

<特集記事> 我が社の独自性を支える「経営の掛け算」-後編-

特集記事【我が社の独自性を支える「経営の掛け算」】では、粉体を微細化するビーズミルの開発・製造・販売を行うアイメックス㈱(東京都墨田区)の特集記事をお届け致しています。最終回(第3回)では同社の独自性を支えてきた経営の掛け算を踏まえ、同社が次の成長ステージに進んでいくため、現在進行形の取組みをご紹介します。

まず、同社の独自性を支える「経営の掛け算」は、<掛け算①> 町工場からの脱皮への思いとビーズミル開発の機会との出逢い、<掛け算②> 顧客のコトバにならない要望をカタチにする(思いを汲む)開発力、<掛け算③> 中小企業施策の積極的な活用による、研究開発力の強化・認知度向上の3点でした(詳細はWAVE前号(第219月号)を参照)。これら3つの「独自性の掛け算」によって、同社は創業当時、印刷機械の部品加工を行う町工場から68年掛けてビーズミル装置メーカーとして業界を牽引するまでに成長してきました。

※ビーズミルとは、粉体はナノ(1ミリの100万分の1)単位に微細化されることで、今までと異なる新しい物質の特性を見出すことが可能になり、ビーズミルはその微細化工程を行うための機械装置です。



◆事業承継後、後継者が「遺していくもの」と「変えていくもの」

2016年 新社長に就任した五十嵐康雄氏は、同社が100年企業に向けて更なる成長をするために“遺していくもの”(→経営理念)と“変えていくもの”(→製造プロセス)を明確にしています。

当時、五十嵐社長の問題意識にあったのが、「カスタマイズと標準化の両立」です。同社はこれまでの技術開発力(カスタマイズ)によって業界でのポジションを維持してきましたが、製造プロセスの中でボトルネックとなる工程が生じたため、競合との関係性から大型機の売れ行きが徐々に低下し、売上規模も頭打ちになってきました。

そこで、『このままではいけない』との思いで一つひとつの課題を明確にし、挑戦、克服していくために2015年から毎年、全従業員に「頑張りの方向性」を示すために一文字の標語を明示していききました。

これは五十嵐社長の社長就任(2016年)と重なるタイミングで始まりました。

2015年「強」(強み) 何が出来て、何が出来ないのか?現状を把握する

2016年「挑」(挑む) 出来ないことが明確になり、克服に向け挑戦する

2017年「育」(育てる) 人材を育み、技術開発力を育てる

2018年「伸」(伸ばす) 強みである技術開発力を更に伸ばし、

人材も伸ばす

2019年「標」(標準化)

標準化を推し進め、業務効率を向上させ、コストダウンを図り、より強い生産体制、販売体制を構築する

標

◆シンプルな言葉で従業員に「頑張りの方向性」を示す

2015年当時、「強」を掲げ、変革のポイントが何処にあるのか、当たりを付けます。全社の視点でみると、ボトルネックとなる工程が見え、各工程でも強み・改善点が浮かび上がってきました。

そして、2016年「挑」を掲げ、出来ない事(改善点)の克服に取り組みます。また、この年には「やらない仕事を明確にする」という重要な決断を行います。この点は非常に重要で、戦略はやるべき事を明確にするというイメージがありますが、「戦略とはやらない事を明確にすること」であるとも言えます。限られた経営資源をやるべき事に集中するためにやらない事を明確にする、大事なポイントです。

2017年は「育」を掲げ、前2年の取組みを経て、人材の育成・成長を目指し「おもてなしの心」に重きを置いた取組みを行います。実際、機械の納品時に顧客に渡した納入仕様書(取扱説明書)に対して、顧客から『納入仕様書の仕上がり丁寧で素晴らしい!表には表れない所まで心配りが感じられ、感動した!』との評価を得ることとなります。

