足元固め次を目指す

若手経営者が未来を拓く

土台や基礎の重要性は共通テーマ。高みを目指す経営者のチャレンジが続く

（東京スカイツリー）

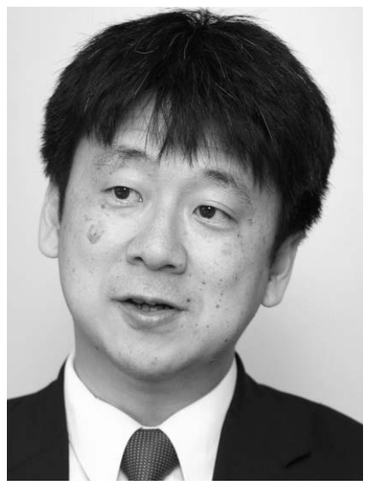
成長のポイント

―ITはわずかな投資で大幅な合理化効果を生み出します。特にクラウドコンピューティングサービスはその最先端のサービスであり、一層の成長が期待できます。

原口氏　グーグルの販売パートナー企業として国内IT各社がグーグル・アップスを提供しているが、当社はアップスに関連するシステムを構築できる。文書管理やワークフロー（社内での承認作業）など、グーグル・アップスを利用しやすくするアプリケーション（応用ソフト）の開発・運用に無償で対応している。当社はグーグル・アップスの提供を通じて顧客企業の業務に応じたIT環境を整備する。企業がグーグル・アップスへの関心を高めており、パートナー各社との差別化につなげている。

また社名にあるように、オフィスだけでなく外出先や自宅でオフィスにいるのと同じように仕事ができる「サテライトオフィス」の環境を提供するのが当社の方針。普及が進むクラウドサービスやスマホが、働き方に大きな変化をもたらすとみている。グーグル・アップスなどのサービスを利用することで在宅勤務やテレワークがしやすくなるためだ。

東日本大震災をきっかけに事業継続計画（BCP）の見直しを検討する企業が増え、在宅勤務の重要性が今後さらに高まる。セミナーを各地で毎月開いており、グーグル・アップスなどクラウドサービスの効果を訴求していく。クラウドサービスが私たちのライフサイクルを変えることになるだろう。業績が順調に伸びており、創業してから最も良い時期を迎えている。


原口氏

原口氏　クラウド環境を支援

若手をじっくり育成　千葉氏

千葉氏

―千葉製螺ではベテラン職人の継続的な育成がカギですね。

千葉氏　今の体制を維持していくためには職人の育成が欠かせない。NC加工の場合だと、生産量を上げるためには機械への投資が必要になり、会社の収支を圧迫することにつながる。機械を増やすことも大事だが、当社の場合は若い社員を確実に育成していくことでも補っていく。約3年前に茂原工場（千葉県茂原市）を開設したことをきっかけに、7人社員を増やした。それまでは25人体制だったので、約3割の人員増強になる。彼らが育ってくれば、もっと効率よく機械を回せるようになる。長い目で見ながら、ゆっくり育てていきたい。

―ハタノシステムではバイオマスガス化のエネルギーシステムを近く納入する運びと聞きます。

波多野氏　事業展望としては、軸足は自家発電装置に置き、次の足掛かりを模索している段階。例えば、バイオマスガス化コジェネレーション（熱電併給）システムを扱うなど新分野にも取り組んでいる。とっぴなことをするのではなく足元を固めたい。とはいえ、まずは、データ管理の強化と共有化が必要だ。各社員が、個人商店のようになってしまっている部分があり、その社員が欠けるとデータが残らないこともある。現在、一生懸命に取り組んでおり、社員にも意識が浸透してきた。こうした社内体制の整備を進めながら、その上で成長を考えたい。

波多野氏

自家発電装置に軸足　波多野氏

井口氏　ターンテーブルでは累計4500基の納入実績がある。ターンテーブルは収益性を高めるために、約4年前から内製化を進めている。外注していた加工などを自社で対応することで、コストダウンが可能となっている。今後の短期計画において、一層の内製化に取り組む。また、材料の一括発注も始めている。当社のターンテーブルは納入後5―6年間はメンテナンスが必要ない。定期的な保守サービスの費用で収益を高める考え方もあるが、私にとっては長期間壊れずに使ってもらうほうが重要だ。

