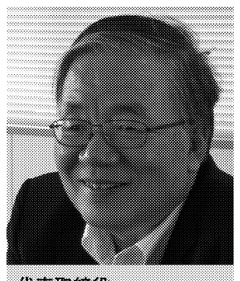
トップに聞く―わが社の戦略

2013年度 下半期 ―戦略・展望―

着実に好転しつつある経済環境の中、資源・エネルギー問題や新興国の台頭など、わが国産業界が直面する問題は厳しさを増している。そうしたさまざまな制約を乗り越えるために、産業界もそれぞれの企業にも、確かな戦略とイノベーションが求められている。強い経営マインドを基に行動力や市場対応力などで立ち向かう企業経営者に「下半期の戦略・展望」を聞いた。

企画：日刊工業新聞社 東京支社　-PR-

株式会社 環境総研



代表取締役 山田 久俊 氏

―主力のフロン処理（破壊・再生処理）事業が好調です。

「今年、フロン回収・破壊法が改正された。現在、経済産業省と環境省が省令などを作成中で内容が順次公表されている。例えば、当社が破壊業とともに再生業をするには、経済産業大臣と環境大臣の許可を受ける必要が出てくるなど、業界が変化の時を迎えている。今後、フロン処理も破壊から再生へと変遷していくと思われる。創業時から『回収されたフロンは再生処理を行って再利用すべきで、不要になった時に破壊しよう』と提案してきた当社にとって、時代の追い風が吹いている」

フロン破壊・再生処理が好調 B5導入支援にも参入

―11年に参入したバイオディーゼル燃料（BDF）関連事業の進捗状況はいかがですか。

「BDFを5％混合した軽油（特定加工）で、昨年までは装置の価格が1500万円前後と割高で、コストダウンが課題だった。このたび、海外での生産体制を整えることで、約30％のコストダウンを実現した。おかげさまで今年中に2台納入予定だ」

―今後の展開は。

「近年の企業活動には低コストや短納期だけではなく、地球環境への貢献度も求められている。バイオ燃料を使うことは良いアピールになると訴求し、PRする。また、低コスト化を機に、国内および東南アジア市場を開拓したい。今後もフロン処理業とともに地球環境保全に寄与できる新規事業として、注力していく」

VD200試作機

会社情報

▷社長＝山田久俊氏▷所在地＝埼玉県桶川市川田谷1649の1、048・789・2302▷資本金＝5400万円▷売上高＝3億5700万円▷従業員＝10人▷設立＝00年(平12)9月
http://www.kankyosoken.co.jp/

千葉オイレッシュ株式会社

代表取締役 野村 進一 氏

―廃油のリサイクルが主力業務です。

「画一化した方法で使い古した廃油などを短時間・低コストで処理するのが強みだ。廃油をRBF（リサイクル・ブレンド・フュエル）にし、大型ボイラ用の代替燃料として販売している。独自の装置と技術で、工業排水の混ざった廃油も乳化処理して、再利用可能にしている。同排水などの液状廃棄物は燃料化できず他の業者に廃棄を依頼してきたが、RBF化で有効利用できる。その上価格は新品のA重油の2―3割のため、東日本大震災以降はエネルギーコスト削減の切り札として人気を集めている」

社内外で見える化推進

―市場環境は。

「安倍政権の経済政策で世の中は明るくなってきているのだろうが、中小企業レベルでは実感はまだない。ただ、好景気の流れが原油高も進んでいるが、そんな中でRBFは訴求力がある。PRを進めたい」

―将来展望は。

「市場の成熟化が進行中の今、少ないパイを取り合わねばならない。RBFの特徴や当社のサービスの利用で減るコストを、携帯端末で見える化した提案型営業をしていく。同時に現在75％のリサイクル効率を90％に引き上げるため、異業種と連携して技術革新に挑む。幸い、半年前に社内で月単位の改善提案制度を始め、提案のレベルを見える化したところ、従業員のやる気に火がつき社内体制が変わってきた。よい方向に変わってきた流れを一層強めていきたい」

第一工場入り口

会社情報

▷社長＝野村進一氏▷所在地＝千葉県君津市笹1249-3、0439・39・3033▷資本金＝1600万円▷▷従業員＝23人▷設立＝80年(昭55)10月
http://www.oilshu.co.jp/

