埼玉産業人クラブ

元気なSAITAMA創造

埼玉県知事賞

日本伸管会長　**細沼　哲夫氏**

独自技術追求と従業員教育を徹底

当社は小さくとも世界企業を目指してきました。新座市本社工場、福島県白河工場、タイ工場の全3拠点で、前期はグループで約51億円の売り上げとなりました。アルミ管引き抜き加工から部品、アルマイト表面処理まで手がけております。

本社工場では、主にカメラ向けなどのアルミパイプ製品を手がけており、一眼レフカメラ向けは国内トップシェア。白河工場で生産するコピードラムも国内トップシェア。また、白河では、2014年9月に技術開発センターを開設。金型の自作や製品検査体制を充実させ、開発スピードアップに寄与。新たに大径管機も導入しました。操業約2年になるタイ工場も順調です。

変わった分野では、南極の4000㍍氷層を掘削するためのアルミパイプ製作も手がけます。チャレンジ分野では、宇宙やリニア新幹線向けなどに取り組む所存です。

当社周辺には戦後、自動車やラジオのアンテナとして、真ちゅうなどのパイプ加工向けで最大25社程度の伸管加工業者がありました。こうした用途がなくなるにつれ、今では6社程度にまで減少。その一社である当社が、ここまでやってこられたのも、アルミ伸管の需要増を見込んで、いち早く対応できたからにほかなりません。

大手にはできない、多品種少量品の伸管品に焦点を絞り、それまで切削加工で行っていた分野のアルミ部品を引き抜き加工で代替する取り組みを進めてきました。加工設備も自作し、精度もミクロン台を追求。業績の良しあしにかかわらず新卒の採用は欠かさず、何より、従業員教育を徹底してきました。

こうした活動が結実したためか、今日までやってこれました。ただ、私は「企業は運が7割」だと思っております。これからも、「運」を呼び込んで、成長を遂げて参る所存です。

企業データ
①67年創設②67年③8375万円④アルミ引抜管・棒の生産、アルミ部品の生産、アルマイト処理⑤新座市

会長賞

司ゴム電材社長　**小泉　徹洋氏**

蕨市から上場企業を

当社は「学ぶ」「提案」「変革」「挑戦」を掲げており、これらの四つのスピリットを徹底的に取り組み、日本国内でのモノづくりにこだわっています。事業としては、工業用ゴムや樹脂の販売中心から、エレベーターなどの板金・プレスを主体とするメーカーに転身、近年ではM&Aも積極的に行い拡大を続けてきました。

千葉・成田の板金加工メーカーを買収した際には、赤字続きだった会社を更生させ、セル生産方式を導入し「業界平均の3倍以上の1人あたりの売上高」という高い生産性を実現しました。

当社の強みは「製品開発力」です。例えば、国内業界シェア25㌫を誇る「リミットスイッチ」では、金属製の大型であった同製品を樹脂製で小型化することで競争力を高めています。開発はローテク中心に発想力、アイデアで特許も数件取得しています。

課題は人材育成です。中途採用などでも各部門の主力メンバーをそろえています。ただ、事業が急拡大しているため、管理範囲を超えてしまっています。買収した会社のトップなど経営層を担える優秀人材の採用と育成に注力していきます。また、現場の従業員一人一人のやる気を引き出す必要があります。そのためには管理側が追い込むのではなく、合理的な説明を行い、パフォーマンスを最大限発揮できる環境づくりが大切です。営業現場は宝の山のはずです。既存客に対しては製品販売だけでなく、保守・メンテナンスなども含めた総合的な提案に移行し、付加価値の最大化を行っていきたいです。

今後はM&Aをさらに積極的に行い、蕨市から上場企業を目指し、事業運営に力を入れていきます。主力のエレベーター市場は、50年前の東京五輪で新設したビル用エレベーターなどが更新時期を迎えており、受注拡大が見込まれています。また、昨今の円安も追い風にしたいです。

企業データ
①94年入社②55年創業③6000万円④工業用ゴム製品の販売など⑤蕨市

受賞記念プレゼンテーション

《企業データ》
①社長のプロフィール
②創業・創立年
③資本金
④業種・事業内容
⑤所在地

特別賞

I-CST社長　**横井　博之氏**

当社は循環系に関わる医療機器を通じて、人々の健康に貢献するグローバルカンパニーです。循環系に関わる医療機器を基に、新たな経済循環を起こしていきたい、という思いがあります。「医療・健康機器」「経済循環」が我々のキーワードです。

事業は三つあります。まずは3国間貿易です。商品は東南アジア、主に中国で生産し、ベトナムやBRICs（ブラジル、ロシア、インド、中国）、ネクストイレブンと呼ばれる新興国に、日本を経由せずに直接納めています。我々は企画・品質管理をしますが、商品は直送する、というライアングルのビジネスです。代金回収は当社が責任を持ちます。このビジネスモデルは2010年発行の経済白書に、モデルケースとして掲載していただきました。

二つ目は、輸出入のネットワークに高付加価値の自社製品を乗せることです。現在、乳がんの自己触診グローブや注射練習器などを国内で開発して、世界中に販売をしています。

三つ目は医療機器・健康機器の輸出入です。医療機器はガーゼや脱脂綿から人工心臓まで、全てのものが申請・輸入・販売・修理できる資格を取得しています。我々を通すことによって、ワンストップで完結するサービスを提供できるようになりました。

