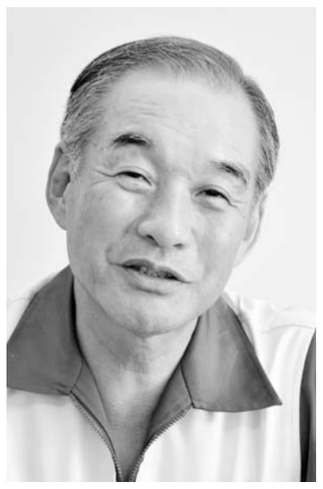
産業人クラブ会長 大いに語る

2013年が幕を開けた。安倍晋三首相による日本経済復活に向けた政策に産業界は大きな期待を寄せている。全国各地の中堅・中小企業経営者を中心に組織する産業人クラブは支部を含め30組織あり、会員は1800人。日刊工業新聞社の支社・総局・支局が事務局を務める。異業種交流組織の草分けとして14年には栃木産業人クラブなどが創立50周年を迎える。地域を越えた産業人の交流は、ビジネスのヒントになるだけでなく、経営者同士の絆を強固にする。年頭にあたり、茨城、栃木、新潟の各産業人クラブ会長に今年の抱負を聞いた。

茨城産業人クラブ

外向き・上向き・前向きに希望



高橋　日出男会長
協立製作所社長

―景気は不透明感が払拭されません。

「2012年7月に茨城産業人クラブ会長に就任した時から比べて、厳しさが増していると思う。円高は長期化し、さまざまな法整備や税の問題、さらにエネルギー問題など課題は山積みだ。例えば電気代の値上げの問題では、わが社は年間4000万円の負担増になる。コストの中で電気使用の占める割合が、高い企業はもっと大変だと思う」

―建設機械用油圧機器向けの部品の加工が主力ですが、建機の巨大市場である中国は混迷しています。

「世界の建機市場の半分は中国。当社の主力ユーザーが戦う油圧ショベルの市場はマイナス成長が続いている。中国は政治・経済の混迷が複雑に絡み合い楽観できない。一方で、日本や米国、アフリカの市場は好調。12年12月に南アフリカ共和国とザンビアを訪問し大型建設機械を使った露天掘りの鉱山などを視察したが、市場に勢いを感じた」

―景気の流れを踏まえて、どのような取り組みを行っていきますか。

「厳しい見方をしており、リーマン・ショックに匹敵する対応が必要と考えている。すでに残業なし、一時帰休を実施している。時間に余裕が出てきたので、納期遅れゼロ、客先クレームゼロ達成に向けた人材育成の取り組みを強化している。リーマン、東日本大震災から立ち直って、12年は過去最高の売り上げを達成した。納期対応のためこれまで以上に強化する時期としたい」

―世界の景気の動きは予断を許さない状況ですが、一方の茨城県内の経済の状況はいかがでしょうか。

「県内も楽観できない経済環境だと思う。12年11月末までで県内高校生の就職内定率は69・7％。1500人が、まだ内定をもらっていないと聞いている。約150の茨城産業人クラブの会員企業でも、業種や企業規模、個別の事案に応じて、好不調それぞれあると思う。こうした時にこそ、産業人クラブの活動を通じて、会員間の意見交換を深めて、経営改善に、役立ててほしい」

―茨城産業人クラブの13年の方針は。

「会員増強と、会員間におけるビジネス情報の交流の場の拡充、後継者育成などを毎年のスローガンとしている。昨年は、日立製作所など県内に立地する大手企業の生産部門の責任者による討論会『工場長サミット』の開催や、茨城県つくば市にある産業技術総合研究所との交流会などを実施した。また、ニッチ市場ではあるがトップシェアを持つ県内中小企業経営者数人による討論会や、新日鉄住金の鹿島製鉄所の見学会も行った。今年も趣向を凝らした取り組みを実施し、交流の場を実りあるものにしていく予定だ」

―会員各社にひと言お願いします。

「厳しい経済環境の時こそ、社会環境の変化に柔軟に対応することは不可欠。協立製作所の経営理念は『挑戦と創造』で、これは、私が協立製作所の社長に就任して以来、常に行動してきた結果を文字にした。常に挑み続け、立ち止まることのない経営を目指している。そのためには、茨城産業人クラブを軸にそれぞれの立場で情報交換し、経営の質を高め合うことが、私にとって、かけがえのないものになっている。内向き・下向き・後ろ向きの中からは不安と絶望しか生まれてこない。外向き・上向き・前向きの中からこそ希望が生まれてくると信じている」

