独自の技術磨き 新たな

中国合弁と医療に的 小さな多国籍企業に 危険物向け需要期待

小倉氏　柴野氏　物部氏

小倉　自由に曲げられるという「曲探」の特徴を生かして、当面二つの事業を考えています。

一つは中国での合弁事業です。中国は新幹線整備を進めつつありますが、現在開通しているのは計画の10%くらい。これから建設が進むと車両の整備点検の需要がかなりのボリュームで出てくると予想できます。

「曲探」はアールが付いている車軸や車輪の欠陥検査に最適です。現在中国から提案があり、できるだけ早い時期に合弁会社を作ろうと思っています。

もう一つは医療用分野です。乳がんの検査装置はまだ実用していません。「曲探」を使えば、プローブを患部にあてる時の苦痛を和らげる装置ができるのではないかと期待しています。リウマチを検査する装置もまだありません。超音波のプローブを手に取って当てて、リウマチの傾向があると予見できれば、病気の予防に役立てることができるのではないでしょうか。リウマチと乳がんの検査装置に関してある大学から共同研究したいという話があるので、医療分野への応用研究を進めていきたいと思っています。

井水　新たな展開として中国市場と医療分野を考えられているということですね。続いて柴野さん、お願いいたします。

柴野　大手自動車メーカーの場合、1台目を納入してから試作量産試験を経て本格的な導入・発注が決まるまで1年くらいかかりますが、その時点で、機械の規模、金額が数倍に跳ね上がる。できるだけそうならないように、標準機、いわば素人が作れる機械をずっと狙ってきました。ただ、いつまでも素人が作れる機械ではやりきれない状態で、今が一つの岐路だと思っています。

もう一つは、海外市場への対応です。今後は需要の6割以上が海外だろうと思っています。それに備えて人材も雇用して、英語で対応ができるよう体制を整えている最中です。零細企業だけれども、ウェブを徹底的に活用して、「小さな小さな多国籍企業」として運営していこうとイメージしています。

その時に悩むのが、取扱説明書ですね。映像やネットを使って有効に活用する取説に進化させて、営業ツールともリンクしていきたいと思っています。素人の営業マンが、自信を持って世界中で営業ができる、そんなシステムが欲しいですね。

井水　ぜひグローバルに発展させていただきたいと思います。続いて物部さん、お願いいたします。

物部　バネ式フィルター濾過装置は、保守管理が極めて容易であり、多額の運用コストの削減と作業効率の向上に寄与しています。また他のフィルターのように使用後に廃棄物となることがなく、地域環境と職場の美化・保全に役立ち、社会生活への貢献度が大きいと市場で評価をいただいています。

特に最近開発した大型のバネ式フィルターは長期間の無人運転が可能であり、引火物や放射性物質など多くの危険物類への活用が期待されています。

現在、濾過による除染作業のテーマでは、保全の充実と長期間無人運転の可能性、および廃棄物の極少化などの課題が満たされていることで、濾過プラントへの活用の課題が多く、危険作業に従事する各企業からの需要が期待されます。それから、原油安で少し影が薄くなった感がありますが、シェールガスを採掘する時に使用するフラッキングウオーターという汚濁水の濾過という話もあります。

井水　攻略目標がはっきりすればビジネスに広がると深みが出てきそうですね。では鈴木さん、お願いいたします。

鈴木　今後の事業展開について三つ考えています。まずはエンタープライズの領域にどう入っていくか。二つ目は、今までは業務マニュアルというのをメーンにしてきましたが、やはり取扱説明書ですね。三つ目は、マニュアルを作る時代から買う時代へのシフトということです。

一番目のエンタープライズに関しては、2014年11月にマイクロソフトとパートナーシップを結ぶことができました。マイクロソフトは「ワード、パワーポイント、エクセル」という全世界共通のドキュメントツール「オフィス」をお持ちですが、マニュアル専用アプリケーションはありません。そこを一緒にやることになりました。

