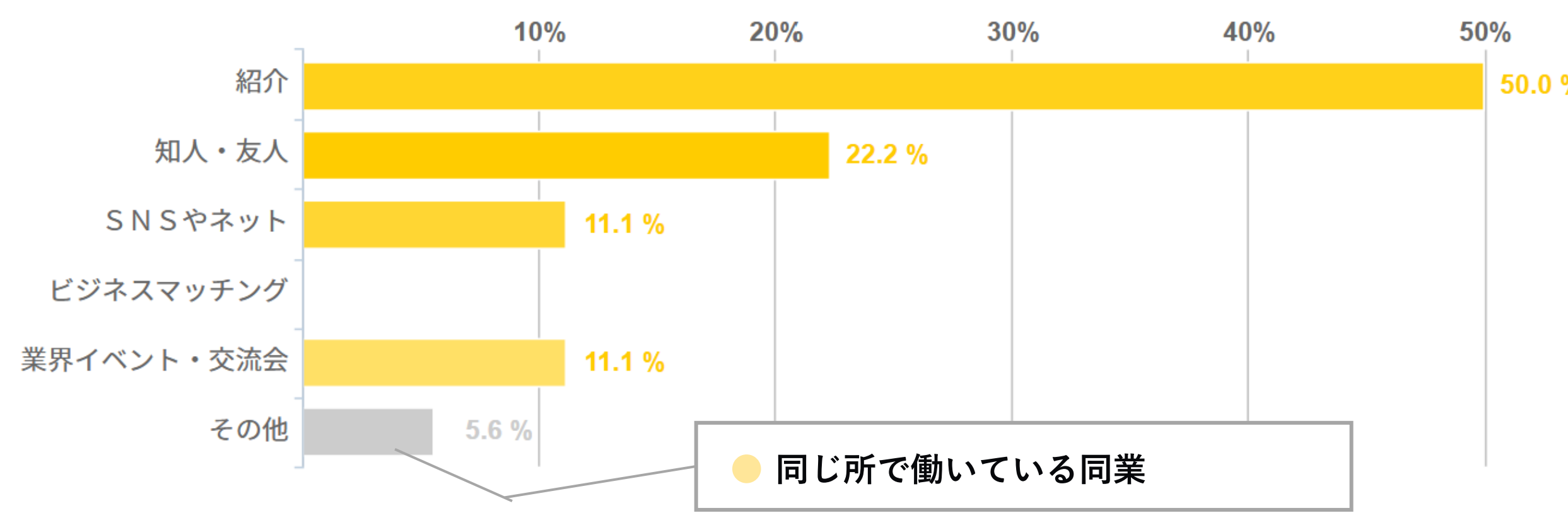
協業のメリット



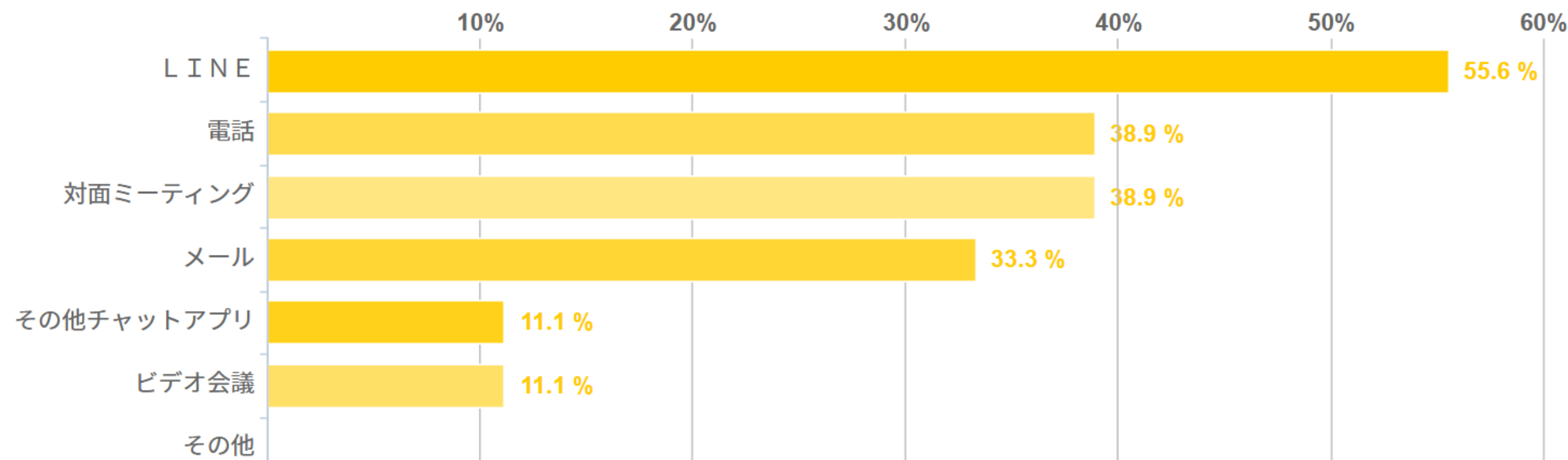
その他



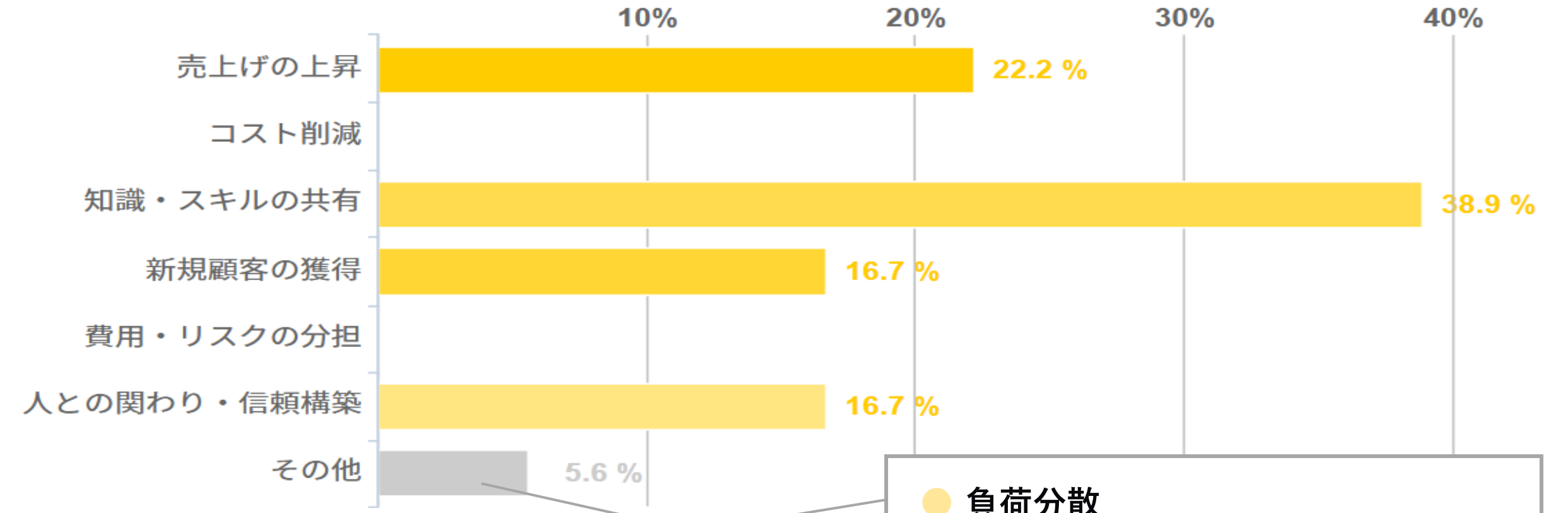
協業相手を見つける方法



協業相手との主なコミュニケーション



協業のメリット



成功した協業の事例

ー最も成功した協業の事例(売上げや成果)と、その成功要因について教えてください

美容業

- 施術の技術が上がった
→マンネリ化してくるので、新しい施術でお客様を飽きさせない
- 売上げは少しずつ上がってる
→わからないことなどを共有して、解決することができた
- 売上UPは当然で、目標や目的が決められた
→ぼんやりとした目的や目標が明確に決められるよう導いてくれたこと
- 脱毛をとりいれた
→コレいいよという脱毛施術を早めにできた
- IT補助金
→お互いにデメリットなく助成金を確保出来た
- 異業種の人と出会いお客さんを紹介してくれた
→紹介してくれた方がさらたくさんの方に広めてくれた
- 高単価メニューの作成
→段階をふんでアプローチしていく計画をたてていった
- SNSを使って自分のセールスポイントをアピールする
→流行りの案外や撮り方をしたので多くの人にみられた
- 1人よりも仕事の幅が広がる
→色んな角度の視点がわかるので、方法を見つけやすい
- スタッフが増えれば売上げあがる
→人が増えれば、客数をこなせるため、売上げアップ
- 業界のトレンドや専門知識を使っのチラシやホームページの作成
→専門知識を高め潜在顧客に必要な情報を的確に伝えることができたこと
- 客単価アップ、新規集客、来店回数の増やし方
→値上げをする、定期的なDM、クジびき、ちらしの書き方、まきかた
- 集客が倍増
→プロモーションが得意な人、コンテンツ化が得意な人などが集まる
- 売上げ
→お互いが知識など協力してあって上げることができた
- チケット制
→新規のお客様を獲得するためチケットを購入してもらった

小売業

- 売上げが低迷している時にお互いが成功した事例を共有した
→成功した事例も包み隠さず話すことでたくさんの情報交換ができるようになった
- この商品がいい
→その商品を仕入れて大量に積んだら売上げアップした
- 新しい手法の開拓
→売上が上がり、利益もあがった
- 特有の「強み」を作る 顧客の声を聞いてみる ニーズに合わせて商品を見直す
→協業することで、技術や資金、ノウハウなどのリソースを共有できた
- 時間の節約
→手間、時間に対して利益が少なかったり経費がかかりすぎたりする場合の協業は効果大
- 商品展開を増やして売上げを伸ばせた
→自由に使える時間が増えたことにより、新たなことを始めることができた
- お客様からの要望の即時効果
→協業してると伝達が早い
- プログラマーにツールを使っいただき、売上が向上した
→自分にはないプログラミングのスキルを他の方に頼ることで効率良く売上げアップができた

建設業

- 施工完了
→ 電気工事にも種類があり、分担依頼で無事完了できた
- 仕事を紹介してもらえた
→ 普段から信頼関係を構築していた為話しもスムーズだった
- やはり人が多いほど売上に繋がる
→ 頻繁期に人が集まったことで売上アップになった
- お客様からの信頼を得られた
→ 情報の入手から契約、完成、引き渡しまでスムーズに進んだ
- 斫り作業（石綿）単価が良かった
→ 有資格を保有し、経験などもあり信頼や信用などと安全面などにも考慮しての対応が出来た
- 難しい作業の時
→ 知識、技術等素晴らしかったのでその時はとても助かりました
- 自社では到底入っていけないような顧客先を紹介してもらえた
→ 自社製品を気に入ってもらえ、更に先方の売上げにも貢献できると思ってもらえた
- 技術提携
→ 自社にはない新しいアイデアが生まれた
- 安定して収入を得ている
→ 協業から仕事を受けたらどんな仕事でも確実にこなし、相手からの信頼を得た事
- メンテナンス説明会による顧客確保
→ 個人事業主とメーカーが相互に利益を享受する形を作れた
- 家一棟受けた時
→ 自分の出来ない事を頼んでしてもらい、分業制にしたこと
- 工事
→ 人や材料の手配 現場調査などの迅速な対応をしてくれた
- 当方で手の回らない仕事を代わりに頼んでいる
→ 断りの連絡をしなくて済む為 受注に対する積極性を保つことができる
- 工期に間に合わない現場への協力
→ 工期に間に合わない現場への作業員の貸し借り
- 今までの信頼
→ 積み重ねてきた経験と人間関係の信頼の元依頼される仕事
- 何かあれば1番に相談をしてもらえる
→ 知り合いの業者からも仕事を振ってもらえるようになった
- 追加で売上があがった
→ 専門知識を話してもらうことで、より信頼をえられる
- 友人の紹介
→ 友人の紹介で、たまたま大きな工事を引き受けた
- 工期短縮
→ 月の利益も上昇した
- 経験のないセクションで 業務の方法を教えてもらい解決した
→ 専門業車に部材の使用方をレクチャーしていただき 以来自分で出来るようになった
- 忙しい時に、スポット的に応援を呼ぶ事が出来る
→ 声が掛ければ手伝うという信頼関係ができてる

- 売上増
 - 仲間を必要な時だけ頼み忙しい時だけ利用する
- 棟上げとか応援でてもらえる
 - 信頼してる人となら仕事を任せられて 綺麗に仕上がる

運送業

- パートナーと協業して新規の顧客を開拓して売上UPに繋がった
 - パートナーと色々戦略を立てることによって効率的に成果に繋げることができた
- 近いルートを走ってる同業者が回りきれそうにない時などは少し手伝ったりする
 - お互いの信頼関係やコミュニケーションがあるため
- しごとが増えた
 - 知り合いから別な人を紹介されて仕事が増えた
- 閑散期売上20%アップ
 - パートナー独自のツテで仕事を紹介してもらった
- 配送効率が良くなってる
 - 単純に同じ商圈に車両台数が増えれば効率が良くなる
- 案件をもらう
 - 信頼関係から社外への信用を作っていた
- 荷物量に応じて稼働日数を調整することができる
 - 普段から日常的に電話などでコミュニケーションを取る
- カテゴリーのプロにコーチングしてもらう
 - 定期的な収益の向上とスキルの取得ができる
- 仕分け作業の効率化
 - 積込の早さで荷物を積む順番を変えたり、荷量が少ないコースを両端に設置して負担を減らした
- 仕事を取るのには協業の方々なのでそこで良い仕事もらった
 - 日々ミスなく行うことで信頼関係の構築が出来る
- 情報の共有で時間の大幅な削減
 - こちらから情報をどんどん出すことにより相手も情報を出してくる
- 配達エリア拡大
 - 協業が増えることで、配達エリアを広げられ、休みの確保も調整できた

不動産業

- 固定費削減を提案しているので、自社にない部分で手を組めた時
 - お客様へ幅広い提案ができ、選択肢が増えたこと
- 荷物運び
 - 1人で運ば荷物は、2人で運ぶととても効率が良い

WEBサービス業

- 新たなビジネスパートナーの開拓
 - 素早いレスポンスはもちろんの事、WEB面談の話しやすさ
- 業務委託できるライターさんのおかげで自分は案件の獲得になっている
 - 信頼できて能力もあるライターさんを見つけたこと
- いろいろな情報共有することで契約が取りやすくなった
 - いろいろな情報共有することで契約が取りやすくなった
- お互いに得意な仕事、不得意な仕事を流し合えてどちらも利益が出た
 - 得意ががち合っておらず、競合にはならないこと
- デザイン、コーディングの外注
 - そもそも自分でできない分野なので外に出すことが当たり前
- オープンソース戦略、グローバルなスケーラビリティ戦略
 - これがユーザーに豊富な選択肢を提供し、プラットフォームの価値を高めたため
- システム開発を複数社から受けている
 - 1社にフルコミットするのではなく、協業先を複数社にしている
- 広告掲載の業務提携
 - メールなどによる営業が必要無く、広告の提携が容易にできるようになったこと
- 市場との意識確認ができる
 - 市場確認が出来る事で現状の対策に繋がり効率化に繋がる
- 数課題について、個々の技能や時間の余裕をみて振り分け、効率的に達成することができた
 - 協業する者の間でコミュニケーションが円滑に取れていたため

医療業・福祉業

- 二人で仕事に入ることで力仕事を手早く実現
 - 信頼できる事業所の方と一緒に仕事をする
- 協業によって安くコストをおさえられてできるようになった
 - ひとつの仕事に対しての単価を払うだけでできるのでリスクがほぼない
- 最新の知識を手に入れることで、顧客に還元できる
 - 情報は常に新たに更新されるので、素早く行動した
- 売り上げアップ
 - 協会の動向や考えを聞くことによって、次の対策を打つことができ、成功につながっている
- 同じセミナー参加
 - お互いトライアンドエラーをすることで情報の共有ができ売上増
- 患者さんの満足行く歯が綺麗にスムーズに入り、新たな患者さんを紹介してくれた
 - 技工士さんと呼んで色や形の調整を事前に行い患者さんの希望通りに行えた

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 他業界の営業マンと協業した事で新規売上と新規拡大ができた
 - 自分のいかないマーケットで仕事している人と出会えたこと
- セミナーを共同開催して、集客をし、売り上げを伸ばした
 - 専門分野に特化したセミナーを開催出来た
- クライアント様のご紹介及び商材のご紹介
 - 集客モデルの活用形が形成されているため
- 一人では対応できない大型案件も受注することができた
 - 信頼できるメンバーを揃えることができたことで、サービス品質や納期も遵守できたことが大きい
- ジョインした翌月には売上が上がった
 - コミュニケーションを多く取ることにより、不安が払拭された
- ハイレベルの案件を紹介していただき参画
 - 紹介していただいた知人とのコミュニケーション

その他

- 心配なく仕事を開始できた
 - コミュニティの参加と活動による人間関係を築くことができた
- 現在の顧客から継続(延長)して仕事を獲得できた
 - 色々タイミングが良かった
- 売上アップ
 - 視野を広げて、拡販に繋がる人脈作りと仕事の成果が出せる人材確保

- 紹介からの契約
 - 信頼できるお客様と関わっていると、信頼できる方を紹介して頂ける
- 作業効率アップで年間売上1,5倍
 - それぞれの知識を共有することでいい点を活用して効率が大きく改善された
- 生命保険の募集人に損害保険のお客様を紹介してもらう
 - 自分ではない開拓できない業界の人と契約できる
- 新規の顧客との仕事受注に繋がった
 - 人とのひたむきなお付き合いや真摯に仕事に向き合い、相談しながら協業すること
- 新しく立ち上げ事業の会員数が増えた
 - その地域に人脈がある人と一緒にやっている
- イベント実施
 - クライアント様が求める成果物の提供を実現する事が出来た
- 元同僚のお客様で、現在同僚は廃業しており案件が私に来る流れ
 - 当初から誠意、感謝を持ち接していたことにより紹介を得れる
- 難しい仕事を請けおったが、無事に成功した
 - 難しい仕事だったが、先輩だったので色々アドバイスして貰えたのが要因
- 売上アップ
 - 自分のキャパを超える仕事を引き受け、それを回した
- 外国人向けの情報発信
 - 強力な外国人ネットワークを持っておられる企業との協働
- 新規クライアントを獲得
 - 大学時代の友人なので、良く気心をお互い知っていた
- 自分では考えないような営業方法や顧客管理の仕方を教えてもらえた
 - 経験豊富な方、優席な方のアドバイスや助言は大変役にたつ
- 売上10億
 - 全体のうまいコミュニケーションと良い感じの技術者が集まったこと

失敗した協業の事例

ー最も失敗した協業の事例と、その失敗の原因と教訓を教えてください

美容業

- 関わる時間が長過ぎて、嫌な部分が見えてきた時
 - プライベートと仕事は、きちんと分けて、するべき
- ただ単に金もうけだけを考えたとき
 - 自分のことしか考えず相手の気持ちなど考えなかったこと
- 他業種とのコラボ
 - やはり餅は餅屋ではないが自身の業界じゃないものの販売は難しかった
- 商品を頻繁に変えたことでお客さんとの信頼関係がなくなった
 - シャンプーを頻繁に変えてたらシャンプー、トリートメントの売上が減った
- ディーラーに勧められた需要のない機械の導入
 - 顧客のニーズにあっておらず、あまり需要がなく終わった
- コミュニケーション不足になってしまった
 - 報連相を怠ってしまったので、しっかりと確認していくこと
- スタッフが辞める
 - 辞めてしまうような環境にしてしまったのが敗因
- チラシの反応が落ちたときの対応
 - ホームページとチラシのミスマッチがあった
- 反応が弱い場合がある
 - やってみてもどうしても反応が弱い時などがある
- スタッフ関係
 - スタッフの入れ違いなどが多く確保するのが難しいときもある
- チケット制
 - チケット制がうまく活用できなく次月売り上げが下がった

小売業

- 成功していない人の話を聞いてしまった
 - 参考程度に聞いておく程度にしておかないといけない
- 行事の時の仕入れ
 - 売れると思って仕入れ多めにしたが価格が高いからほとんど売れなかった、価格の問題
- 慎重にせずに突っ走りすぎて失敗
 - 少しずつコツコツやるのが一番
- 既存のお客様が離れていったしまった
 - 人件費の高騰、原材料費や調達費の増加、固定費をかけすぎている
- ビジネスマッチングサイトにて新たにビジネスパートナーを見つけた
 - 最初取引した商品が届かず、資金を失った
- 気持ちの擦り合わせ
 - お互いが慣れてくるとやりたい形が変わる時があり、その時はものすごく揉める
- 物販の同業者と同様の方法で商品リサーチを行っていた
 - アイテムが被り、いざこざになってしまった

建設業

- 売上
 - 予算があまりない場合に1人では売上あがるが、依頼するにあたって予算オーバーになる
- お金を返さずに逃げられた
 - 友達感覚で付き合いをしていた事がいけなかった
- トンネル工事
 - 現場内が湿気や水気があり電動工具や手工具などがサビ付いたり壊れたりした為
- 仕事を任せたが自分の考え方が上手く伝わってもなく大変な思いをした事
 - お願いした相手に全て電話で説明をしてしまった事が悪かった
- 紹介してもらった顧客から集金が出来なかった
 - 満足なコミュニケーションが取れない相手には商売をしない
- 人間的な要素
 - 人間的に合わない人と仕事をしない
- 簡易的なリフォーム
 - 簡易的すぎて、顧客の満足感を満たす物を提供出来なかった
- 工事
 - 請負の工事での材料の読み間違えでの、損失が出たこと
- 外注に出した工事が思ったより大変で、後期が遅れてしまいました
 - あらかじめ現場視察 ヒアリングができていなかった為
- 工期に間に合わない現場への協力
 - 工期に間に合わない現場への使えない作業員の貸し借り
- 依頼された仕事
 - 依頼された仕事と単価が合わず、身体に負担になった
- 自身の見立てが十分でなくて来てもらったが作業が出来なかった
 - 知り合いだからと信用しきっていたことが失敗

- 同業者からの依頼
 - 作業内容や重要な部分は写真を送り作業が出来るかどうか事前に確認してもらうようにしている
- 金銭、報酬での食い違い
 - 終わってからお互いの適正な報酬が合わなかった
- 人現場に多数の職人が入り、支払いの際人ク代が出ないほどの赤字になった
 - 連絡と見積もりの間違いがありました
- 良い話をもちかけられ、仕事をしたがお金を払ってくれなかったので、すぐに取引をやめた
 - 知らない業者から、飛び込み的に来た相手だった
- 品質の悪化
 - 相方と自分の想う所並び理想が違う為時より悪くなる
- あまり知らない人が応援に来てくれても 仕事が雑な人はこまる
 - 仕事が雑だったらやり直しがあつたりで 仕事が進まない
- 以前はコミュニケーション不足で仕事の受け渡しの期限過ぎたことがあった
 - 互いの意見が一致せずになんか作業が進まず期限がすぎると言うことが起きた

不動産業

- 協業した仲間の意識
 - 自らが進んで動き出してもらわないと何も変わらない
- 些細なこと
 - 口論になってしまうと、仕事が進まない、この時は1人の方が良い

WEBサービス業

- 売上が思うように上がらない
 - 信頼関係の向上と単価交渉の交渉力が更に必要
- 全く連絡が取れない人を開発の協力者にしてしまった
 - ウェブに関するリテラシーや信頼が重要とっていなかった
- コミュニケーションの齟齬による仕様の認識齟齬
 - 伝えるべき仕様の認識に齟齬が生じたり、その確認が不十分になったりした
- いろいろな情報共有しないことで契約が取りずらくなった
 - いろいろな情報共有しないことで契約が取りずらくなった
- デザインを外に頼んだ際に品質が低すぎる人もいた
 - 事前にポートフォリオを見せてもらい品質チェックは最低でも行う
- 開発戦力に失敗し、ユーザーエクスペリエンスの面で競合に劣る結果となった
 - 新しい市場に参入する際には、適切なタイミングが極めて重要
- 当初説明されていた売上の見込みを達成できず、時間だけを浪費した
 - 協業相手の言葉、営業を信用しすぎないこと
- 裏切りなどの信用失墜案件
 - 信頼してた人から裏切られたため、対策を立て直しからすすめた
- 誰も難しい課題に手を付けようとせず、結果的に全体の業務が停滞してしまった
 - 協業する者の間でコミュニケーションが取れていなかった

医療業・福祉業

- 粗悪な事業者との交渉
 - 質の低い事業者と一緒に仕事をして失敗した
- 信頼できる所にださないと変な仕事をされてトラブルになった
 - 安さを売りにしてるところをお願いしたため、やはり値段相応だなと感じた
- 情報交換ができると思って参加したものの、ただの飲み会になってしまった
 - 参加する際によく考えもせずに参加を決めたこと
- 新規店舗
 - 人材不足により廃業し、多額の借金を負ってしまったこと
- 水曜日のみアロマテラピー
 - 集客が思うようにできず、両者にとってメリットを得ることができなかった
- 患者さんのアポイントの日に歯が届かず、結局その日は入れる事が出来なかった
 - 期日までに納品されていると思い込み、直前まで確認しなかった

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- セミナーを共同開催する際に、分野がかぶってしまった
 - 分野がかぶって、セミナーの内容が、同じような内容になった
- 判断がなされない相手との商談
 - 主権者でありながら景帝賢者でないとなり、振り回されてしまう
- 自分の知らない分野を全て任せた結果、大きな赤字になった
 - 自分の知らない分野をパートナーに任せて事業にするのはリスクが大きい
- 既に協業グループが出来上がっている協業グループの輪に加わろうとしたこと
 - 信頼できるビジネスパートナー等から事前に情報収集を行うこと

個人投資家

- お金を借りに来る人を共同者にしてしまったこと
 - 馴れ合いになってしまった

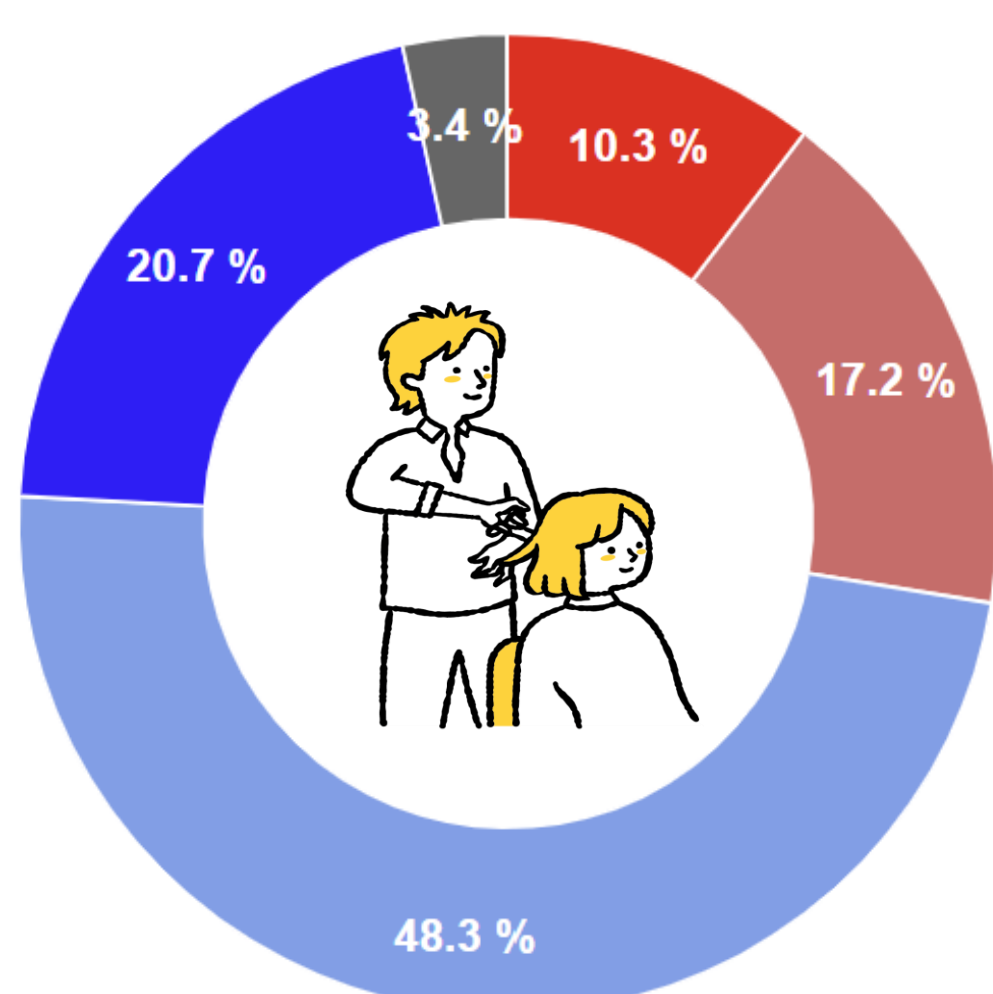
その他

- 自分のやりたいことではないことを任された
 - 自分自身の達成感を感じることができず、自信喪失となってしまった
- 顧客から契約を延長してもらえなかったこと
 - 自分の能力と顧客が求める能力が一致してなかった
- 社員の増員、店舗、他業を多数され失敗
 - 人材確保の選別に失敗、店舗、他業をされ、経費と売り上げが伴わずに失敗
- 意見の違いで陰悪になった
 - それぞれ考え方は多種多様なのでお互いを認め合うことが必要
- 協業相手が自分と合わない
 - 協業相手の人柄を知らなかった
- 仕事の見積もりを安く叩かれて、結局赤字の案件が増えた
 - 相手の業者についてもしっかりと付き合い方、断り方を決めることも重要
- コンプライアンス違反
 - クライアント様より頂いだ社外秘の外部漏えい
- 大きい現場だったので、人数を多く揃えて受けた
 - 多く揃え過ぎたので、コストがそれなりにかかってしまった
- 仕事に対する怠慢、交通費の二重取り
 - 信頼しすぎた。遠慮して言いたいことを言わなかった。
- 営業の仕方やスキルアップの話ではなく、ただ会社への不満や愚痴の言い合いになったりすること
 - 相手の能力不足
- 売上赤字
 - コミュニケーションとやる気がすべてに感じられない現場だった