「産業人クラブの一層の活性化が会員各社の経営・事業にも大きな刺激を与え、希望を見いだしていくと思う。先人たちの築いてきた産業人クラブの歴史をさらに発展させるよう微力だが、力を注ぎたいと思う。今年も会員のみなさまの協力をお願いしたいと思う」

たかはし・ひでお　72年（昭47）日大理工卒、同年赤間製作所入社。74年協立製作所入社、83年取締役、88年専務、93年社長。12年7月茨城産業人クラブ会長。東京都出身、62歳。

栃木産業人クラブ

早く、活発に動いて自ら挑戦

高橋　和夫会長
大高商事社長

―2012年7月に栃木産業人クラブ会長に就任されました。栃木県は県内総生産に占める第二次産業の割合が全国第4位のモノづくり県です。会長としての意気込みを聞かせて下さい。

「モノづくりは日本の代表産業であり、モノづくりが低迷すると社会全体の活気が落ちてしまう。栃木県から元気を回復していきたい。産業人クラブの課題は早く動くこと。栃木県は自然に恵まれているからか、他県に比べると『何とかなる』と考えてリスクを冒さない人が多い。しかし依存体質を捨てて自分から挑戦しないといけない。特に現在は風評被害などで苦しい状況にあり、活発に動かなければ負けてしまう」

―12年はどのような年だったと見ていますか。

「東日本大震災からの復興を目指し、今年こそは良い年になるという希望を持ってスタートした。しかし円高やデフレ経済が長引き、欧州の信用不安も重なった。前向きの気持ちとは裏腹に、状況は厳しかった。大企業の事業縮小や海外への移転が進み、産業の空洞化が地域経済に及ぼした影響も大きかった」

「当社の本業であるビルメンテナンスは仕事がなくならないと言われる。確かに仕事自体は途切れずに続いている。しかし契約の見直しでここ数年間、単価は下降傾向だ。当社にとってはビルメンテナンスに力を入れるとともに新規事業に取り組み、現状に満足することなく前進しようとした1年だった」

―具体的には。

「ビルメンテナンスを核に、関連事業の提案をしている。行政機関は数年前から指定管理者制度を導入し、公共施設の管理だけでなく運営まで民間に任せている。大高商事もこの事業に参入した。例えば図書館。単に運営するだけでなく、日本全体で本を読む習慣が失われつつある中で、イベントなどで子どもやその親たちを図書館に呼び込む。給食事業には5年前から取り組んでおり、こちらは学校、病院、福祉施設に特化している。企業内の食堂などの運営と比べるとカロリー計算や量などに気を使う事業だからこそ、社会貢献に役立つ。調理員と小学生の交流会も開いている」

―IT事業にも取り組んでいます。

「5年前に、景気が悪化して『このままでは危ない』と考えたのがきっかけでIT関連の部署を発足させた。こちらも福祉と病院関連向けの事業に特化している。アイデアを出して『こういう製品をつくってほしい』とソフトウエア会社に頼んだり、最近は自社で開発したりしている」

「ビルメンテナンス業界でこうして新しい事業に取り組んでいる企業は少ないのではないか。これまではビルが次々に新築されていたため、業界は恵まれた環境にあった。それに慣れてしまい、何か新しいことを始めようと思っても始められない状態に陥っている感はある。当社は元気がある間にイノベーションを起こし、本業に満足せず事業の柱を太くしておきたい」

―産学連携による製品開発にも積極的ですね。

「今までに生鮮品の長期保存庫『快蔵くん』、鮮度維持機『いきいきくん』を発売した。第3弾として、1月に空気清浄機『さわやかくん』を発売する。宇都宮大学と共同で研究し、高電場プラズマを発生することで室内を殺菌、消臭する仕組みだ。農作物向けの装置から商品開発を始め、今回は本業に近い製品の開発ができた。すでに病院や福祉施設、食品工場などから引き合いが来ている。商品名は社内で募集し、30以上の候補の中から分かりやすいものを選んだ。13年にも新製品が出せるよう、根気よくテーマを探っていく。指をくわえているだけの時代は終わった」