二つ目の取扱説明書に関しては、「読んでもわからない」「保管場所をとられたくない」という問題をなんとかしたいと思っています。メーカーにどう入り込むかが課題です。

三つ目は例えば飲食業のマニュアルですと、共通化できる部分はTeachmeの上にプラットフォームを作って共有すればいいのではないかと思います。そのためには業界団体とどう組み合っていけるかがカギだと思います。

柴野　佳英氏

10年先見越して育成 伝えることを簡単に

山内氏　鈴木氏

井水　最後に、会社をどのように引っ張ってこられたか、人材の育成で苦労されていることなど、経営全般に関してお話していただけたらと思います。

山内　短期的な利益を追うのではなく、10年先を見越して人を育て事業を育てる、これが当社の社風です。2005年の創業50周年を機に、当時の永井彌太郎社長が創業精神に立ち返りカーボンを軸にした新事業が「ポーラスカーボン」でした。10年間研究開発を続けてきた事業が、これまでになかった新しい搬送装置を作り出すまでに成長し、市場をけん引しようとしています。

新製品の開発には、プロジェクト体制を敷いています。ノンコンタクトチャッキングのプロジェクトのメンバーは日々、お客さまの希望されるニーズと期限に間に合うよう、一丸となって最大限の努力を続けてきました。この姿勢は当社の経営理念である「お客さまの連続操業のサポートサービス」にも通じています。この経営理念は脈々と受け継がれています。

また、経営陣としても、組織としての統制は維持しながらも、社員が自分で気付き・考え・行動できるように、細かいプロセスは現場に任せ、できるだけ口を出さないようにしています。

井水　社員も経営理念をよく理解し共通認識としてそれを持っているのですね。続いて小倉さん、お願いいたします。

小倉　会社が成長するためには、お客さまに愛され、社員のモチベーションを上げていくことが不可欠だと思います。お客さまに愛されるために、「Yes, We can,anyway try.」を信条にしています。できないとは言わない、やってみなければわからないじゃないかと。10年たって、お客さまの前では「やらない」と言わなくなりました。

モチベーションを上げるためにいろいろとやっています。一つはストックオプション制度で、社員の83%が株主です。会社が成長する限り毎年1%ずつ配当をずっと増やすと社員に約束しています。もちろん実績が出たらの話ですが。2015年は9%、16年は10%です。二つ目は「引退制」。希望すればずっといてもいい、辞めたい時はいつでも遠慮なく辞めていい、という制度です。三つ目は個人目標管理シートを作成して数値目標を全員に立てさせています。年2回、賞与の前に社長面談して、アドバイスしたり悩みを聞いたりしています。5年目になりますが、非常にコミュニケーションが良くなりました。

井水　素晴らしい制度ですね。続いて柴野さん、お願いいたします。

柴野　会社を作って6年目に入ったところで、まだ社員に自分の経営に対する思い、本音のところを本気でぶつけるところまではきていません。ただ、今後の会社の形のビジョンは説明していくべきだろうと思っています。その中で、どうしてこういうことをしたいのかを少しずつ話ながら、自分が思い描く会社の在り様というのを伝えていこうと思っています。

当社は、営業部隊は置かずに、訪問したいとお客さまに思わせる会社にしたい。理由は効率の問題です。小さな会社ですから営業経費をかけられません。受付はホームページと電話で女性陣がコントロールしています。「申し訳ございませんが神奈川県の相模原市までご足労願えませんか。来社していただければ、世界で初めての現象をご覧いただけます」と。

私の言葉よりもお客さまの言葉、驚いて感激している様子が社員を育てているという感じがしています。設計や製造現場の社員がお客さまと接触する機会を少しずつ増やしていって、お客さまの力を借りながら意識改革を進めています。

井水　技術に関しては絶対的な自信をお持ちですね。続いて物部さん、お願いいたします。

物部　独立した時に決めたことがあります。それは、どんな物でも自分の作っているものはオンリーワンでなければならない。ほかの会社が同じようなものを作り始めたらやめよう、ということです。この考えに基づいて創業以来、独創的な精密加工技術を基軸に、新分野でのモノづくりに挑戦してきました。

「社会環境の清浄化に注力し、住み良い世界作りに貢献すること」を理念として、産業の一分野において、常に「オンリーワン」企業であることを目指して頑張っていこうと考えています。

