

成長企業トップインタビュー

本多通信工業



佐谷 紳一郎社長

本多通信工業はコネクタ専門メーカー。コンピューター・数値制御(CNC)装置や産業用機械向け家庭用ファイバー通信向けなどの多種多様な製品を手がける。佐谷紳一郎社長に生産再編などを聞いた。

今年に入り本社を自黒から大崎に移転し、生産体制を見直しました。

「営業と技術の両部門を同じフロアに集め、営業が収集したデータを円滑に製品開発に反映させられる体制を整えた。また3Dプリンター導入し、コネクタの形状の提案、試作や評価に迅速に対応できるよう長年にわたって産業用機器分野で培ったコア技術を車載分野に展開しておいた。リードタイムを短縮し、24時間生産体制を整えた。リードタイムを少なくてなるため品質も安定する」

車載・医療機器分野に手応え

多品種少量生産を中心とした多品種少量生産ですね。月産1万個未満の品目が全体の94%を占めているこれまでには「納期が遅い」という風潮があつたが、多品種少量生産性で短納期が理想だ。口うるこまでは「納期が遅く、在庫が多くても仕方がない」という現するための活動の一環といえる。

これから力を入れていける分野は、長年にわたって産業用機器分野で培ったコア技術を車載分野に展開していく順調に拡大している。

「新・旬の機器分野に手応えを感じていて、伸びを確保し、2ケタ成長を目指す」

シュタイネルトジャパン



岩松 康社長

ドイツ・シュタイネルトの日本法人であるシュタイネルトジャパンは、廃棄物に含まれている金属や樹脂の選別装置の販売やアフターサービスを開拓していく。若松社長に事業戦略などを聞いた。

日本は資源が乏しいのに金属などの回収サービスが強まってています。「以前は廃棄物の中からほしの金属だけを回収しがちで捨てるという考え方主流だった。近年は廃棄物の中から少しでも多くの有価物を回収しようという動きになっている。リサイクル装置を提案していきたい」

「当社の選別装置を利用すれば、リサイクル金属の買取価格が上昇し、リサイクル業者のモチベーションも上げられる。そうすることで素材メーカーとリサイクル業者の架け橋となり、リサイクルからユースへのチエーンがつながると考えていている」

リサイクルからリユースに

化しています。

「当社の装置は国内で百数十台の販売実績があるが、これまでは十分なサービス体制が構築できていない。これまでには十分なサービス体制が構築できていなかつた。2013年から年々数回、ドイツ本社の技術者や営業担当者が日本に派遣されてコーディネートを通じて、ヨーロッパとの信頼関係を築きたい」

中長期的に掲げている目標は、「当社の選別装置を利用することで回収する金属の純度を上げれば、リサイクル金属の買取価格が上昇し、リサイクル業者のモチベーションも上げられる。そうすることで素材メーカーとリサイクル業者の架け橋となり、リサイクルからユースへのチエーンがつながると考えていている」

山一興産



柳内 光子社長

山一興産(東京都江戸川区)は生コンクリート事業を核とし、グループで老人ホームなどの福祉事業も手がけている。地域密着型の事業展開により、活性化にも貢献している。柳内光子社長に事業展望などを伺った。

東日本大震災の復興、東日本オリンピック・パラリンピックのインフラ整備などで生コン需要増を見込まれますね。実はあまり期待していない。復興需要はピークを越した感がある。東京五輪関連工事では人と重機が不足しておりこの状況では需要増を見込みにくい。新事業を益々柱に育てたい」と語る。柳内社長は、「生コソ、福祉、教育、保育所や養護老人ホームの運営などに力を入れていますね。90年代後半に生コンで得た利益を地域に還元する目的で福祉事業に参入したい」

坂口電熱

電熱ソリューションを通じて、あらゆる産業のお客様にお役立ちして参ります。

営業本部 TEL:03-5624-5054 E-mail:sales@sakaguchi.com 坂口電熱 検索 www.sakaguchi.com

明日の産業社会を担う

あたたかく一人へ・街へ
Heart to Heart



東京産業人クラブ

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1(住生日本橋小網町ビル)
TEL:03(5644)7284 FAX:03(5644)7249

<http://sangyojin.com/tokyo/>

顧客ニーズを反映 挑戦する成長企業

印南製作所



印南 英一社長

印南製作所(東京都足立区)は、包装機や省力化機器の設計から製作まで一貫対応している。「お客様との共創」を掲げてニーズを反映し、信頼を獲得して幅広い顧客から支持を得ています。印南英一社長に事業の思いなどを聞いた。