―13年はどのような挑戦をしていきますか。

「農業に関わる取り組みを始めたい。栃木県は『食と農』を重点施策の一つに掲げており、県民として支援したい。学校給食に使う野菜を栽培する広い農場を設け、子どもらに使ってもらう。現在、構想を練っているところだ。時代をよく見て自分を売っていけば、新しい考えは生まれる」

たかはし・かずお　63年（昭38）栃木県立宇都宮工業高卒、同年ミトモ建設入社。67年大高商事取締役、91年社長。12年7月栃木産業人クラブ会長。栃木県出身、68歳。

新潟産業人クラブ

人脈交流拡大し成長引き出す

谷地田　茂明会長
ヤチダ社長

―2013年の新潟産業人クラブの方向と力を注ぐ分野について聞かせてください。

「これまで多くの先輩方が、産業人クラブで築き上げてこられた外部との関係や交流を一層密にし、産学官の連携を強化していきたい。それは情報加工と関係を構築することで、各社の実践的な業務の高付加価値や新規性を生み、ビジネスの成長を引き出せる。産業では製造業だけでなく、多くの異業種の高付加価値を生みだしている人物の講演会を開いて学習するなど、人脈交流を拡大したい。学府からは研究技術の応用や優れた人材の採用を期待する。公共自治団体からは多くの役立つ情報、相談・支援、資金面などで中小企業を応援してほしい」

「海外視察は12年に日本産業人クラブ主催でインドネシアを産業視察した。10年は当クラブ独自でロシア経済を見てきた。それ以前も中国やタイ、ベトナムを視察してきた。1、2年に一度のペースで海外視察に行っているので、会員の希望する国があれば13年も実行する」

―地元経済やモノづくり産業の動向、展望はいかがですか。

「日本の製造業におけるモノづくり中小企業は従来のやり方では先細りになる。中小と、仕事を発注する親企業・大企業の主従の関係が崩れつつあるのではないか。グローバルな視点から環境やニーズの変化が速い。親企業は価格、品質面において仕事や部品調達、組立工場まで有利な海外企業に発注する流れが顕著になっている。我々のコンペチターは、日本国内でなく新興国の成長企業になっている」

「地元のほとんどの中小企業は大量生産品については低迷か減少し、多品種小ロットの需要の掘り起こしをしている。企業を継続させるため高付加価値の技術と製品で、成長著しい新興国市場の取り込みや、外国企業と取引を開始せざるを得ない産業の動きがある。空洞化でなく、従来と同じでない新しいビジネスモデルや方法が問われている。経済が安定成長時代と違い、変化の速い現代に対応せざるを得ない。我々中小は国内や海外も含めて、ビジネスや営業展開を工夫することが重要だ」