協業への興味

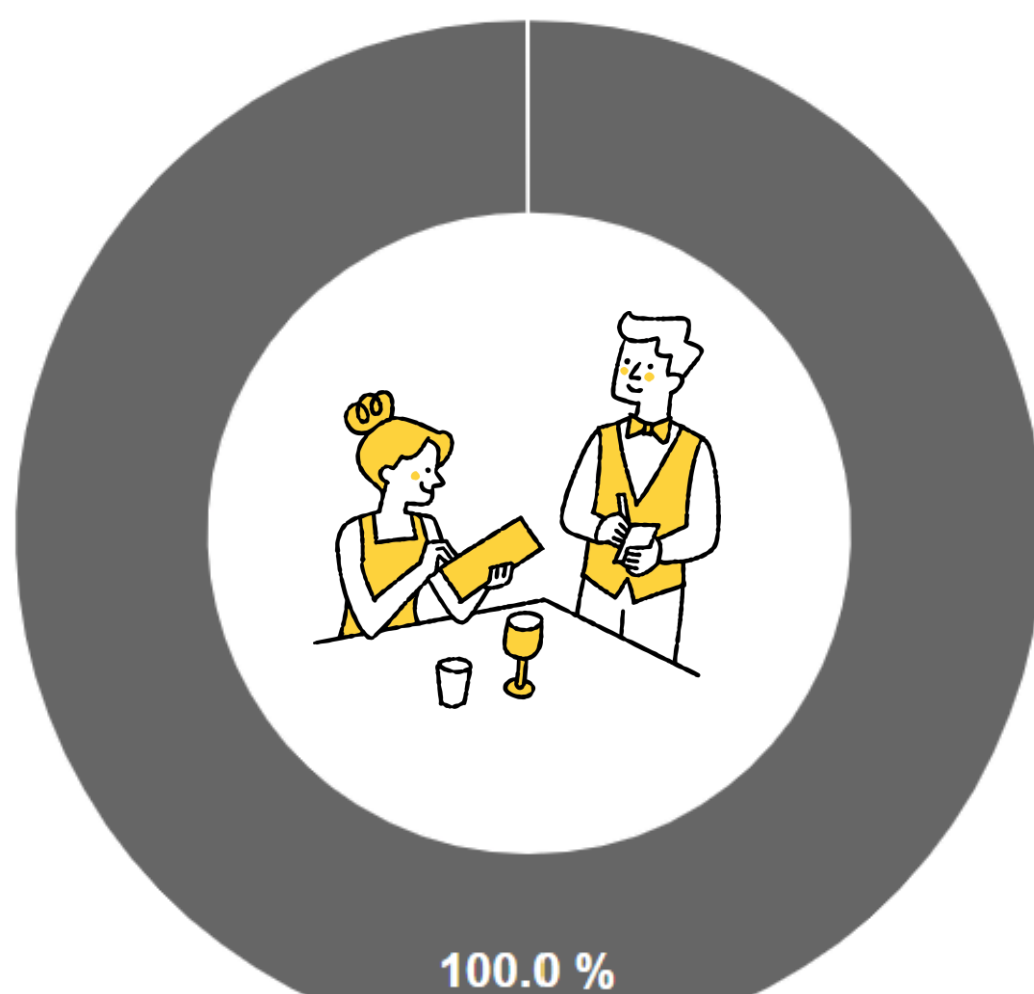
ー協業を行うことに対する興味はありますか？

▼ 美容業

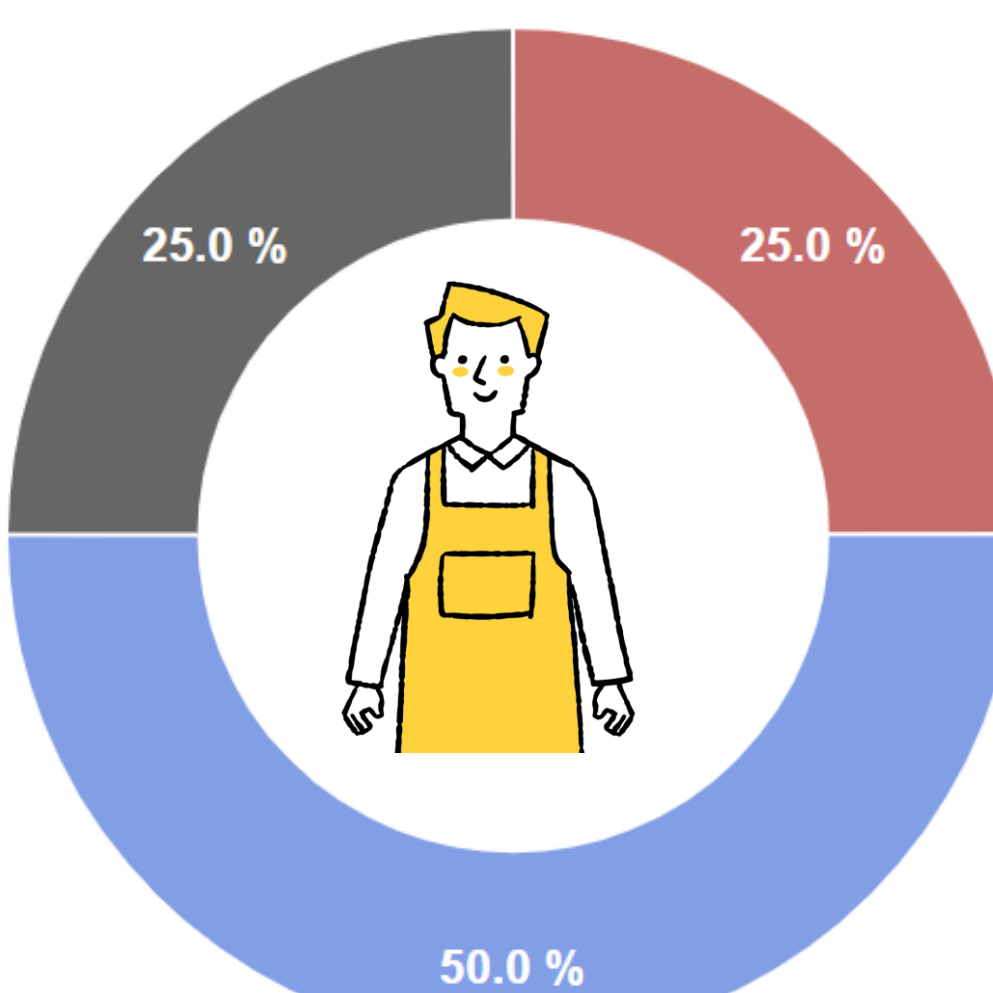


非常に興味がある 10.3 % ある程度興味がある 17.2 % 興味はあまりない 48.3 % 全く興味がない 20.7 % わからない 3.4 %

▼ 飲食業

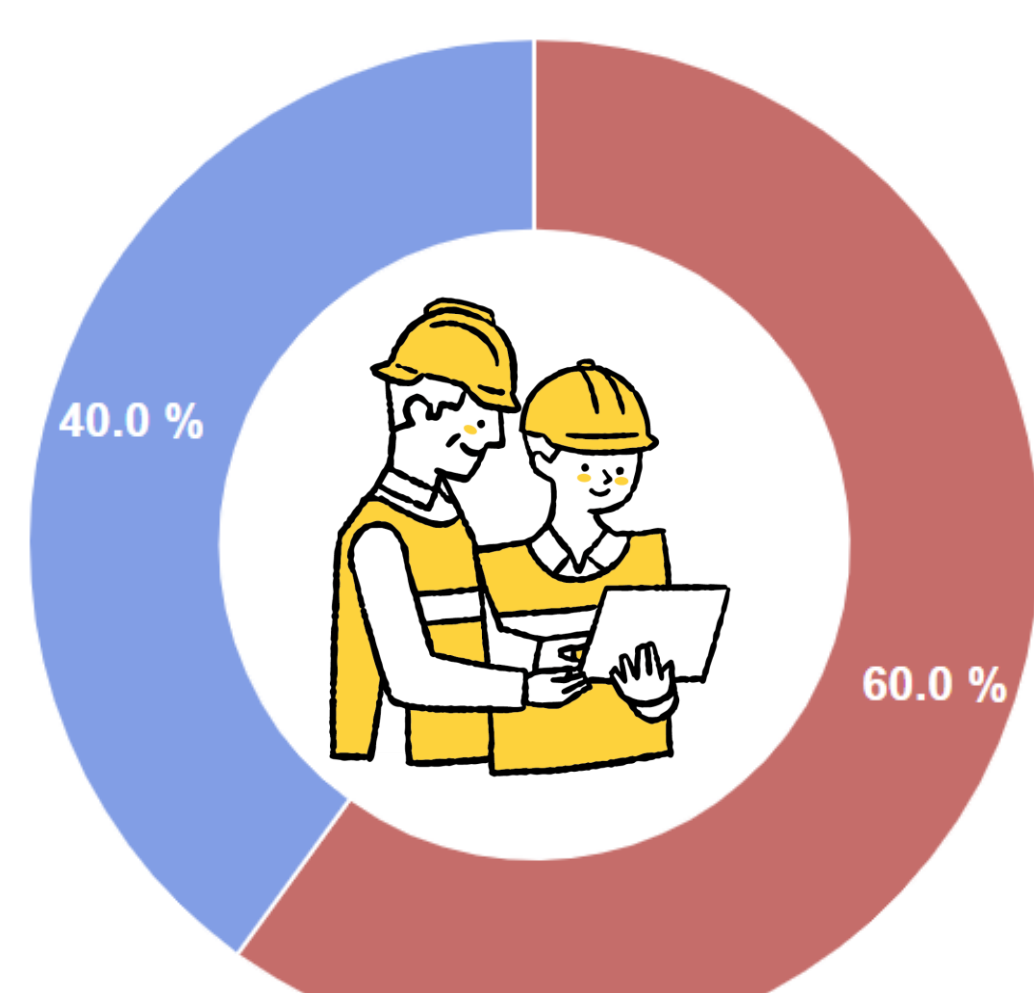


▼ 小売業

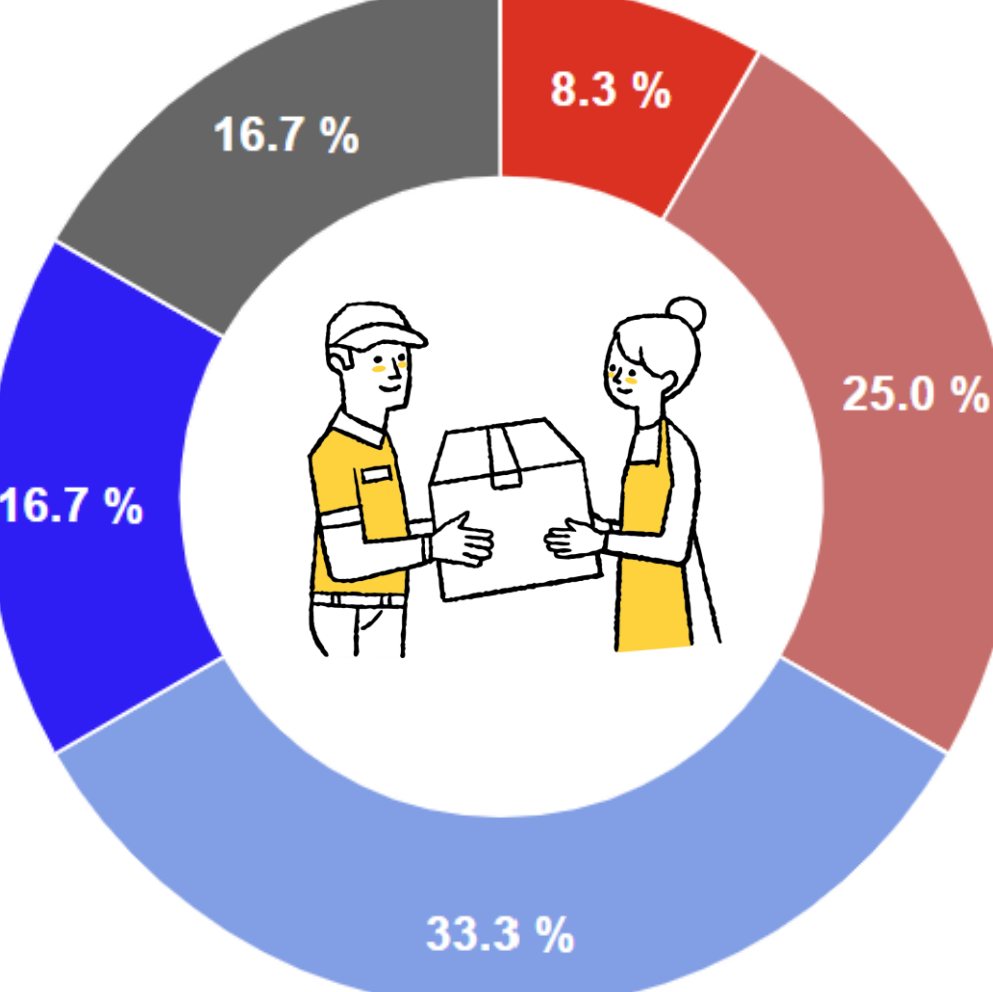


非常に興味がある 0.0 % ある程度興味がある 25.0 % 興味はあまりない 50.0 % 全く興味がない 0.0 % わからない 25.0 %

▼ 建設業

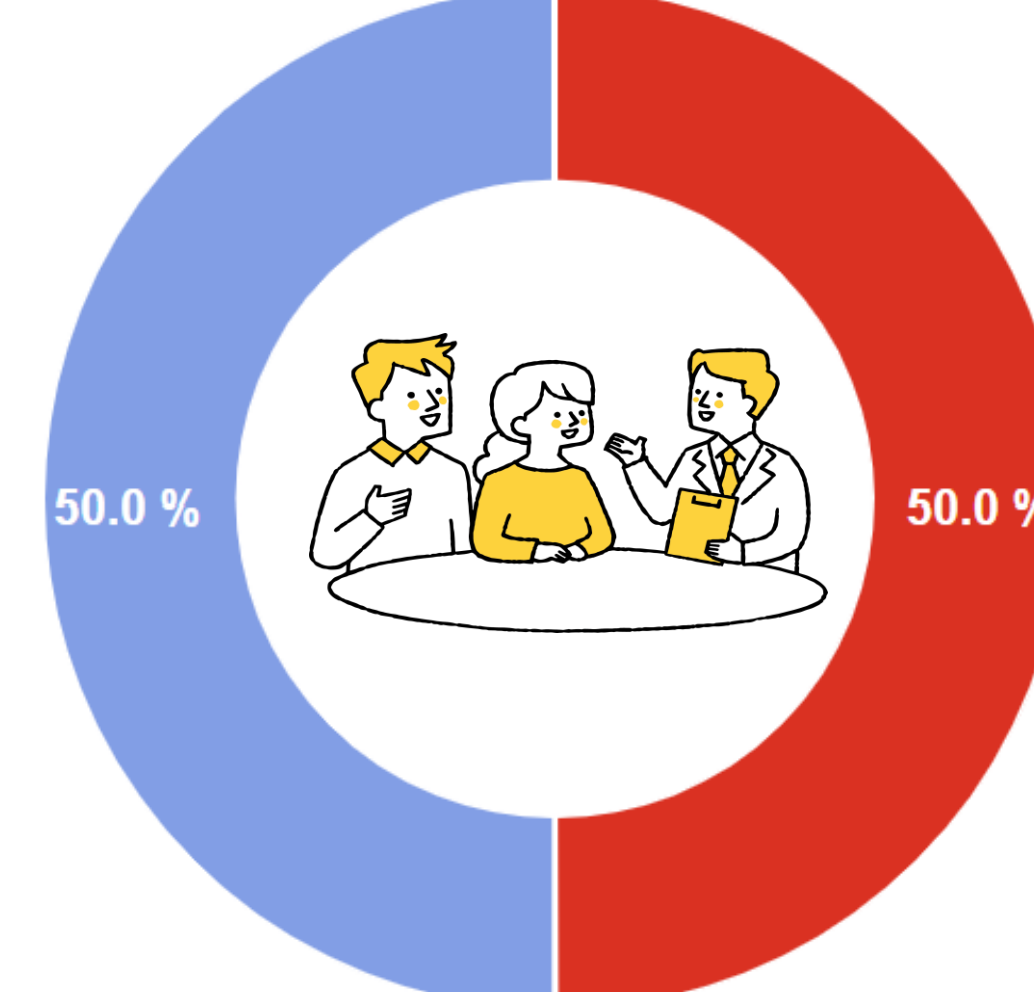


▼ 運送業

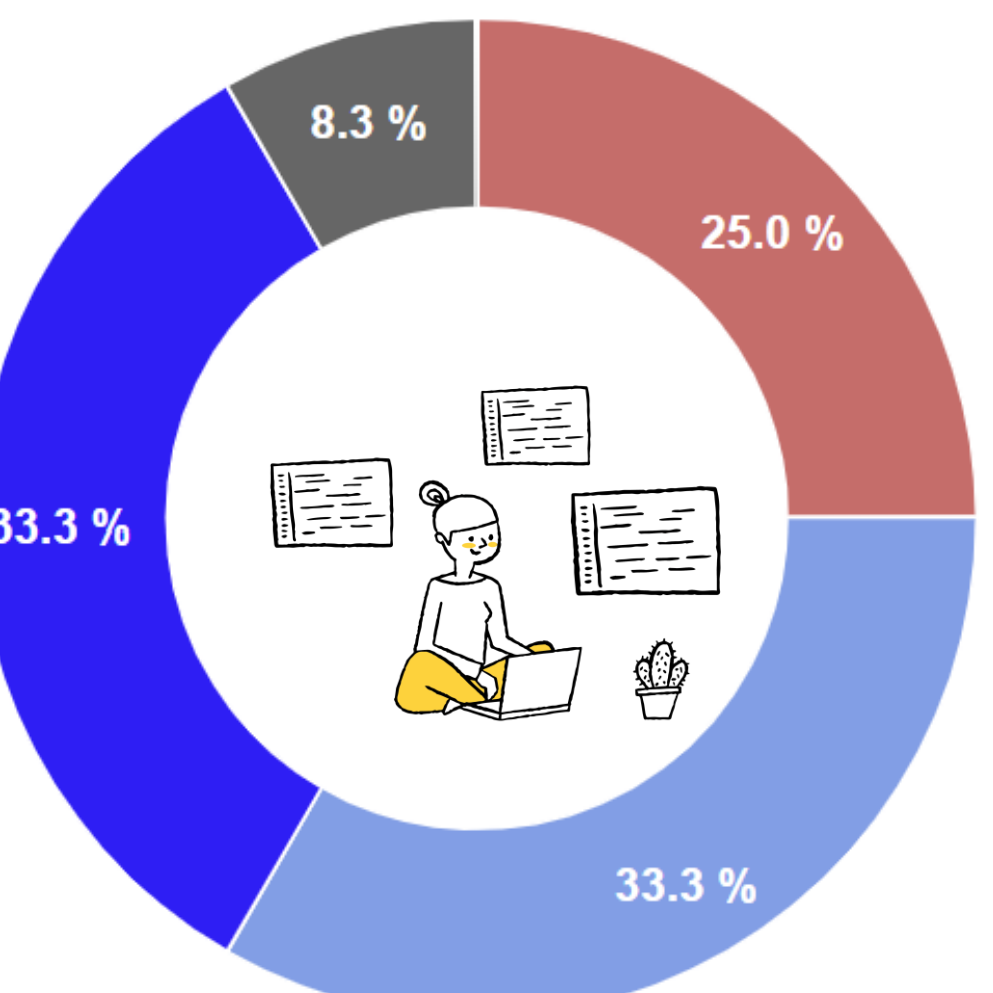


非常に興味がある 8.3 % ある程度興味がある 25.0 % 興味はあまりない 33.3 % 全く興味がない 16.7 % わからない 16.7 %

▼ 不動産業

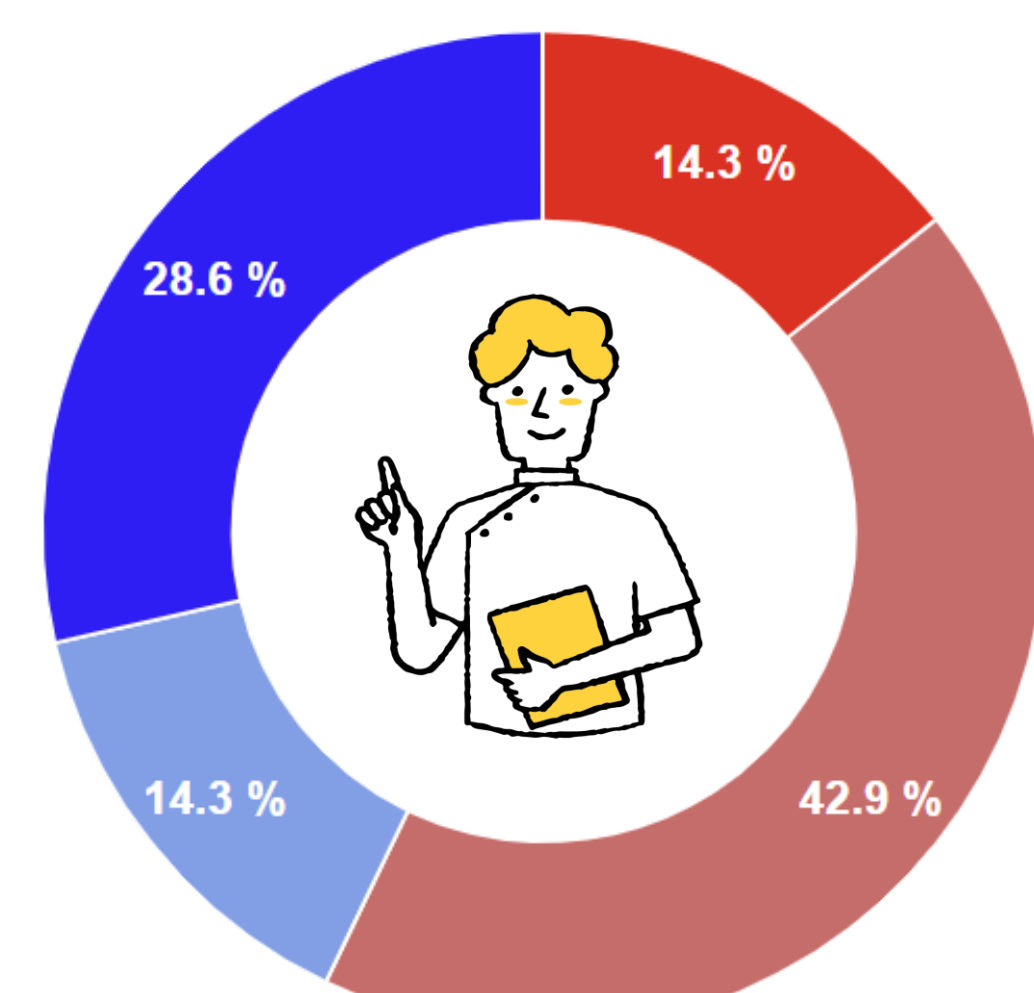


▼ WEBサービス業

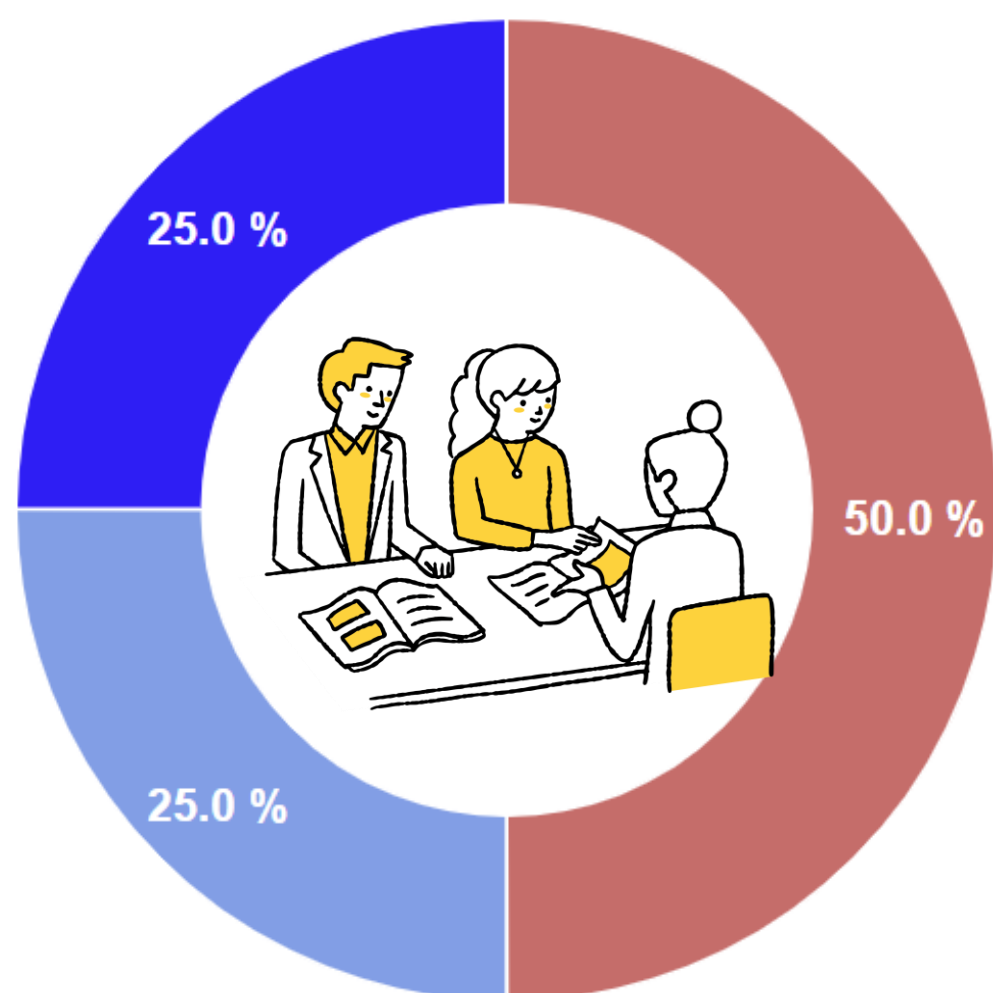


非常に興味がある 0.0 % ある程度興味がある 25.0 % 興味はあまりない 33.3 % 全く興味がない 33.3 % わからない 8.3 %

▼ 医療業・福祉業

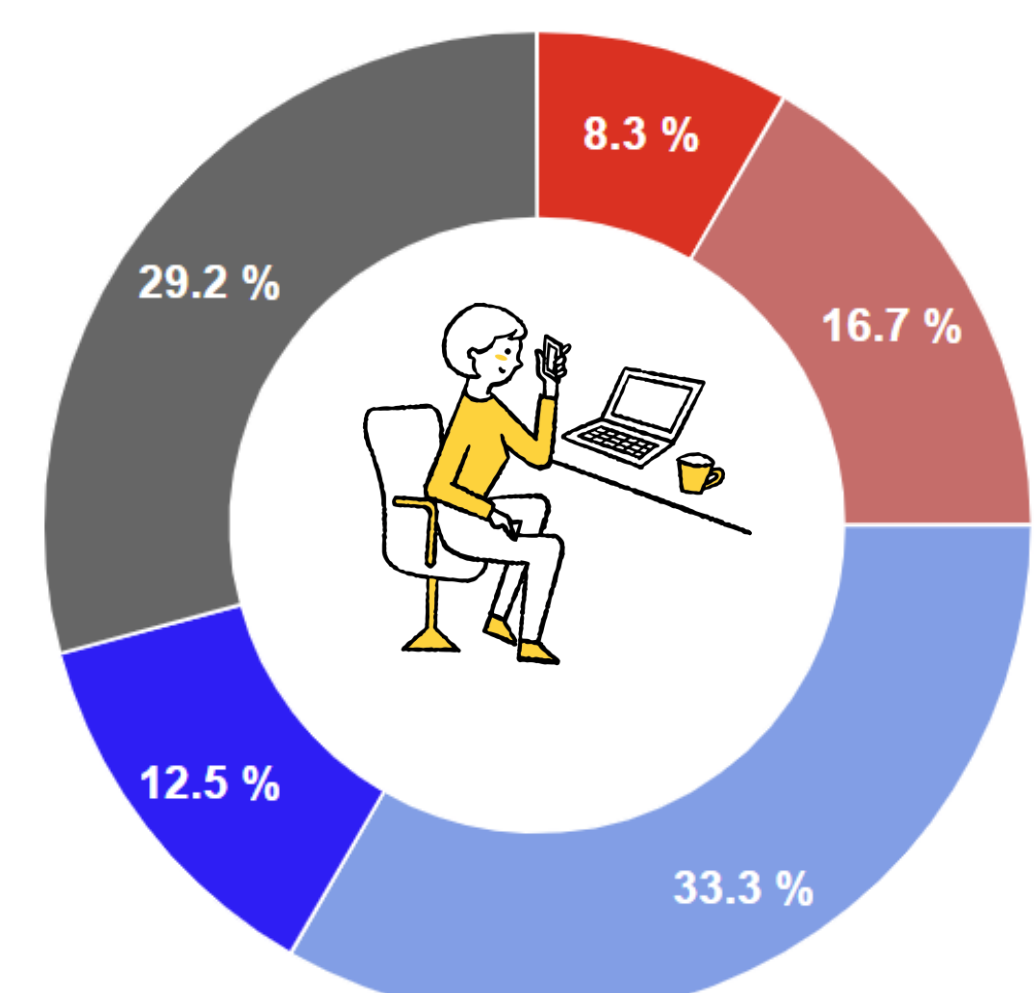


▼ 専門家(士業・FP・コンサルなど)