「お客様の要望を断らず、あきらめずに世の中のないものをカタチにする」という姿勢を貫いていることが評価されています。

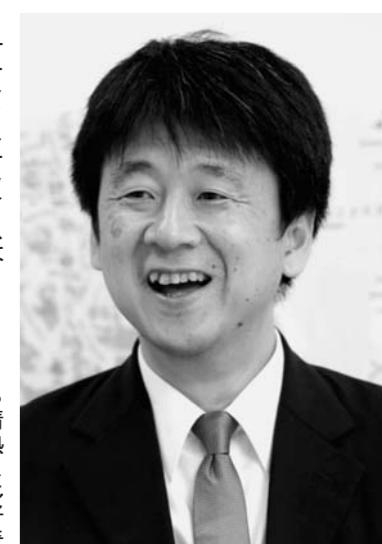
08年秋のリーマン・ショックなどを乗り越えて堅調に業績を伸ばしています。

積極的な設備投資と本社工場への生産拠点考査、自社ブランド開発といったハードとソフトの両面で経

世の中にはないものをカタチに

だ」これからもユーチューバーの多様化、高度化が続います。難い要求でもしっかりカタチにするため、板金、機械加工、溶接などの技術力をさらに高める。東京に拠点を置いている製造企業はある意味、「モノづくりが難しい」といふ場所で生き残っている。言い換ればコスト・ストップ・品質の面でグローバル企業に競り勝つ底力があるということだ。ノウハウをフルに發揮して事業展開する」

サテライトオフィス



原口 豊社長

サテライトオフィスは、コマースのシステムサポート業者として1998年に起業。08年に米グーグルのクラウドサービス「グーグルアップス」の法人向け導入を始めた経緯は、「01年のITバブルの崩壊後、米国発の新しいネットワーク体系としてクラウドが登場し、日本のIT業界に衝撃が走った。当社を含めてIT企業は駆逐され、クラウドビジネスに力を入れた」と、米グーグルの日本法人に電話した。交渉を重ねて販売権を獲得し、転換が成功した理由は、「従業員に『事業における見方もあり、『ならばクラウド』ビジネスにしてしまえ』と、米グーグルの日本法人でソフトウェアのオフィショア開発を手がけている。カンボジアやミャンマーといった人件費の安い国にも開発部隊を派出させて、より手頃なシステム開発サービスを日本企業に提供したい」

クラウド生かしビジネス展開

グーグルアップスに転化しています。

「01年のITバブルの崩壊後、米国発の新しいネットワーク体系としてクラウドが登場し、日本のIT業界に衝撃が走った。当社を含めてIT企業は駆逐され、クラウドを生かしたビジネス開発が求められる。現在、クラウドによる会議などにより、ベトナムのインフラを生かしたビジネス開発が求められる。エム・クラウドでソフトウェアのオフィショア開発を手がけている。カンボジアやミャンマーといった人件費の安い国にも開発部隊を派出させて、より手頃なシステム開発サービスを日本企業に提供したい」

8回目開催 新たな出会い、事業の可能性が拡がる「中小企業総合ビジネスフェア」!

江戸・TOKYO 技とテクノの融合展2014

日時 平成26年10月2日(木)10:00~17:00

会場 東京国際フォーラム 展示ホール

テーマ 東京企業力! ~つながれ 拡がれ 企業の輪~ 主催 東京信用保証協会

ビジネスの輪を広げ、新しい可能性を見出すビジネスマッチングの場

経営に役立つ企画&イベントが満載!!

只今
受付中!
出展者との商談が事前に予約できる!!
「マッチング予約サービス」をご活用ください!

「出展企業一覧」(当協会ホームページ内)、または「マッチングガイドブック」をご覧いただき、皆さまのニーズに合致する出展者との商談をお申込みください。

お問い合わせ先: 東京信用保証協会 ビジネスフェア実行委員会事務局 TEL 03-3272-2070

TOKYO
GUARANTEE
事業資金借入を公的保証でサポート
東京信用保証協会
〒104-8470 東京都中央区八重洲2-6-17
<http://www.cgc-tokyo.or.jp>

お申込みはWebから!
http://www.yugoten.jp/search_menu.html

<http://www.cgc-tokyo.or.jp>
検索

公式ホームページを
ぜひ
チェック!!

出展企業の詳しい情報が盛りだくさん!
さらに、出展者とのマッチング予約もできます!!

公式ホームページは
<http://www.cgc-tokyo.or.jp>から、
「融合展専用ページ」にアクセスしてください。

3人の著名講師による
講演会
聴講無料 予約不要

12の
支援機関による
施策紹介&
個別相談

皆さまのご来場を
心よりお待ち
しています!