「井口機工のターンテーブルを導入すれば間違いない」と多くの企業に思ってもらえるように高い信頼性を追求している。

事業戦略と信念

―月並みですが、内外ともに経済情勢は多難です。日々の業務の確実な遂行はもちろん、明確な事業戦略、そして、若手経営者として社員の先頭に立って旗を振る姿勢が欠かせません。

井口氏　バイタリティーのある元気な会社にしたい。頑張っている社員が報われる環境だ。「私も先輩のようになりたい」と思うような社員が多い会社が理想。最近では結婚して子育てしている社員に対して、就業時間を柔軟に変更できるフレキシブルな勤務制度を導入した。生活と仕事はイコールと考えている。

私自身は周りから「3代目だから社長に就任した」と思われないように仕事に取り組んでいく。今でも、ターンテーブルを造る技術は誰にも負けない自信がある。海外展開の拡大に向けては、自分が先頭に立っていく。自分がまず行かなければ、社員がついてこないと思うからだ。現地の住民になるぐらいの覚悟も求められる。

誰よりも最初に海外に出て、失敗を恐れず、拠点の拡大につなげていきたい。

―力強い決意表明ですね。波多野専務はいかがですか。

波多野氏　3代目候補として2009年に31歳で入社したが、最初に感じたのは『平穏だな』ということ。固定客がいる分、受け身になりがちなのではないか。入社前に大学の経営学部に通ったことは大きな財産だった。学んでた当時よりも、実際に経営に携わるようになってから理解が深まった。今も本を読むなど研さんしている。特に刺激になるのは、若手経営者とあったが、今あらためて同世代の経営者から学ぶことは多い。3月に取締役から専務になり、責任の重さや緊張感が増えた。

井口氏

井口氏　努力報われる環境に

提案型営業で信頼を　田辺氏

―田辺社長はいかがですか。

田辺氏　社長として社員ときちんと接することが非常に大切だと思っている。さらに営業所や部門ごとのお金の出入りをきちんと管理することだ。また新しい顧客の開拓も必要。例えばガス事業であれば、食品の酸化を抑えるために食品が入った袋の中に窒素ガスを封入するといった提案を、食品メーカーに対し行っている。このようなサービスはまだ浸透しているわけではなく、提案するところはまだまだある。付加価値をつけた提案型営業で顧客のニーズに応えなければならない。