株式会社 河野製作所

代表取締役社長 河野 淳一 氏

―血管の縫合手術などで使う超微細針で存在感を発揮しています。

「当社が得意とするのは直径70マイクロメートル（マイクロは100万分の1）以下の超微細針。全て医師のニーズを元に作る受注生産方式で、現在最も細い針は同30マイクロメートルだ。大手企業の多い医療機器業界で、中小である当社が生き残るにはニッチで付加価値の高い品が求められる市場で最前線を走れるかにかかっている。超微細針もニーズはあったが、市場規模の小ささから大手企業がなかなか手をつけなかった分野。生産設備や治工具を全て内製化し、ニーズへのきめ細かい対応と開発の高速化に取り組むことで、独自の地位を確立し続けている」

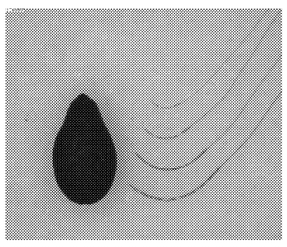
技術開発型ベンチャーであり続ける

―事業環境や市場の動きをどう見ていますか。

「国内で医療費の削減や拠点の集約化などがある。一方、海外はアジアを中心に医療の成長が見込める地域が多い。現在は上海に拠点があるが、今後は中国の他都市や東南アジアにも設け、ネットワークの拡充と地元での市場調査とブランディングを進める。日本とアジア両輪で事業展開していく」

―展開のために重要なことは。

「技術のさらなる確立と世界視点での製品開発だ。それには人材育成が不可欠。新卒採用を活発化して社内の業務を一通り経験させるとともに、中国への短期留学なども進めて、次代の河野を担う存在に育てる。企業コンセプトは『技術開発型ベンチャー企業』。国内外でしっかりと、この姿勢を表明していく」



会社情報

▷社長＝河野淳一氏▷所在地＝千葉県市川市曽谷2の11の10、047・372・3281▷資本金＝1000万円▷売上高＝13億円（12年9月期）▷従業員＝112人▷設立＝70年(昭45)5月
http://www.konoseisakusho.jp

AGMS株式会社

代表取締役社長 樋口 敬恭 氏

―9月初旬に「AGMS上海（中国上海市）」を設立しました。

「中国は2001年ごろから代理店を通じて大連、上海、広州と営業展開してきた。3月にイン・ジャパンの生地自動裁断機（CAM）の製造・販売部門を吸収し、新体制で業務を開始した。現地にはショールームも併設し、国内と同様に販売・メンテナンスも提供する」

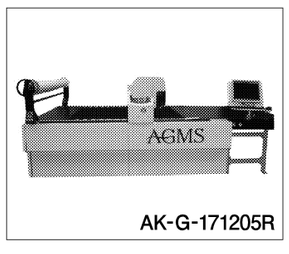
―旭化成のファッション開発部から発足して40年以上が過ぎました。

「弊社は01年に分社・独立し、11年に現社名になった。『CAD・縫製仕様書作成ソフト』をアパレルや自動車産業を中心に販売。13年はCAM事業を引継ぎ、中国に現地法人を設立した。今後は中国、東南アジアにMSブランドを紹介した。最新の縫製仕縫製機器展、9月に中国で開催された『CISMA』に出展し、CAD・CAMメーカーとしてAGMSブランドを紹介した。最新の縫製仕様書作成ソフト『スマートファイリング』と省スペースの自動裁断機『AK-G-171205R』を出展した。特に生地を送りながら切る『カッターヘッドノンストップ』機能が作業効率を向上させると多くの引き合いがあった。中国でも日本と同様に高品質・短納期が求められている。約束事に対して再確認が必要になるなど文化の違いもあるが、社是である『お客様を大切にする心』で、長く付き合いたい」

中国に現地法人を設立 マーケットの拡大を図る

―海外展示会にも積極的に参加されていますね。

「8月にカンボジアマーケットを広げる」

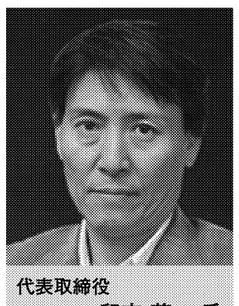


AK-G-171205R

会社情報

▷社長＝樋口敬恭氏▷所在地＝東京都新宿区西新宿8の17の1、03・6742・5400▷資本金＝5100万円▷売上高＝10億円見込み（13年12月期）▷従業員＝40人▷設立＝01年(平13)1月
http://www.agms.co.jp/

