

未曾有の危機に中小企業はどう対処すべきか

財団法人大阪科学技術センター
ATAC 運営委員長 梶原孝生

◆今、経営の神様に教えられること

百年に一度とか言われている大不況、リーマン破綻から始まって津波の如く世界を襲った不況の波は、大企業を今までにない形の対応に苦慮する嵐が吹きまわっています。これがじわじわと中堅・中小企業にも影を落とし始め、ATACのクライアントの諸企業も日夜たいへんな対応に追われていることと思います。

注文の激減に襲われている今日、この対応にどう対処するか、経営者の皆様方のご苦労は並大抵ではないでしょう。先ず在庫の圧縮、生産計画の厳格な見直し、更には雇用問題からワーキングシェアなどに取り組まれていることと思います。

こう言った環境下で、経営の神様と呼ばれた故松下幸之助の著作がいま読み直されたりテレビでも盛んにとりあげられています。松下幸之助の著作は、確かに今のような危機的な状況下では多くの示唆を与えてくれます。

経営者としての不退転の覚悟や自己責任の所在、慣習を打ち破る覚悟など、数多くの教訓が得られることでしょう。既に読まれておられる方々も多いと思いますが、今こそ再度読み直して見ることをお勧めします。また実際にそれらを既に実行に移されておられる経営者の方々も多いかも知れません。ところが、ここで充分考えなければならないのは、その先のことです。

◆次に来るビジネスチャンスのために

大手企業で在庫の整理が終わったときには、また、この経済環境が好転し始めると、必ず予想外の大きな注文が飛び込んできます。在庫の

不足から、今度は予想もしなかった数量の注文が、それも緊急に出てくる可能性が十分に考えられます。

従業員を削減し、その場の収支改善を図ったままでいると、この急激な注文増加に対応が遅れる懸念があります。急激な回復で注文が急増したときに、この対応が遅れるとビジネスチャンスを失ってしまう恐れがあります。この問題を考慮しておかないと、あとの祭りとなる恐れが眼に見えています。

注文が激減した現状で、先ずは無駄の排除を徹底的に追及しましょう。そして、生産現場の時間的な余裕が出来たら、このときにこそ現場の見直しのチャンスです。

◆実行への強い意志を

松下幸之助の言葉ではありますが、傘をさして雨を防ぎ、この機会を更なる発展のチャンスと受け止めて、前向きに対処することがもっとも重要です。ATACがその支援をいたします。今こそ革新のチャンスです。現場の改革、経営の革新を前向きに捉え、お互いに頑張りましょう。

これらのことは良く言われている事かも知れませんが、しかし、言われているのと、実際に実行することには大きな違いがあります。実行するには、はっきりとした経営者の強い意思が必要です。先を見据えた戦略の建て直しに立ち向かいましょう。ATACが真剣にお手伝いを致します。

～ 企業のBCP作成への取組みを支援して～

はじめに

事業継続計画(BCP:Business Continuity Plan)とは災害等によって会社の機能がダメージを受けても、直ちにあるいは速やかに事業が継続できるようにあらかじめ備えておくと言うものです。

A T A CはN P O法人事業継続推進機構(以下B C A Oと略します)での勉強と並行して2007年6月からA T A Cのメンバーの内B C A Oの会員5名でワーキンググループを構成して研究を始めました。

一昨年以來数多くの企業にBCP策定を呼びかけた結果、現在までに3社の支援を行いました。BCP策定に着手すると被害の減少や被災後の短時間での立ち上げによって災害に強い会社にするだけでなく、業務内容や作業手順等の見直しを行うために現在の業務の効率化を生むという側面も見出されています。

支援活動状況の紹介

A T A Cの支援の進め方は、B C A Oのステップアップガイドをベースとするもののおぼろげながらにでも全体の作業内容を把握してもらるところから始めています。

これまでに3社を支援しています。それぞれの企業規模等は下記の通りです。

1919年設立の、資本金8700万円、従業員140名、売上約40億円で工場は大阪市内2箇所と奈良県1箇所の合計3箇所を有する会社。

1952年1月1日設立、資本金1千万円、従業員40名で工場は1箇所のみの会社。

1965年設立、資本金9千万円、従業員150名、売上約20億円で工場は大阪と滋賀の2箇所を有する会社。

・A社の例

社長と社長を補佐する社員の2名を対象としてお手伝いしました。

性急にことを運ぼうとして社員にそっぽを向

かれたら意味がないということで、地道に進めています。いきなりBCPを持ち出すのではなく、身近にある火事の対策から始めました。

緊急時の連絡体制等を整えることから始めて、今では社員のほとんどが携帯電話番号を開示してくれるようになりました。

・B社の例

総務課長の進言を社長が了承してBCP策定に着手しました。総務課長、製造現場の課長計4名を対象としてお手伝いしました。人、物、情報についてのレクチャーが済み、重要業務の選定に取り掛かろうとした時点で、後は自分たちだけでやらないと身についたBCPができないということになり支援は終了しました。その後どの程度まで進んでいるか、期待しているところです。