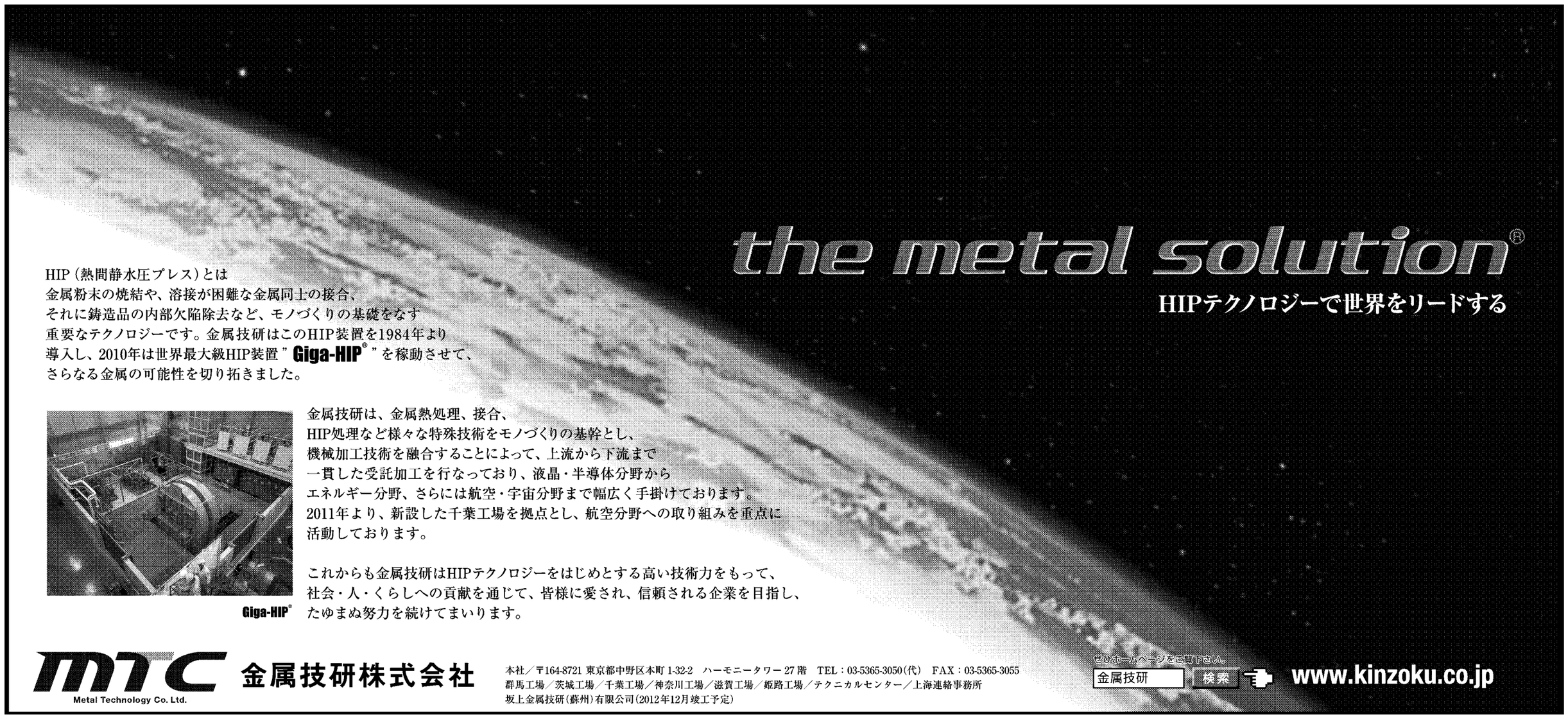
「ガスはいりませんか」というような営業は駄目で、顧客のニーズに合わせた提案型企業でありたいと思っている。そのためには顧客の言葉をきちんと理解しないといけない。熱処理や電子部品の製造工程などのそれぞれ専門知識を知った上で顧客と話す必要がある。そのため、社内で営業担当者向けの講習会を定期的に開き、レベルアップに努めている。顧客を理解するために勉強することで顧客の信頼を勝ち取れると考えている。

田辺氏

原口氏　最先端の技術が次々と生まれてくるIT業界で成長するために、技術者の確保と育成を重視している。採用に向けて、やる気はもちろんキーボード操作の速さを求めている。システムのプログラムを素早く作成できるためだ。新入社員には新たなプロジェクトを任せている。顧客企業を訪問し、失敗してもいいから仕事に取り組んでもらう。現場に投入することで技術力が急速に高まる。社員が入社から3カ月ほどで仕事に慣れており、すぐに人材が育ってくることが強みだ。

システムの設計から構築、運用までIT企業がすべて手がけていたこれまでは顧客との関係が非常に緊密だったが、クラウド時代の到来で変わりつつある。社内にシステムを構築するのに比べて、導入期間を大幅に短縮できるクラウドサービスのニーズが高まる中、技術者に求められるのはサービスをいかに早く提供できるのかだ。クラウド事業の収益を上げるためには、より多くの顧客を獲得することも必要だ。クラウドサービスの激しい競争を勝ち抜くために、当社は永遠の職人会社を目指す。

千葉氏　私がどうするというよりも、今後の当社の展望としては新しいことに取り組むよりも、これまで通りのスタンスを維持していくことが大切だと考えている。品質がいいのは当たり前で、いかに生産コストを下げられるかをこれからも探っていく。だが忙しくなりすぎると納品がおろそかになるので、人を育てつつ機械を補充して、生産性も高めていく。基本的な取り組みが国際競争力につながると思う。また、当社は2006年に品質管理・保証の国際規格「ISO9001」、2010年に環境管理・監査の国際規格「ISO14001」の認証を取得した。こうした認証も、今となっては取得しているのがスタンダード。当たり前のことをしっかり、という姿勢を続けていきたい。

―足元を固めて、次を目指すという姿勢が皆さんに共通していることが、とても印象的です。着々と歩を進めることは、実は日々の積み重ねだけに、とても大切である半面、難しい取り組みです。各社の将来を期待して、座談会を終えたいと思います。お忙しい中、貴重なお話をありがとうございました。

東京支社特集