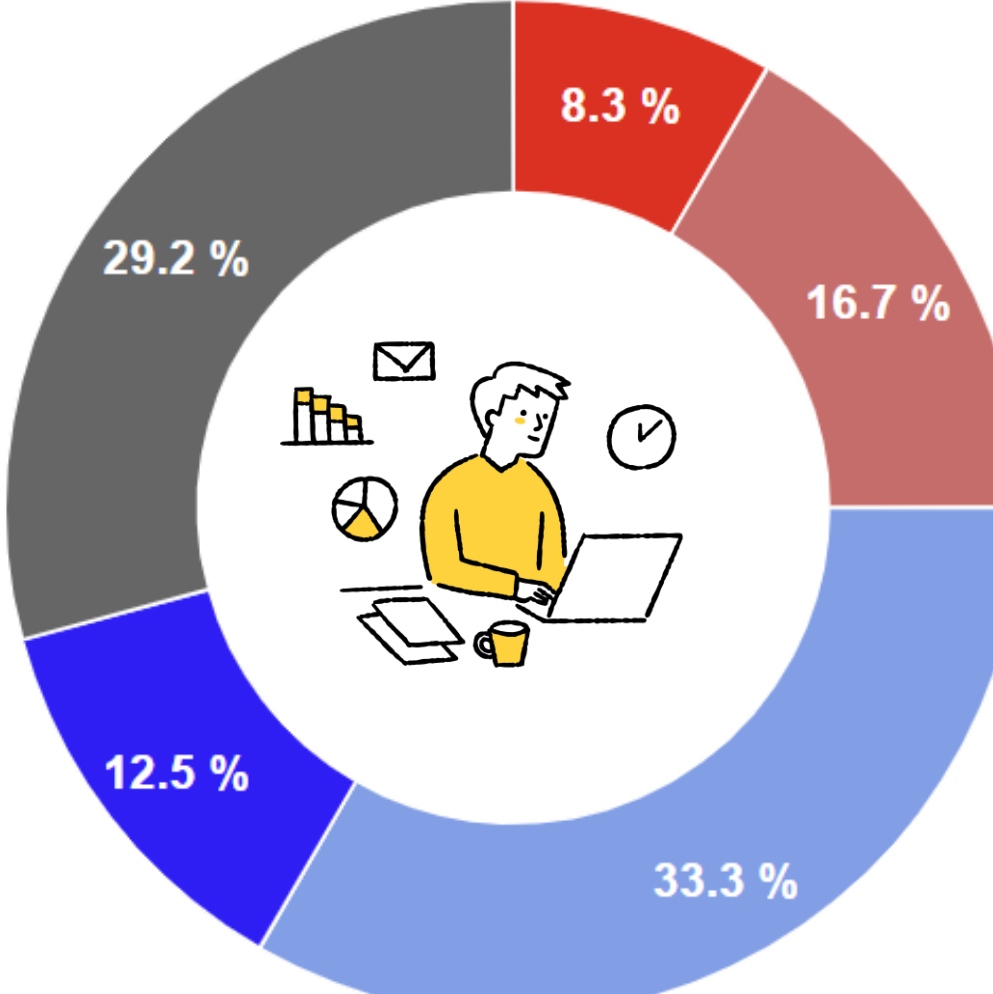


非常に興味がある 0.0 % ある程度興味がある 50.0 % 興味はあまりない 25.0 % 全く興味がない 25.0 % わからない 0.0 %

▼ 個人投資家



▼ その他

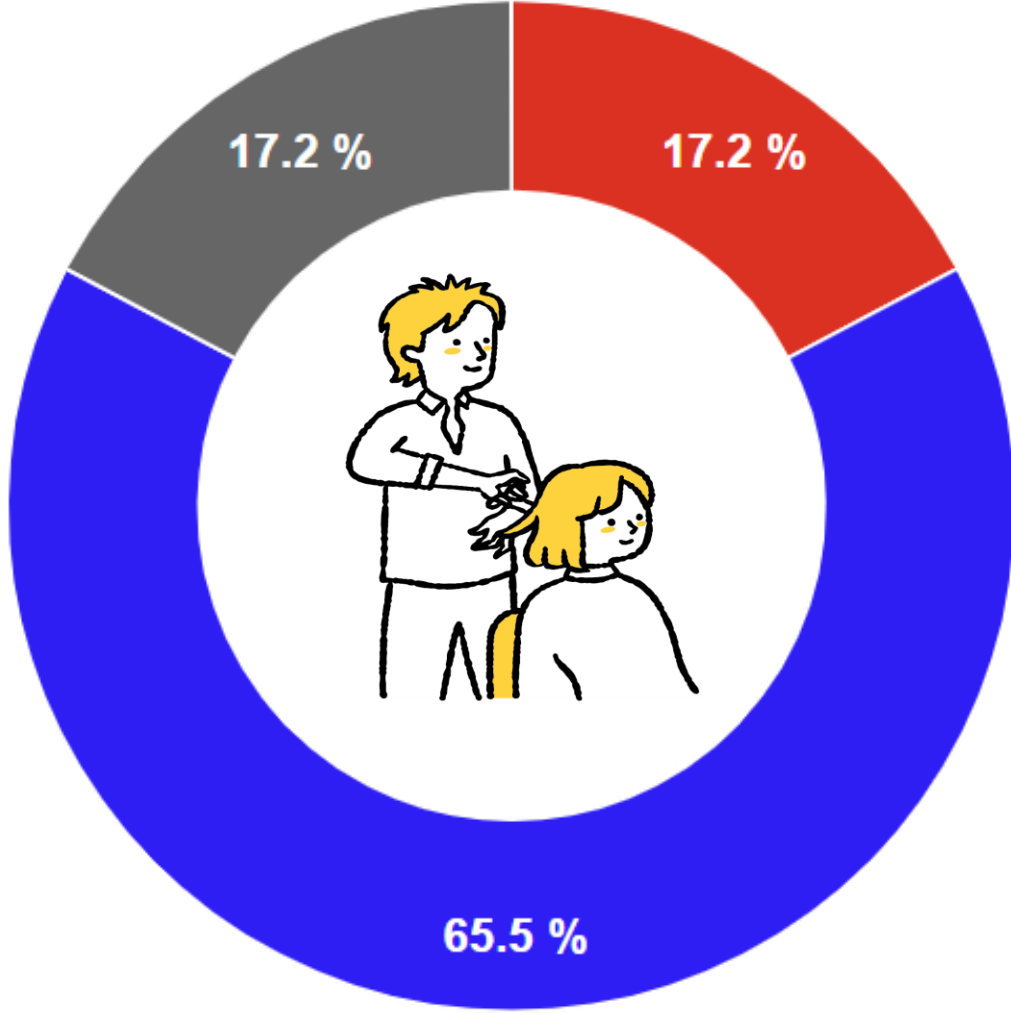


非常に興味がある 8.3 % ある程度興味がある 16.7 % 興味はあまりない 33.3 % 全く興味がない 12.5 % わからない 29.2 %

協業している人の割合

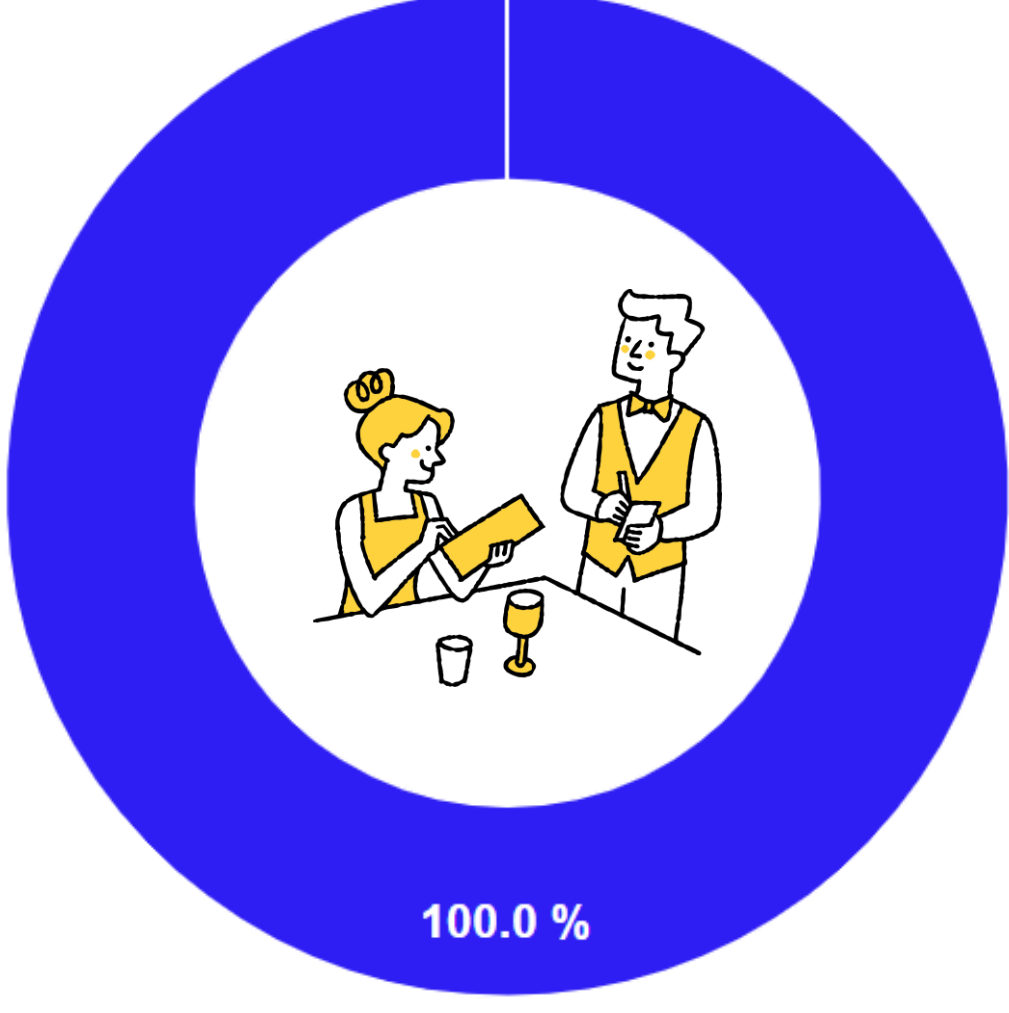
—あなたの業界において、協業している人は多いですか？

▼ 美容業

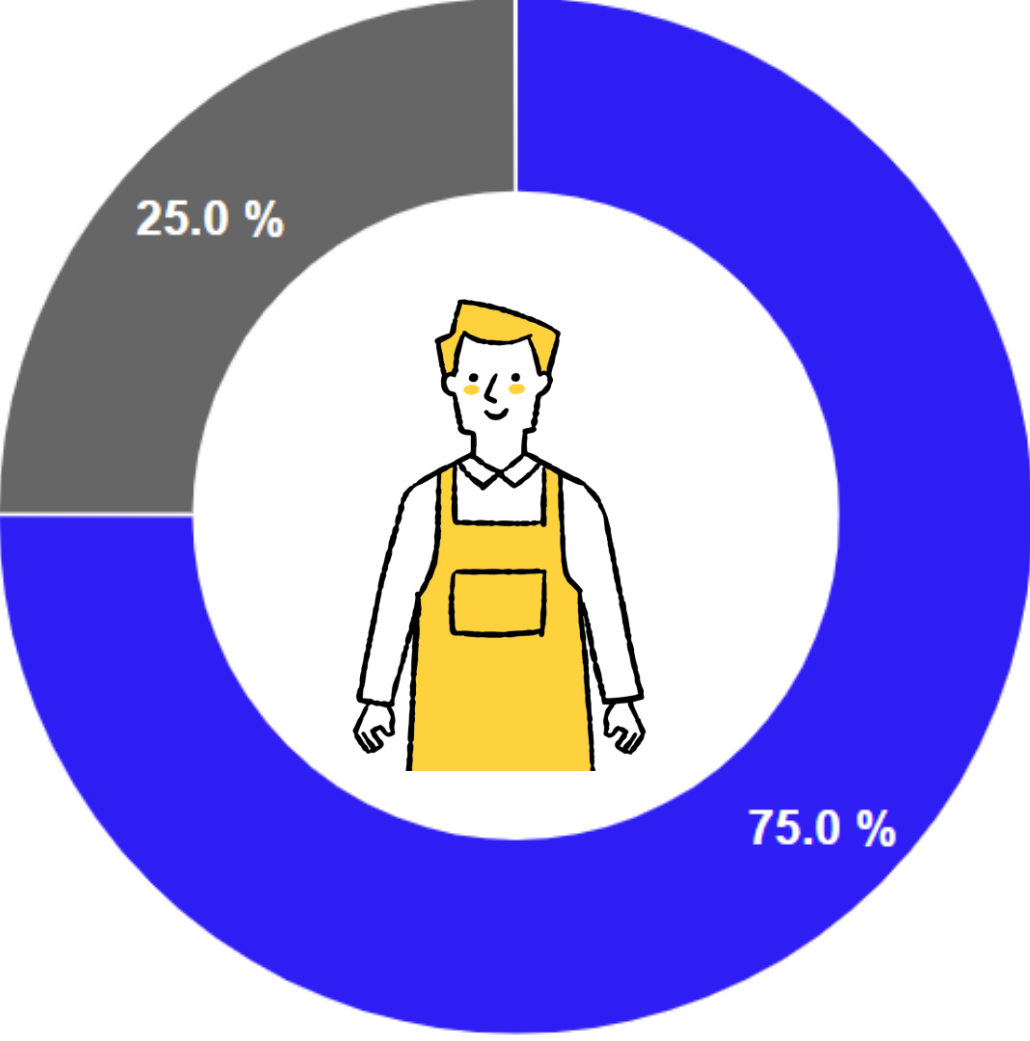


■ 多い ■ 少ない ■ 平均的

▼ 飲食業

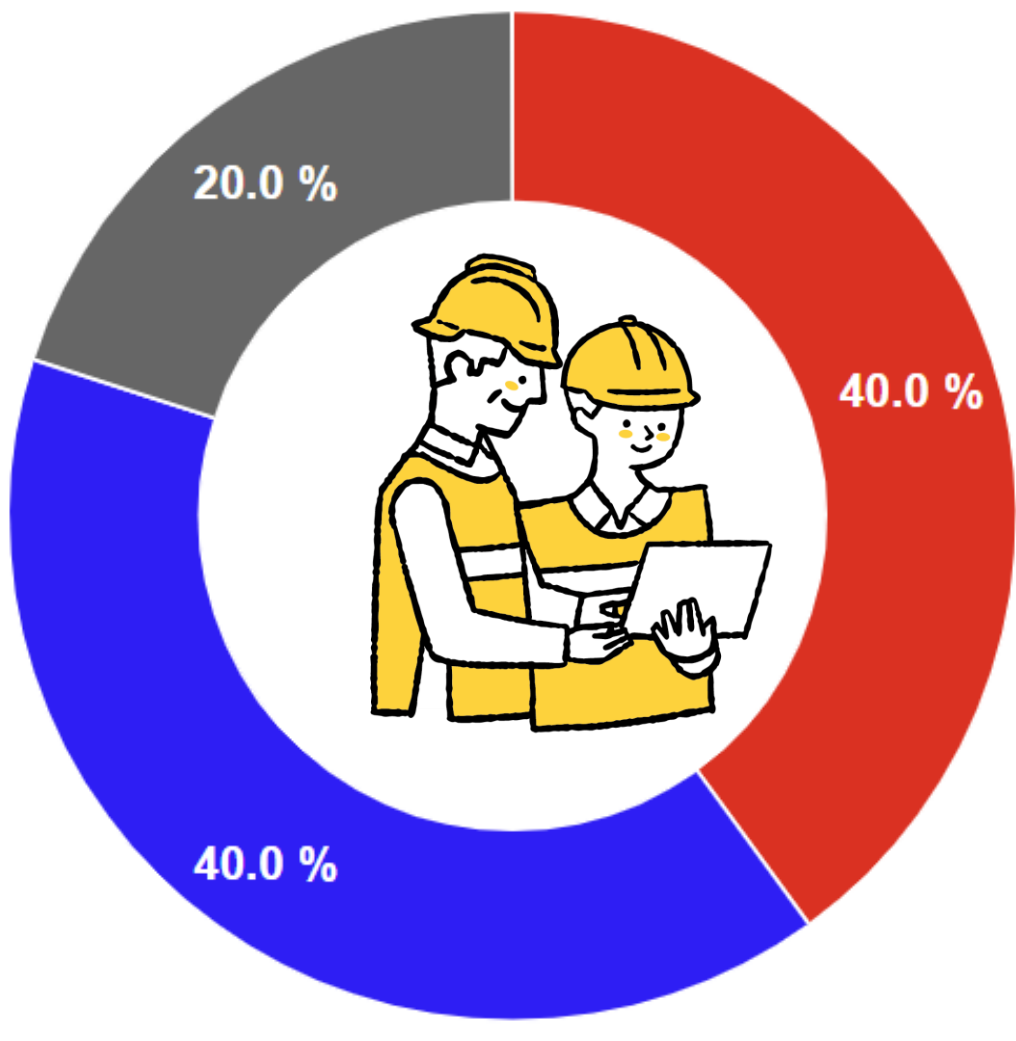


▼ 小売業

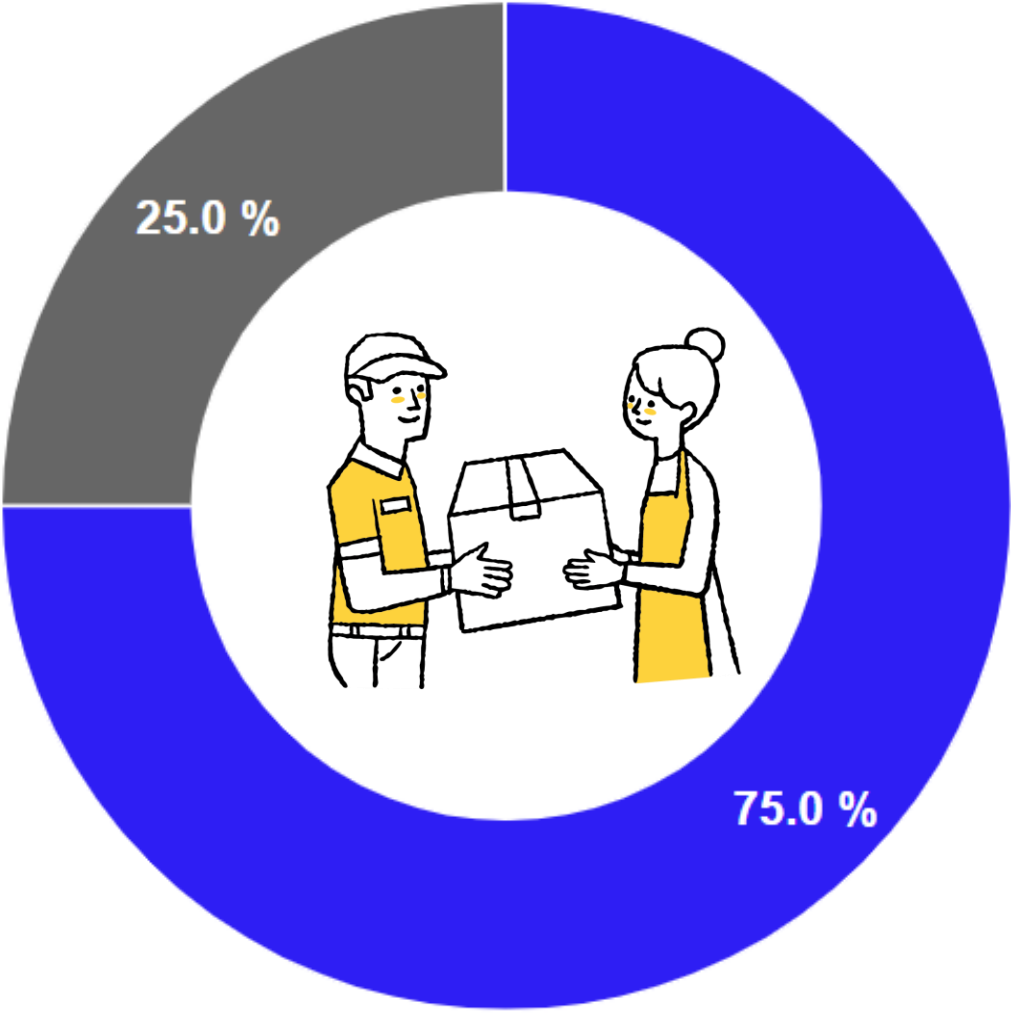


■ 多い ■ 少ない ■ 平均的

▼ 建設業

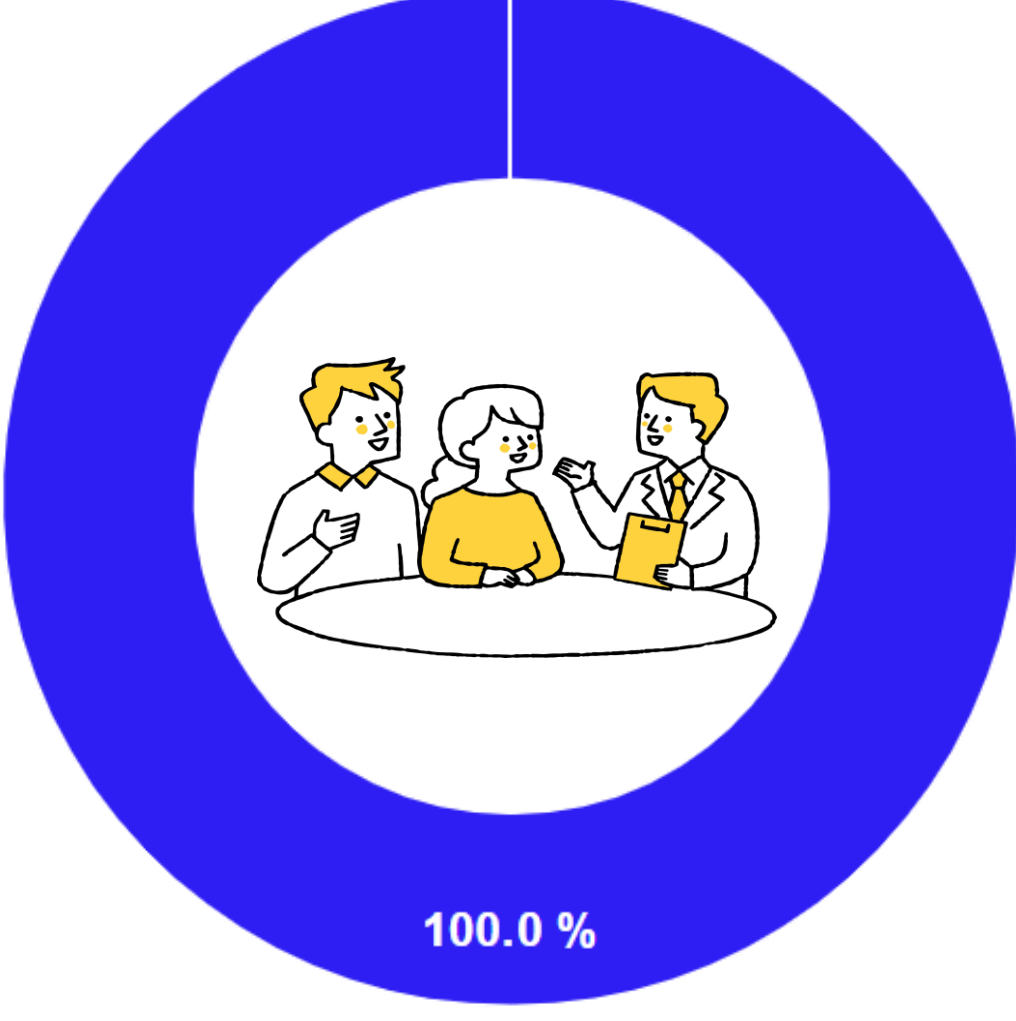


▼ 運送業

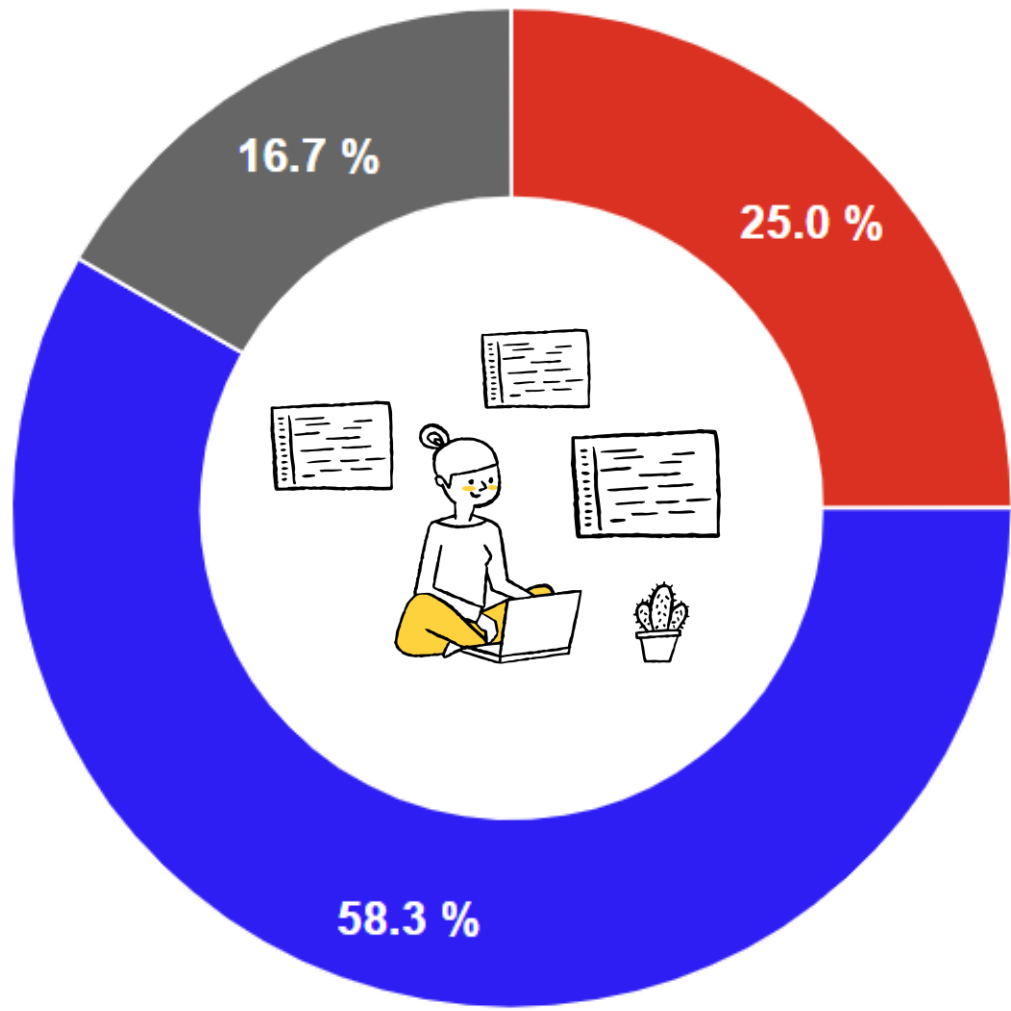


■ 多い ■ 少ない ■ 平均的

▼ 不動産業

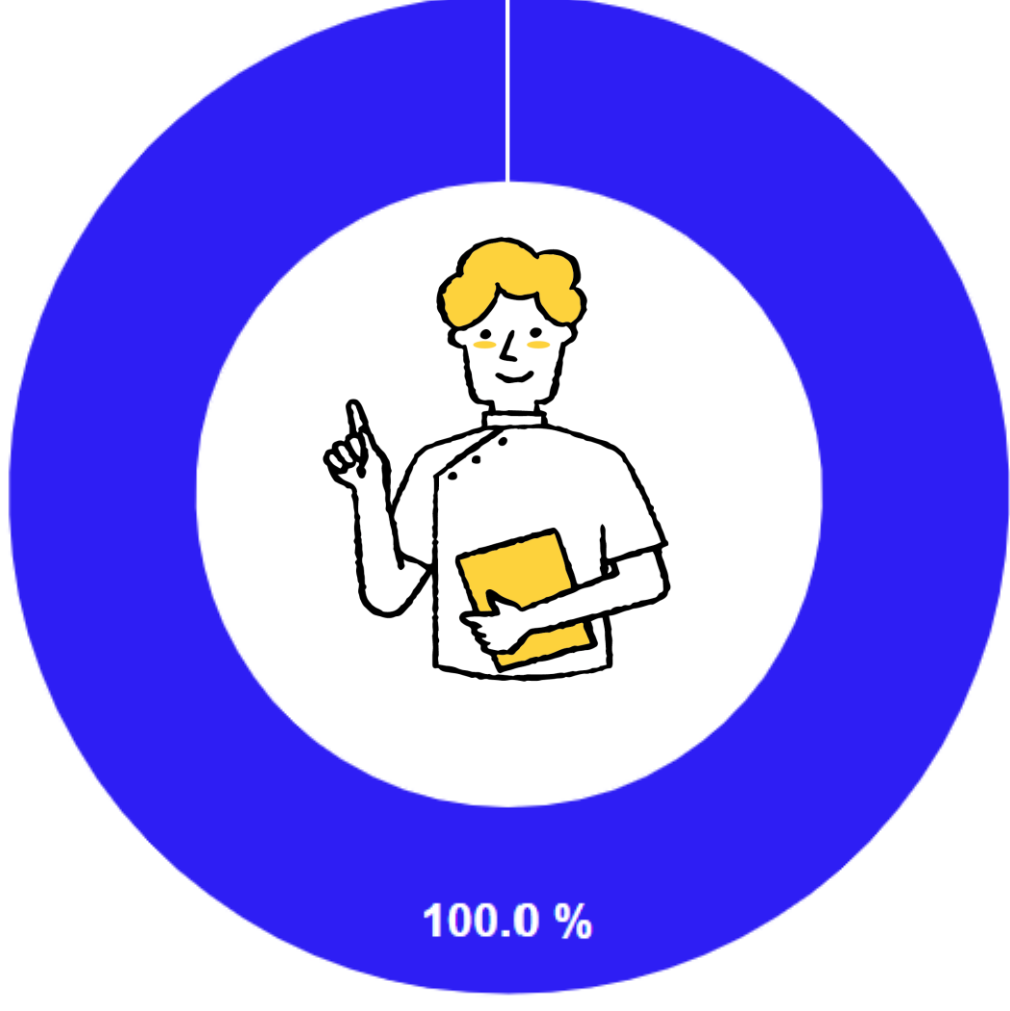


▼ WEBサービス業

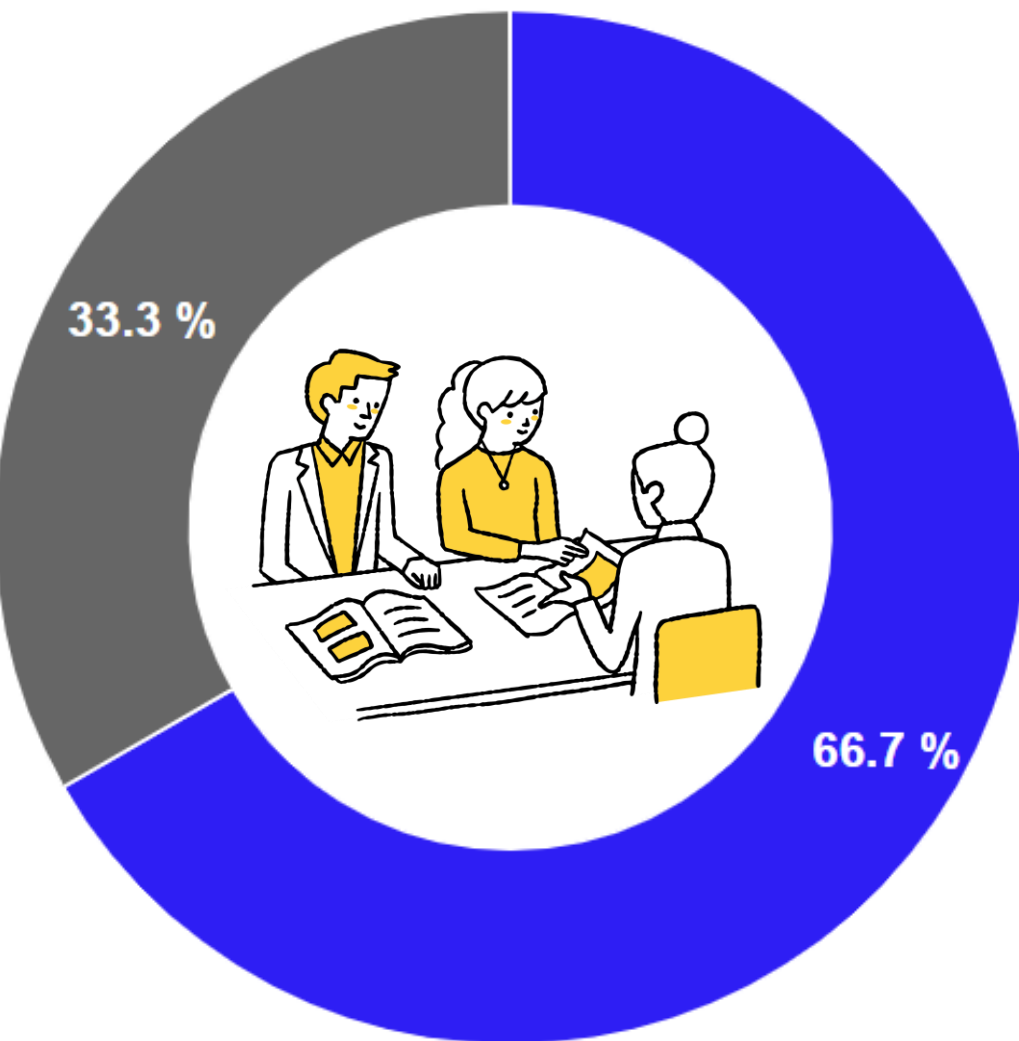


■ 多い ■ 少ない ■ 平均的

▼ 医療業・福祉業

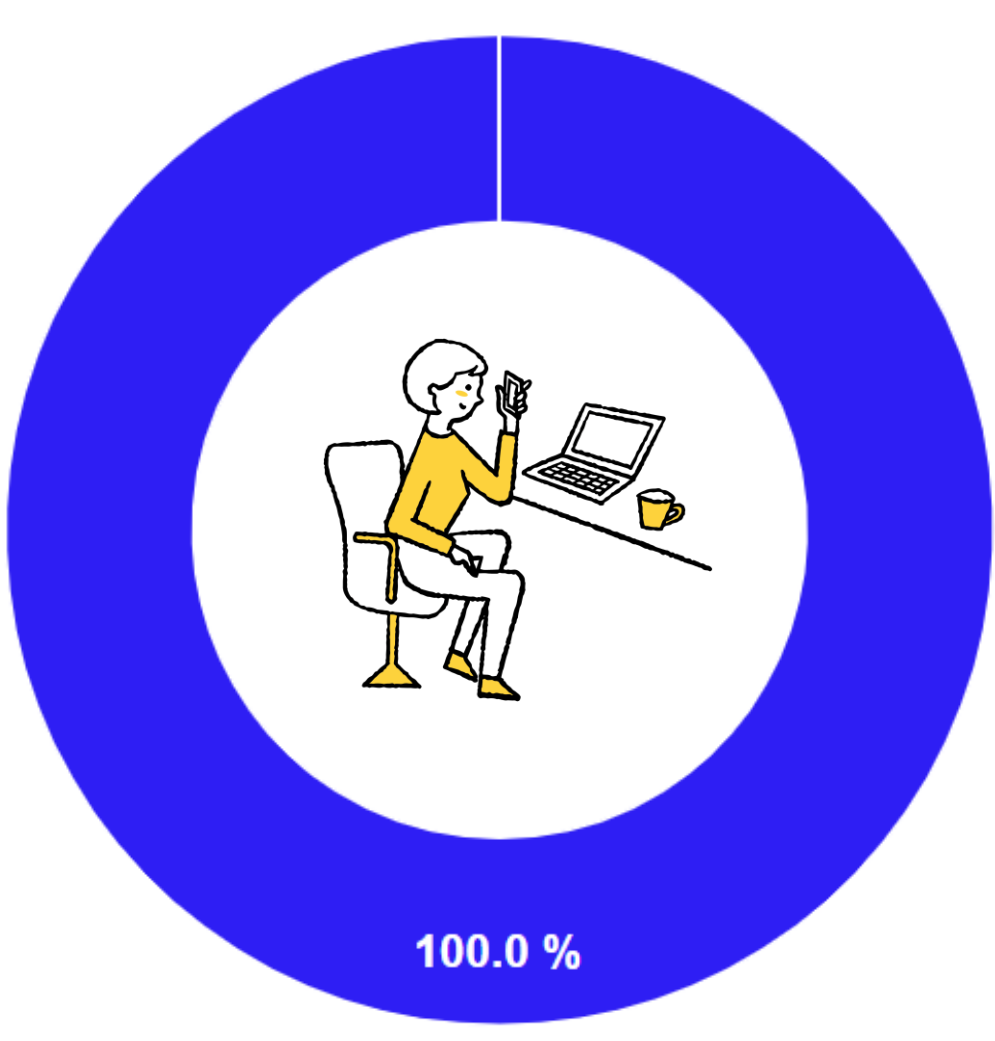


▼ 専門家(士業・FP・コンサルなど)

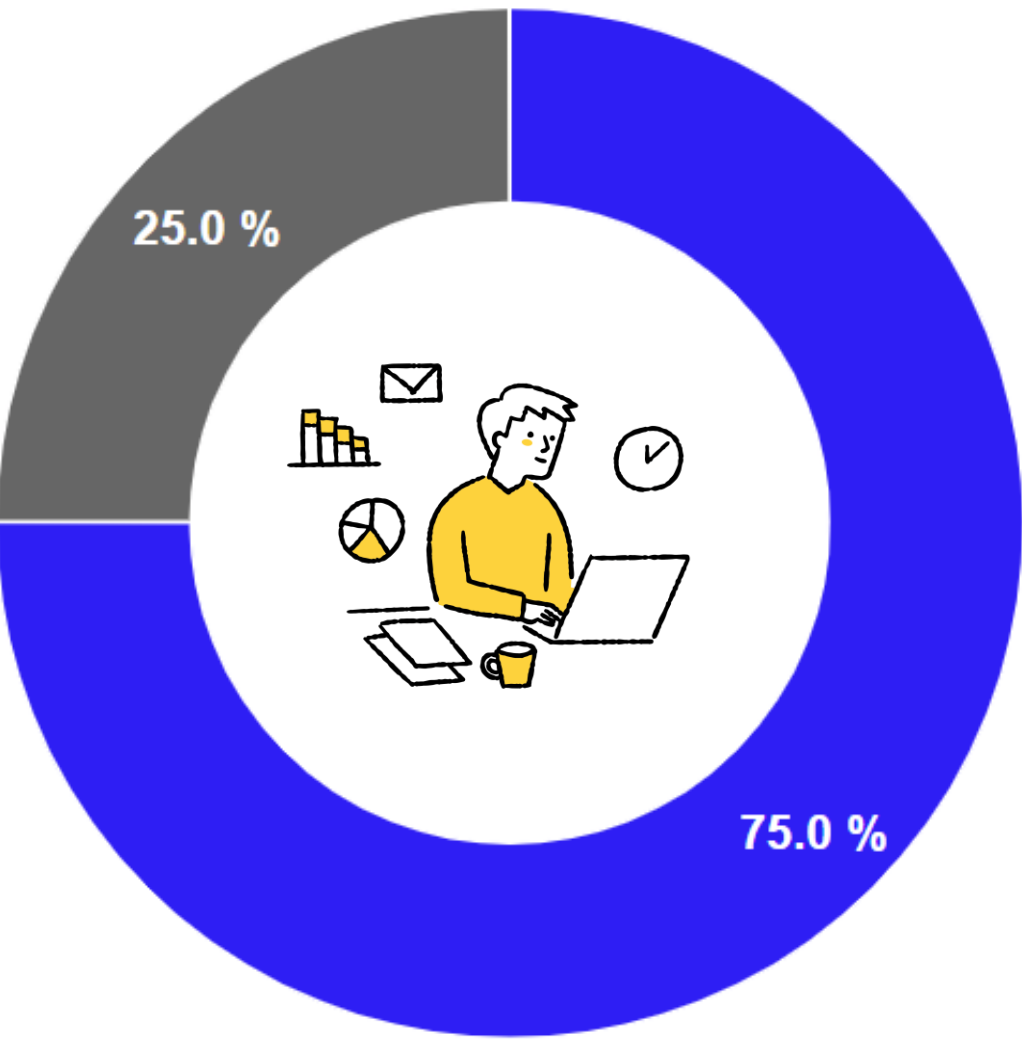


■ 多い ■ 少ない ■ 平均的

▼ 個人投資家



▼ その他



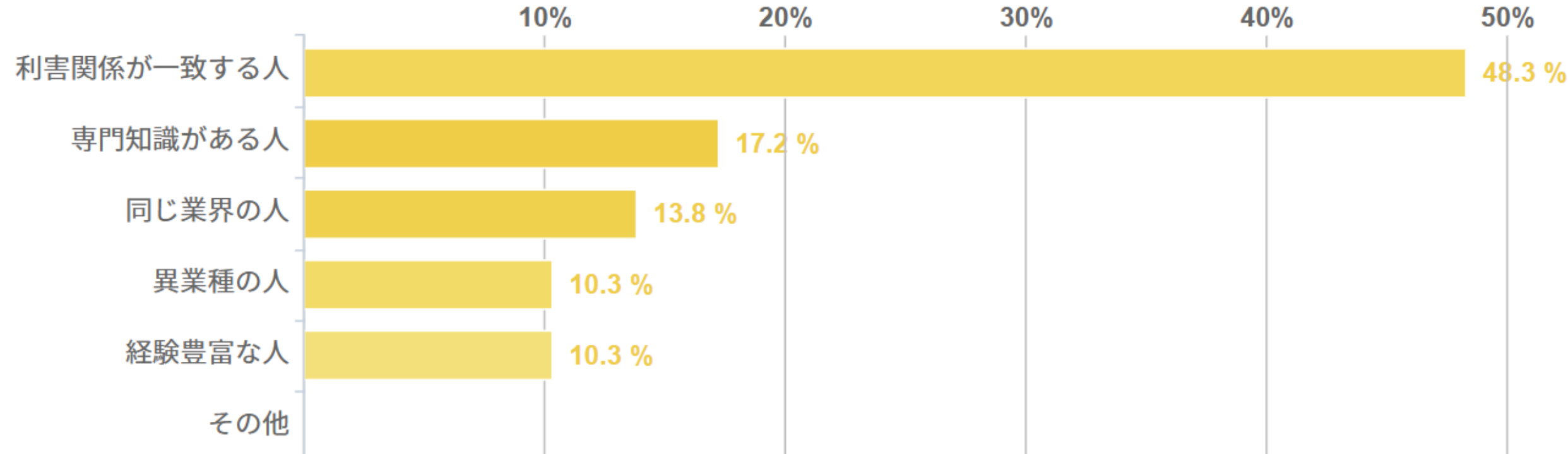
■ 多い ■ 少ない ■ 平均的

協業への期待

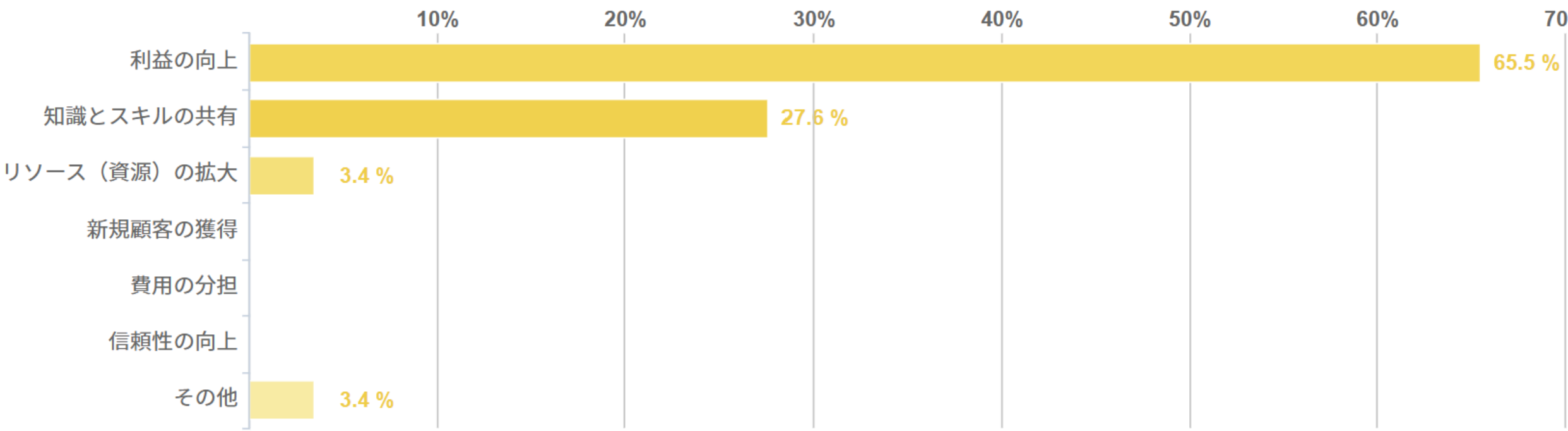
- ー協業を始めるとしたら、どのようなパートナーを求めますか？
- ー協業を通じて得たい最大のメリットは何ですか？