・C社の例

常務が社長の了承を得て着手しました。常務、製造部長以下課長クラス以上の15名で構成されるプロジェクトチームが対象です。全従業員が関心を示してくれるような手順を相談しながら現在も進めている最中です。

まとめ

3社の支援をして言えることは、会社のトップクラスが主導して従業員全員が関心を持たなければ、結局は絵に描いた餅にしかならないということなのです。

昨今の厳しい環境のためBCPを策定しようという機運はまだまだ高くありませんが、仕事量の少ない今だからこそ着手するチャンスだとも言えます。皆さんの会社でも一刻も早くBCP策定に取り組んで下さい。疑問や質問があればA T A Cにお気軽にお声掛けして下さい。いつでもお待ちいたしております。

(BCPワーキンググループ記)



「切る」「抜く」工業用特殊刃物 ～ 更なるニーズに挑戦 ～

株式会社 塚谷刃物製作所
代表取締役社長 塚谷 俊哉

「切る」「抜く」という工業界において最も基本的で不可欠な作業ツールが、カッティング・エッジ（工業用特殊刃物）です。ツカタニは、日本を代表するカッティング・エッジのトップメーカー。

1951年に創業し、熱処理から機械加工までの一貫生産体制をいち早く確立、高品質の製品を市場に供給してきました。

現在では、ビジネスフォーム刃（コンピュータ帳票用刃物）、トムソン刃（紙器・段ボール用刃物）、ピナクルダイ（シール・電子部材用刃物）の3つの製品分野でトップシェアを獲



八尾本社



ピナクルダイ

得。欧米の先進企業とも積極的に技術提携や業務提携を行い、グローバルな視野で品質・技術の向上に取り組んでいます。

ツカタニが追求するのは「高品質」「高精度」「高付加価値」、そして「低コスト」「短納期」です。これからも、あくなき情熱を持って「切る」可能性と「抜く」可能性の限界に挑み続けていきます。

「ピナクルダイ」は、(株)塚谷刃物製作所の登録商標です。

株式会社 塚谷刃物製作所

〒581-0814

大阪府八尾市楠根町5丁目30番地

TEL.072-996-8770（代表）

FAX.072-996-8777

URL: <http://www.tsukatani-hamono.co.jp/>



ATAC
ひと言

中小企業の専門教育 ATACが指導できる専門分野シリーズ

その1 「材料」

中小企業の弱みは人材の層が薄いことです。数十名の企業の技術スタッフは数名以内が通常の姿ではないかと思えます。この人たちは有能であるとは言え、これだけの人数で多くの工学の専門分野を網羅することは不可能です。

従来からの仕事の継続には知識に不足はなくても、新しい製品開発や新製造プロセスの開発となると。これまで扱っていなかった専門分野が必要になります。このときの緊急の対策は、コンサルタントの助けを借りる、大学・研究機関の智恵を借りるなどですが、仕事が終わるとまた元の状態に戻ってしまいがちです。

そこで、技術スタッフにより広い専門分野の知識を習得してもらってより高度な活躍をしてもらおうと、ATACでは専門教育を指導する事業を行っています。

未曾有の経済危機の今こそ、技術スタッフを少数ながらも精鋭にすることが要求されていると考え、改めてATACが指導できる専門教育を

ご紹介するシリーズを始めることにしました。

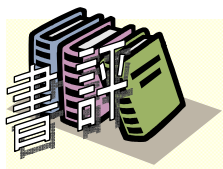
まず第1回目として、「材料」を取り上げます。

「中堅・中小企業へのATAC提言集(5) 材料選択の手引き」では、金属、セラミックス、プラスチックを取り上げています。このうち、例えば金属だけ、それも鉄鋼材料だけ、或いは金属材料全般など、いずれにも対応可能です。金属では特に状態図、金属組織、熱処理、強度など特性と並んで、力が掛かったときの材料の変形と破壊などを重点に材料選択に役立つ基礎知識を指導します。

今後順次ご紹介しますが、「設計」など既に「ATAC提言集」として出版しているテーマの他に、ATACメンバーの広範囲の専門性を生かしてご要望にお答えできます。

「ATAC提言集」はATACホームページ <http://www.atac.ne.jp/> をご覧下さい。

(池田)



