

発行

株式会社 エスクリエイト

名古屋市中区錦一丁目4番16号 日銀前KDビル4階

TEL: 052-222-3600 FAX: 052-222-3699

URL: <http://screate-soft.co.jp/>

担当: コンサルタント 石垣 智博

tomohiro.ishigaki@screate-soft.co.jp

中小企業白書の事例紹介

7月になりました。通勤時はとても太陽の光が眩しいです。気象庁のデータ（日積算紅斑紫外線量の月平均値データ表）によれば7月～8月にかけて紫外線が人体へ及ぼす影響の度が一番高いとのこと。健康のためにもサングラス・日焼け止め・日傘など必要ですね。

さて、先月号で紹介した2013年白書ですが、もう少し事例を紹介したいと思います。

白書URL

<http://www.meti.go.jp/press/2013/04/20130426001/20130426001.html>

<事例：2-2-6「地域で連携して新たな事業を展開した下請中小企業・小規模事業者グループ」>

中小企業の強みを結集したグループを立ち上げた事例です。

◇四日市機械器具工業協同組合に所属する中小企業・小規模事業者16社が共同で立ち上げた。

◇所属企業は、工作機械や半導体関連の部品加工等、様々な業種の下請企業である。各社で培ってきた技術・ノウハウを活かしつつ、「単独ではできない新たなことができれば。」という思いで2009年に活動を開始し、2011年にはグループ活動のための法人を設立している。

◇「自分たちにしかできないものを作る。」という考え方に基づいてターゲットを絞り、IH加熱技術を活用した試作や新製品の開発を中心に活動し、2012年末現在、約50件の受注を獲得している。

◇地域に根ざした信頼関係のもと、互いの技術・ノウハウを共有しながら活動することによって、グループとしての強みを発揮するとともに、自社以外の会員企業の技術

等を自らの事業に活かすことができるようにしている。その結果、各社が既存顧客へも幅広い提案ができるようになっていく。

◇全国の企業グループのネットワーク「monozukulink.net（モノヅクリンクネット）」を各地の企業グループと共同で2011年に設立。企業グループ同士で交流することで、更に幅広い情報を交換し、事業展開の可能性拡大につなげている。

本事例を紹介したのは、東海地方(地元)ということもありますが、普段競争している同士であるが垣根を取り払ってグループを形成し、さらにその活動が成果をだしていることです。今後も注目です。

もし、我々IT企業同士でグループを組む場合、どの様なことができるのかな?と思いました。ワクワクするものを生み出せるかな?

<事例：2-4-2「工事業現場と本社の情報共有をITで効率化し、生産性を向上させた企業」>

屋内外の照明関係設備の設計・施工を行う企業がITを活用した事例です。

◇施工現場が遠方になることが多い。打合せのため本社に戻ってくると時間や費用が掛かり、また、長時間の移動により従業員も疲労する。このため、業務内容が多様化し、従業員の育成が必要であるにもかかわらず、生産性が向上せず、土日を含めた残業が多く見られる状況であった。

◇こうした経営課題への対応を目的として、テレワークの仕組み等、ITの導入が進められてきた。

◇全従業員に新しい仕組みを使ってもらうことに苦労があったが、同社の IT 担当者が各従業員と話をして理解を得た。「会社の規模が大きくないので、一人一人と話合いができ、その結果、IT の導入の効果を高めることができた。」と IT 担当者は語る。

◇残業が減り、従業員のワーク・ライフ・バランスが改善するとともに、従業員が資格取得に取り組む時間が確保され、従業員のスキル向上にもつながっている。有資格者の増加で経営事項審査の評点が高まることになり、同社の受注増にも結び付いているという。

本文中に「企業規模が大きくないので上手くできた」とあります。たしかにその面もあるかもしれませんが、しかし、企業規模が大きくても上手く活用できている企業もあります。反対に小さくても活用できていない企業もあります。

本事例では、各社員に対して丁寧に対応してきたということです。企業規模が大きくても小さくても IT をしっかり活用するには、そこにヒントがあるのではないのでしょうか。

「本は考える為のサプリメント」(その 27)

今月紹介する本は新書です。幕末から明治の激動時代、政治・経済・社会の激しい変化の中、事業を発展させた企業家がいた。彼らの経験から、挑戦する勇氣と希望を学び取りたいという想いで書いた。とのことです。

「企業家たちの幕末維新」(宮本 又郎 著)

◇江戸期の長者の 9 割が生き残れなかった。

◇変化に弱かった老舗。番頭経営のデメリット。

◇幕末・明治期には、企業家・資産家の目まぐるしい交代劇が演じられた。交代劇の主演を演じた企業家には 5 つのタイプがある。

- ①旧商家 (三井家、住友家)
- ②ベンチャー企業家 (岩崎弥太郎、安田善次郎)
- ③技術者・職人出身 (山辺丈夫、菊池恭三)
- ④社会的企業家 (波多野鶴吉、大原孫三郎)
- ⑤財界リーダー (渋沢栄一、五代友厚)

昨今話題になっている社会的企業家。この時代にもいたことに驚きました。次に紹介します。

◇波多野鶴吉は、郡是製糸(現グンゼ)の創業者。この時代に、品質改良の実現には、生産の技術や仕組みの改善では不十分であり、それに係る人々の人格向上が重要と考えた方です。

「良い人が良い糸をつくり、信用される人が信用される糸を作る。」と信念を持って従業員の育成を行いました。人は、郡是製糸を見て「外から見れば工場だが、裏から見れば学校だ」と称したそうです。

この書籍はたくさんの明治の企業家が紹介されています。すべての方において行動力が凄いと感じました。

その行動力の源泉とはなにか? 産業において地域そして日本を活性化したいという強い思いそして、義務感があったのだと思います。お勧めの書籍です。

編集後記

6月最終週にお客様と共に台湾へ出張してきました。週前半の天候は悪かったのですが、後半はとてもいい天気恵まれました。天気の日には日本ほど湿気を感じませんでした。

台湾での仕事は、現在進めている IT 導入プロジェクトに関する、現地スタッフとの調整や説明です。初めのうちは不安とワクワクが同居した複雑な心境でしたが、現地では何とかコミュニケーションがとれ安堵した次第。台湾の活気を写真でご紹介して締めくくります。(石)



↑アジア有数のコンテナ取扱量を誇る高雄港周辺



↑とっっても活気あふれる夜市