株式会社 印南製作所



代表取締役 印南 英一 氏

―業績が好調に推移していますね。

「3期連続で増収を達成した。2013年8月期の売上高は前期比1億円増の13億円になった。主力の包装機械のOEM（相手先ブランド）生産が堅調だったほか、包装機械以外の受注も伸び た。製造業からのOEM生産だけではなく、インターネット通販業などの非製造業からの直接受注も増えた」

―事業の強みは。

「第一に顧客からの増産要請や品質・コスト・納期面の要望に応えられることだ。設計から調達、加工、組み立てまでの一貫生産体制を構築している。積極的に設備投資し、従業員も採用している。第二に、企画力。顧客は高い志で新しいビジネスモデルの実現を目指しており、われわれの想像をはるかに超えたニーズがある。ある外資系大手ネット通販業者はビジネスモデルが斬新で、従来の発想では解決できなかった。新しい発想で世の中にはない新しい価値を創ることが求められたが、これに応えて『ほかのどこも受けてくれなかった』と評価された時はうれしかった」

ビジネスモデル実現を支援 新しい発想で価値を創る

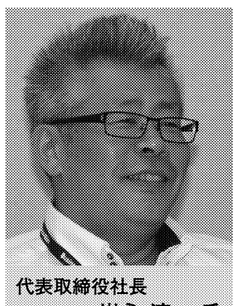
―今後の課題は。

「社会が急速に変化し、新しいビジネスモデルが次々と生まれている。われわれは新しいビジネスモデルの実現に向けて貢献できると信じている。顧客の思いやビジョンを共有することを重視している。顧客の現場を訪問し、感じ、よく対話する。顧客と一緒に考えてより良いコンセプトを創る。顧客の求めるコトをわれわれがモノにする。モノを現場で使った顧客からフィードバックを受け、再び顧客と一緒に新しい価値を創造する。このスパイラルアップが重要だ。われわれは顧客と一緒に新しい価値、新しいビジネスモデルを創る」

会社情報

▷社長＝印南英一氏▷所在地＝東京都足立区宮城1の12の22、03・3912・2976▷資本金＝1000万円▷売上高＝13億円（13年8月期）▷従業員＝60人▷設立＝62年(昭37)3月
http://www.innami-factory.co.jp

ロック技研工業株式会社



代表取締役社長 岩永 淳一 氏

―新技術と装置の開発を加速しています。

「主力のロール・ツー・ロール方式の成膜装置は、タッチパネル用電導フィルムなどの分野に活用が進んでいる。3月、非結晶型の透明電導膜の成膜技術と装置を、9月に結晶型の成膜技術と装置を続けて開発した。どちらも酸化インジウムスズ（ITO）をフィルムに成膜し、タッチパネル用部材への応用を見込む。膜は結晶型で電気抵抗60オーム以下ながら、透過率90％以上、色味を表すB値が1・5以下と透明性を確保。開発には、日本政策金融公庫の支援を受けた。長尺フィルムを使えるロール・ツー・ロールの強みを生かし、ガラス製部材の独壇場だった大型タッチスクリーンの新しい生産方法を提案する。装置の販売だけでなく技術のライセンス提供も視野に入れる」

何ごとにも挑戦の姿勢で

―海外からの引き合いが多いそうですね。

「現在進行中の注文および引き合いの多くが、中国や韓国、台湾の企業の案件だ。海外企業は当社の開発した装置や技術を積極的に採用し、新たな製品開発への挑戦を行おうとしている。装置の海外への供給は商社を経由するケースが多い。商社とのネットワークを広げるべく、積極的な営業と国内外の展示会への出展を続けていく」

「一方で国内企業への納入の動きは鈍い。使い慣れた装置や工法があるからかもしれないが、新しいものへの提案に対して臆病すぎないか。日本でモノづくりをする人間として残念に思う」

―今後の展望は。

「未知への挑戦を恐れず、顧客の要望に応えた製品を作り続ける。当社は印刷機製造で創業し、顧客の依頼で開発した成膜装置を主力に切り替えた。同装置でさえ、要望の変化次第で、今後も作り続けるとは限らない。全社員が様々なことに挑み、成功すれば加点する方式で、果敢に挑戦できる環境を整えていく。わが社に置いて『できません』は禁句だ」

真空成膜実験装置

会社情報

▷社長＝岩永淳一氏▷所在地＝千葉県八街市八街ろ1-140、043・440・1781▷資本金＝3000万円▷売上高＝11億7400万円（12年12月期）▷従業員＝47人▷設立＝85年(昭60)2月
http://www.rock-giken.co.jp/