美容業

パートナーに求める要素

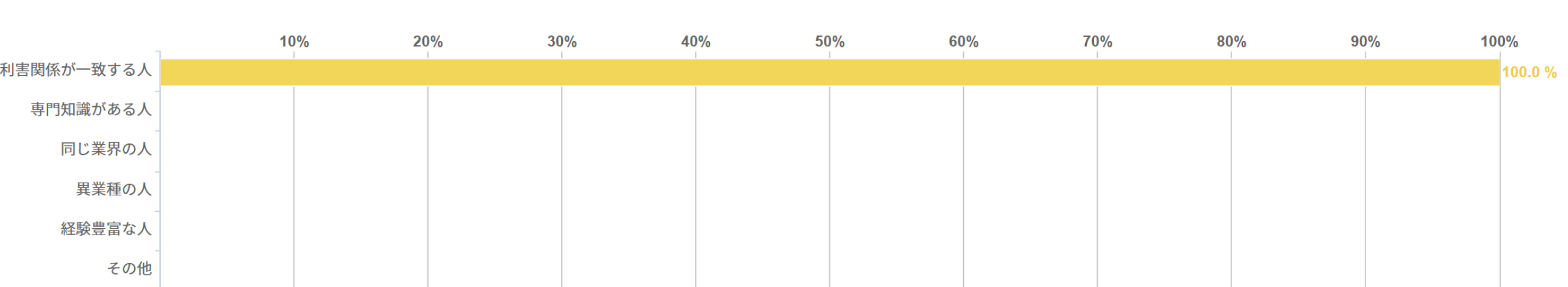


協業で得たいメリット

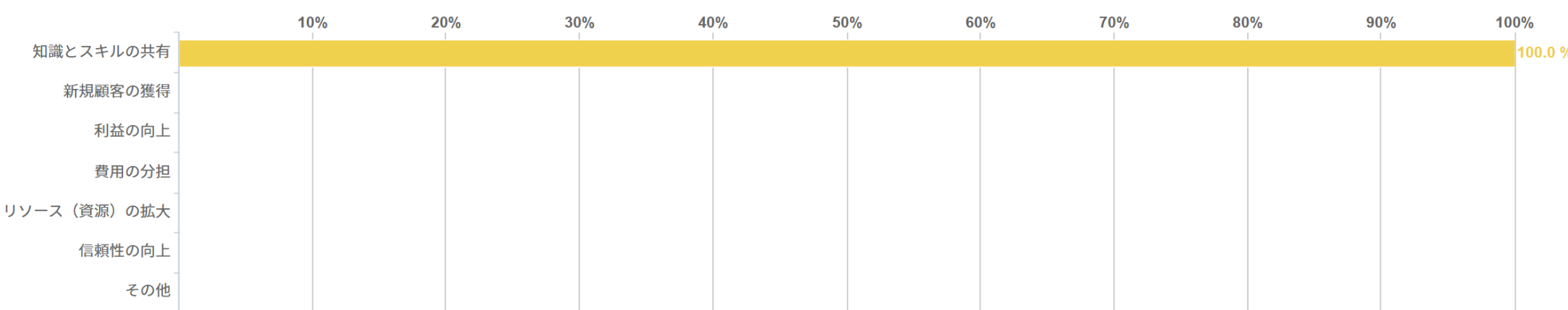


飲食業

パートナーに求める要素

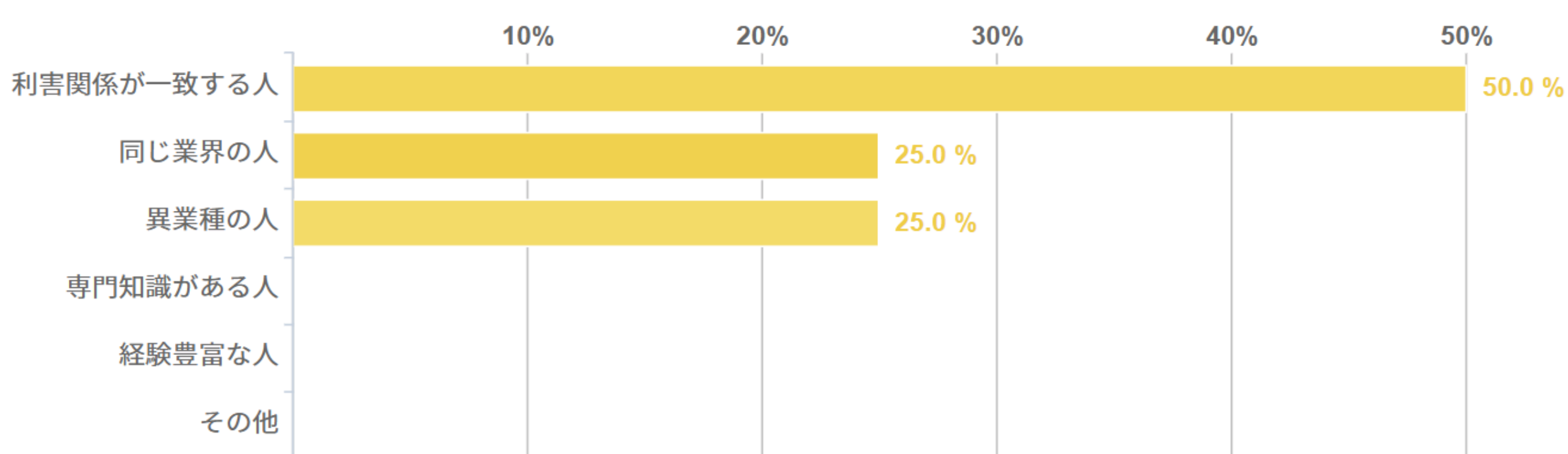


協業で得たいメリット

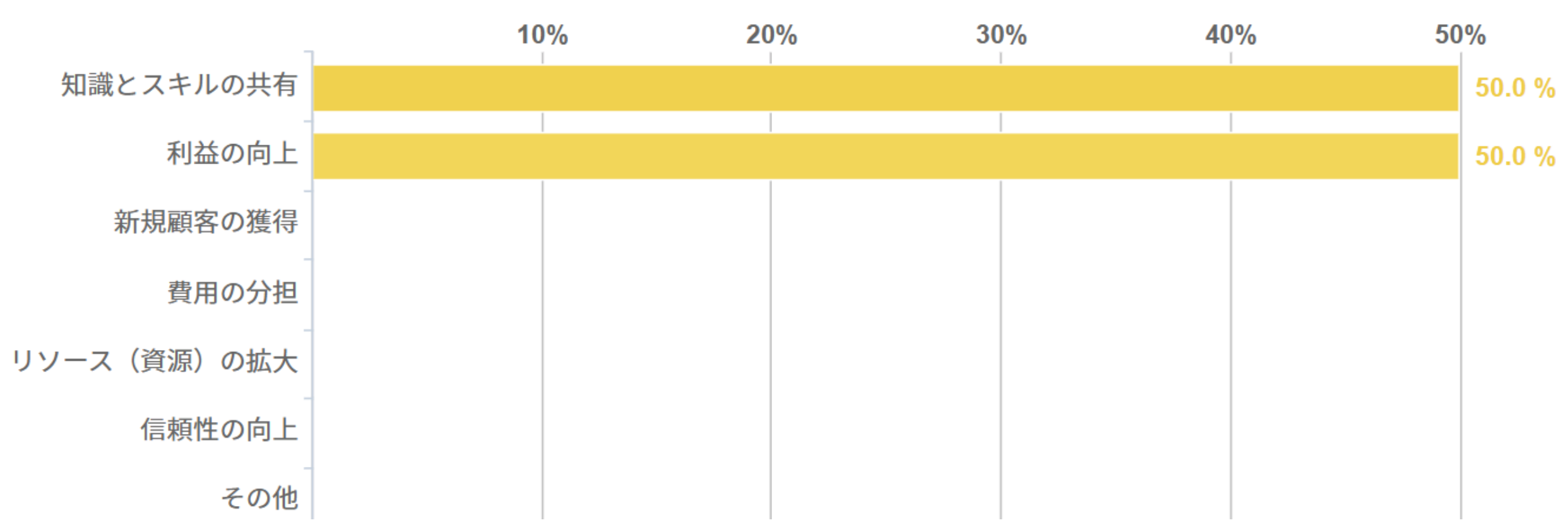


小売業

パートナーに求める要素

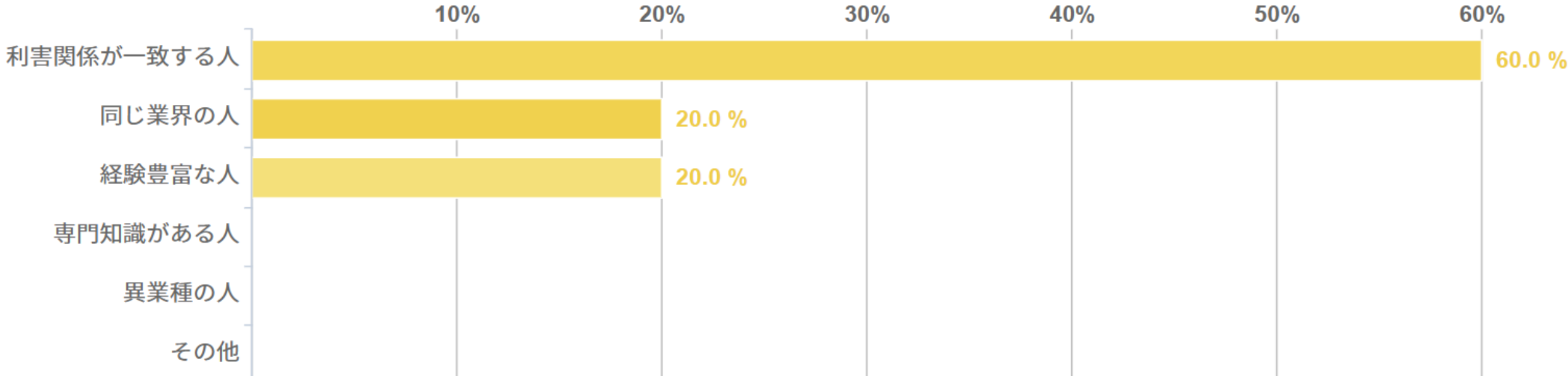


協業で得たいメリット

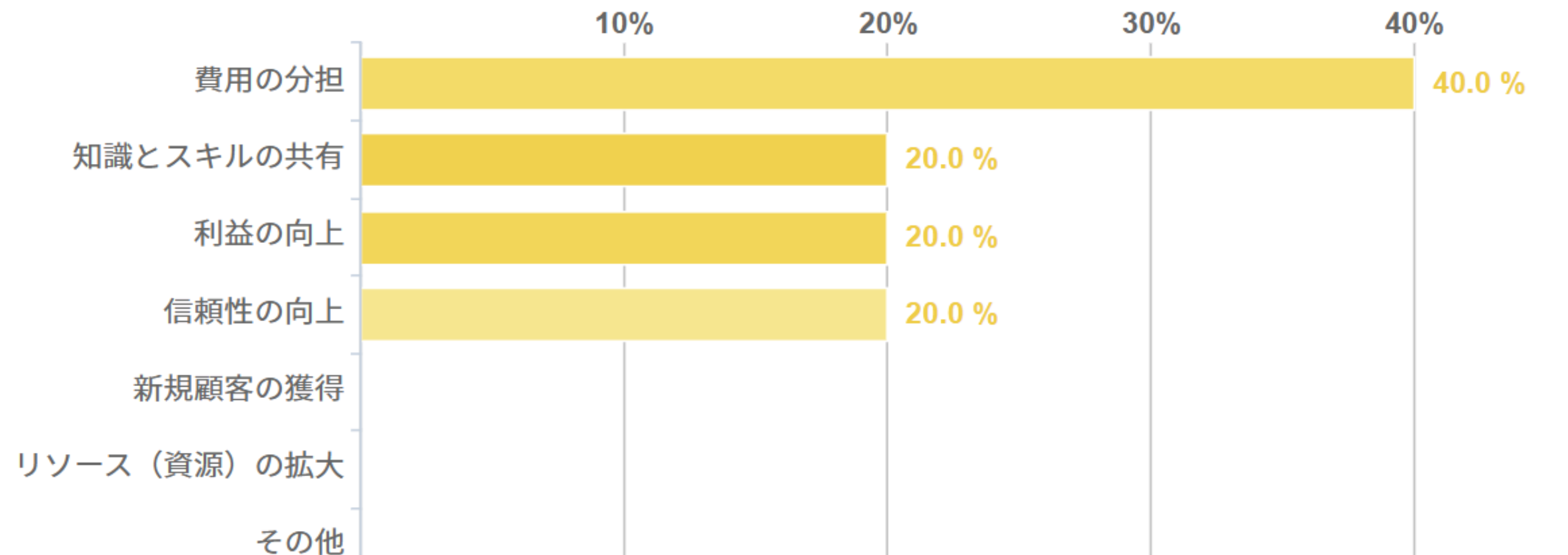


建設業

パートナーに求める要素

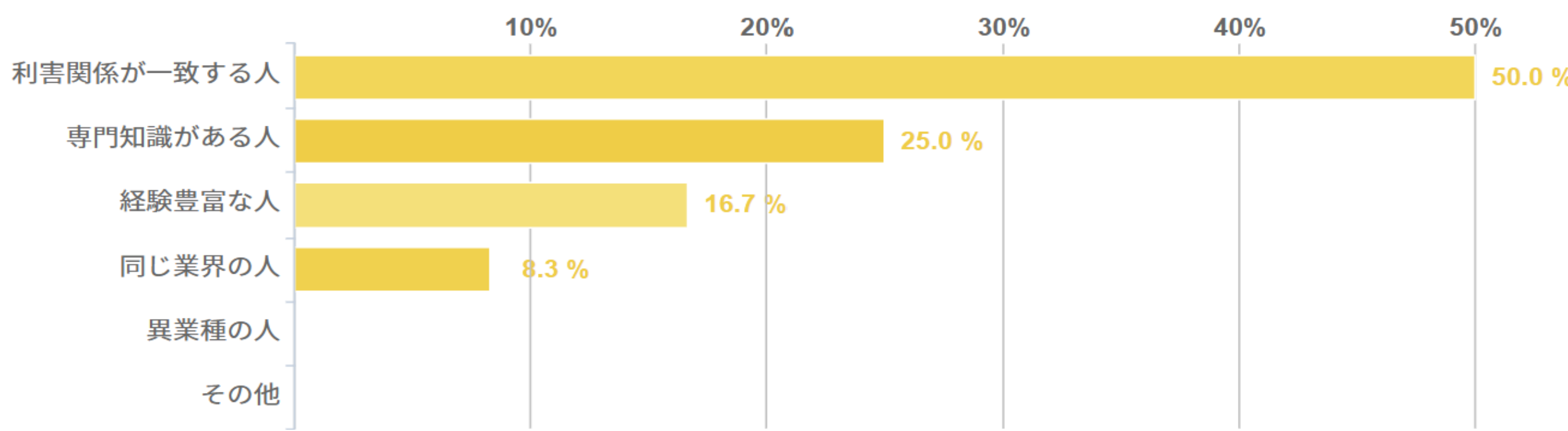


協業で得たいメリット

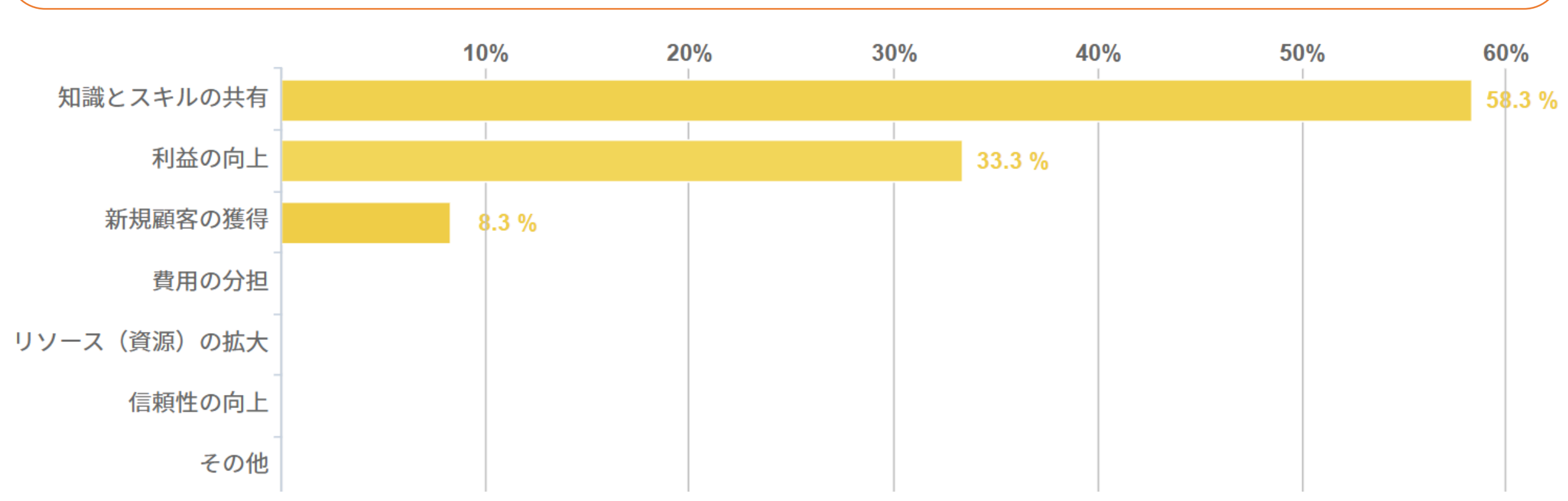


運送業

パートナーに求める要素

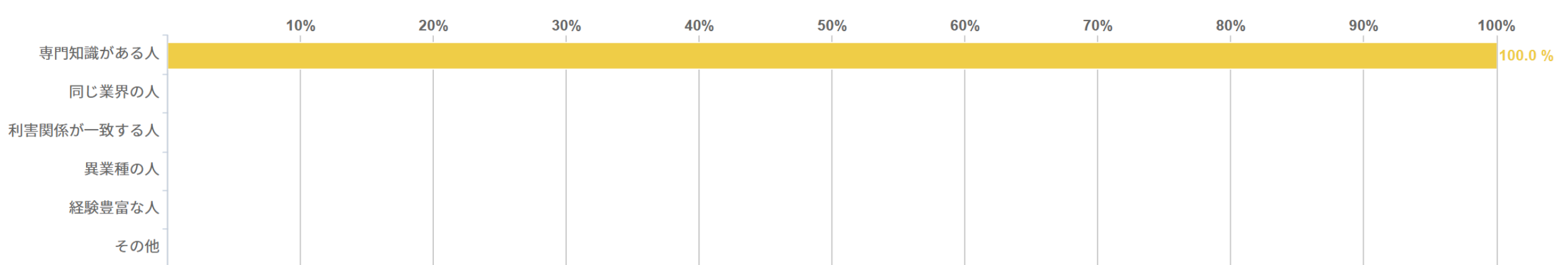


協業で得たいメリット

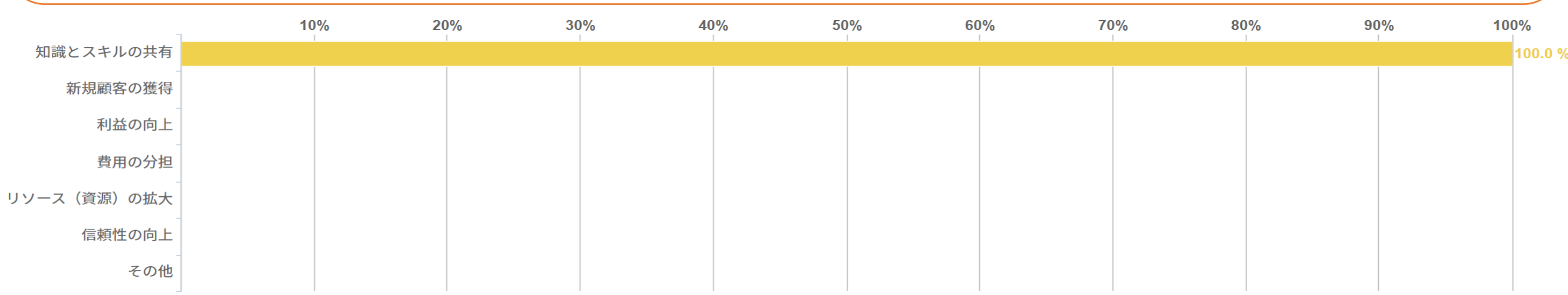


不動産業

パートナーに求める要素

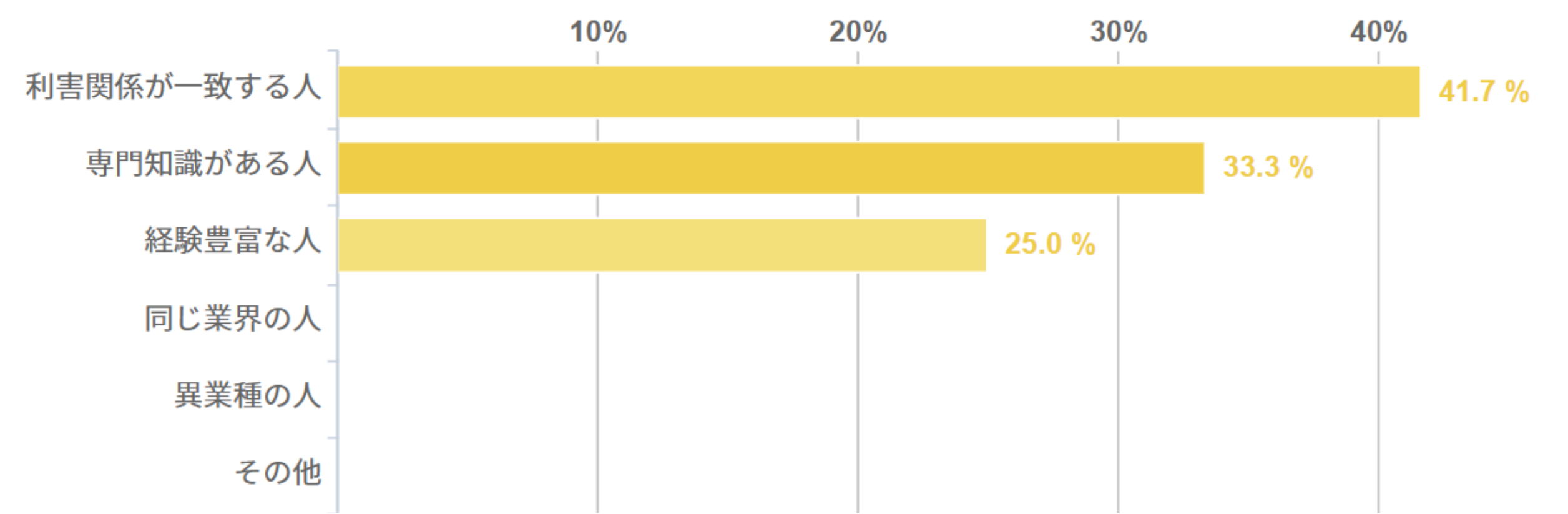


協業で得たいメリット

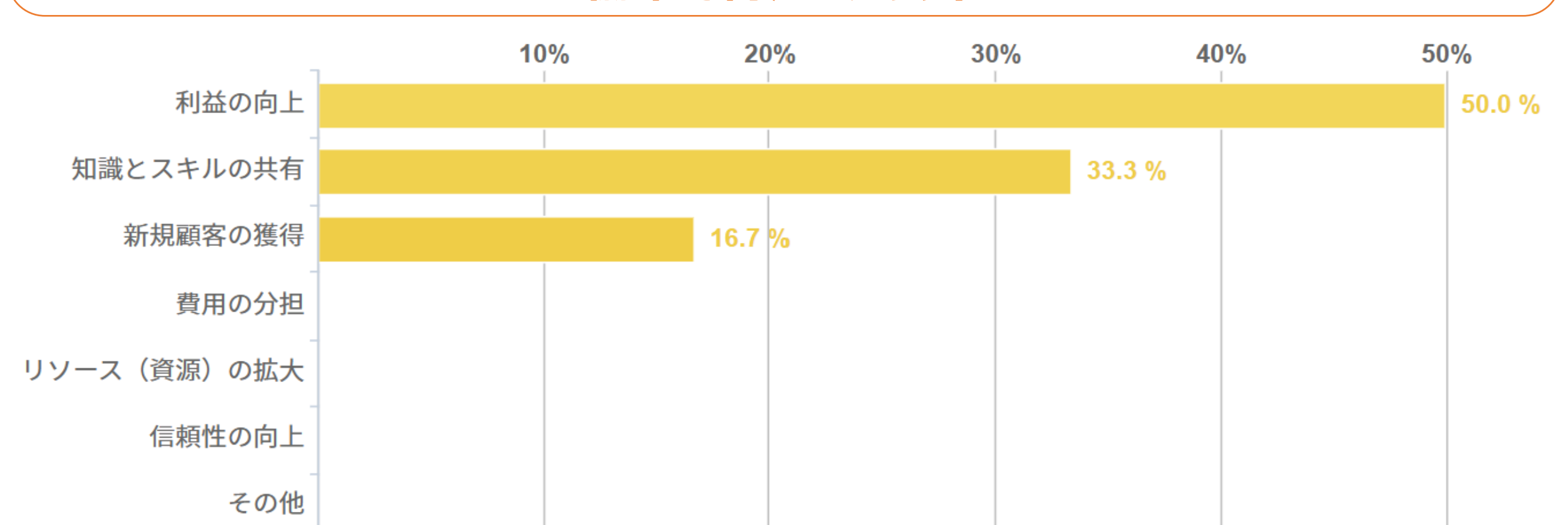


WEBサービス業

パートナーに求める要素

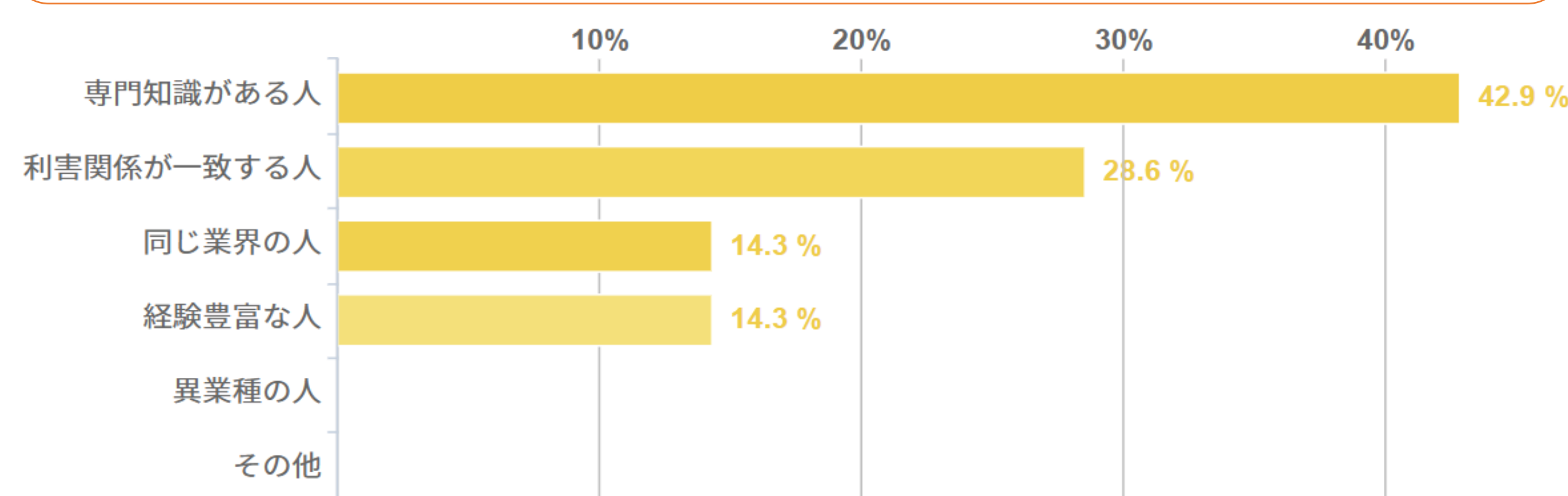


協業で得たいメリット

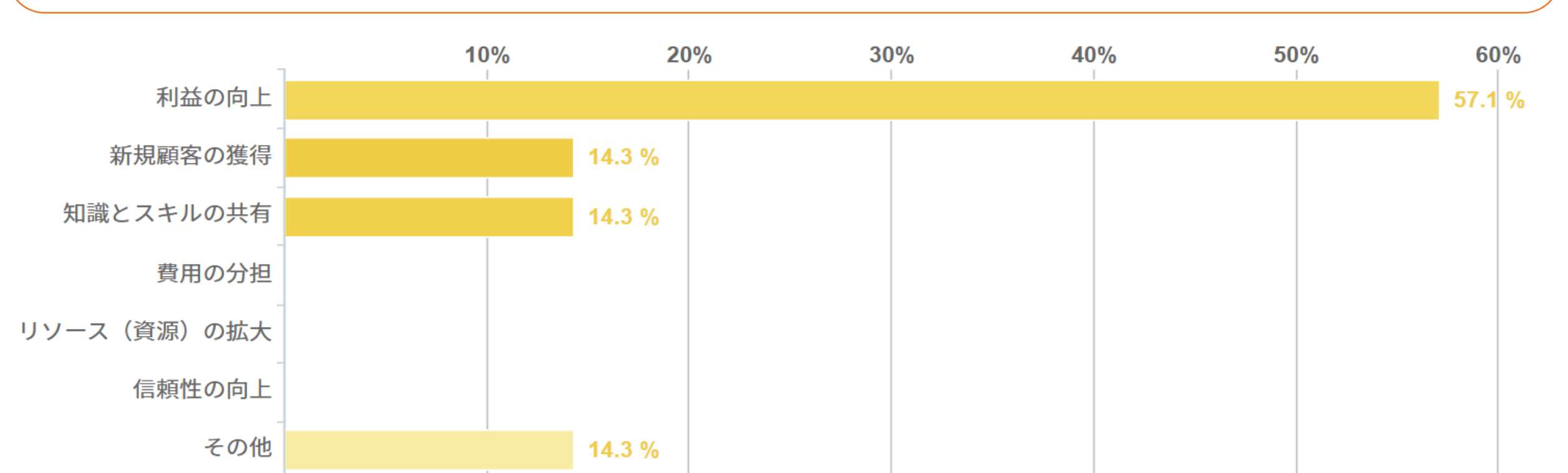


医療業・福祉業

パートナーに求める要素

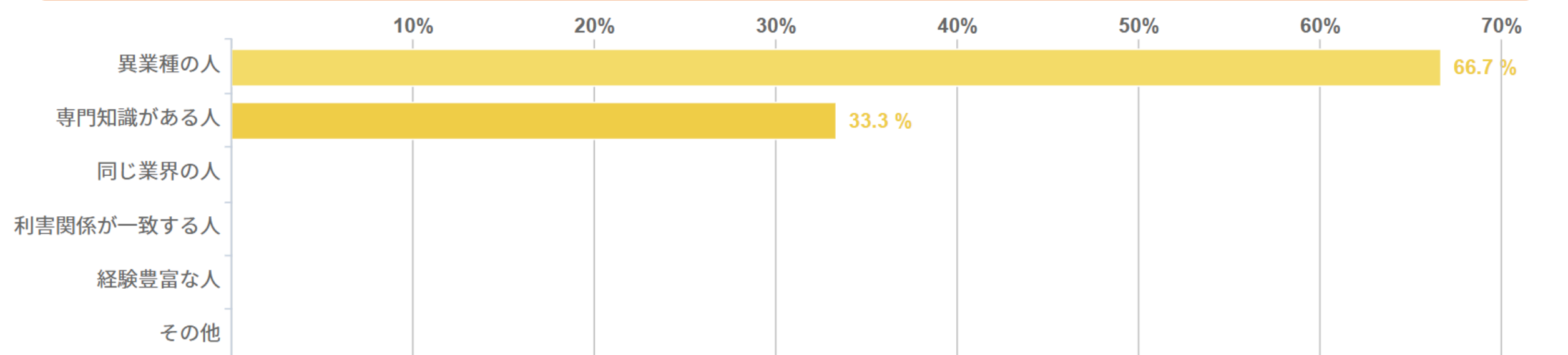


協業で得たいメリット

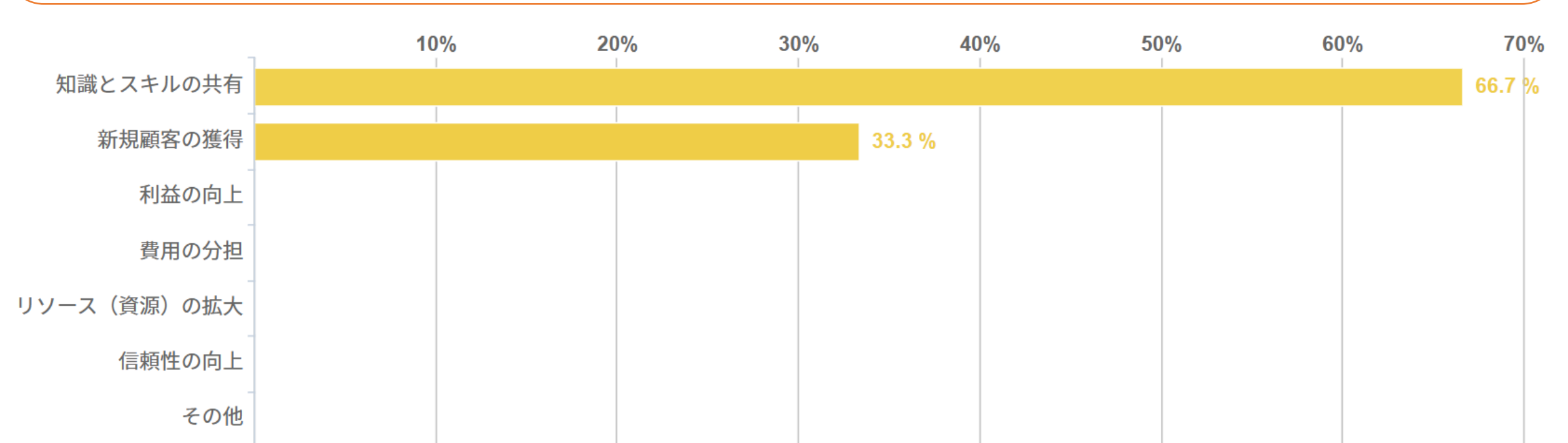


専門家(士業・FP・コンサルなど)