今回、日刊工業新聞社などの支援でホームページを無料で制作していただくことになり、国内でも海外でも閲覧できるようになっています。海外の商談にはいつも逃げ腰でしたが、これからはそうはいかないので、どう対応していこうかと悩んでいるところです。

当社のフィルターは、水でも油でも粉塵でも薬液類でも、いろいろな物質に使用できるのが大きな特徴ですが、逆に間口が広すぎてターゲットを絞りきれないのが玉にきず。少し選別していきたいと思っています。

井水　だから物部さんの会社はものすごく革新的なのですね。最後に鈴木さんお願いします。

鈴木　私たちのミッションは「伝えることをもっと簡単に」ということに、いかに貢献するかに尽きます。「伝える」ということにこだわって事業展開をしていこうと思っています。

最近気付いたことがあります。エンジニアが部屋にこもって開発をしていると、お客さまの顔が見えなくなってくるという話がありました。どんどんお客さまのところに行っていいよ、と言ったら生き生きし始めた。やはり自分の作った物に対して、お客さまからお金を払うと言われたその時が一番うれしい。それが日々感じられれば、モチベーションが上がっていくのだと思いました。

私は事業を選ぶ時に四つのことを重視しています。「誰もやりたがらないことで、世の中からはなくならない物を、圧倒的に使いやすく、かつ圧倒的に安くすれば、競争は生まれない」というのが私の思いです。その四つを重視して、「伝えることをもっと簡単に」というミッションに関わることを展開していければ良いと考えており、メンバーにも常々話しています。

井水　ビジネスのコンセプトが「伝えることをもっと簡単に」というフレーズの中に全部こめられていますね。皆さんのお話を聞かせていただいて、新しいことに情熱を持って挑戦されているのだなと強く感じました。本日はありがとうございました。

鈴木　悟史氏

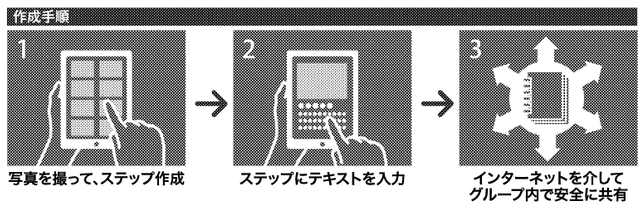
日刊工業新聞社社長　井水　治博

かんたんマニュアル作成ツール
Teachme Biz

マニュアル作成時間　1/5、運用負荷　1/2
作成、共有、運用までカバーする「マニュアル専用ツール」

Teachme Bizで指一本でマニュアル運用。
たったの3ステップで作成、共有が完了。
Teachme Bizは、見やすくわかりやすいマニュアルを簡単に作成できます。完成と同時にクラウド上で共有完了。使う時はさっと取り出せ、修正があれば即更新。もちろんセキュリティ対策も万全。
グループ内で安全にマニュアルを管理でき、これまでの苦労が嘘のように解決します。

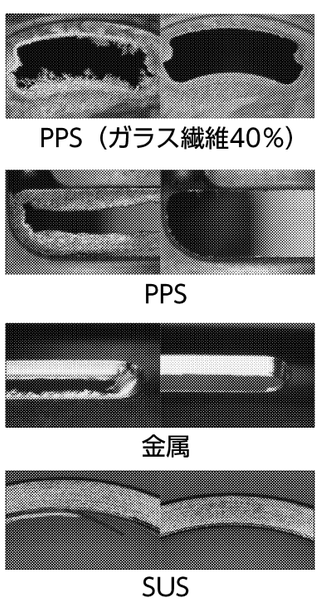
作成手順



写真を撮って、ステップ作成　→　ステップにテキストを入力　→　インターネットを介してグループ内で安全に共有

詳しくはこちらから → https://biz.teachme.jp/
studist　株式会社スタディスト　〒101-0047　東京都千代田区内神田2-11-4　内神田金子ビル 6F
03-6206-9330 (10:00-17:00)　support@teachme.jp