「偶然からモノを見つけだす能力」

・・・「セレンディピティ」の活かし方・・・

澤泉 重一著 角川書店 2002年 ¥648+税

～ ノーベル賞を生み出す“気づき”を見逃さないために ～

この書物は刊行されてから少し年月が経過していますが、ノーベル賞を受賞された白川英樹博士の講演会で紹介されていたので、私自身過去に研究所で新製品開発の技術者としてアイデアの発想に悩んだ経験がありましたので興味があり読みました。

まず、セレンディピティ (Serendipity) という言葉は日本では馴染みのない言葉と思いますが、「偶然を発見する能力」「予期せぬ幸運」「幸運を見つけ出す力」という意味ですが、何かを発見したという「現象」ではなく、何かを発見する「能力」のことを指します。

内容は難しい科学論からの解説でなく、その言葉の由来を歴史的にひもとき、掘り起こしつつ、同時に「洞察力」という言葉に置き換えて、これを一種の能力として、仕事に、日常生活に、趣味に、言葉遊びに、知的仕掛けとして使っていこうという話です。日常の身の周りの事例からノーベル賞受賞者の見解など、また、セレンディピティの向上に有用な対応などを紹介しています。内容を一部紹介しますと、“気づき”から“発見・創造”までの期間は、短い時は即日、即刻のこともあるが、長いときは数十年もかかることもある。ニュートンがリンゴの落ちるのを見てから万有引力

を発表するまでには20年の歳月が経っているし、ジェンナーが最初の種痘を行うまでには28年の歳月をえている。一方、短期間で結論に達した発見としてはレントゲンのX線で、これは数週間後のことなど。また、人間の発想において、古来「三上の発想」があり、馬上(しじょう)、枕上(ちんじょう)の三上はよい発想が得られると紹介している、現代では通勤電車と入浴中を加えて「二上二中」であろうかとも言う。これらの時には課題が右脳に叩き込まれていることが肝心であると言っている。なお、著者の博覧強記ぶりについては驚かせられます、その起源、歴史古典、映画、科学論、科学史、書籍、新聞、雑誌など多くの情報ソースを駆使し、一寸した日常の場面でどんな場合にどう適用していくのが面白いのかを分かりやすく親しみやすい文章で説明しています。巻末には多くの参考文献が紹介されています。(藪野記)



ATAC活動の内容 PR

ATACは長年の経験により培った独自の技術とノウハウを、中堅・中小企業の方々が抱えられるモノづくり、技術開発、人材育成等の諸問題の解決を支援し、発展に資することを目的としています。

1. コンサルティング

中堅・中小企業の皆様がお悩みのさまざまなテーマについて、コンサルティングを行います。

- ・モノづくり (合理化・5S・品質改善・新製品の開発)
- ・生産管理システムの構築
- ・事業継続計画 (BCP) 作成支援
- ・公的資金の導入支援

2. セミナー開催・講師派遣

従業員教育、経営管理、ISO関連、品質管理などのセミナーを企画・実施し好評を博しています。講演会・研修会などへの講師派遣も行っています。

- ・フレッシュマン・パワーアップ研修 (3日間)
- ・社長懇話会

3. 書籍刊行

- ・ATACの経営便利帳
- ・現場の課題解決はこうする (中堅・中小企業の業務改善例)
- ・中堅・中小企業へのATAC提言集 (1)～(6)
- ・目からウロコのアドバイス ～中小企業経営者への提言～

4. 産学連携のお手伝い

企業の技術ニーズをお預かりして、最適な技術シーズを持つ大学や研究機関などを探し、ご紹介する業務です。

相談無料

まずは、ご連絡下さい

(財)大阪科学技術センター
技術・情報振興部
ATAC事務局

Tel [06-6443-5323](tel:06-6443-5323)

Email atac@ostec.or.jp

URL <http://www.watacne.jp>

ATACニュース、Webに
に関するご意見、ご要望など
も、どしどしお寄せ
下さい。

編集後記

★今号では、巻頭に今最も関心の高い未曾有の危機への対処に関する提言を載せました。2頁目にBCP支援活動を、3頁目に専門教育シリーズの一回目として「材料」を載せましたが、しばらくATACの支援活動の紹介を続けさせていただく予定です。(池田)

★ATAC諸先輩からだけでなく、クライアントの方々からも、情報や技術資料を頂戴し、ATACメンバーとして、こんなので良いのかしら?と思う今日この頃です。(長岡)