パートナーに求める要素

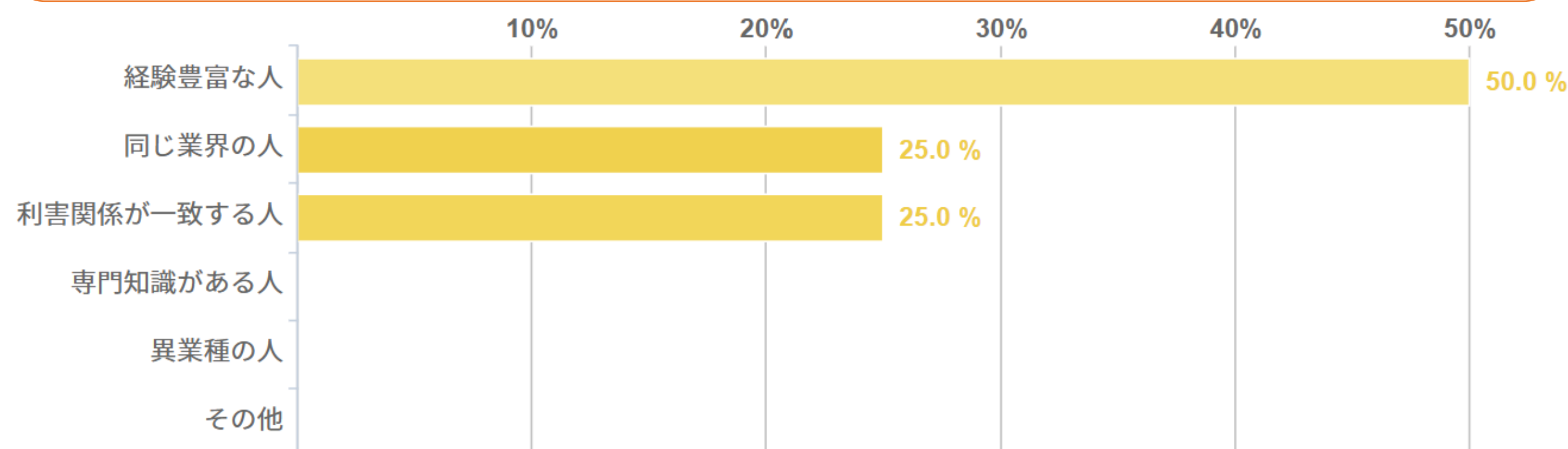


協業で得たいメリット

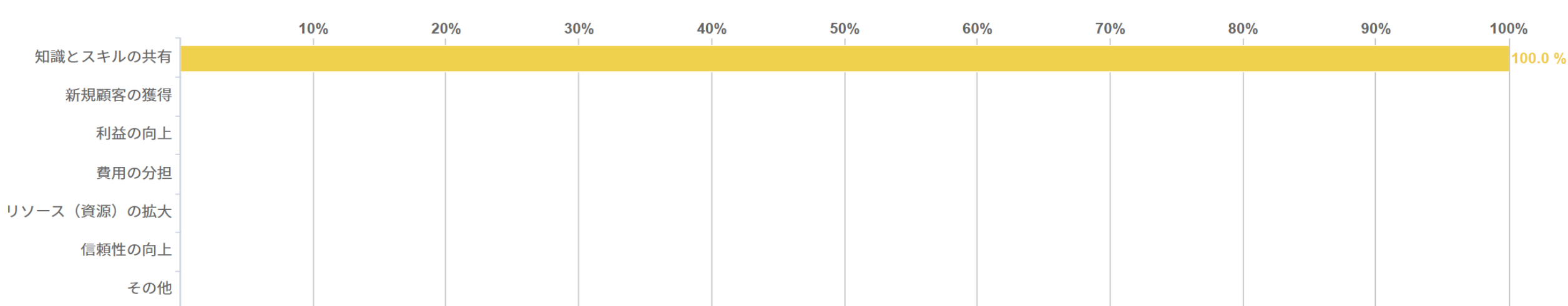


個人投資家

パートナーに求める要素

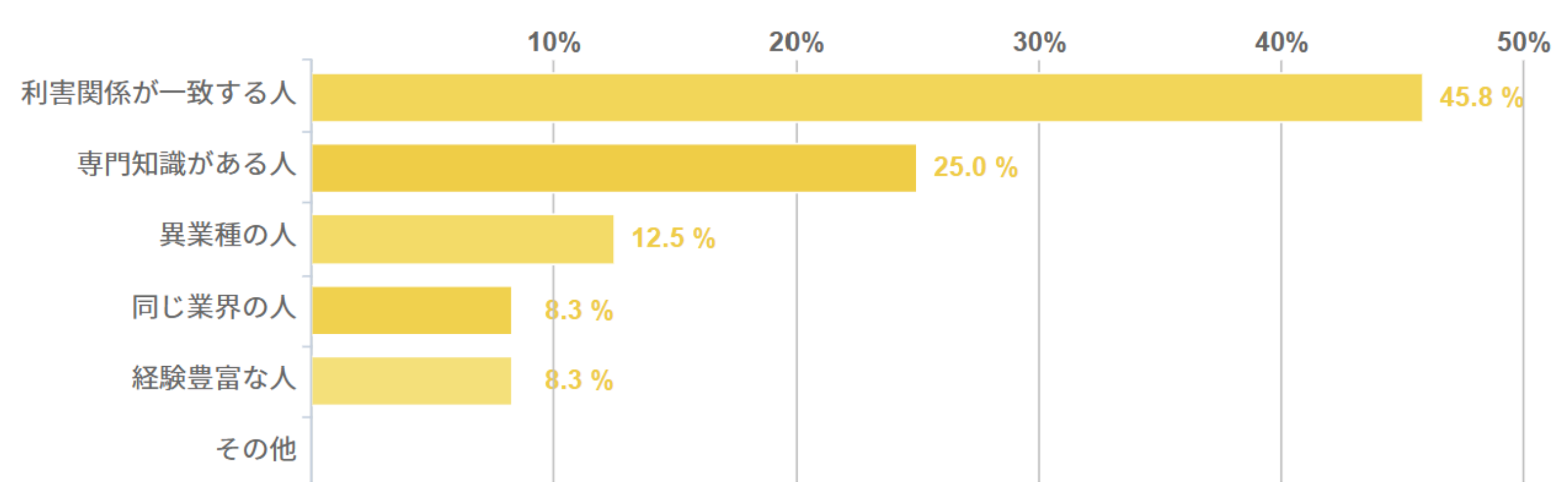


協業で得たいメリット

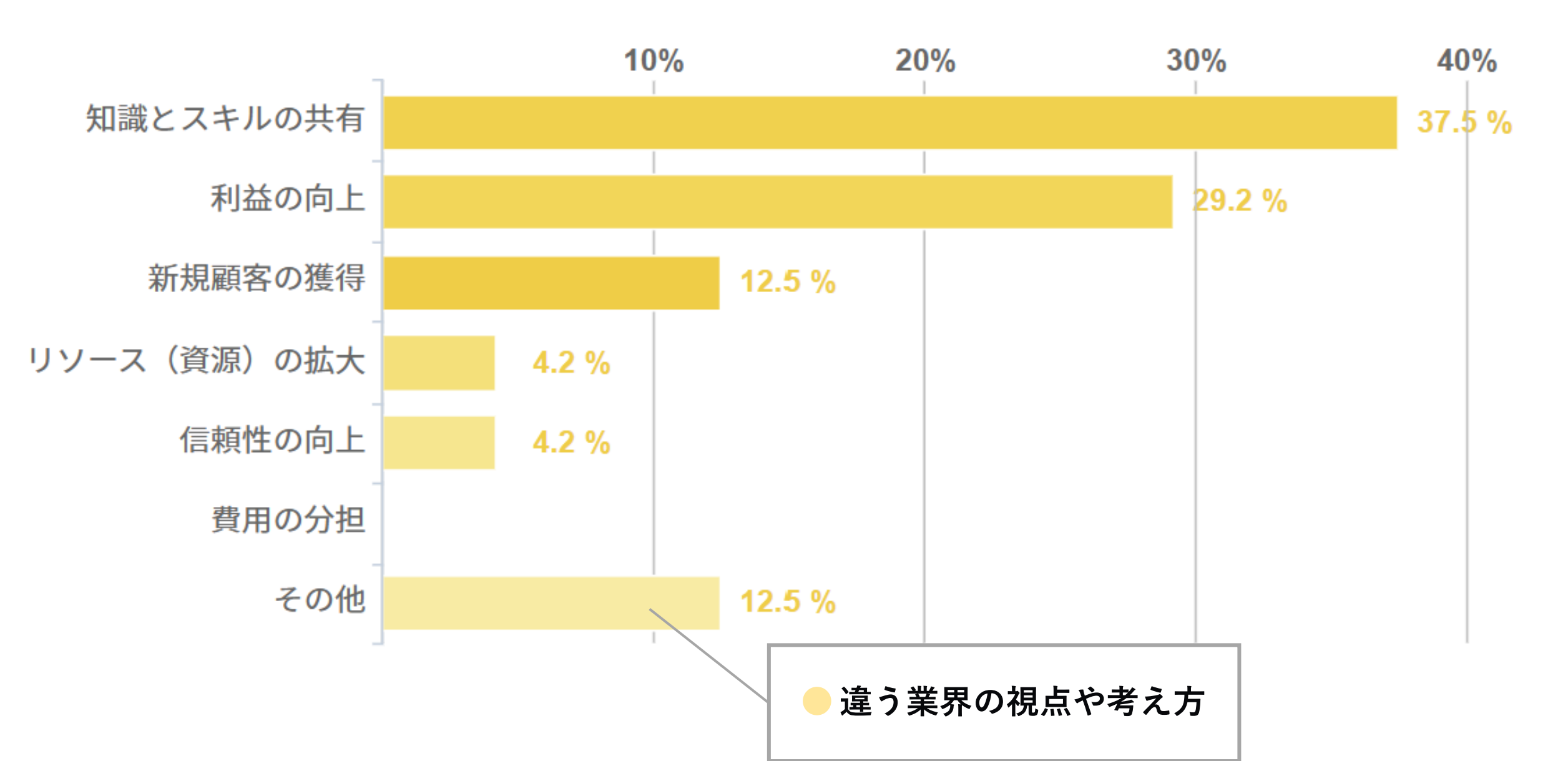


その他

パートナーに求める要素



協業で得たいメリット



協業をしていない理由

－これまで協業をしなかった理由を具体的に教えてください。

美容業

- 特に必要性を感じたりする事がなかったから
- 協業するという概念がなくどの場面でどういうふうに協業するのかイメージがわからない
- パートナーがいるとしたら気ばかり使いそうで、企画や案件などは先に進めなさそう
- 機会がなかったから
- 特に積極的に協業相手を探した事がなかった
- 単純に必要性を感じていない
- 信頼関係を築けたパートナーがいない
- 協業をしなかった理由はそういう選択肢は無かったから
- もともと協業するような業種でもないし手元の仕事で手一杯だから機会がない
- まだ自分のお店の最大限ができていないから
- 自分でまずはやってみたいという気持ちがあったから
- 一人の方が気楽さがある
- 興味はあるが対象になりうる人が周囲に居ない
- 今まで協業してきたので一度は一人で仕事をしたくなったため
- 今している仕事と家庭の両立以上の事を今出来る気がしないから
- やはり1人のほうが気を使わなくて楽
- 協業についてあまりいい話を聞かないため
- 協業出来る知識を提供できるか不安があるから
- 人付き合いが上手くなく信頼出来るパートナーがいないため

飲食業

- 協業をすること自体、頭になかった

小売業

- 協業を持ちかけられたこともなく、考えたこともない
- 一人で事業を回しているため開拓するリソースがない
- 協業しなくても仕事できてしまう環境だから
- 出会いがなかったことに加えて忙しさと自分自身に考える余裕がなかったから

建設業

- 外注として使う事は有るが、責任の所在を明らかにする為に協業と言うスタンスは取る事は無い
- 気を使うので、1人の方がよい
- してる人がいないのでそういう考えが無かった
- 1人で出来る分の仕事しか受注しないから
- そういう方と出会いが無かったため

運送業

- 信頼性や品質に疑問を抱かれる可能性があり、それが協業の障害になるのではないかと懸念していた
- 今現在は法人化させておらず下請けとして仕事を頂いてるため
- 元請けからの業務量が協業するほど多くないため
- 配送で宅配業なので協業するような職種ではない
- 協業する理由、機会がもなかったのでしたなかった
- 業務委託の個人配送業で協業ができる環境ではない
- 特に協業するメリットもなかったため
- 今やってる業務は協業できる業態ではないから
- 仕事の的にパートナーが必要ないと感じたから
- 具体的に協業をすると、どういうメリットがあるかなどを知らないため

不動産業

- 基本専門家に相談することはあるが、一人で判断し運営できる規模の為
- 出会うチャンスがない 協業できない環境であった

WEBサービス業

- 誰かと仕事をする和不快な言葉を発してきたりする人もおりメンタルがやられるため
- 基本一人でできる仕事なので特に必要なかった
- 協業にリソースを割く必要性がなかったため
- 協業しなくともやってこれている
- 協業のメリット・デメリットがわからない
- 個人事業主になったばかりで、機会がなかった
- 協業を必要としない業務を生業としているため
- できる限り一人で業務を進めたいと思っているから
- 自由に、時間を使いたい
- 縛られたくない
- 協業する必要性・メリットを感じない
- 信頼でき、利害が一致する人物がいなかった
- 協業よりも、業務委託契約でお仕事をいただくことが多いため

医療業・福祉業

- 全て1人で出来る仕事
- 無駄にお金をかけたくない
- 協業をする必要がなかった
- 良いパートナーとアイデアがなかった
- 利益主導の考え方がないので、ビジネスとか、儲けと言う言葉にも違和感しかない
- 医療行為が前提なので、治療水準が高い人は稀だから協業できなかった
- 利益の分配や顧客の取り合いのようなことにならないともいえないし、お互いに対等なポジションをとれるようなパートナーと出会っていない
- ノウハウが無かった

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 顧客企業との契約で、同業種企業とのビジネスが実施できない契約となっているため
- 安易に協業を進めることができない立場にあるため
- 機会に恵まれなかったため
- 仕事を自分で開拓することが多かったため
- 協業をする際の契約周りに自信がないため
- 生命保険は共同募集となるため、多くは 協業していない

個人投資家

- 投資を個人的にやっているので協業などの必要性を感じなかった
- 投資の判断はすべて自己責任のため
- 協業するパートナーを見つけられなかった
- 独立性を重視してたことや、意思決定の自由の確保

その他

- 協業を行う環境にないことや同業の場合は手数料折半になるため
- 業務委託のため一人で案件を簡潔できているため
- 協業すら相手がいらないのと協業する業界でないため
- 何らかの人間関係でトラブルが生じると仕事に影響を及ぼすため
- 基本的に業務を委託されて仕事をするだけなので機会がなかった
- 個人事業主ではあるがフリーランスで業務委託を受けているだけなので協業する理由がない
- タイミングがなかった 1人でできる業務量だったため
- 自分なりの新規開拓方法のノウハウを持っていたため
- 業界に協業できるような人材がいなかったため
- 要件に見合う人材がすぐに見つからない
- 顧客とのタイミングも合わない
- 特に協業したいという気持ちにならなかったから
- 協業をしなくとも売上を上げることができている
- 現状の業務量以上に対応することができないため
- 現状に満足している部分がある
- 個人で取引先と契約し業務を行うから
- サービスの整備に時間を取られていて協業者を探す機会やエネルギーが足りなかった
- 意思決定のプロセスの複雑化や役割と責任の不明確さがあるため
- 協業を考えたことがなかった
- ビジネスであまり交流がないから
- 個人でやっていたほうが気楽にできるため

協業に対する理想

ー協業に対するあなたの理想的なビジョンを教えてください。

美容業

- お互いの仕事に差し支えなく共に成長すること
- お互いの利益が確保されて尚且つ知識やスキルがつくこと
- 役割分担を明確に、 同じ価値を共有できるようでありたい
- 協業をする事でコミュニティの輪が広まって行くと良い
- 利害関係が一致していて目指すものが同じ
- Win-Winの関係で、相乗効果で知識、スキル、利益が上がる
- あくまでも無理のない副業であればいい
- 価値観があっていればいい
- お互いにメリットがある事
- 同業者同士でリスク分散したい
- 個々にスキルを磨きて発展できるような集団
- お互いの得意分野を生かしてビジネスパートナーとしてやっていけるのが理想
- 利益効率がかなり大事になってくる
- 同業種でも異業種でもお互いにプラスになる関係を作れるのであれば形はなんでもいい
- お互いに利益が出て豊かになる
- お互いにプラスになって伸びていける
- 他業界と手を組んで幅広いサービスにしたい

小売業

- お互いがコスパ良く利益を上げられる
- 互いに長期的に高めあう
- 月ごとの交代制勤務で利益も折半
- お互いに新しい視点や顧客を獲得できること

建設業

- 日にち指定の工事が多いので割り振りたい
- 自分が養える人材補強
- 仕事に来て頂きたい

運送業

- 互補完的な関係を築きたい
- 双方の企業が持つリソースや能力を最大限に活用し、競争力を高める
- お互いがWin-Winの関係性を築けて行けること
- 効率的に回送できるよう業務分担する
- 顧客を紹介しあえればよい
- 他業者の方と協力して事業が拡大していければ良い
- 協業に対する理想的なビジョンは共存共栄が理想的
- お互いに利益率を上げ、それを継続していける事

不動産業

- それぞれが目指す事に対してアドバイスをしあい話し合いしてより良い方向を目指す

WEBサービス業

- 同じ目標や価値観を持てる人が欲しい
- 相乗効果が出る形でリスクが少なくできればいい
- 顧客の創出と双方の売上拡大
- 協業するメンバー全員のスキルと所得が向上する
- 利害関係が一致し、互いにトラブルリスクが少なくビジネス関係を築ける
- 将来的に、新しいビジネスの立ち上げなど自分も相手もステップアップできる
- それぞれが得意な分野で分担して稼働するのが理想
- 本当に信頼できる相手に、一切ストレスがなければいい
- 同じ目標に対して考え方が一致する人
- お互いが補いあえる関係
- いつまでも対等な関係を築きたい
- 自身にないスキルや専門知識を得て、仕事の受注する幅が増える

医療業・福祉業

- 今足りない部分を補強
- お互いにWin-Winの関係
- 自分の役割を利益や儲け関係なく打ち込めること
- 知らない知識等を効率重視で得られて、利益率が上がる事
- パートナーと顧客も利益も取り合わず、互いの利益の向上と顧客のニーズに十二分に応えられる
- 共同創造、対等な関係性
- 自分の知らない知識や専門性の部分を共有しあえる

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 異業種の方で、AI関連のソリューションビジネスで利害関係が一致する相手であれば、協業を考えたい
- WINWINの関係が構築できること

個人投資家

- お互いが高め合い利益を追求出来る関係性
- 自分が最低限任せたいと思えるポイントだけ協業したい
- 相互利益、信頼、共同目標達成

その他

- 異業種の方と協業してお互いに新規顧客の増加
- 協業をすることで本来自分ひとりでは成しえない成果や価値を提供する
- Win-Winであること
- お互いを尊重しながら向上していける関係
- 役割分担をしているだけで、お互いが対等で話し合いで物事を決め、よりよい状態（収益・仕組み等）を目指していけるのが理想的
- お互い依存せず利益も上がるように対等な関係であること
- お互いの繁栄に資する関係
- お互いの知識を共有できる
- チーム体制で顧客への提案
- 協業をするのであれば同じ業界の人で協力して、システム開発やサービス開発ができれば良い
- 私は知識も能力もないので、経験豊富な人と共にゼロから立ち上げていきたい
- 新しいアイデアや製品をうみ、新規市場への参入
- 共通のビジョンと目的のもと持続可能なビジネスを実現できたら理想的
- 異業種やより経営感覚のある方と交流して本業のパワーアップをしたい
- 責任がお互いにかからぬようなやり方

長期的な協業を築くコツ

ーあなたの業界で、ビジネスパートナーと長期的な関係を築くためのコツを教えてください。

美容業

- お互いのことを尊重しあい、目標に向かって高め合うこと
- お互いが相手をリスペクトしている関係であること
- お互い尊敬する気持ちを忘れず、お客様を大切にすることを一番に考えていく
- 責務と報酬をしっかりと見て行くと長期的になりそう
- 程よい距離感を作る
- 基本的に取引相手という関係性以上であれば長期的に良い関係を築くのは不可能
- 最初にきっちりした決まりを作っておく事
- 利益の分配等、お金に関わる事はしっかりと話し合い決めておく
- 目的など共有できるものがあり信頼でき波長が合うこと
- ビジネスパートナーと長期的な関係を築くため信頼関係
- お金の管理を全く別の人間にやってもらう
- お互いに尊重、尊敬できる間柄であり続ける
- 同じ高めていける存在であれば長期間いけそう
- 好奇心を持って、とりあえずやってみる事
- リスクがあればお互いに背負う
- 利益が出れば平等に分ける
- お互いにメリットや利益がある事があり、プラスの価値がある事
- 腹を割って話すこと
- お互いの意見を尊重して、考えの不一致も認め合う

- 対等な位置関係を保つために明確な条件をあらかじめ決めておく
- 利益と損失をバランスよく分担する事
- 将来性のある安心感と信頼と安定を築くこと
- 定期的なミーティングと連絡をこまめにとりあう
- 如何に信頼関係を構築できるかが、課題となる
- お互いの利害関係が明確に一致し、信頼関係があること
- お互いに成長できる所と組む
- 利害関係が一致しないと難しいので、しっかりと始める時に決めておく
- お互いの考える方向性が同じであること
- 意見をかわす中でプラスになれること
- 一方的な関係にならないように気をつけること
- 考え方のミスマッチがないようにお互いの理解に務める
- コミュニケーションを程よくとり、変化に気づく
- 共通の目標をたてたり、お互いで目標をたてる
- お互いが損する事がなく、裏切りがないこと
- 利益をお互いにシェアできるような関係
- 報告、連絡、相談をしっかりとすること
- 知識やスキルなどの向上もしかり信頼できて利益も高めあえること
- オーナーとして同じ方向を向いていてそれぞれが孤軍奮闘している
- 応援したり感化されたりと信頼関係で成り立っている

飲食業

- しっかり話し合って決め事やルールを作る事
- 信頼関係を築き、相互利益を大切にすること

小売業

- 細かなことでも情報共有がとても大切
- いろいろ話を聞いて試して仕入れてみる
- 自分だけ儲けようとししない
- お互いの利益をたかめあう
- 連絡のやり取りはできるだけ迅速に返答すること
- 誠実かつお互いの立場をわかりあうことが重要
- 収益を生み出すビジネスにおいて、パートナーシップをもちお互いの得意とするスキルを持ち寄り、シナジーを生み出す
- 日頃からのコミュニケーション
- 自分だけの利益を考えず、双方の利益を考えること
- お互いwin-winな関係を常に保つこと
- 一番は目標(ゴール)をお互いにもっていくこと
- 相手のことを思いやる
- 報酬額等は最初にきっちり決めておく
- 相手が本当に信用することが出来るのかの見極め

建設業

- 1人では限度があるので持ちつ持たれつ仕事をこなせる
- 事故等有った場合の事も有るので、あくまで下請けと言うスタンスになる
- 現場作業で相手が忙しそうだったら手伝ったりする
- 信頼関係は大切
- ギブアンドテイク、ウィンウィンの関係を継続するための努力をする
- 人との付き合い方を大事にする
- 安全面や有資格作業などを認識し、現場内でもコミュニケーションをとり信頼関係を気付く事
- お互い我慢も大事だがある程度言いたい事は言い合える仲になれば良い
- 定期的な連絡を欠かさずに、ギブアンドテイクの関係を意識してお付き合いする
- モラルを持って真っ当に商売をしている人から信頼されているかどうか
- まずは相手の信頼を得ること
- 相手の依頼、仕事は確実に受けて、仕事をこなす
- 双方のビジョンや目標を明確にし、それに向かって協力する
- お金をちゃんと払わないと信用がなくなる
- 近過ぎず、1人の時間を作ることが大切
- ある程度定期的に仕事の発注をする
- 工事の進捗などをマメに連絡、共有する
- 受けた仕事は全力で行う
- 任せてもらえる信頼関係の構築
- お互いにない部分を補っていくこと
- 体力的や金銭的な面でお互いが得ならば必然的に長くなる
- お互いの信頼と相手の利益を考え崩れないように心がけている
- 約束事をきちんと守ること
- お金に関しては遅滞なくやり取りをすること
- お互い損失のないように、長く仕事すること
- 誠意、感謝、リスペクトを持って常に思いやる
- 大変な時に、お互い助け合うように心がけていればおのずと、信頼関係が出来る

運送業

- 協業を始める前から、相手企業とのコミュニケーションを密に行うことが重要
- お互いの期待や目標を明確にし、意思疎通を図ること
- 協業の進捗や課題に対して迅速かつ適切に対応すること
- 同業種で協業したとしたならドライバーの品質管理を徹底して行くこと
- お互いに利があるように押し引きのバランスをとること
- 仕事に対する熱量、信頼できるか、楽しいと思えるか
- 配送が多くて困ってる場合もあるのでとにかく頼まれた配送は心よく受ける事
- 仕事の期限、お金の支払い等を互いに守ること
- お互いが信頼しあいコミュニケーションをしっかりとる事
- 役割分担をはっきり決める
- あまりに仲良くならないようにする
- 思いやりを大切にする
- 時間と地域を考慮すること
- 適切な距離を取って案件を貰いすぎず断りすぎ無い事
- 長く交流していき、なんでも相談できる信頼関係を築く
- 日常的に変わる荷物量に対して、常にコミュニケーションを取る努力を惜しまない
- 定期的な面会と飲食を行うことでコンセンサスをとる
- 最低限の挨拶やコミュニケーション
- 信頼関係を築く為に損得抜きで情報提供する
- 報連相をきちんと行い、十分な信頼関係を築きあげる
- ビジョンが同じ方向を向いている事
- 互いに刺激し合える関係である事
- お互いのエリアとかしきりをちゃんときめる事

不動産業

- 最初の段階で上の人が面倒をしっかりとみること
- 余計な事は、しないし、言わない、感じさせない事
- 基本は遠方ではなく、地域に根差した内での信頼信用関係が重要

WEBサービス業

- 思ったことを伝えず穏便に済ませること
- お互いに依存しあわないでリスクも小さくできること
- チャットツールにおける質問や問い合わせに対する迅速なリアクション
- きちんと賃金を期日通りに必ず支払うこと
- お互いの強みの掛け算ができる領域の探索
- その人にあった方法でコミュニケーションをよく取ること
- うそをつかないこと、お互いに人間として信頼できること
- こまめな連絡と基本的には自責で動くこと
- 責任とスピート感をもって業務に対応する
- 利害関係が一致することは当然ながら、人対人で健全な関係を築ける人柄であること
- 納期を守り、適度なコミュニケーションを心がける
- 対等で建設的な意見な交換と、意識の共有
- 協業、業務提携を提案する際の売上の見込みを高く見積もり提案しないこと
- 1番大事なものは距離感
- 相手を思っでの仕事をする事や相手に対してリスペクトをすること
- 実際に顔を合わせるなどしてお互いのことをよく知り合うこと

医療業・福祉業

- 足りない部分を補ってお互いにメリットがあり信頼感があること
- 信頼できる事業所の方に紹介してもらうこと
- どの業界でも期限や時間など最低限の約束は守ることはもちろんのこと、お互いに利益が上がること
- 協業やビジネス関係なく、一銭にもならなくても、共鳴して高め合うものがあれば築ける
- お互い仕事を出してあげてと思わず、お互いWin-Winでいられるようにする
- 医療に対する向き合い方が始めから同じ人をパートナーに選ぶ事
- 顧客への対応が丁寧かつ的確、こちらとのコミュニケーションもストレスなく心地よくあること
- 誠実な行動を心掛けて、こちらからも情報提供すること
- 常にお互いに持ってる情報を交換しあい、それを有効活用することにより利益を上げていること
- 定期的な意見交換、情報の共有をすることが重要
- 無理な納期で頼んだりこちらの都合を押し付けないようにする事
- お互いの知識や経験などを情報共有して専門性を上げていくこと

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 細かなコミュニケーション
- まずは相手に仕事をふる
- 相互扶助
- 相手の多少のミスや問題点を追及しすぎない
- お互いに対等な目線で取引できること
- 相手に対するリスペクトがなく、見下したような態度が見られるとうまく行かない
- お互いに相手の言い分に対して、聞く耳を持ち、歩み寄る姿勢を持っていること
- 直近の利益を求めるよりも、将来的な利益をお互いに求めるケースの方がうまく行く
- お互いに誠実に向き合うこと
- お互いにとってWINWINになる関係を信頼関係をベースに崩さないこと
- 協業するとすれば、お互いが利益に 繋がるよう、努力する事
- 信頼できる人からの推薦がある場合にのみ協業すべき
- 言いにくいお金の話しなどについてもきちっと書面で決めておく
- 自身とビジネスパートナーそれぞれに関係を築くメリットがあること

個人投資家

- 信頼関係の構築
- 共有するビジョンと目標
- 明確なコミュニケーション
- 利害を一致させること
- 少しずつ負債感溜まっていくような関係は避ける
- 一線をひいて単なる友達ではなく共に向上して行けるパートナーという感覚を持つ
- お互いの仕事環境、プライベートなこともより知っておくことが重要
- 信頼を築き、透明性を維持し、相互利益を追求すること

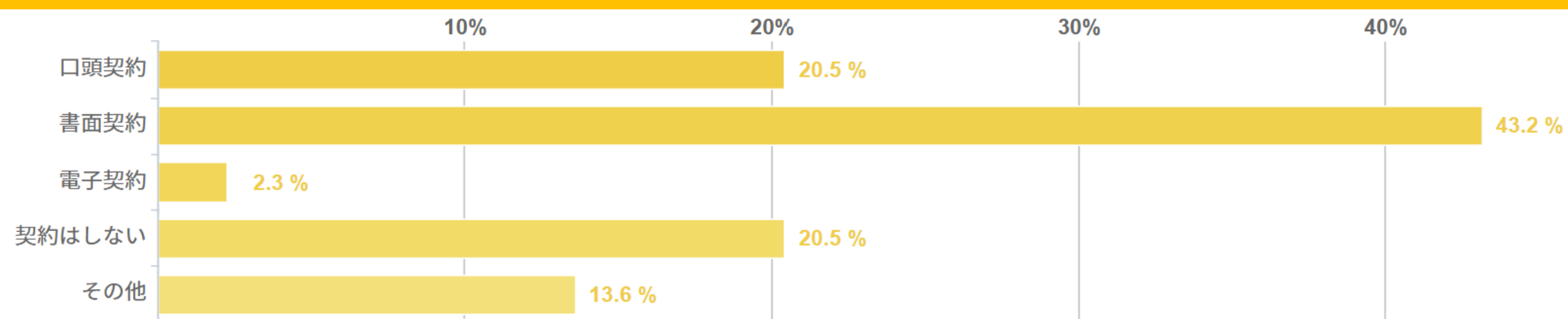
その他

- 信頼関係
- 意思疎通を行うこと
- 細かい取り決めを決めて常にハウレンソウすること
- コミュニティなど活動を通じて、日頃からお互いの状況を把握しておく
- 最新の情報の取得や技術の更新を心掛けておく
- 相手に利益を与えることを意識する
- 感謝の気持ちを忘れないこと。
- 契約や約束を事前にしっかり決めておく
- 想定されるトラブルを予想して対処できるようにする
- お互いに同じ戦略プランを持っていること
- 金銭のみのやり取りにならないよう、お互いのメリットを明確にする
- 配送センターで会う同業者の人達となるべく仲良く接する
- 気を遣いすぎず、良いことも悪いこともなんでも話し合える関係
- 不平不満が起らないよう互いにメリットを享受できる環境を作る
- 対等な関係であり、お客様をお互い紹介しあえて、連絡も気兼ねなくとれる関係
- 長年の付き合いがあり仕事の考え方、スキルが自分にあうこと
- 経理や財務、税務処理など、事務的な作業の進め方を擦り合わせておくこと
- 三方良しとする働きを行う
- 情報収集の徹底
- 知識の向上に向けての努力
- リスクをパートナーと共有し、リスクを分散し、経営の安定を向上させること
- 常に仕事に対する熱量が同じくらいで、同じ方向を向いていること
- 金銭的なメリットは担保しつつ、将来に向けたビジネス、心の深い関係になること
- 外国人の方々に接することが多いので、ビジネスの習慣の違いなどを理解すること
- 失敗は行動ですぐ回復することを心掛ける
- お互いに利害が、相反しない事
- 相手に否定的意見は口にしないこと