さらに、2018年「伸」は3年間(強→挑→育)の積み重ねを土台にして同社の根底を支える技術開発力、そして、人材を伸ばすことが目的に掲げられました。この頃になると、毎年の一貫性のある取組みが血肉化し、競合とのコンペでも競り勝つことが増え、大型機の販売が増加し、業績の拡大にも貢献するようになりました。

< 特集記事 > 我が社の独自性を支える「経営の掛け算」-後編-

しかし、同社にはまだ、改善すべきボトルネックが存在していました。それは、設計・開発プロセスの標準化です。せっかく、大型機の受注ができて、当該案件で顧客の思いを汲んで設計・開発を行った担当者固有のノウハウに留まっており、形式知化（見える化）ができていませんでした。つまり、短時間で再現化ができる状態ではなかったのです。



そこで、2019年は標準化の「標」を掲げ、設計・開発のプロセスや顧客からの要望・意見を未来へ蓄積するための取組みが進行中です。このようにして同社では、先人の積み重ねてきた独自性の上に「カスタマイズと標準化の両立」という一見、相反するテーマを包括する取組みを行っているのです。ものづくり工程の上流を担い続ける同社の取組みが続きます…。

WAVE—特集記事「我が社の独自性を支える経営の掛け算」のバックナンバーを組合HPでご確認頂くことが可能です。なお、特集記事への掲載（インタビュー）をご希望の際は組合事務局までお気軽にお問い合わせ下さい。貴社の経営理念・主体的な経営活動と共に組合の客観的視点で「独自性の掛け算」を抽出致します。

また、掲載情報については各社HPを参照下さい。

◆アイメックス株式会社 HP: <http://www.aimex-apema.co.jp>

◆リタネッツ事業協同組合 HP: <http://www.ritanets.com>

< 「立てた計画を『絵に描いた餅』にしないための」経営者塾 >

リタネッツでは異業種の組合員企業(1,900社超)の皆様と接する中で、「事業計画は作ったものの、実行が出来なくて…」「計画書は作った時だけで、その後は見ることもない…」とのお話をよくお聞きします。

そこで、多くの社長・管理職の皆様のお話を総合したところ、**立てた計画が決めた通りに実行できない理由**は以下の3つに集約することができました。

1. 計画の立て方が自社にフィットしていない（ゴール設定が不充分）
2. 従業員に計画の目的が腹落ちしていない（なぜ、そのことを行うのか？）
3. 客観的な立場で計画の進捗をモニタリングする(社長以外の)第三者が不在

上記1～3の課題を解決するために『経営に関する勉強会「経営者塾」～自分と会社を見つめ直す時間を作りませんか？～』を開催します。開催概要は、WAVE 3頁目をご参照下さい。また、本経営者塾では金融機関が融資審査・格付けの際に使用する診断（通常価格1回 5万円）をご提供します。自社の財務状況（偏差値）を把握し、金融機関の目の付け所を知って、資金繰り対策・金融機関対応にお役立て下さい。

< 5月8日 ものづくり補助金の締切りが迫っています！ >

最大1,000万円の大型補助金(ものづくり補助金)の公募が5月8日(水)終了します。「今からではもう遅い!?!」いいえ、締切りギリギリまでご相談下さい。GW期間中もメールでのご相談を承ります。『ものづくり補助金の件で!』とメールにてご相談下さい。

★ものづくり補助金 相談対応メール: sakurai@ritanets.com 担当: 櫻井まで★

< 春の大型連休期間中における休業のお知らせ >

リタネッツでは春の大型連休期間である、平成31年4月27日(土)から令和元年5月6日(月)まで、休業とさせていただきます。期間中は組合員の皆様にご不便をおかけいたしますが、ご理解・ご協力をお願い致します。

これから会社を成長・存続・発展させたい企業経営者の皆さまへ

第1期生募集!!

経営者塾

経営に関する勉強会

先着 **10** 社様限定

経営の課題を解決!

自分と会社を見つめ直す時間を作りませんか?

