一日中小企業庁 in ちば

■中小機構フォーラム

特別講演　我が国中小企業の挑戦、グローバル化への展望と人材戦略

千葉商科大学 学長　島田 晴雄 氏

日本経済で中小企業の役割はとても大きい。雇用の約9割、生産額の半分以上を中小企業が担っている。日本の経済構造は、中小企業と大企業のバランスが非常に良い。世界の識者たちは、中小企業が大企業を支え、しかも多くの中小企業が独自の技術・製品開発に取り組むといった日本独特の構造は、どうしたらつくれるのかに関心を寄せている。

ただ、中小企業は商圏の規模や資本の調達力、教育・研修面などで課題が少なくない。グローバル化の大きな波が地球を包み込む中で、日本の中小企業の役割が改めて見直されている。企業にいろいろな経営資源がある中で、とくに人材に着目したい。

日本はアジアでは最初に先進国の仲間入りをして、産業面で革命を起こし、世界をリードしてきた。ここまで発展したのは、モノづくりに力を入れたからだ。産業競争力を付けるために、国はまず繊維産業を育成した。やがて電機、機械、自動車に取り組み、自動車が本格生産されるようになってから日本は大きく発展した。トヨタ自動車は1次下請け企業だけで約2000社あり、2―4次までを含む中小の協力企業なくしてトヨタは存在しえなくなっている。

日本の中小企業が大企業と一丸となってすばらしい製品をつくり、世界の輸出市場にどんどん躍り出て、そのおかげで日本人は豊かになった。高度成長で所得水準は上がっていった。しかし今日、日本ではさまざまなコストの高さが各方面での障害となっている。

生産性はどんどん上がっているのに、日本でつくるモノの値段は高い。人口は日本のほか、シンガポールや台湾、韓国などでも減少するが、世界的には人口が爆発的に増える方向にある。将来的に人口問題、食糧難、水の不足などが懸念されている。

こうした状況で日本が生き残っていくには、バングラデシュやインドなど、人口が増大する成長国のボリュームゾーンをマーケットとして手に入れることが不可欠だ。かつて日本は、先進国相手の輸出立国として大成功したが、これからは今後経済成長する国々が対象となる。今後は従来の「モノ」ではなく、「ソリューション」を売っていく必要がある。モノの競争では、コスト競争力勝負になってしまうからだ。

信頼築き「ソリューション」売る

ソリューションとモノはどう違うのか。自動車もコンピューターも、使ってみれば良いモノかどうかすぐ分かる。モノが良ければ売れる。ソリューションでは人間が勝負といえる。売る人を信じてもらわなければ売れない。だから人と人の信頼関係がとても重要で、グローバル時代におけるビジネス人材の育成に力を入れたい。

投資とは相手の企業やいろいろなものの価値を確かめ、タイミングを見ながら行う頭脳プレーだ。これはソリューションの塊みたいなもの。コンテンツやゲーム、教育などもすべてソリューションといえる。ただ、もっと身近なところで世界が最も注目しているソリューションがある。それはモノづくりのノウハウだ。

日本が自動車や電子部品などで世界を席巻できたのは、紛れもなく日本のモノづくりの力があったからだ。とくに品質の高さには定評がある。欠陥品の比率を指す〝おしゃか率〟をミニマムにするため、大企業の下請けである中小企業は品質の向上に懸命に取り組んだ。これはつまり、人材をフルに活用した技術戦略である。精神的に「頑張った」だけではなく、合理的な技術や手法を編み出して成し遂げた。工場の整理整頓、生産設備の予防保全など、人にまつわるテクノロジーは、ロシアも中国も渇望する最大のソリューションだ。

こうしたソリューションに伴う価格は何かといえば、それにかかわる人間への対価。まず人に信頼される、そして信頼関係を築ける人材を中小企業で育てていけば良い。海外に行かなくてもグローバル人材は育てられる。相手との違いを意識し理解する一方で、同じ人間であるという尊敬と共感を持つことができる人の育成が大切。さらに、コミュニケーションをとるために自分を語れるようにすることが重要だ。

ここ千葉県は、農業あり、工業あり、サービス業あり、成田空港もディズニーランドもあるという相当活力のある県だ。こうした中で私が勤める千葉商科大学は、まさにグローバル人材と中小企業人材の養成に力を入れている。アジアの大学の学生らと経済をテーマに激論を交わす小型の知的な〝オリンピック〟に参加したり、学内に「中小企業研究支援機構」をつくって複数の自治体や企業と協力したりと、さまざまな活動を展開している。地元とともに歩み、大学としての個性を磨いていきたい。