―ヤチダは真空機器や精密部品加工を手がけています。新規の取り組みや課題は。

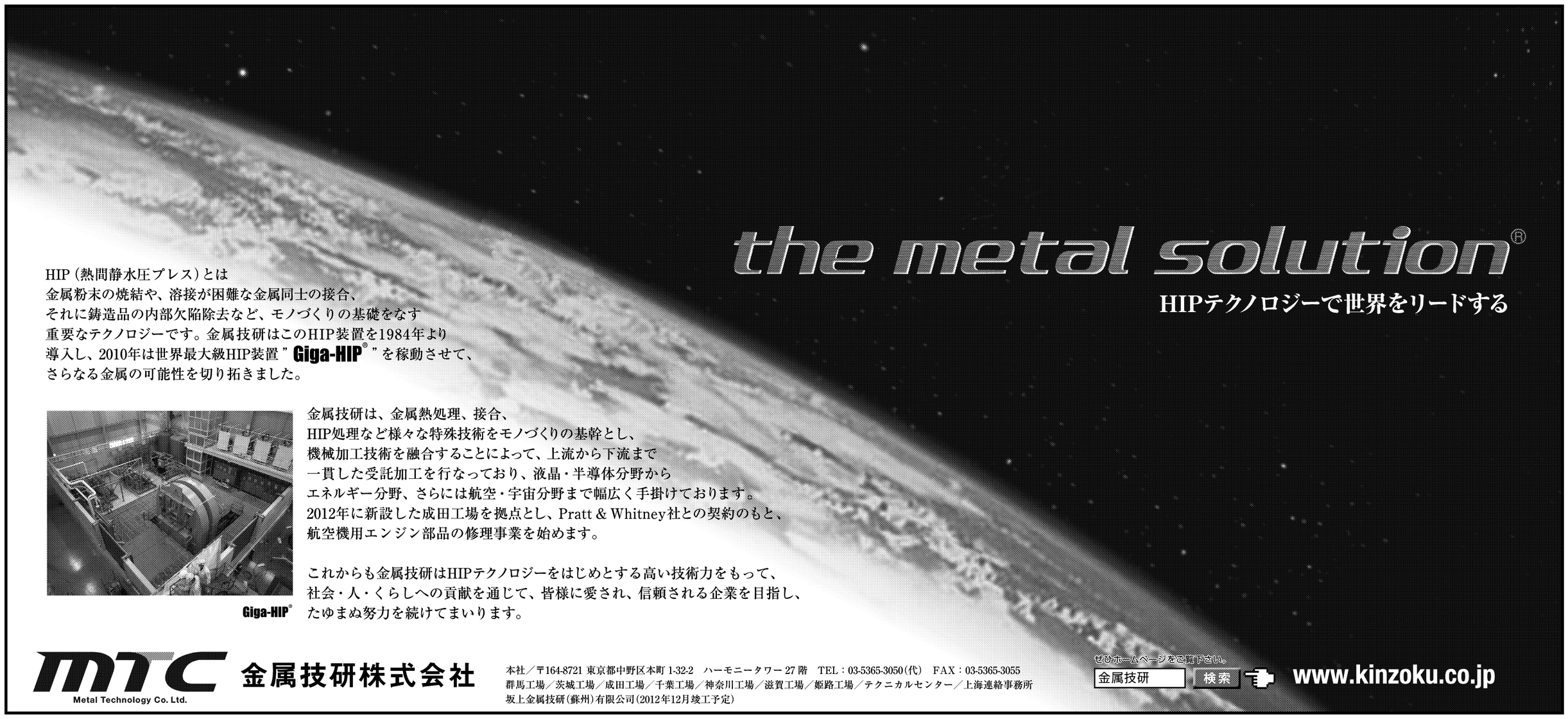
「当社は精密部品加工における切削、溶接、研削、品質検査まで工作機械設備の充実と職人技に自信を持っている。08年に立ち上げた技術サイト『電子ビーム溶接・COM』は非鉄金属などの溶接において、歪みがなく高精度と低コストのメリットで、新規顧客数は増加している。今年早々に立ち上げる、『特注真空フランジ』通販サイトは顧客ニーズの掘り起こしが狙いだ。このフランジは、水冷型や放出ガスが少ないベーキング処理型など多くの用途に対応している。これまで多くの真空機器を製造してきたノウハウと信頼をサイトで生かせる」

「加えて加工テストではインコネル、チタン、難削材などを顧客開拓のため受けている。当社は以前、待ちの仕事だったが積極的に仕事を受注するため、12年春に営業部員を1人増やして2人体制にして国内外で活動して成果を出している。部材調達は韓国、台湾、中国から全体の5％まで取引している。コスト削減と技術者育成はこれからも継続していきたい」

―モノづくりを中心とした異業種交流団体として新政府に対する要望や期待をうかがいます。

「日本の産業経済が中小企業で成り立っているにもかかわらず、モノづくりの優れた技術・人材を持ちながら中小製造業が成長できずに疲弊している。日本は科学技術立国として韓国と比べても、政府と中小企業がテーマを持って、技術活用と受注販売まで協力しあう施策支援を期待する。中小企業を育てる政策、経済成長できるビジョンを示してほしい」

―日本産業人クラブ連合会への要望は。

「全国30クラブの人的交流と、多くの外部団体とも交流を深めたい。また首都圏の著名団体・企業の講師を紹介いただき大変感謝している」

やちだ・しげあき　81年（昭56）芝浦工大機械科卒、同年プラント設計会社入社。84年ヤチダ入社、93年専務、01年社長。11年9月新潟産業人クラブ会長。新潟県出身、56歳。