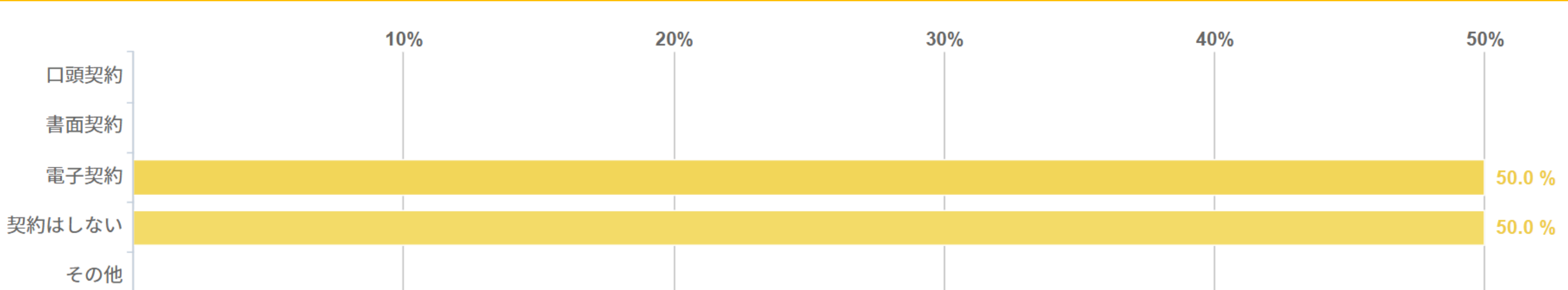
ビジネスパートナーとの契約形態

ーあなた含め、あなたの業界ではビジネスパートナーとの契約形態はどれが多いですか？

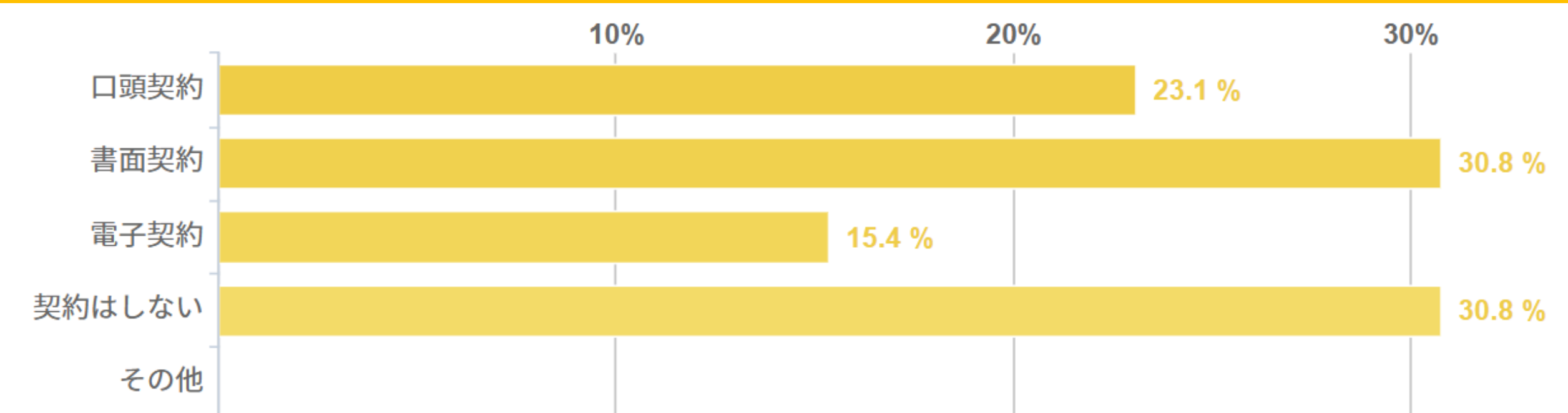
美容業



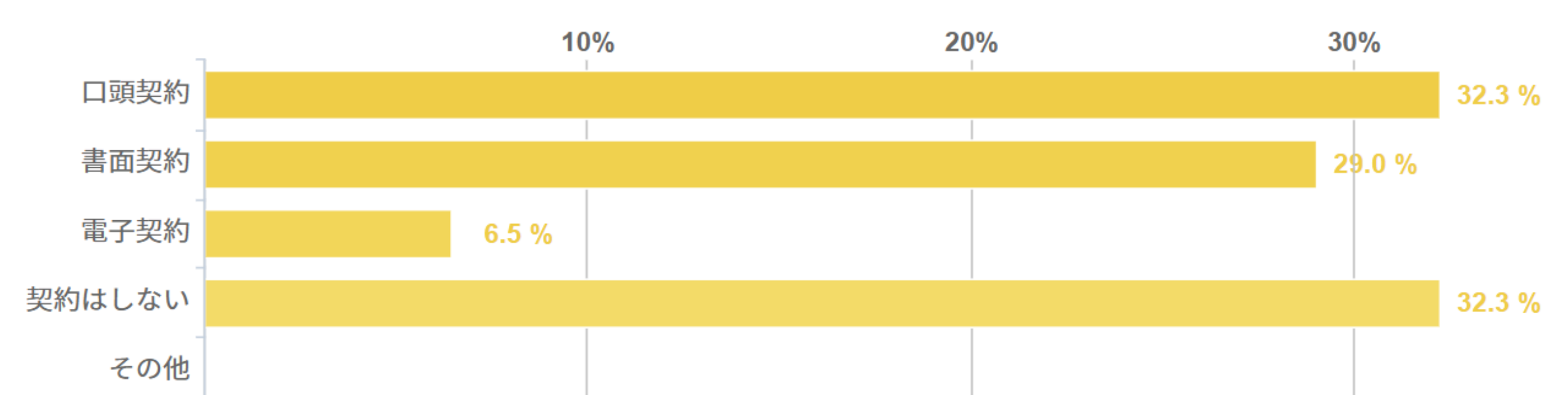
飲食業



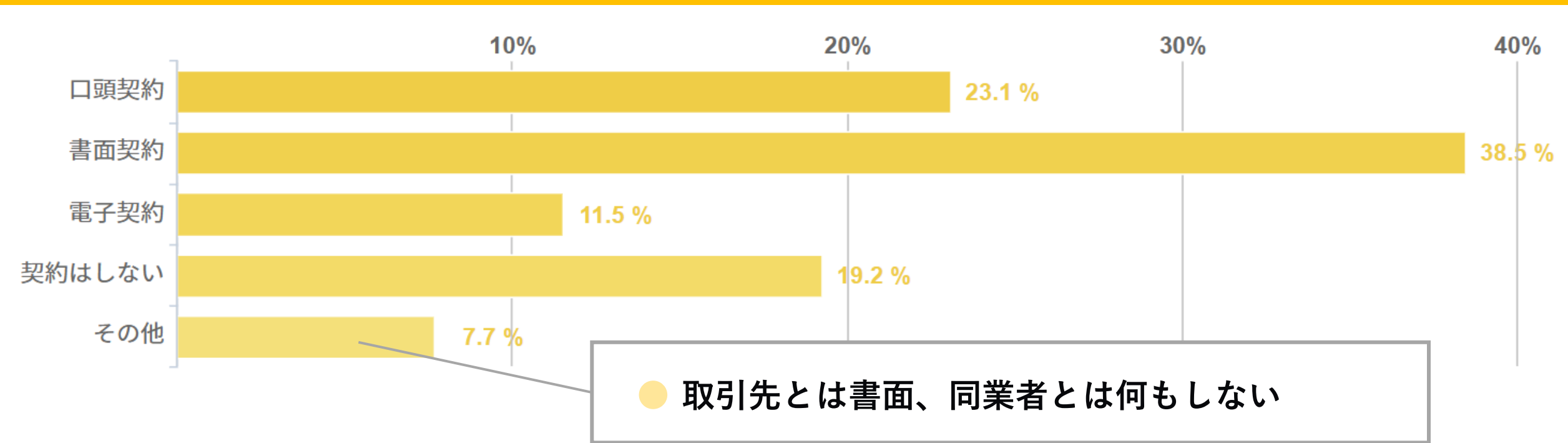
小売業



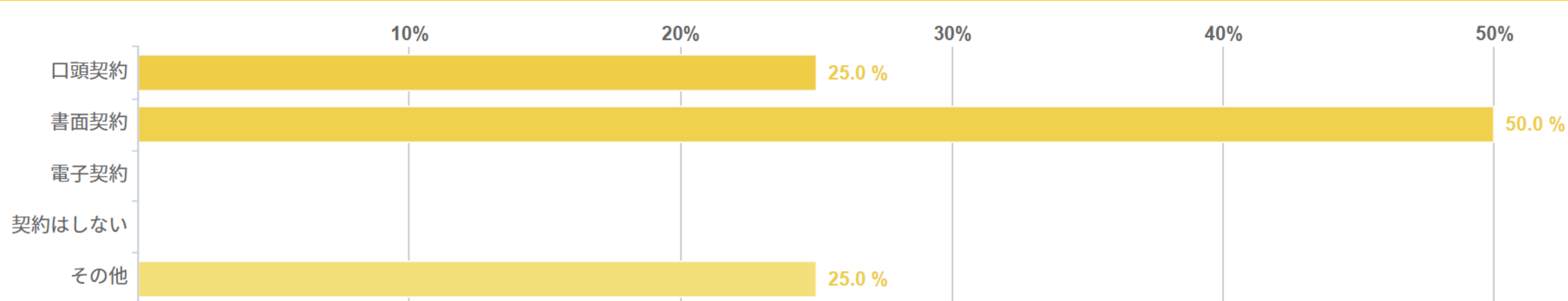
建設業



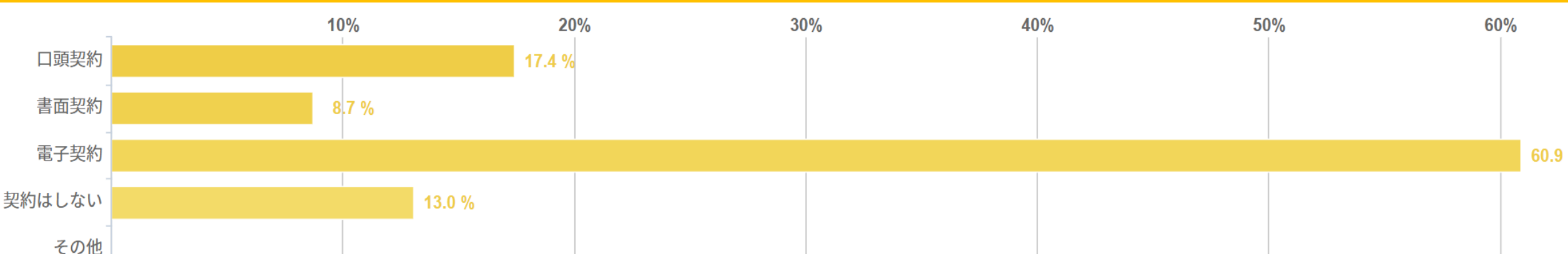
運送業



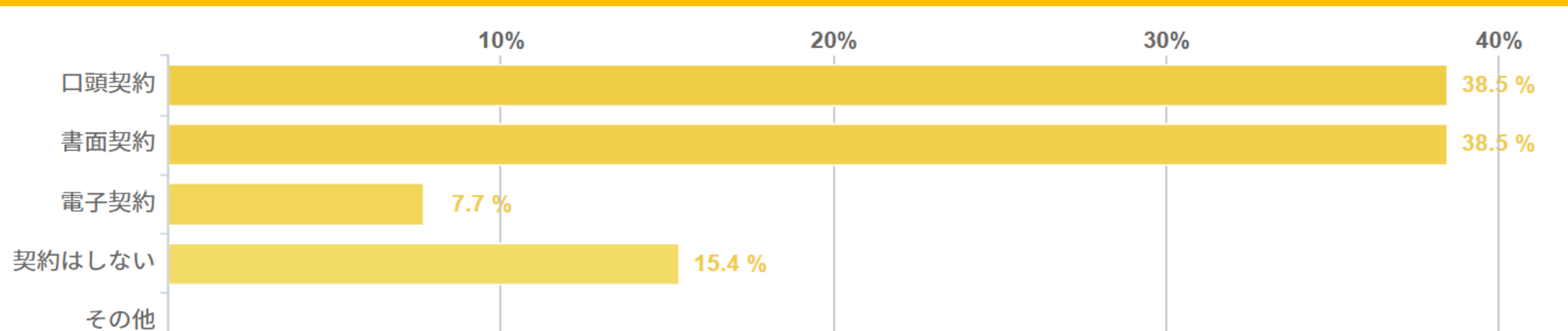
不動産業



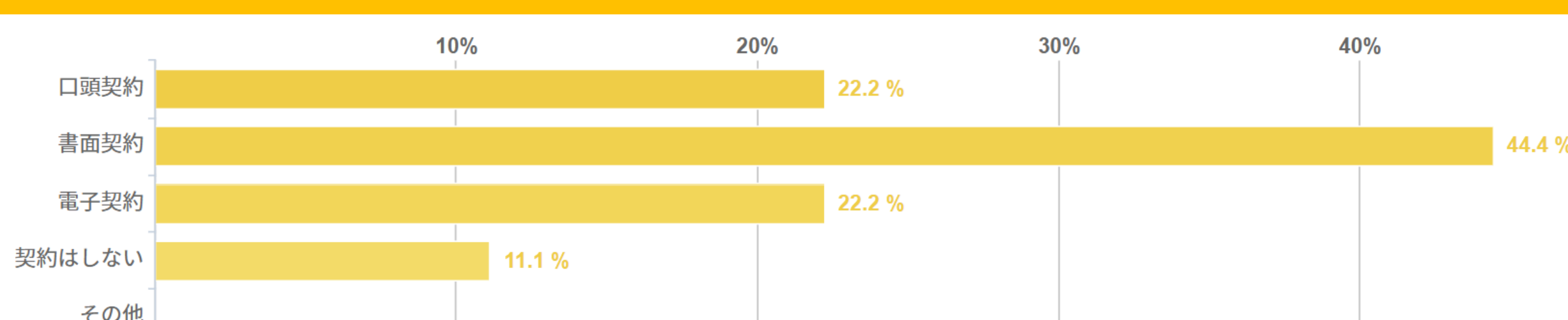
WEBサービス業



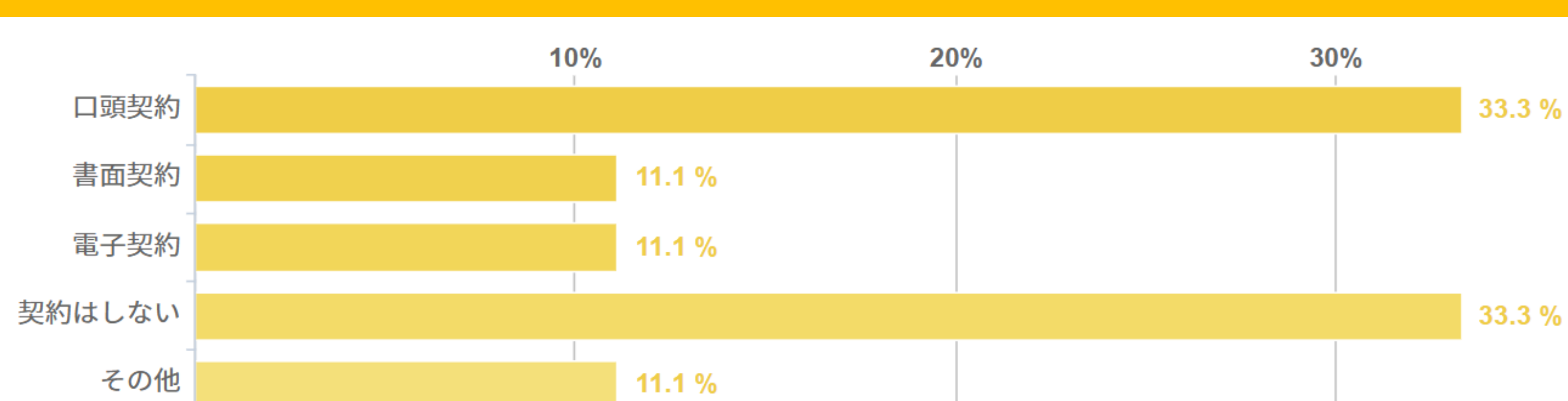
医療業・福祉業



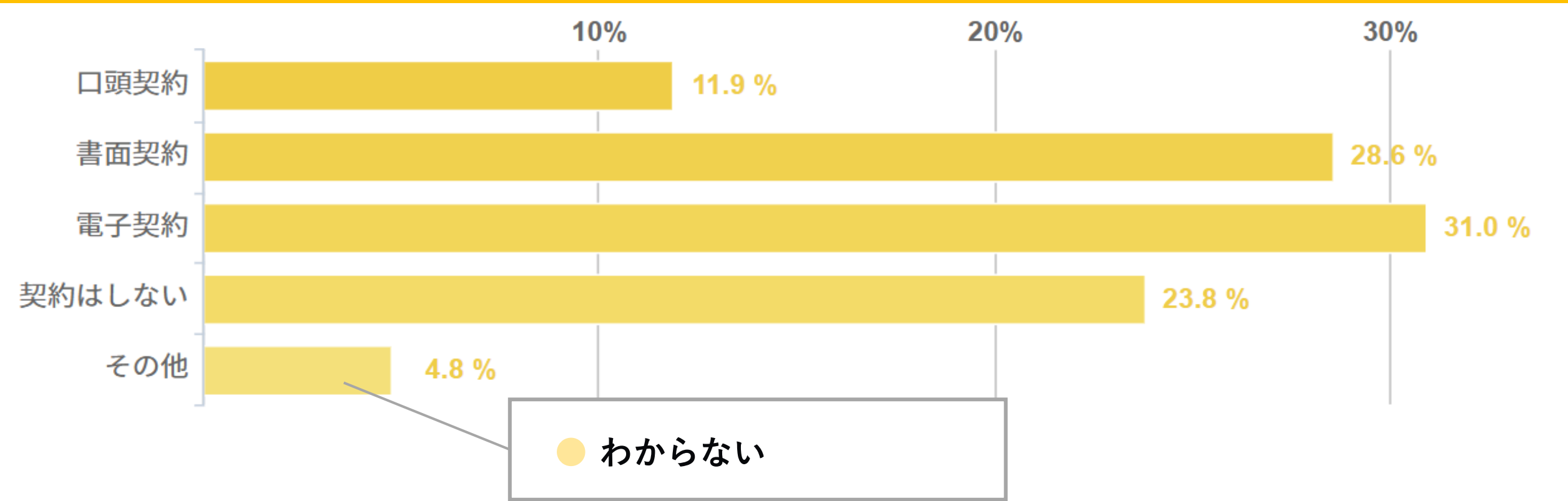
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