中小企業フォーラム

地域資源の活用と中小企業の海外展開

中小企業フォーラム第2部では「地域資源の活用と中小企業の海外展開」をテーマに地元中小企業経営者や関係団体代表などが登壇し、意見交換した。まず横田俊之中小企業庁次長が「地域資源の活用に関しては中小企業単独で販路を開拓するのはなかなか困難だ。面的に、地域ぐるみでセールスプロモーションをかけるための支援を行う。海外展開については中小企業はやはりまだ遅れている。一方で海外でのメードインジャパンの評価は高い。逆に言えば、中小企業には海外展開の大きなポテンシャルがあるということ。中小企業庁も支援策についてまとめている」ところだが、各企業の意見をうかがって、反映させていきたい」とした。

企業側からの意見発表はまず食肉加工に取り組んでいるシェフミートチグサ（千葉市花見川区）の鴨狩大和専務が「食肉の小売卸から、ハム、ソーセージ、ハンバーガーパティなどに挑戦している。販路は小さな飲食店が中心だったのだが、5年前に地域資源活用プログラムの認定を受けたことがターニングポイントとなった。商工会議所や支援機関などからアドバイスを受け展示会にも出品し、評価を受けたことから高級レストラン、百貨店などにも販路が広がっている。千葉で一番おいしいハム、ソーセージを目指しているのだが、納入先や一般消費者との間には考え方のギャップがあったかもしれない。そうした点についても各方面からアドバイスを受けている」と説明した。

地域全体のセールス支援

ナシのピューレを生産するリカンヌ（千葉県市川市）の神保里香社長は「父がオーナーシェフを務める洋菓子店で働いていたが、JA市川が地域ブランドとして地元のナシを商標登録し、商工会議所がナシをたくさん使うよう商店などに働きかけたことをきっかけにピューレ生産の話を持ちかけられた。ピューレは地域資源の認定を受け工場の整備に補助金を受けるなどして、3年前から生産を始めている。量産できる体制ではないが取引先は着々と増えている。地産地消で地元で食べていただくのが良いのだろうが、いずれは海外での展開も目標としている」と発表した。

海外展開のテーマではゴムパッキンを製造しているケーイーエフ（千葉県佐倉市）の新保裕之専務が「1967年の創業で、海外拠点はスイス、米国、香港、中国にある。欧州などでは当初は現地のユーザーとのコミュニケーションが取れず苦労した。広い米国では販売代理店制度を整備して各州に営業拠点を持てるよう展開中だ。中国では工場でのトラブルも経験したが、現地の支援機関などを活用して解決している。トラブルが起きることは完全には防げないと思う。起こった時の対処方法を考えておくことに力を入れるべきだろう。情報収集も重要で、中小企業基盤整備機構や日本貿易振興機構などに支援いただいている」と自社事例を紹介した。

メッキや塗装、印刷など金属表面処理をメーンとする福井電化工業（市川市）の福井順子社長は「来年創業90年を迎える。携帯電話部品から航空機関連などまでさまざまなものを加工しているが、金属ボタン関連の商社から提案を受け、昨年ベトナム中部のダナン市に工場を開設した。月に数百万セットといった国内では考えられないような発注も受けたが、いま課題となっているのはやはり中国の製品との価格競争だ。同じ工場団地に進出した会社からアドバイスを受け、日本では行っていない亜鉛メッキにも挑戦している。ベトナムの皆さんは非常に頭がよく、日本に友好的だ」と述べた。

このほか地元商工団体などから支援の現状などが発表された。

意見交換会の出席者

中小企業庁次長　横田 俊之氏
関東経済産業局産業部長【司会】　萩原 富士久氏
千葉県商工労働部長　佐藤 忠信氏
シェフミートチグサ専務　鴨狩 大和氏
リカンヌ社長　神保 里香氏
ケーイーエフ専務　新保 裕之氏
福井電化工業社長　福井 順子氏
千葉県商工会議所連合会会長／千葉商工会議所会頭（千葉銀行顧問）　石井 俊昭氏
千葉県商工会連合会会長／四街道市商工会会長　花島 敬一郎氏
千葉県中小企業団体中央会会長／全国中小企業団体中央会副会長（坂戸工作所社長）　坂戸 誠一氏
加藤会計事務所所長　加藤 武人氏
ちばぎん総合研究所社長【コーディネーター】　水野 創氏

