

我々は東北で何ができるのか？ ～第2次調査訪問を終えて～

ATAC運営委員長 梶原 孝生



東北を襲った地震と巨大津波、そして福島原子力発電所の放射能漏洩事故が起こって早や2年が経とうとしています。昨年、ATACは『我々は東北でどんな支援が出来るのか？』を巡って色んな検討を続けてきました。9月下旬には、メンバーの3名の予備調査隊が宮城県、岩手県の各県庁の関係部署を訪れて現状把握に努め、更にその調査結果に基づいて第2次調査隊計18名が12月に仙台市、石巻市を訪問しました。沿岸地区は復興が遅々として進まず、まだ‘瓦礫の除去’と‘地盤沈下の修復’の最中で、大多数の住民



の皆さんが仮設住宅に住んでおられる状況です。痛ましい大川小学校も訪れ、幼い御霊が安らかに極楽往生されることを全員でお祈りしました。

沿岸部に比して津波被害が無かった内陸部は、既に殆ど復興したかに見える状況でした。

‘みやぎ工業会’の特別のお計らいで、仙台市、石巻市のそれぞれで特に元気な企業を見学する機会に恵まれました。調査訪問の合間に見学した2社についてご紹介します。

<株式会社ケディカ>

創業：昭和21年、仙台市にて設立
 資本金：4800万円
 年商：230,000万円（2008年度決算）
 国内従業員数：159名（北上工場含）
 海外工場：フィリッピン



ケディカ社は仙台市の泉パークタウン工業団地の中にあって、特に信頼性が要求される精密加工部品・自動車部品・電子部品等の

メッキで市場から高い評価を得ている企業で、平成19年には経済産業省・中小企業庁の「元気なモノづくり中小企業300社」にも選ばれました。



地震では従業員の家族被災や顧客の休業などで、工場を一時的に休止することもあり、更に半導体不況もあって非常に苦労されたそうですが、「自発的に行動する人材が市場からの信頼を生む」という信念のもと、社員教育に力を入れておられる点が印象に残りました。三浦社長様が東北・北海道のメッキ業界会長を務め、‘メッキは近距離が馴染む仕事’だから「何とか地域活性化に貢献して頑張りたい」と奔走されているご様子を伺い、多大の感銘を受けました。

<株式会社 堀尾製作所>

創業：昭和43年、埼玉県にて設立
 資本金：2000万円
 年商：135,400万円
 国内従業員数：52名
 海外工場：中国大連、中国深洲

堀尾製作所は石巻市の内陸部にある精密亜鉛ダイキャスト専門メーカーで、高精度小型部品の品質に‘金型鋳造品の良し悪し’が最



も大きな影響を及ぼしている点に着目し、精密設計と独自の製作ノウハウを深耕し、更に自動検査機器や二次加工自動機を開発するなどして顧客ニーズにこたえる高品質の提案型ものづくりを展開しています。DVDレコーダーの光ピックアップ部品（亜鉛合金）では世界シェアの30%を占め、平成8年には「元気なモノづくり中小企業300社」に選ばれています。地震では設備的・人的被害は少なかったものの、顧客からの受注減で一時生産量がかなり落ちたそうです。堀尾社長は若い頃に関西（姫路）の企業に勤務されていたご経験もあり、今後ATACが橋渡しして尼崎や堺のモノづくり中小企業との新たなコラボ関係が生まれることもあるのでは？とATACの支援の在り方に夢を膨らませながら仙台空港をあとにしました。



2012.12.6

～～編集後記～～

川端康成の「雪国」国境の長いトンネルを抜けると雪国であった・・・。

安倍政権が発足して、経済再生戦略、脱デフレ金融政策や企業設備投資減税などの諸施策が次々と打ち出され、やっと明るい兆しが見えてきましたが、スピーディな実行で実効を期待したい。中小企業の経営者には、企業活性化に向けた経営課題への挑戦と強力なリーダーシップが求められています。ATACでは総力を挙げてご支援しますのでお気軽にご相談下さい。（多根井記）

ATACが全国に呼びかけて2012年11月9日に「第6回OB活用全国会議」を大阪で開催しました。大阪での開催は、2009年の第3回会議以来です。



東京から広島までの中小企業に対する支援機関10機関（組合、NPO法人、財団法人）から17名の代表者が出席されました。

冒頭、ATAC運営委員長梶原孝生から、今回の会議では議題として「運営上の問題点」と「クライアントの確保」を取り上げる、また、会議の後、招待講演として株式会社エンジニア社長の高崎充弘氏から「モノづくり企業を活性化する4つの秘訣」と題して講演していただき、との案内がありました。

各機関の代表者から、組織の簡単な概要（メンバー人員、特徴など）の説明のあと、「組織活動の現状、運営上の問題点と今後の課題、およびクライアントの確保」について報告があり、質疑・討議を行いました。その要点を以下に紹介します。