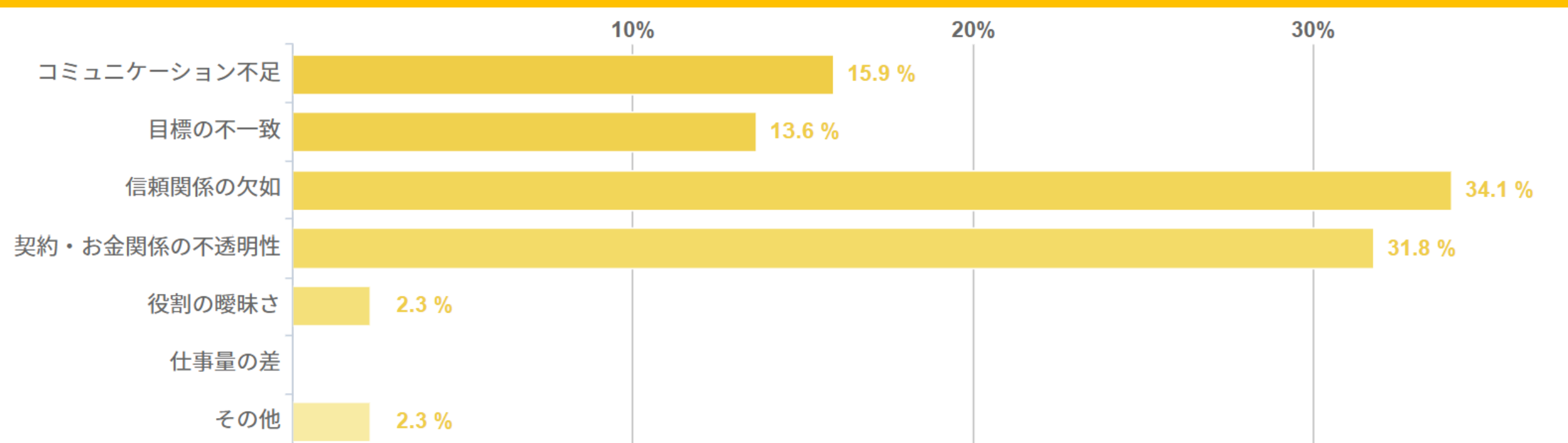
その他



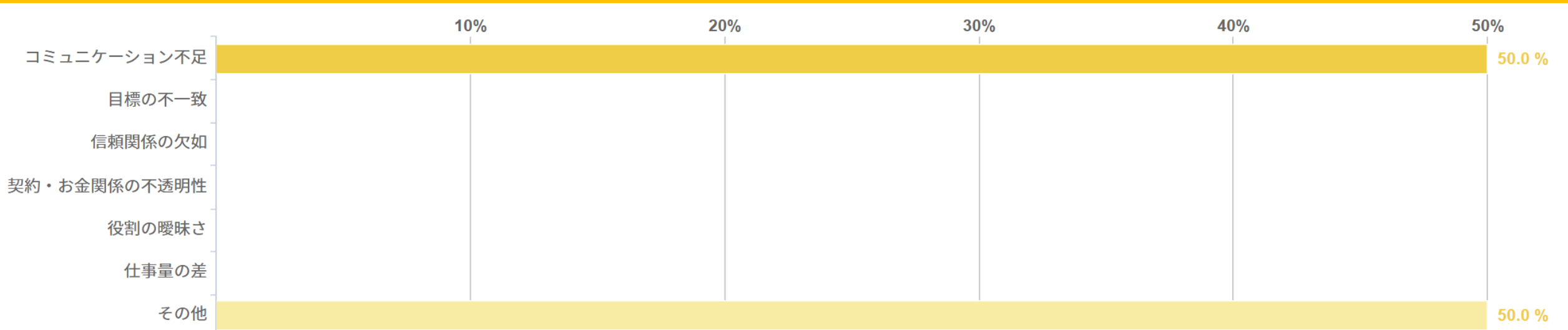
協業を行う上での課題

—あなたの業界で、協業を行うことで最も懸念される課題は何ですか？

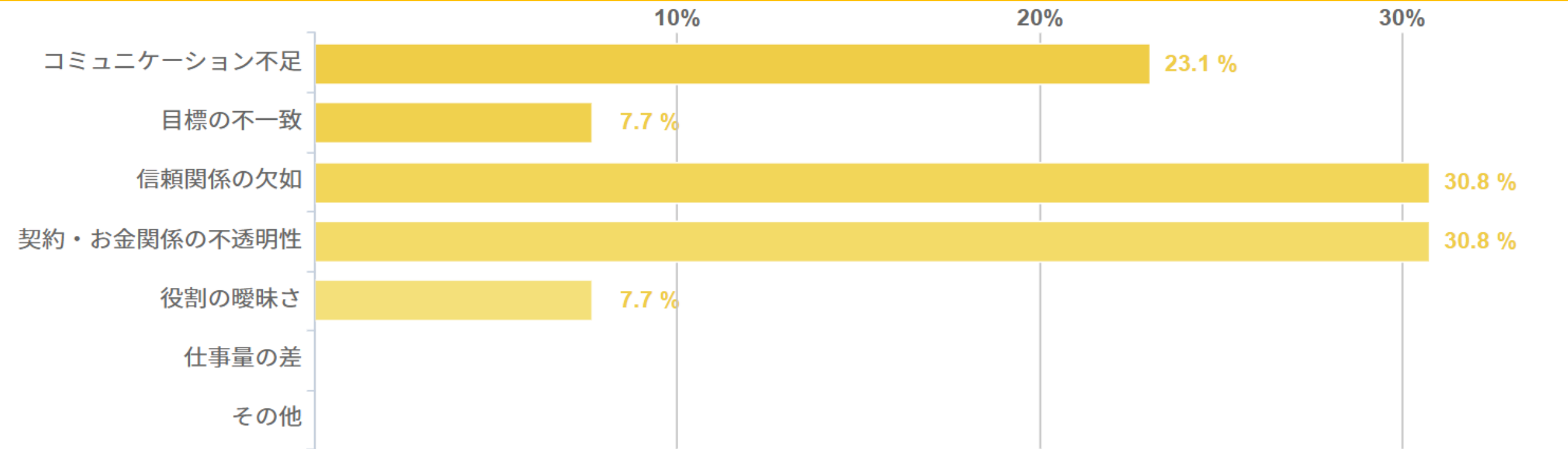
美容業



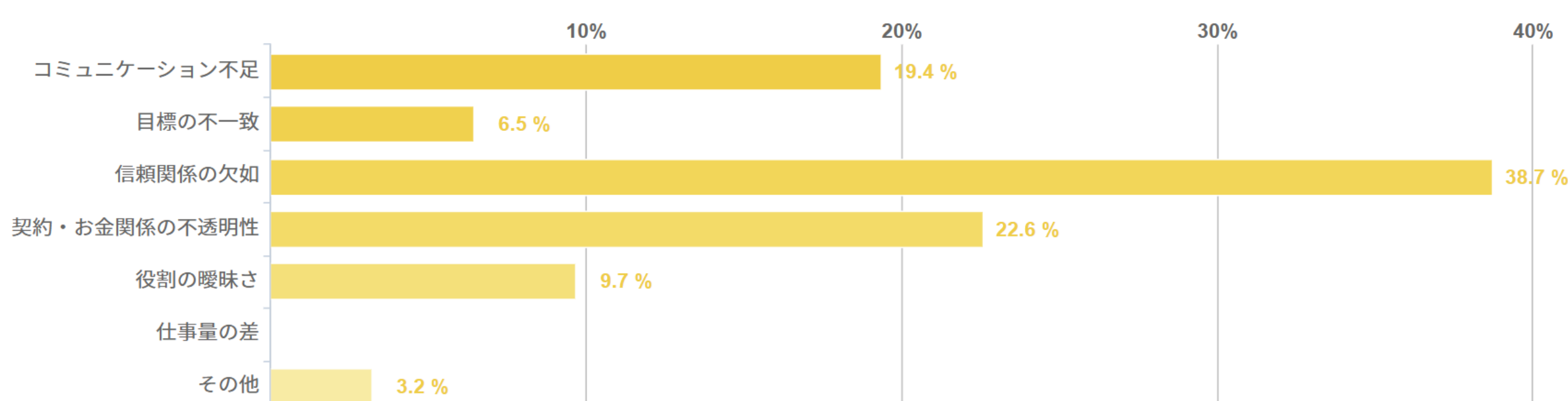
飲食業



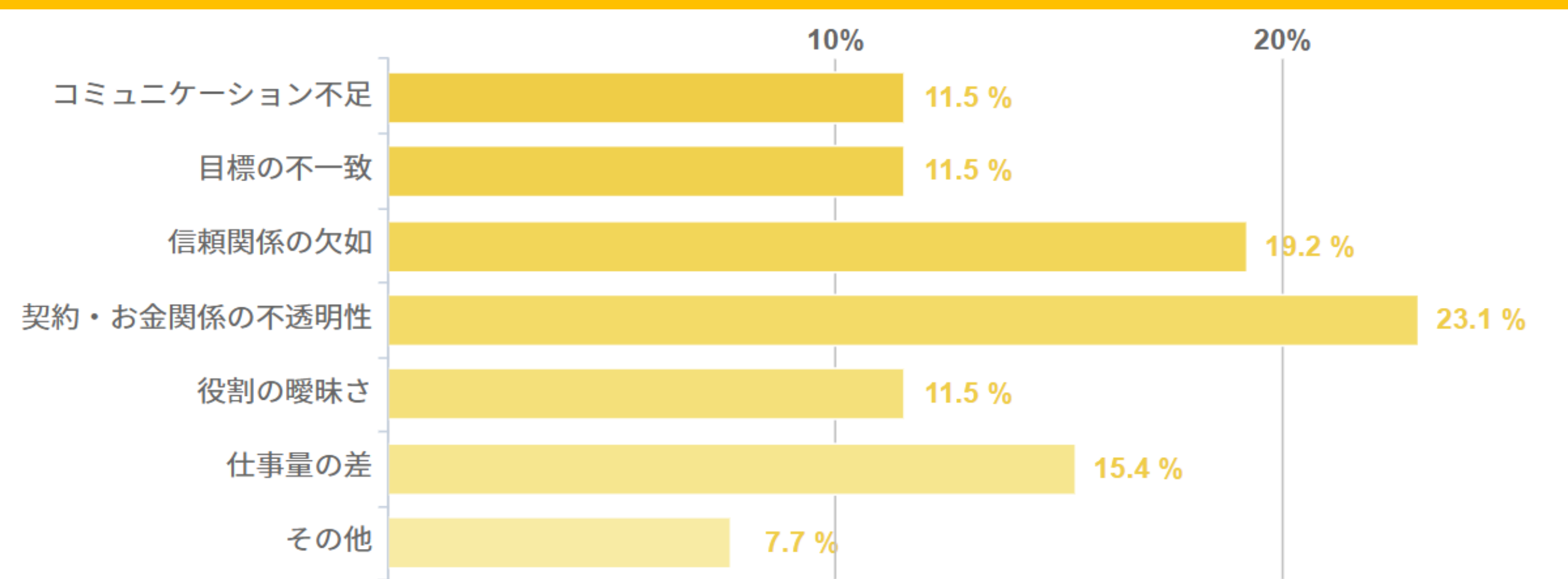
小売業



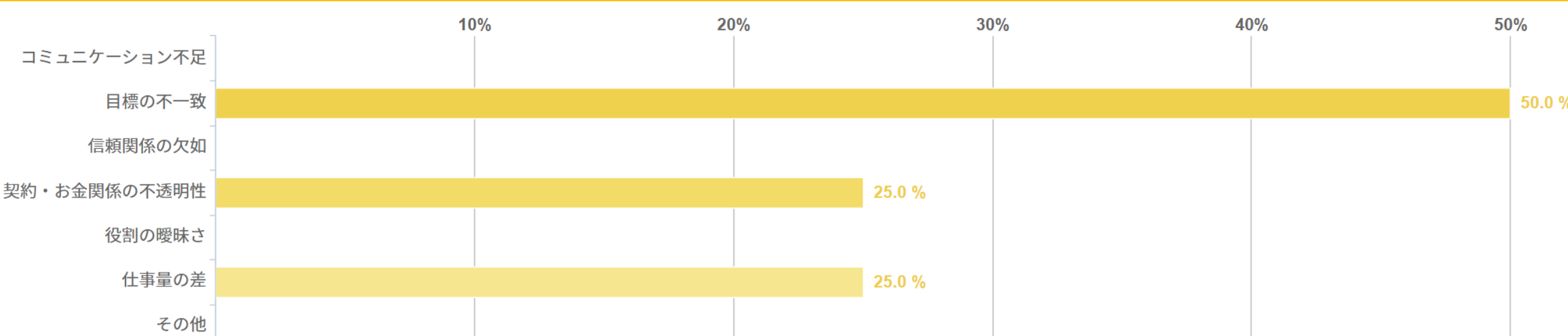
建設業



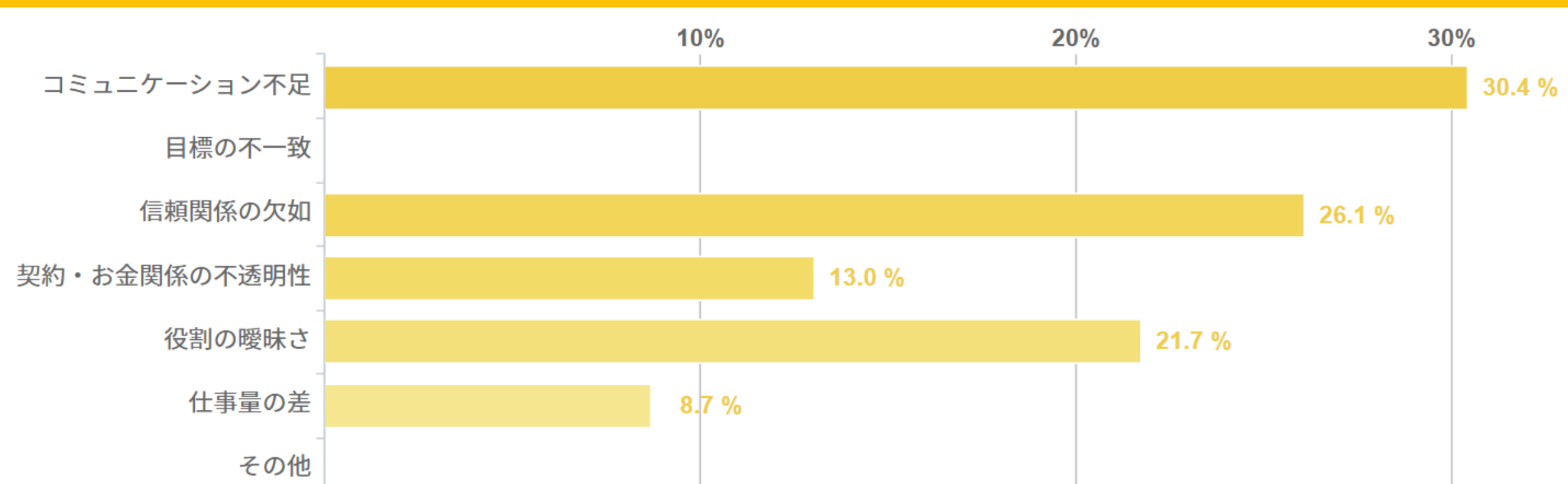
運送業



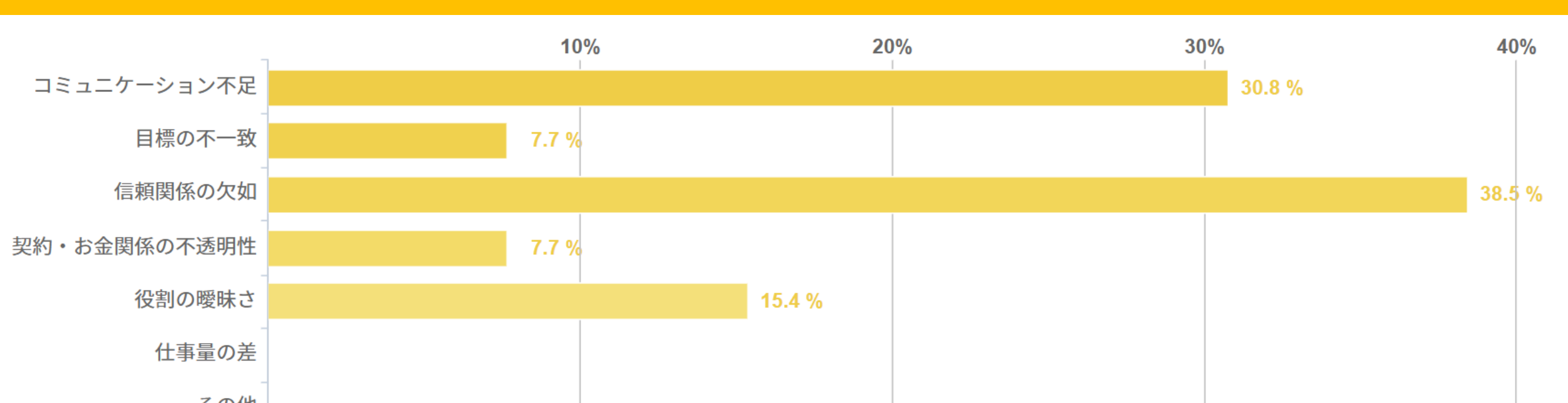
不動産業



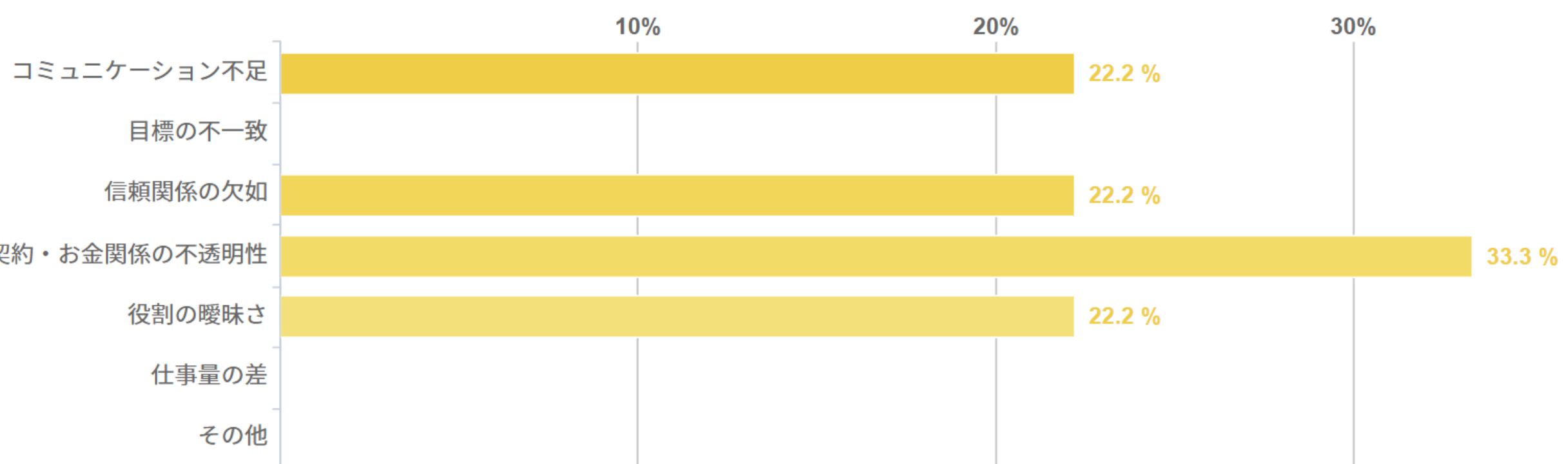
WEBサービス業



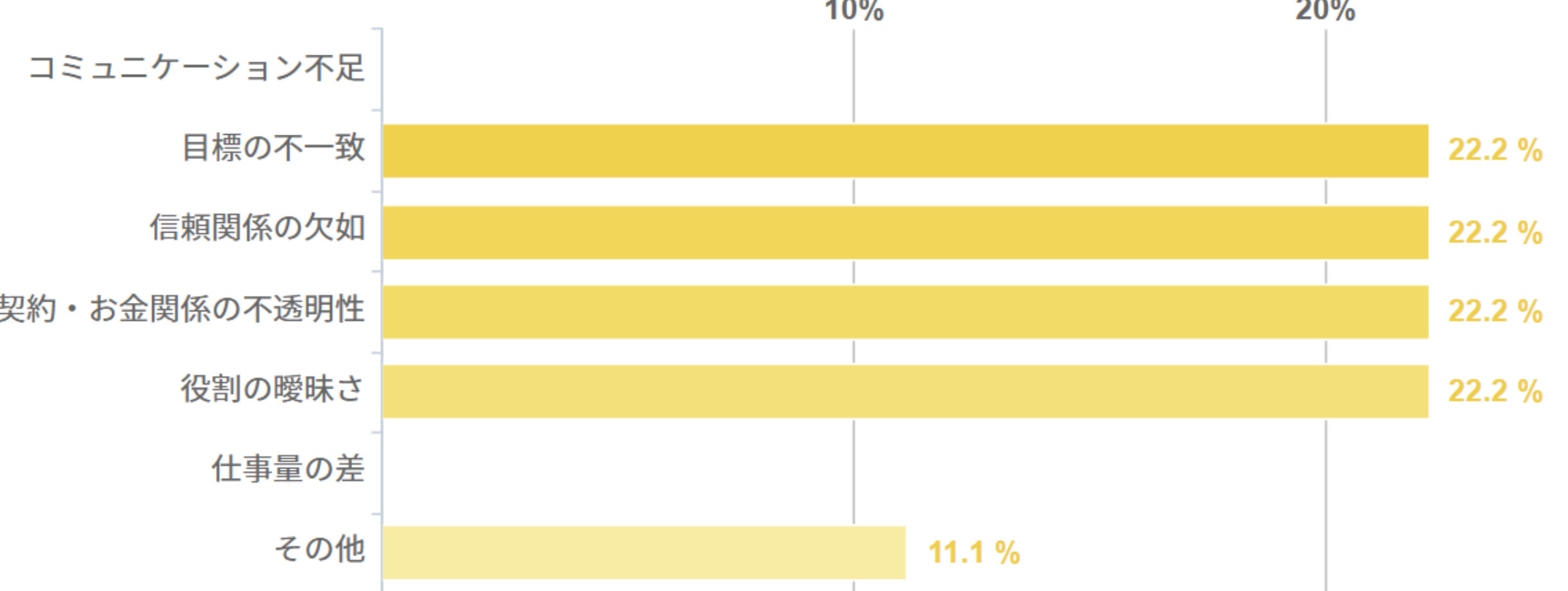
医療業・福祉業



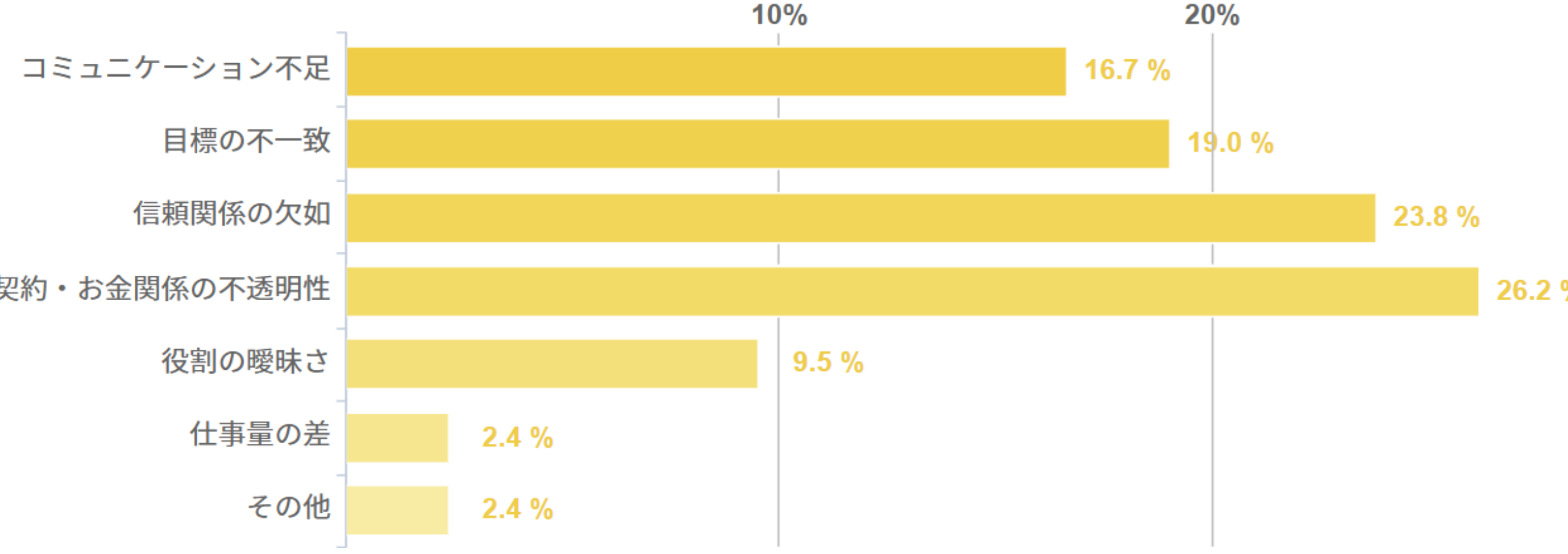
専門家(士業・FP・コンサルなど)



個人投資家



その他



協業の際に避けるべきポイント

ーあなたの業界で、協業の際に避けるべきだと思うポイントを教えてください。

美容業

- 金銭面での価値の感覚や、目標へ向かうことへの道筋の擦り合わせ
- どちらに決定案があるかどうか、相手のミスを受け入れられるかどうか
- 仕事とプライベートを一緒にするといろいろ大変
- 同じ立ち位置であると上からの目線になると思うので始めから役割を明確にする
- 友達同士でやらない方がいい
- 関係性が近いほど、揉める
- 自分と同じレベルの人としか組んではいけない
- どちらかに負担が増える事を避ける
- 信頼関係が希薄な状態で良い事ばかり言う人は信用しない
- 考え方や相手のことを思いやることができるか
- 共同経営のような形だと、お金の管理の比重が難しく、必ず揉める原因となる
- お互いが尊重、尊敬できる関係でないなら避けるべき
- 利益の取り方などきめておく必要がある
- どちらかが依存したり、お互いに依存する関係になる事
- 利益がこちらに多く残るやリスクは向こうがとるなどの平等ではない話は辞めておいた方が良い
- 自分の直感を信じて人を見極めたり、物事を判断する
- 利益ばかりを追いすぎるような考え方の思考
- どちらかが社長になるなど関係性に上下をつけること
- お金に関する事をはっきりさせないで、協業する事
- 定期的に契約を見直して話し合い契約を改善していくべき
- 得意分野が同じだと対応能力がないので危険
- しっかり契約の形を残さず、協業を始めること
- 目先の利益だけにとらわれる事は避けた方が良い
- お金や利益配分などしっかり決めておかないと絶対にもめてしまう
- お互いの分配の不平等や財力を当てにしない事
- 不明確な状態で物事を独断で進めてしまうこと
- 将来の考えが違い、結局破綻してしまうこと
- 意思疎通がちゃんとできてるかの確認が必要
- 共同経営などの場合、お金のバランスなどをちゃんとすべき
- 協業するときに目的や目標などを明確に話合わないこと

飲食業

- 口約束は絶対にやめた方がいい
- 一方的な利益追求やコミュニケーション不足

小売業

- 信頼できる人を見極めるのが大切
- あまり鵜呑みにせず、考えて仕入れる数を決めること
- 協業先との品質の違いが大きければ、良い方に顧客が流れるから、違いを少なくするべき
- 相手の経営状況が不透明な状況で協業をスタートしてしまうこと
- 互いの対立の対処法を確認しておくべき
- お互いの役割に口を挟みすぎないようにすること
- 最初に協業を始める時はいきなり大きな取引は行わないこと
- プライバシーやお金にかかわることは自分でやる
- お金周りのことで揉めない
- 我を通しすぎない
- 完全信頼関係を築く前にパートナーになること

建設業

- 元請けから情報不足で現場で責任を被るようになる
- 契約書等しっかり交わしてからやらないと万が一事故有った場合、責任を負わされる
- 契約内容等大事な事はきちんと取り決めるをする
- 約束を守ることや寛容であること、相手の利益を確保すること
- 単価の交渉や有資格の保有など責任問題になる部分の確認は大切
- こちら側へのメリットを必要以上に訴える相手は何か裏がある事が多いので気を付ける
- 相手が打ち出している強みやウリを信用しない
- 周りから信頼がない人は避けたい
- 役割や責任が不明確だと、トラブルが発生しやすくなる
- 職人さん達を鉢合わせないこと
- 会社規模の大きさが明確に違う所との仕事のやりとりは取った取られたに発展しやすい
- 金の亡者にはお断りの連絡をさせていただく
- 突然のキャンセル等の約束したことの反古
- 知り合いだからとなんでも引き受けるのはだめ
- 上下関係や馴れ合いにならない対等な関係を築くことを心がけている
- 必要以上にプライベートに立ち入らないようにする
- 初めから、工事の予算の無いような仕事は協業しない
- 信頼関係が築けていない人とは避けるべき
- 金銭のやり取りを明確にする事
- 当然だが相手のプライベート並び相手の性格

運送業

- 協業の際には契約条件を明確にし、お互いの権利と義務を明確にすることが重要
- 不適切な契約条件や不平等な条件があると、関係が悪化する可能性がある
- 公平かつバランスの取れた契約条件が大事
- 協業先のTOPやそれに近い立場の人のコミュニケーションがしっかり取れないこと
- ダンピングによる業務の寡占・独占をすると結果業界全体のためにならない
- 契約書を作成しないと後でトラブルになる
- 仕事期日や金銭面が曖昧な相手とは協業を避けるべき
- 金銭面で揉める可能性があるため、はじめにある程度決めておく必要がある
- 信頼の持てない人、自分の仕事に責任を持てない人
- 金銭関係を曖昧にするとのちのち揉めやすい
- 合同出資、運賃のごまかし、人の引き抜き
- 個人情報書類を共有することは危険
- 荷物量に対して均一な単価で請け負わないこと
- 荷物の渡し合いをするのはよくない
- 単価やお客様様、特に荷主様への不満は言わないほうがよい
- 実績と信頼がない業者は未払いなどもあるので注意
- 口約束が多く相手を見極める必要がある為信用に値しない人と付き合わない
- 協業目的とニーズが一致しない人とは協業を行わない
- 連絡が頻繁に取れなくなる、レスポンスがとにかく遅いなど、コミュニケーションが不足する点
- お互いちゃんと大事な線引きをきちんとする事

不動産業

- お客様に信頼される人間性がない方は避けたい
- 余計な事を言わない事、しない事、感じさせない事
- 1人の決定権者が責任を取り運営しないと方向性の決定と責任の所在があいまいになりがち
- 知人と言えども、口頭など証拠に残らないことでの協業

WEBサービス業

- 中小企業はリテラシーが低いことが多くできるだけ大企業を選ぶようにしている
- 能力がアンバランスな関係
- 口約束における言った言わないの金銭的トラブル
- 全く顔を合わせないでネットだけで人を選ぶこと
- コア領域が重複することによる競争リスク
- 連絡がつかなくなる人や、不誠実な人とは組まない方が良い
- コミュニケーションを取らないこと
- すべてにおいて、レベルに差がありすぎる相手との協業
- ビジョンが異なり、お互い相容れない業務方針の協業
- 人間関係の崩壊により、業務に関係のないところでパワーを割かれるような事態になること
- チャットなどのコミュニケーションだけで業務を進めてしまうこと
- 個人情報及び業務に関する最低限以上の情報漏洩
- 協力関係をあいまいにしない
- 報酬に関して協業に影響する場合は、お互いが納得する形で事前に取り決めるべき
- 目標や利害の不一致
- 仕事における意識の相違
- 現実的な見込み、また失敗事例も含め話すかどうかも重要
- あまりに信頼性がない場合や、不当な契約内容であった場合
- コミュニケーションが取れていない状態では必ず仕事にも支障が生じる

医療業・福祉業

- 明確に収入配分や役割分担を決めないで始めること
- 最初に言っていたことと段々と違うなど信頼関係が築けない
- 目先の利益やお金で動かない事
- 値段が安いからという理由一択でだすのはさけるべき
- 力関係（治療の腕の水準）が明確じゃない人とは避けるべき
- 約束を守らない、ネガティブなことばかり言って物事を進めない
- 個人情報やそのお店のノーハウなどの特殊なことに関しては、触れないこと
- 利益を度外視して勢いのみで突き進むこと
- 思い込みや確認不足によるミス、わかるだろうと思わずしっかり確認するべき

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- ゴールや目的が違う相手とは成功しづらいのでだめ
- やはり事前によく打ち合わせをし、金銭的な不公平をなくすべき
- 活用ではなく、利用しようとする相手の見極めが大事
- お互いに似たビジネスを行っている場合には、うまく行かない
- 信頼関係があるからと無理難題を押し付けたり情で断れないことを利用すること
- 協業となると役割分担が大事
- 責任範囲を明確にせずに協業すると確実にトラブルになる
- 元々知り合いであった場合、口頭で契約を決めてしまうこと

個人投資家

- 不透明な取引、不十分なコミュニケーション、一方的な利益追求、法規制の無視
- 数字の面で曖昧な点を作らない
- 1回でも不義理があると関係は続かない
- 馴れ合いにならないように、けじめをつけて付き合っていく
- 不透明なコミュニケーション、信頼欠如、目標の不一致
- 不透明な取引、利益不均衡、信頼の欠如など
- 契約内容にないことをやらないようにすること

その他

- 同業での協業の場合は相手を調べてからでないとクレームになりやすい
- 誠実さにかけるような人との同業は避けるべき。
- 守秘義務のようなもののある仕事なのでその上でできるハウレンソウが行えること
- 契約を口頭のみなど曖昧にすること
- 自分たちのスペックに対して過剰な要求のある業者は避けるべき
- 自分の意見や考えを押し付けることは避ける
- 協業相手をいきなり1人(1社)に絞り込んでしまうこと
- 対等の立場にならず委託元が強い関係性があることは避ける
- コミュニケーション不足や方向性の違いなどによる目標の不一致
- 契約書を交わし、後のトラブルに繋がらない様にするべき
- 利益だけ追求すること
 - どちらか一方の要求ばかりを契約に組み込む事
- 重要な所は自分でやるようにすること
- 何かあった際にはその人のせいにしないこと
- 小さいパイを取り合うような仕事環境を作らない
- 契約時の謝礼について詳細に決める事
- 従属関係ができてしまうことは避けるべき
- お金が1番揉める原因だと思うので必ず、クリーンな収支をだす
- 各スタッフ事の個人間での連絡のやり取りは懸念
- 自身のビジネスの方向性がぶれてしまうこと
- 報酬に対するバックマージンの、無謀な強要
- すごい近所の人だと、現場がかぶったり競合になったりするので、近所の人は避けてる
- 知的財産の取り扱いについて明確に合意していない場合のトラブルを避ける
- サービス業務を課さないこと
- どんなものにも仕事としての対価を支払う
- 同業種のコンサルタント
- 性善説を持って対応しない
- 目標に関する思いが完全に一致しなければ、協業をしない
- 人数合わせの協業
- スキルや自分の地位と合わない人
- いつもネガティブな考えの人
- 事前にはっきりと金銭の取り決めに明確化しておくべき
- 金品の貸し借りや実現が難しそうな約束など
- 自社、自身の個人情報すべて伝えること

協業における最大の課題

ー業界全体で協業や経営者同士、誰かと一緒に仕事をする事について
最も大きな課題は何だと思いますか？

美容業

- お互いを尊重することや、そこまで到達するまでのプロセスの共有
- 相手のミスやダメなところを許せること
- 信頼関係、尊敬する気持ちが一番大切
- 気にしなくていいことを、気にしなきゃいけないくなる
- 良い関係を長期的に続けることは友人関係以外ではそもそも無理である
- タイミングや、やりたい事、人間関係などが全て上手くマッチングできるかどうか
- いかに対等をキープできるか
- 世のため人のためになるビジネスができているか
- 信頼関係の構築
- 役割分担、責任の所在、お金の管理これらを明確にして、それぞれが役割を果たすこと
- 利害関係や目標等、始めた時の志が変わらない事
- 同じ仲間として働いていけるのかがどうかをもっとも大きい
- コミニケーションの一環で会食してそれで満足したり、マンネリ化
- 方向性が違い過ぎたり、それぞれの利益を考え過ぎも良く無い
- 信頼関係や相性などが大事
- 一方だけの意見を押し付けないこと
- 利益や出費などのお金のトラブルにならないよう取り決めが必要
- 美容に対する考え方が会っていて金銭に対する透明性が課題
- 損益分岐点を理解して最大限のお互いの契約を話し合える環境づくり
- 自分いがいの人が入ることにより、思い通りにいかないこともある
- 技術や知識の盗用のリスクや、経営の自由度が下がる事
- ちゃんと相手の意見も尊重し合える関係が大事
- 利害関係の一致やお互いメリットになるようなことをしないと絶対に揉める
- お互いの意見などを受け入れることが出来るかどうか
- お互いの事業内容をしっかり確認して、把握してサポートをすること
- お互いがどこまで歩み寄れるか
- 自分の要望や考えを伝えること

飲食業

- お互いを理解しお互いの良いところ、悪い所をカバーしあうと仕事もしやすい
- 信頼関係の構築と公平な利益配分
- コミュニケーションの円滑さが不足すること

小売業

- どこまで信用していいのか読めない時がある
- 築き上げた信頼関係を継続して発展させていくように努力すること
- 長期的に信頼してできるか
- 企業が経営・成長するうえで直面する重要な問題や課題
- 協業相手との意見や考えが違ったときの解決策
- コミュニケーション不足によって意図しないことが進められてしまうこと
- お互いの価値観を尊重し合うこと
- 親密なコミュニケーションが難しい

建設業

- 信頼関係が第一にあり、どちらも良い影響になるように仕事を進めていきたい
- 言った言わないを防ぐために、ちゃんと形に残る形で契約を交わす事
- 常識的な言動や行動を心掛けて仕事に関して真面目に取り組み続けたいといけない
- プライド高い人が多いので相手のプライドを傷つけないこと
- 会社の方針転換による信頼関係の欠如、及び契約事項以外の共通意識の欠如
- 立場をわきまえることが出来ないと上手くいかないことがある
- 単価の金額やお互い赤字にならぬように上手く交渉し仕事を行う事
- 金銭トラブルにならないよう、日頃から充分なコミュニケーションを心掛ける
- コミュニケーションが1番大事
- 信頼を築くには時間と努力が必要
- お互いに協力、サポートし合える信頼関係
- 上下関係を作って損を被る業者が出ることは良くない
- いかにかこちらの意思を的確に伝えられるか、先方の意思を的確に捉えられるか
- お互いが損失の無いような仕事をして、末長く仕事が出来るようにすること
- 相手に合わせた行動並び言動
- 信頼関係の構築

運送業

- 企業間や経営者間での協力や共同作業を進めることは、しばしば難しい課題となる
- 協業の規模が大きくなるほど利害調整が難しくなる
- お互いがビジネスパートナーとしてウィンウィンな関係の継続すること
- 支払い、消費税など誰が負担するか。トラブル等の責任は誰が取るのか
- コミュニケーション不足により思うように人間関係を築けないところ
- 役割分担と、お互いの利益のすり合わせ
- 具体的な仕事の量とタイミング
- 本当に信頼できる方なのかを見抜くこと
- 荷物の種類について重量物、厳しい時間指定などの案件を軽く請け負わないこと
- 人間性を見てその人に合ったコミュニケーションを上手くとっていかなければならない
- 報連相が絶対であり、いかなる場合でも信頼関係を崩さない努力をお互いに行うべき
- 同じ方向を見続ける事が難しく、利益を上げ続ける事が互いに重荷になってくる事

不動産業

- 役割分担と報酬
- 自ら動いて行かないと何も変わらないので、その意識付けが課題
- 仕事内容による主従関係と、最終的に責任の範囲と責任の所在・取り方をはっきりさせること
- 相互の目指している事の見解の違いによる金銭、認識の違いなどによるトラブル

WEBサービス業

- 自分が主導権を持てるよう努力しないといけない
- 力関係が対等であり続けること
- 意思確認や契約（提携内容）を後で残せない形で進めてしまうこと
- 双方のビジョンや方向性を揃え、スキームを整理することができる人材の不足
- どちらかだけが大きく利益を得られる構造になっていないかどうか
- 意思の疎通・意識合わせがうまくできないことによる行き違いや意見の食い違いの対策
- コスト管理や期待値管理
- コミュニケーション不足による関係性の悪化
- 企業の文化や経営スタイルの違いも、協力関係を複雑にする要因となる
- 問題が発生した場合、責任の所在が曖昧になり、解決が遅れること
- コミュニケーションや、コスト面、スケジューリングの難しさ
- どちらかが一旦折れてでも付き合っていけるような人間関係を構築しておくこと

医療業・福祉業

- 役割分担をしっかりと決める
- 情報の質がばらつくこと
- 惜しみなく協力関係や努力できるかどうか
- 腕に医者差があり過ぎる点
- 治療水準を合わせるのが難しい点
- 互いの意志疎通がしっかりできていて、阿吽の呼吸で行動できること
- 全てにおいて確認は必須
- 信頼関係は不可欠で、連絡や相談等をしっかり出来ること

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- 目的意識の共有が難しい
- 手段は同じでもゴールが違うことはよくある
- 金銭的な面での、不公平感を無くす事が一番、仕事量の面もある程度偏りがなくすること
- お互いに提供される情報共有
- 信頼関係をお互いが守り、高めあうことの難しさ
- 信頼できる人を見つけることの難しさ
- コミュニケーションのギャップ

個人投資家

- パートナー間での信頼と透明性を確保することが大きな課題
- お互いのレベルがある程度同じくらいであること
- コミュニケーションが十分図れないこと
- 利益分配や、コミュニケーション、信頼関係の構築

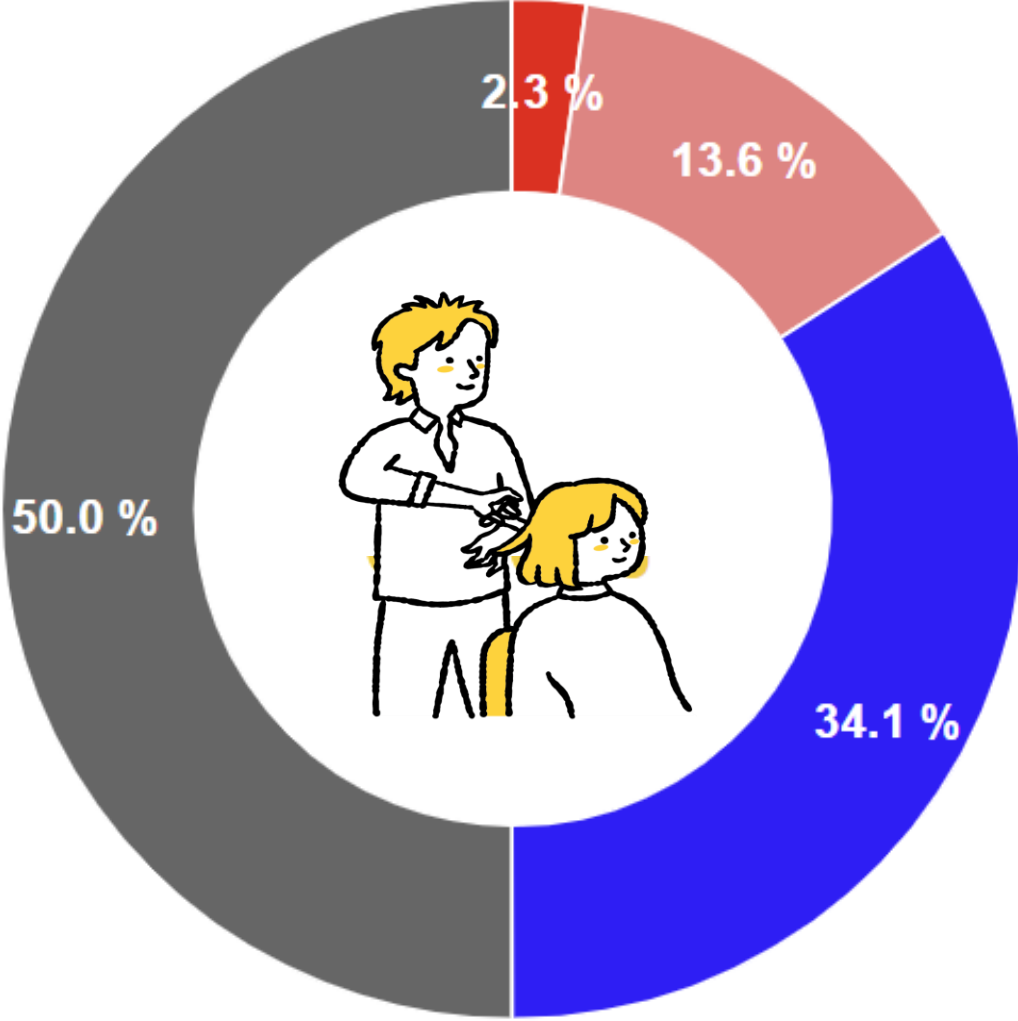
その他

- 信頼関係の構築
- 売り上げの分配
- 同じくらいのスキルや知識があり、臨機応変であること
- 時間の経過で起こり得る目標の不一致
- コミュニケーションが1番の課題
- なんでも話ができる関係性
- 売り上げ、利益の配分、仕事量の価値観などが大きな課題
- 顧客のニーズと空きリソースのタイミングを合わせることが最も難しい
- 金銭負担や役割分担
- 適材適所の人物を探すのに苦労する
- 成長しあえて信頼できるパートナーを探すこと
- 常に同じ目標があること。上を目指そうという熱意の量が同じこと
- 異なる視点と利益の調整
- 目標や方向性が少しづつズレ始めた時、何処まであゆみ寄れるかが課題
- 情報管理

協業の機会を探す意向

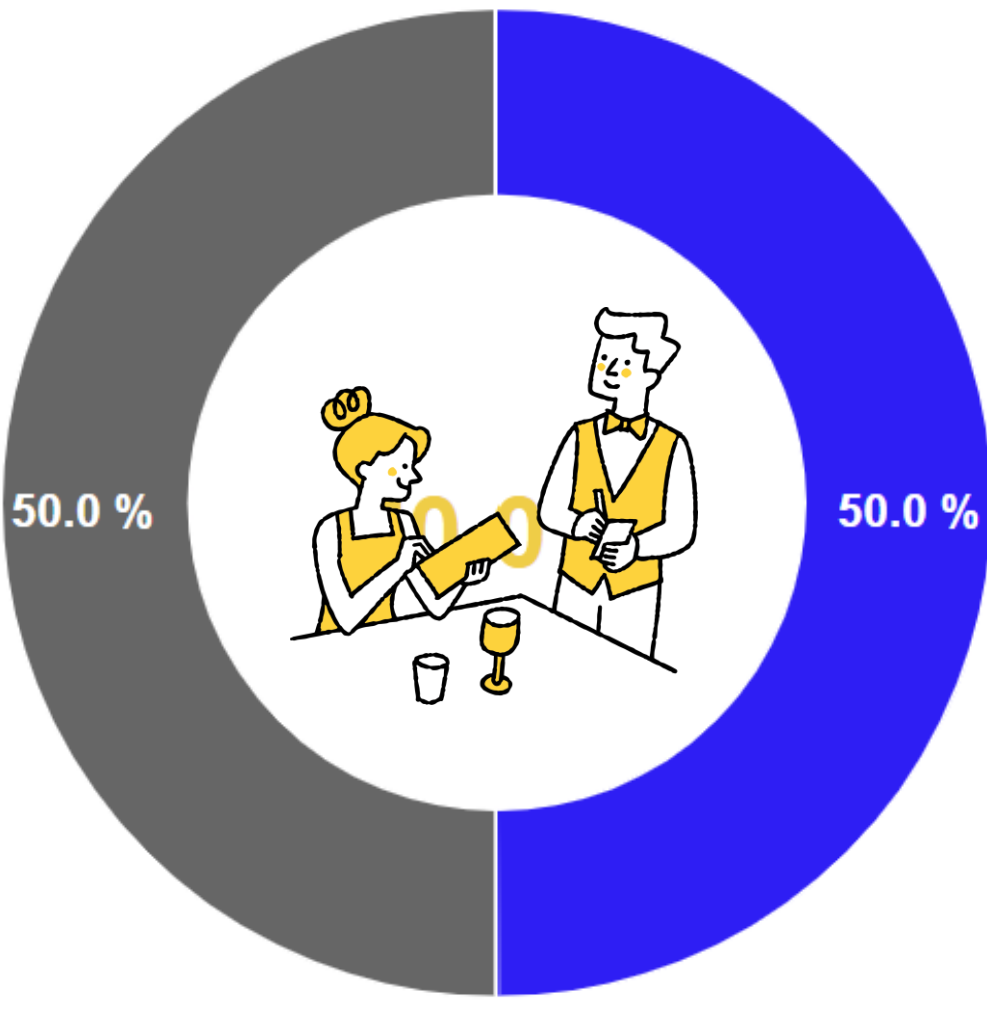
ー今後、協業の機会を探す意向はありますか？

▼ 美容業



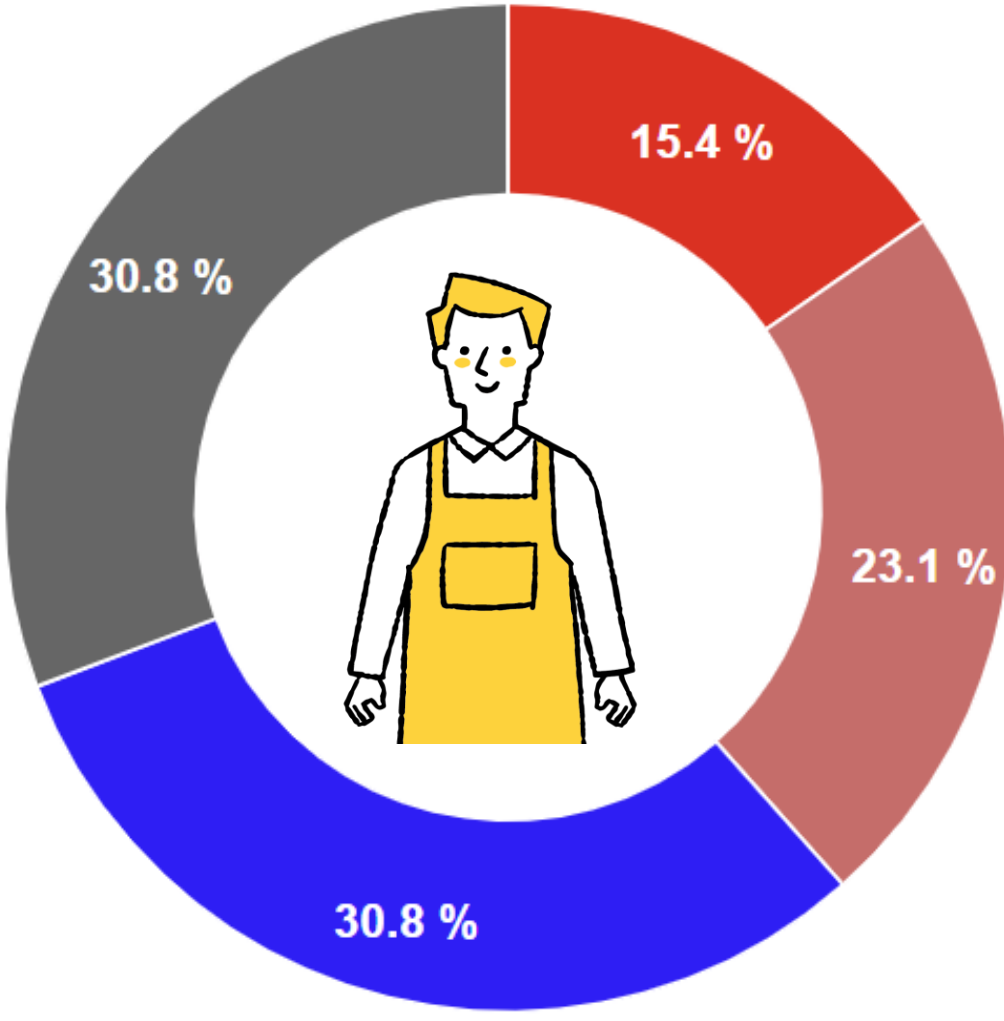
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 飲食業