企業を取り巻く厳しい環境の中、成長し続ける企業を目指す勉強会
「経営者塾」は、経営者が財務会計を経営に活かすための基礎的知識及び手法を学ぶことを目的とし、毎月テーマに沿った研修会及び経営者同士のディスカッションを行います。
経営者と共に企業の未来を描き、それを経営指針として活かしていける
“経営計画”をぜひ多くの企業の皆さまに受講をしていただきたくご提案します。

以下のようなお悩みをお持ちの経営者様に
是非ご検討いただきたい内容です

- 今後の経営の見通しを立てたい
- 設備投資や資金繰り計画を立てたい
- 現状のマンネリ経営から脱却したい
- 従業員に会社のビジョンを示したい
- 赤字から脱却したい

【スケジュール】

第1回 9月5日
第2回 9月19日
第3回 10月10日
14:00~16:00 (全3回共通)

【会場】

株CWM総合経営研究所内
セミナールーム
(さいたま市大宮区吉敷町1-135
アライ吉敷1丁目ビル9階)

テーマに沿った実践的な研修でステップアップする

毎月
開催

経営者塾

全3回
シリーズ

40,000円

(税別)

第1期

経営者塾スケジュール

第1回 **9月5日** 決算書の読み方・活かし方
14:00~16:00

第2回 **9月19日** 会社経営と税金
14:00~16:00

第3回 **10月10日** 会社を伸ばす経営計画づくり
14:00~16:00

【会場】
株CWM総合経営研究所内
セミナールーム
(さいたま市大宮区吉敷町1-135
アライ吉敷1丁目ビル9階)
※全3回共通

参加 特典

ご参加いただいた方には、金融機関が融資審査、格付けの際に使用する
「**CRDシステム**」を活用した**決算コンサルティング**
(通常価格1回5万円)を**無料**でご案内させていただきます。

全3回コースの実践的な研修会です。
自社の決算書診断から管理会計・資金繰り
そして中期経営計画策定までを学ぶことができます。

先着 **10** 社様限定

ご記入の上、FAXしてください。 **FAX : 048-640-7202**

24時間対応

フリガナ		フリガナ	
企業名		ご参加者様	
所在地	〒	電話番号 (携帯番号)	

**残業時間の
上限規制**

中小企業のIT支援

労働時間、有給休暇を適正に管理するための

**iPad&エクセルを活用した
勤怠管理システムセミナー**

「働き方改革」の一環で、4月1日から残業時間の上限が規制されています。法律で残業時間の上限が定められ、これを超える残業はできなくなりました。

残業時間の上限は、原則として月45時間・年360時間とし、臨時的な特別の事情がなければこれを超えることはできません。
(月45時間は、1日当たり2時間程度の残業に相当します。)

当組合が提供する勤怠管理システムは、iPad版タイムレコーダーへQRコードをかざすだけで簡単に打刻でき、PC側で勤務表作成ツールの作成ボタンをクリックするだけで、個人別の勤務表と、勤怠集計表が作成されます。勤怠集計表はCSVファイル形式でも出力できるので、ご利用されている給与計算ソフトに勤怠集計データが取り込めます。このシステムを活用することで勤怠集計時間が大幅に削減できて、集計結果のダブルチェック等が不要になります。

他社では、iPadで出退勤以外の情報も管理しています。他社導入事例紹介では、iPadの具体的な活用方法もご紹介させていただきます。

プログラム

1. IT利活用が必要な背景
2. 給与計算における問題点
3. 勤怠管理システムの説明
4. 導入手順の説明
5. 他社導入事例紹介
6. 質疑応答

開催日時・場所

日程：令和元年5月24日（金）
 時間：14：00～15：00
 場所：埼玉県さいたま市大宮区吉敷町1-135
 アライ吉敷1丁目ビル9Fセミナールーム
 定員：4名
 費用：無料

講師

リタネッツ事業協同組合
坂 弘之

申込・問い合わせ

FAX送信先
048-658-8883

リタネッツ事業協同組合 事務局
TEL:048-658-8881

企業名	役職	氏名
所在地	TEL	FAX