各支援機関の共通した基本理念

および活動方針

会員スタッフは大企業出身のOBであり、これまで培ってきた技術やノウハウなどを活用して中小企業が抱えている問題、課題を解決するための支援活動を行っている技術者集団である。

クライアントを拡大するための営業活動を通じて、ものづくり産業、地域社会の発展に貢献することを目的としている。

各組織が抱えている運営上の問題点と

今後の課題

昨今の厳しい経営環境下で、経費節減などの理由から生産技術の改善やISO認証取得への支援要請が減少している。一方、公的資金の活用に伴う申請手続き、環境エネルギー対応、中堅社員教育の支援ニーズが高まっている。

また、組織スタッフの高齢化が進んでおり、50歳台の若い新会員の勧誘・補充が共通の悩みであり、緊急の課題である。

クライアントの確保、受注拡大

これまで指導・支援してきた企業で、現在、休眠中や、支援中断している企業に対して、再度アプローチして企業の支援要請や困っていることなどを聞き出す掘り起こし（深耕）を計るべきだとの意見が出された。

新規の顧客開拓には、かなりのエネルギーが必要で、官公庁・公的機関・経済団体や支援機関、マスコミ、金融機関との連携を密にして、より有効な支援・お手伝いができるよう、さらに一層努力すべきとの意見が多かった。



なお、クライアントの中小企業様に対しては、困っていることや支援が必要なことを気軽に相談してもらうように積極的に働きかけよう、と誓い合った。

講演会のあと盛り上がった交流会

NPO法人ノーハウ会理事長の石毛 浩様のご発声の乾杯で始まり、高崎講師も交えて、親しく懇談し、お互い有意義な情報交換を行い、和気藹々の内に時間が過ぎました。（多根井）



株式会社エンジニア 高崎光弘社長の講演

「モノづくり企業を活性化する4つの秘訣 ～ネジザウルスGTの開発から得られたMPDP」

高崎社長は、大学卒業後10年間造船技術者



として活躍後、父親が創設された「双葉工具株式会社（後の株式会社エンジニア）」に入社され、その後社長を継がれました。

当社は主に電気・電子機器業界向けの作業工具を製造販売してこられたが、今日は、「頭をつぶれたネジを外す工具ーネジザウルスGT」の開発から得られた、後述する4つの秘訣“MPDP”の紹介を通して、リーマンショック、東日本大震災により苦境に立たされている中小のモノづくり企業の支援をしたい、とのご意向でお話をさせていただきました。

「MPDPとは」

マーケティング、パテント、デザイン、プロモーションの頭文字で、MPDPそれぞれに強みを出して、しかもこの4つが融合して始めてヒット商品が誕生する、と考えている。以下MPDPについて考察する。

（1）M：マーケティング

過去のネジザウルスの愛用者カードを参考に、現行品の改善点を盛り込んで製品化した「ネジザウルスGT」は爆発的に大ヒットした。受けたのは顧客からの改善要望の低かった“頭の薄いネジも外せる”ことだった。顧客の要望点を改善するのは当たり前で、大事なことは、顧客も気づいていない、モノを見て初めてこれは便利と気付くような改善である。

（2）P：パテント

知的財産の重要性は中小企業経営者も分かっているが、個々の事例の対処に精一杯で、具体

的にどのように出願するかとなると理解出来ておらず、知的財産戦略が構築できていない。

当社では、社員に国家資格の「知的財産管理技能検定」を受けさせている。2、3級を取得すると、弁理士とのコミュニケーションが図れて、効果的な知財投資が可能になる。

（3）D：デザイン

多くの中小企業の経営者は、機能は極めるがデザインを考えないために、魅力的な商品にならない事が理解できていない。現在のようにモノが売れない時代には、機能的価値だけでなく、情緒的価値を商品に持たせることが重要になっている。そのために、専門的な知識と経験のあるデザイナーの活用を進めなければならない。

（4）P：プロモーション

プロモーションは、費用対効果を慎重に考えなければならない。先ずインターネットの活用を考えることが重要。ホームページやブログ、ツイッター、フェイスブックが利用できるし、動画は効果的である。

「モノづくりへの取り組み姿勢」

日本のモノづくり企業が復活するためには、ドイツの生き方が参考になる。

世界に冠たるドイツの技術力はモノづくりへのこだわりを負っていると言われる。

また、ドイツの中堅企業はオンリーワン企業を目指し、ドイツの輸出の7割を中堅中小企業が担っている。

一方、日本は輸出の9割が自動車・電機・機械・鉄鋼など大手企業の製品である。

これからの日本の中小企業の再生の道はドイツをモデルにすること、それには「優秀な職人技の伝承と、MPDPによる活性化」が有用である。

お話の内容もプレゼンテーションもすばらしく、一同深い感銘を受けました。

（長田記）