今後のビジョンですが、まずはICSTブランドの確立です。メディカル分野ではなかなか単一の企業では勝てないので、まずはチーム埼玉、次はオールジャパンで世界に打って出ることが大事だと考えています。

企業データ
①04年創業②04年③1000万円④医療・健康機器の企画開発および輸出入販売⑤さいたま市中央区

特別賞

東立製作所社長　**松川　ヨシ子氏**

当社は、樹脂の将来性に着目した創業者で私の夫の松川力が設立しました。夫は1992年に病で急逝。それまで、経理を担当していた私が継承し、これまで23年間無我夢中で経営に取り組んできました。また、創業者が日頃望んでいた、「社会貢献」、「医療分野への貢献」のテーマを追求して参りました。

私の経営信条の第一義は「社員を幸せにしたい」ということです。これには会社の技術革新と成長が欠かせません。そのため、埼玉県から受けた二回目の経営革新計画適用では、新本社工場を建築。第二回目の適用では、世代交代をにらんでの「技術・技能の継承」を主眼に利用いたしました。経営というものは、やはり人が根幹。オンリーワン技術の追求も重要。そのため、当社では経営が苦しいときでも毎年、技術専門高校から新卒を採用してきました。また、当社では、社員一同が経営参加するという信念の元、利益の3割を特別賞与として、従業員に還元してきました。

いろいろありますが、どんな時でも経営者は動揺を社員に見せてはいけない。普段は、できる限り笑顔でいられるよう心がけてきました。国内でモノづくりを続けるため、樹脂加工では難しいとされた夜間の無人化運転も実現。競争力強化に取り組んできました。

将来の展望ですが、医療や食品関連機器の強化に取り組んでいます。また、樹脂は耐水性に優れることから、海に囲まれた日本ならではの技術分野に進出していきたい。今回の受賞を励みに、100年企業を目指して歩んで参る所存です。

企業データ
①64年入社②60年③1000万円④工業用プラスチック製品の製造・販売⑤日高市

特別賞

日本テクノ社長　**椛澤　均氏**

私共の主な事業は熱処理設備の製造販売と、受託加工です。熱処理とは材料を加熱したり冷却したりすることによって、材料の持ついろいろな特性を引き出すことです。熱処理の一番のお客さまは自動車産業です。そのほかにも建設機械や航空機などあらゆるところに熱処理は関係しています。

今考えているのは、できるだけバランスの取れた経営をすることです。国内事業と海外事業、設備と受託加工、新しい技術と従来の技術のバランスを取りながら、安定した経営を目指していきたいと考えています。

技術というのは知識と経験が大事です。日本とドイツの違いに関して、ドイツは20年も30年も同じテーマで研究開発をしている点です。

我々の良さだと思うのは、創業から30年間、新しい技術の開発ができたことです。大手の企業では、同じテーマで長くやっていくのは難しいです。トップが変わると方針も変わってしまいます。そういう面では、中小企業の方が要素技術を高めるにはいいのかなと考えます。

私共は創業30年ですが、当初、トヨタ自動車やホンダから「先発大手と同じことをやってもチャンスはないと思いますよ。新しいことをやったらどうですか」とアドバイスをいただきました。おかげさまでオリジナルの技術を10品以上開発できました。

今後はフランチャイズで事業が展開できたらと考えています。これから東南アジアを中心にITを使いながら展開し、世の中に貢献していくことが私の夢です。

企業データ
①85年創業②85年③5000万円④金属材料の表面処理、熱処理設備の開発販売と受託加工⑤蓮田市

あなたの会社の事業アイデアが
世界に先駆けて未来を切り拓く！

ビジネスプランコンテスト
さいたま市ニュービジネス大賞2015
募集期間：6月16日㈫～7月23日㈭必着

期待するビジネスプラン
○新規性、革新性があり、これからの成長が見込める製品・サービス
○新事業・新分野に進出するためのビジネスモデル
○さいたま市の活性化や雇用創出に貢献できるプラン

応募対象など、詳細はホームページでご確認ください。
SNB大賞　検索

～創業から経営革新までトータルにサポートします～
公益財団法人 さいたま市産業創造財団
さいたま市中央区下落合5－4－3／TEL：048-851-6652　FAX：048-851-6653

Resona Group
経営者の皆さまの熱い想いをお聞かせください！
私たち埼玉りそな銀行が全力でお応えします！

ビジネス創出の機会をご提供いたします。
◉各種セミナー、商談会等のご案内
◉営業情報のご提供、ビジネスマッチング
◉法律や制度の改正にかかる勉強会開催
◉お客さま同士の交流の場のご提供 など

企業経営のフォローアップに努めます。
◉ご融資後のアフターフォロー
◉企業経営診断サービス
◉商談セッティングのアフターフォローなど

お客さまのニーズをともに考えます。
◉資金調達等の多様化、安定化を図りたい
◉遊休不動産を有効活用したい
◉新商品開発や販路拡大に取り組みたい
◉現地法人を設立し、海外へ進出したい
◉地震等災害のリスクを回避したい など

各種ソリューションをご提供いたします。
◉各種ご融資、社債発行等の資金調達
◉事業承継支援（自社株評価、遺言信託）
◉企業年金制度の見直し
◉不動産のオフバランス化 など

埼玉りそな銀行
RESONA