精密成形加工・精密機械加工のバリ取りに

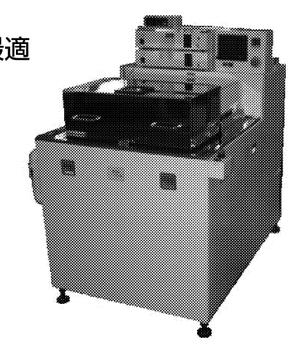


超音波バリ取り洗浄装置

精密加工・精密成型の各種微小バリ除去に最適
ミクロンレベルのバリも除去可能

人件費の削減に！
品質の安定！
コスト競争力の強化！

PERION-DB-シリーズ

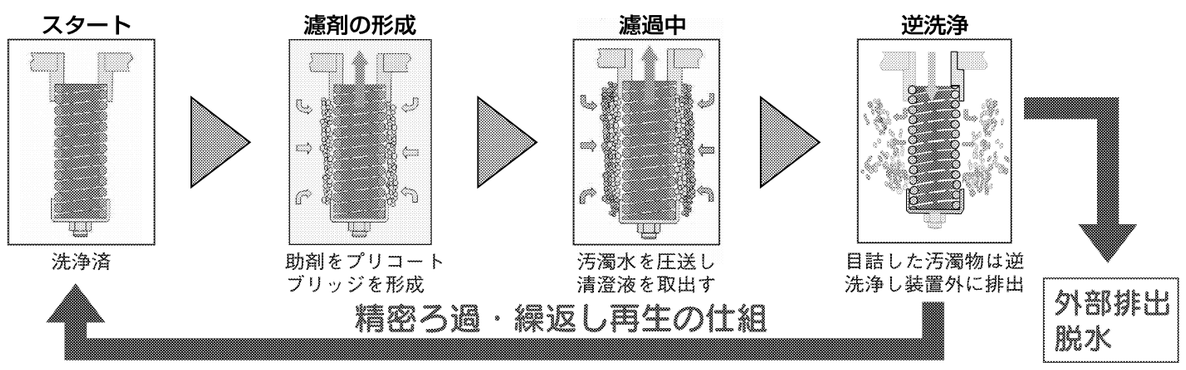


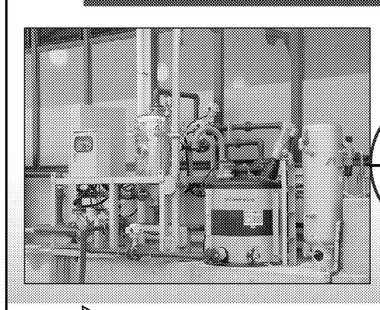
BlueStarR&D
真・超音波洗浄　超音波バリ取り
株式会社 ブルー・スターR&D
〒252-0241 相模原市中央区横山台1-31-1
電話：042-711-7721
http://www.blue-galaxy.co.jp/

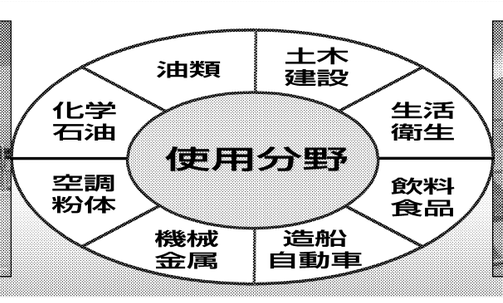
新ろ過システム
モノMAXフィルター

第27回中小企業優秀新技術新製品賞
優秀賞 受賞
「自立洗浄機能を有する環境」に
やさしい大型ばね式フィルター
ちばものづくり認定製品　認定番号 第7号
国土交通省NETIS（新技術）登録 No. KT-06004

ばね式モノMAXフィルター
無限の再生、小型で省エネ、高速で精密濾過、メンテが簡単、ランニングコストが超安価、産廃物とならない。超高精密自動洗浄ストレーナーとしての利用もオススメ！







究極のオンリーワン！
株式会社モノベエンジニアリング
〒262-0042
千葉市花見川区花島町149
TEL 043-257-2789（代）　URL http://www.monobe.co.jp　E-mail info@monobe.co.jp