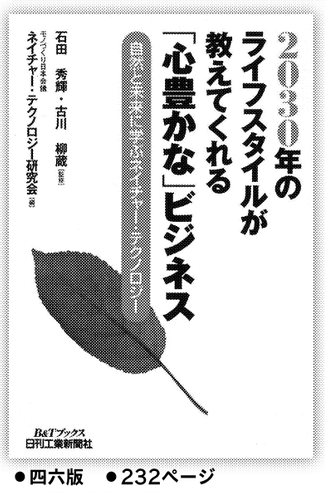
ネイチャー・テクノロジー・・・
この新しいビジネス手法に新事業創出のヒントが！

あなたの仕事に役立つ
理工学書・ビジネス書・技術雑誌
専門オンラインショップ Nikkan BookStore
http://pub.nikkan.co.jp/

◎ご注文は書店または添付FAX申込書で
弊社出版局販売・管理部までお申し込み下さい。

日刊工業新聞社
●本社出版局 〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1
販売・管理部 ☎03(5644)7410 FAX03(5644)7400

新刊図書のご案内



2030年のライフスタイルが教えてくれる
「心豊かな」ビジネス
自然と未来に学ぶネイチャー・テクノロジー

石田　秀輝、古川　柳蔵［監修］
モノづくり日本会議
ネイチャー・テクノロジー研究会［編］

〔執筆者一覧（五十音順）〕
石田秀輝（東北大学大学院教授）、亀田和宏（大日本印刷）、川瀬泰人（日本リファイン）、木村晴信（大日本印刷）、古後恭子（大日本印刷）、佐野健三（積水インテグレーテッドリサーチ）、澤村治道（NECエナジーデバイス）、芝健一（花王）、廣田幸司（大日本印刷）、古川柳蔵（東北大学大学院准教授）、山本博之（デンソー）

●四六版　●232ページ
●定価1,800＋税

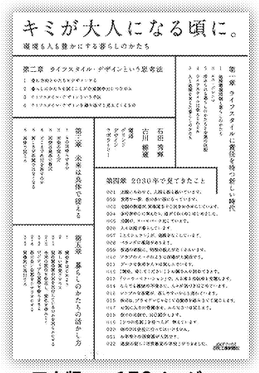
第1章　企業の本来の役割とは
―環境負荷低減と経済的利益は両立できるのか
第2章　思考の転換
―生活者が求めているものとは
第3章　自然のすごさを賢く活かす新しいものつくりと暮らし方のかたち
―ネイチャー・テクノロジー
第4章　バックキャスト思考でライフスタイルをデザインする
第5章　描き出したライフスタイルから新ビジネスを創出できるか
―ライフスタイルの検討
第6章　変革の萌芽
―企業は「足場を変える」ことができるか

未来の働き方をデザインしよう
2030年のエコワークスタイルブック

石田　秀輝、古川　柳蔵
コクヨ㈱RDIセンター［著］

●四六版　●216ページ
●定価1,400＋税

第1章　ワークスタイルのパラダイムシフトと地球環境
第2章　地球環境にもワーカーにも持続可能なワークスタイル
第3章　ワークスタイルをデザインする
第4章　50のワークスタイル図鑑
第5章　見えてきた低環境負荷なワークスタイルと新しい業態



キミが大人になる頃に。
環境も人も豊かにする暮らしのかたち

石田　秀輝、古川　柳蔵
電通グランドデザイン・ラボラトリー［著］

●四六版　●176ページ
●定価1,800＋税

第1章　ライフスタイルに責任を持つ新しい時代
第2章　ライフスタイル・デザインという思考法
第3章　未来は具体で捉える
第4章　2030年で見てきたこと
第5章　暮らしのかたちの活かし方

FAX申込書
お申し込みの際、複写（コピー）されたものをFAXされますようお願い致します。
※弊社にお申し込みの方は送料を無料とさせていただきます。

〒
ご住所：
TEL：
FAX：
会社名：
部署：
注文者名：

日刊工業新聞社 発行	冊　数
「心豊かな」ビジネス	
未来の働き方をデザインしよう	
キミが大人になる頃に。	