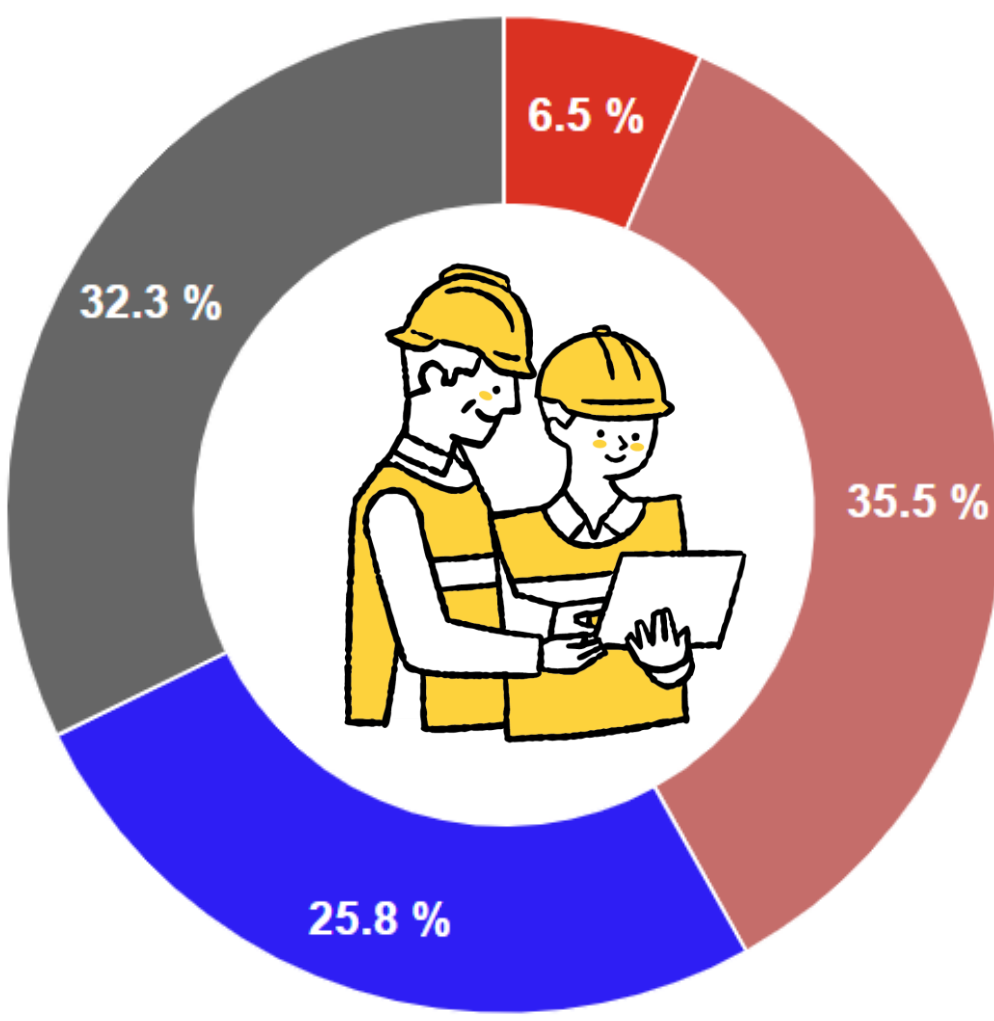
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 小売業



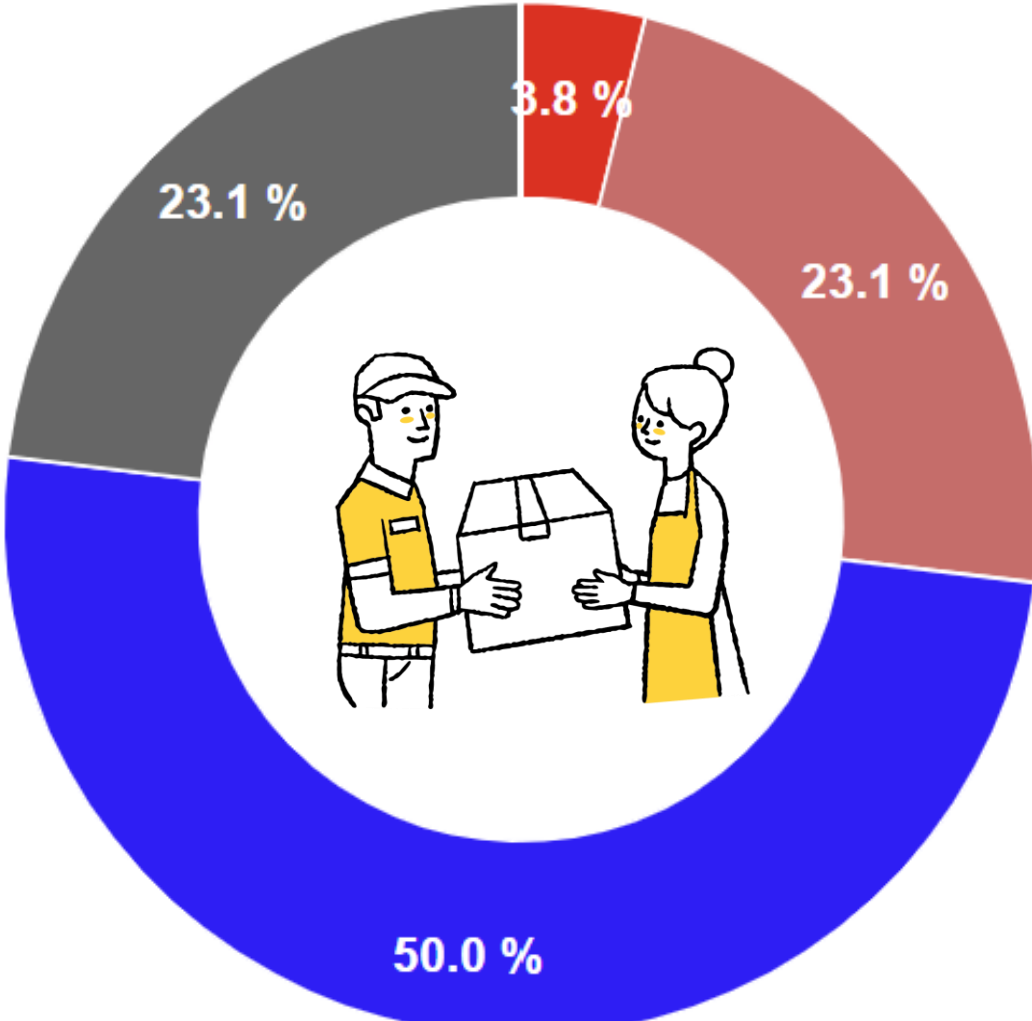
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 建設業



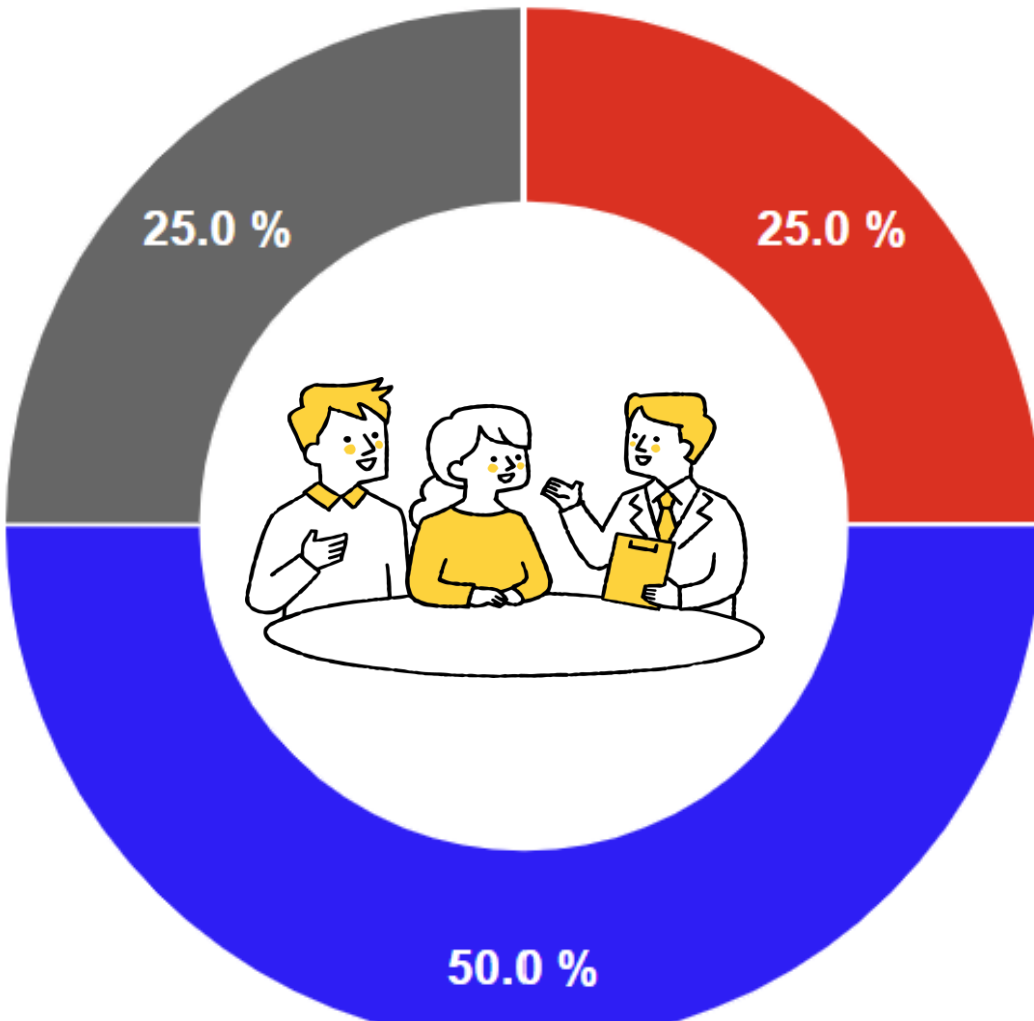
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 運送業



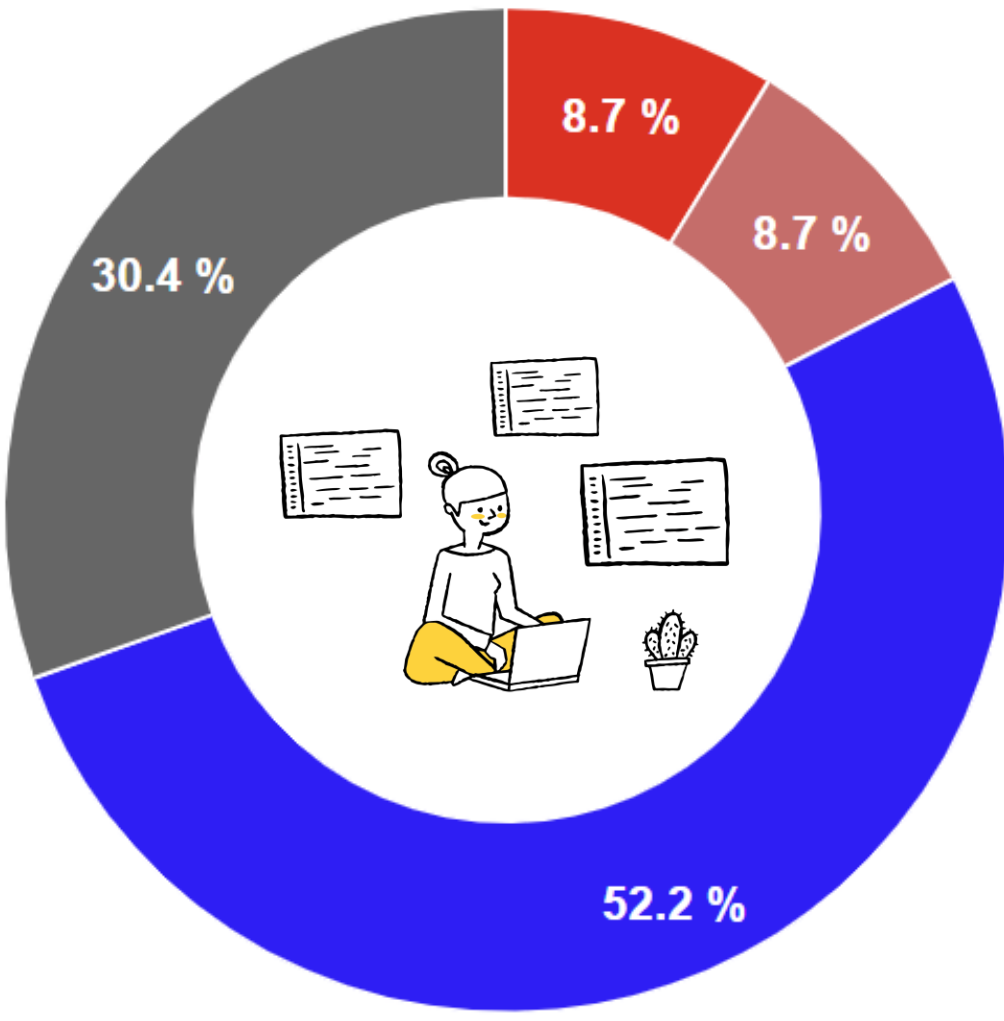
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 不動産業



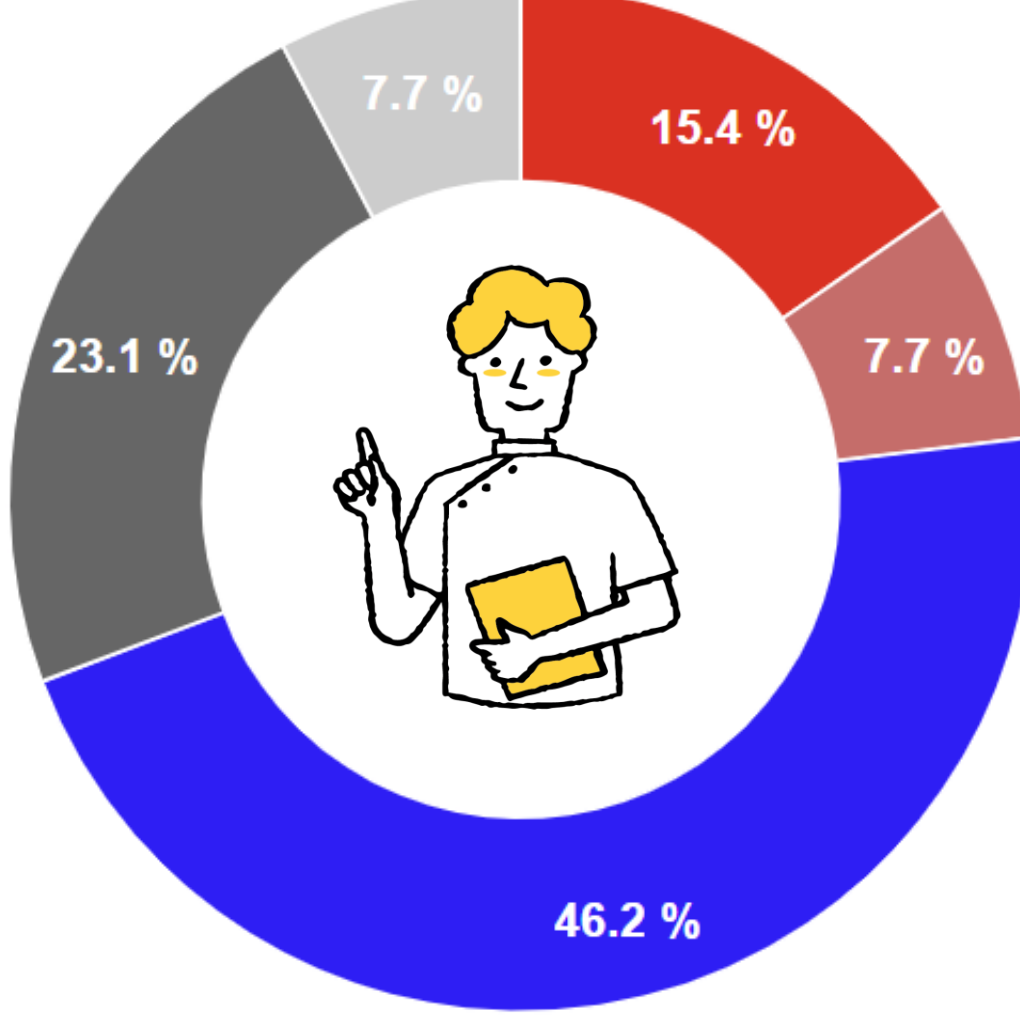
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ WEBサービス業



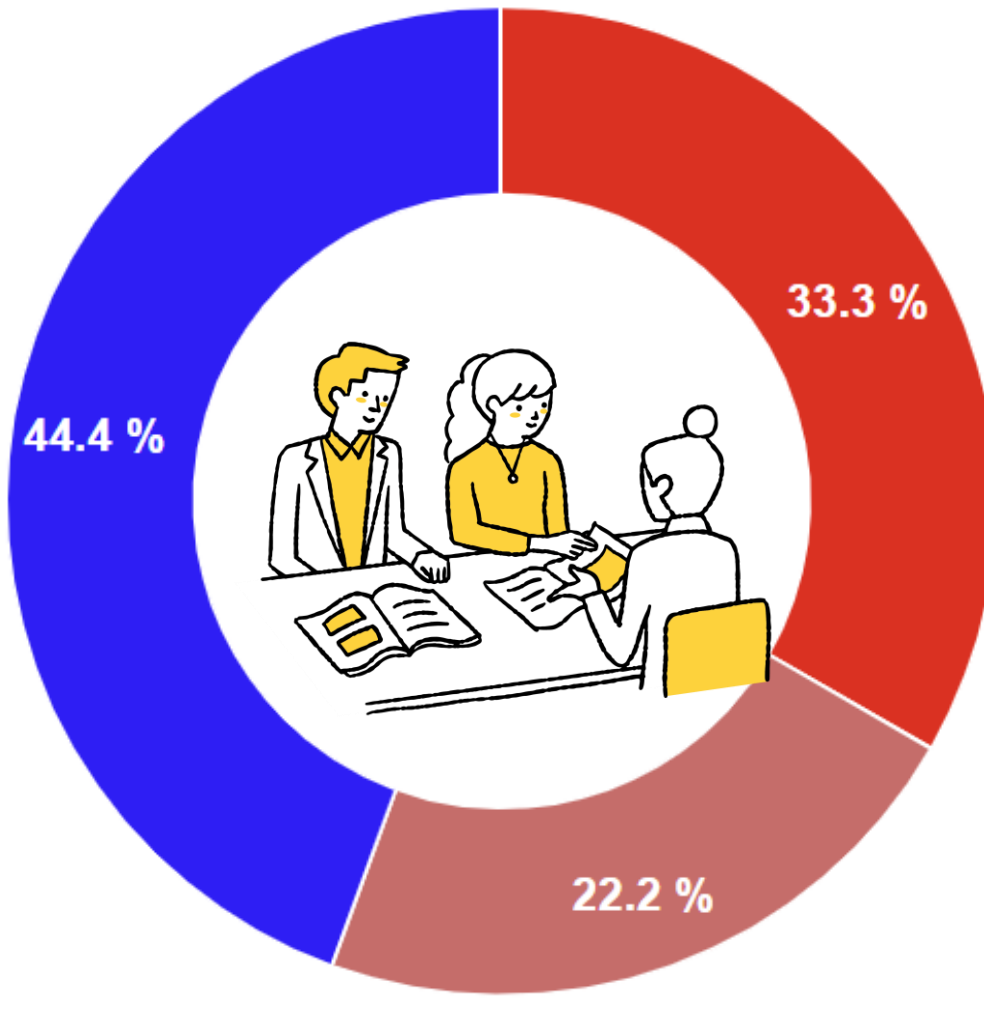
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 医療業・福祉業



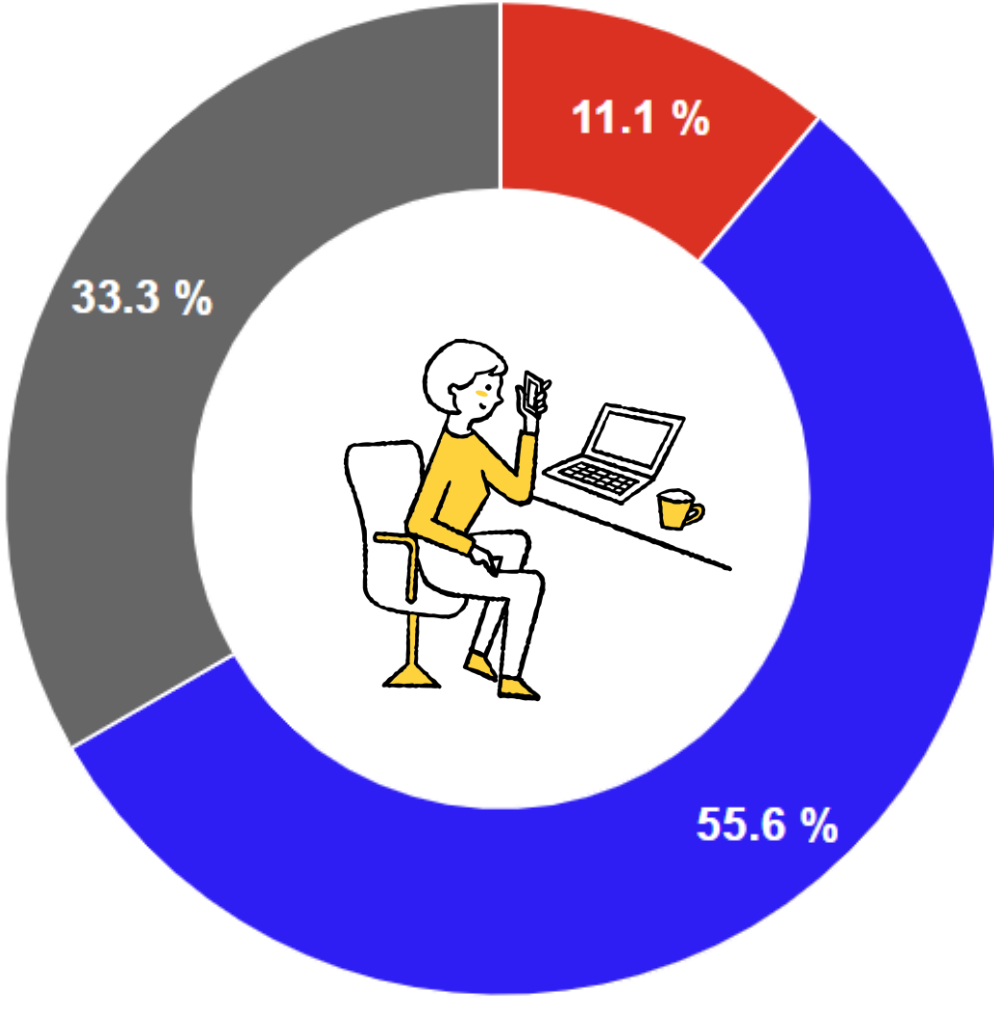
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 専門家(士業・FP・コンサルなど)



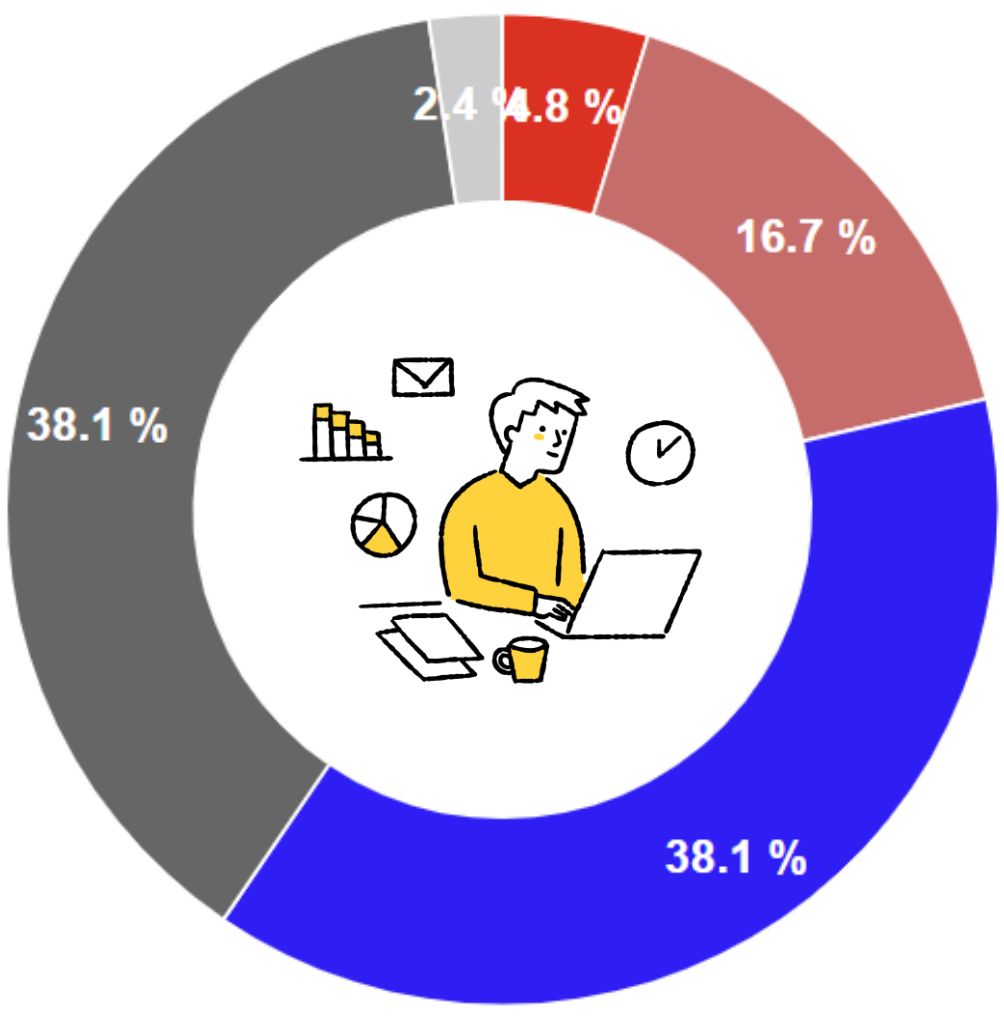
はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ 個人投資家



はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

▼ その他



はい、近い将来 はい、長期的に いいえ、現状のまま わからない その他

協業に求めること

ー今後、どのような協業やビジネスパートナーを求めていますか？その理由も教えてください。

美容業

- 目的や目標が同じ事や、現状に満足していないこと
- お店を任される人材
- 同じ志しを持って、楽しくお仕事できる人
- ビジネスパートナーとして探すのならば、情報を提供していただける方
- 違う職種の人と、何かやれたら楽しい
- まずは短期間や単発でのコラボをして様子を見てみたい
- 健康や環境に配慮できる方で楽しくビジネスができる方
- 同じ業種ではなく他の業種のほうが上手くいけそう
- 働いているテナントをシェアできるような方
- お互いに仕事を投げ合ってお互い利益になるようなパートナー
- 場所貸しやそれぞれにメリットがある環境
- 自分にも人にも優しい人達と出会いたい
- お互いを高め合っていけるようなパートナー
- 協業するなら利害関係が一致してトラブルが無い人
- 自分一人では出来ていないジャンルのパートナーが欲しい
- 経営やそれに関する知識が多いだとひと嬉しい
- ベクトルがあい、一緒に問題を解決できる人
- 考え方、お互いの利害が一致し、仕事へのモチベーションが上がる相手
- 長く一緒に働いてくれる人がいい
- まずは自身が受け入れることが出来る人なのか
- 異業種の方で、お互いを刺激しあえるかたと仕事をしてみたい
- やはり価値観とか雰囲気合わないと働けないので、その辺りの気が会うと良い
- 同じ価値観、温度感を持っていて常に価値観の更新が可能な人物
- 理想としては、自分にないものを持っている人
- マーケティングをずっと勉強していきたいので、この知識を生かして誰かの役に立てたら嬉しい
- 自分が一緒やるなら自分は2番手でよい
- お互いの理想が同じか近い人となら、一緒にと考えるかもしれない
- 私のビジネスにおいての成長と新しいことへのチャレンジ
- 相性が合うビジネスパートナーを求めている

飲食業

- 自分の事業を認知してもらい、今後の売りに繋がる
- 信頼できるパートナーと、互いの強みを活かし合える協業を求める

小売業

- 数字が弱いので経営面でアドバイスもらえる人
- 何をしたら売り上げ下がったとしても利益を出すか
- 自社にはない新たな販売網を持っている人
- 利益よりも継続できるビジネスの開拓をしたい
- 同業で情報を密に共有出来るパートナーを求めている
- 同じビジョン・目標に向かって協力し合える相手
- お互いの業務の効率化と収益アップ
- 短期的な関係でなく、長期的に協業を行えるパートナー
- 自分と同じ経験や考えを持った人との協業
- 長期的に信頼できる相手

建設業

- お互いが良い影響もたらすような関係性でいきたい
- 現場維持でこちらからは協業を望まず、向こうからの条件次第で考える
- 長期的に仕事を紹介したり、紹介してもらったりできる関係がいい
- コミュニケーションが取りやすく裏表が無い関係
- お互いがウィンウィンの関係となれるようなパートナー
- 単価アップして生活や仕事面での安定と信頼関係を大切にしてお互いがサポートしあえる関係
- 経験が浅くとも一生懸命作業してくれる人と出会えれば嬉しい
- 双方の利益アップに繋がるような関係
- 対等に付き合える相手
- 技術力の高い人間をたくさん抱えてる業者と関わりたい
- 口がかたいひと
- 人や仕事に余裕がある人
- 持ちつ持たれつつができる人
- 気持ちよく仕事ができる人
- 同じ目標をもってできる人がいい
- 土木系、外構工事の業者とのお付き合いができると良い
- 相手が信頼出来て、予算なども充分にあること
- 建設業をもっと良くするために考えて実際に行動が成果に繋がるような仕組みが作りたい
- 自分が出来る事、出来ない事、他の人に任せる事を明確にする
- 自分と同じ感性や価値観が合う人がいい
- 同じ仕事が出来る人を求めている。
- 話し合いがしっかりでき、お互いに無理強いをしない信頼関係のあるパートナー

運送業

- 技術革新が進む中で、先進的なソリューションやデジタル化を推進しているパートナー
- お互いのことを尊重でき、コミュニケーションを取れる方
- 理想ですが協業から配送会社を立ち上げて事業を拡大していく事
- 仕事に対する価値観や熱量に共感できる相手と協業したい
- 今後の協業やビジネスパートナーに求める事は共存共栄
- 大手の運送業にツテがあるパートナー
- 長く信頼できる方、なんでも相談できる方
- 一日長時間ではなく、スポット的に短時間働いてくれるビジネスパートナー
- 収益を起こしてくれる人間を求める
- 自分と畑違いの仕事を行う人や、経営者
- 色んな業者とコンタクトを取っていきたい
- 協業目的とニーズが一致するようなパートナー
- 常に新しいビジョンを持ち、現状維持ではなく向上を目指している人

不動産業

- 人と人を繋げて行く仕事
- 社会貢献なども考えているので、その上での同志的な方
- 自分が苦手分野である経理、税務、法的、ITなどの分野でアドバイスが可能な方

WEBサービス業

- 中間マージンなど明確になってサービス内容も明確に提示してくれるところがいい
- つかず離れずの関係で、相乗効果が出るようなパートナー
- 信頼できてほうれん草が早く、こちらの意図を汲んでくれる人
- コンサルティング、分析による課題解決を推進できること
- 新規事業を立ち上げる際に、その分野の知見がある人
- 自分の苦手なところをフォローしてくれる人
- どちらにも大きなメリットと未来の展望が開ける協業
- 双方winであるもの
- 現状の業務と異なるジャンルの協業を希望
- コミュニケーションが取れて、知識が豊富な人が理想
- 業務の幅が広がるので、苦手な分野を補い合えるようなビジネスパートナー
- 知識や経験、スキルを共有し合えるような関係
- 売上の向上に必ず繋がるパートナー
- 信頼できる人に今以上に出会いたい
- お互いの利益を向上できて、尚且つ仕事の幅は増えるようなパートナー
- コミュニケーションが良く取れ、日ごろの働き方など仕事以外の事でも話せる相手

医療業・福祉業

- 自分の面倒な事や苦手な事を丁寧にやってくれる人
- 信頼できる事業所の方と一緒に仕事をこなす
- セミナーを開催する際に、集客などを任せられる会社や人物
- 自分と同じぐらいの志で仕事をしていること
- 自分の苦手分野や、雑用的な事を裏方としてメインでやってくれる人
- 将来性のあるビジョンをしっかりと掲げていること
- 新しい分野での切り口、考え方を勉強し、業績につなげていきたい
- 事業継承を含めて少しずつ仕事の量を減らしていきたい
- 訪問診療を担当するドクター
- 外部のリソースや知識を活用して新しい価値を創造することと地域社会において活動貢献
- お互いの意識を高め合える、どんな事でも相談し合えること

専門家(士業・FP・コンサルなど)

- お客様本意で動いてくれる人
- お互い尊重しあい、助け合い、相互扶助の気持ちを持って協業したい
- クライアントを紹介していただけるパートナー
- 採用でお力になれる方
- 同じ志があり、誠実で嘘を付かない、コミュニケーションを多くとることをよしとする人
- 今の事業形態や案件参画の目的等に明確な理由を持っているビジネスパートナー

個人投資家

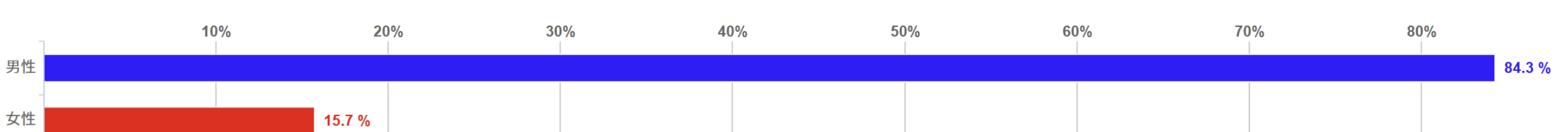
- 透明性と信頼性を重視するパートナー
- 自身の雑務などを代行してくれること
- 投資判断には余計な口を挟まないこと
- なんでも話し合えて相互に高め合えるようなパートナー
- 自分に足りないところを気づいて補ってくれる人
- 信頼でき、透明性があり、共通目標を共有できる人
- 相互利益を追求できるパートナーシップを目指し、新規市場や革新的プロジェクトでの協業
- 常に挑戦し続けて新しい知識や経験を得ている人

その他

- 不動産の仕事もはじめたので、その同業の方と協業をして保険契約をいただきたい
- 互いの事業に共感でき、尊重しあえるようなパートナー
- お互いお給料保証される形が理想
- 目標が同じで、対等な人間関係を築ける人
- 師匠になる人からアドバイスを受けられる関係
- 自分自身と同等、もしくはそれ以上の高い職業倫理を持ち合わせた人
- 自分の分身のような、同じ考えを持った人
- 仕事への意力、温度差がなく結果が出せる優秀な営業人材
- 仕事に対する考え方が同じで、信頼できる方
- 自分自身が苦手な専門領域における知識を保有している人
- とにかく誠実な人
- 新規開発やサービス開発を共に行う人
- 新規顧客獲得の販路を広げられそうな人
- 現場、管理、リスクマネジメント、すべてを託せる人
- アスリートと一緒にになかをやってみたいと思う経験豊富な方
- 常に案件を共有頂いたり協業出来る方を探している
- 教材作成のノウハウを持った業種と提携して独自の教材を作成したい
- 講師を派遣しあったり受験の情報をシェアしたりできるパートナー
- 私の人柄、人間性を好んで下さるような協業先
- 年齢が30代～50代のパートナー
- 技術的な相互補完を行う事ができ、さらに市場へのアクセスと拡大が見込めるパートナー
- 若くて知識、実績を積み重ねている人
- グローバルな視点を持ち、多様性を受け入れられるパートナー
- 新たな魅力的な事業アイデアを持ち先を見据えた堅実な事業展開の出来る人や会社
- コミュニケーション能力が高い方

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

