

会議記録書

件名	平成29年度第4回さむかわ次世代経営者研究会
日時	平成30年2月8日 17:30~20:00
場所	寒川町役場 2階 災害対策本部室
出席者	別紙出席者名簿のとおり
議事録	<p>1. 開会</p> <p>2. 自社企業のプレゼンテーション及び意見交換</p> <p>(1) 相生電子工業株式会社 矢島源吾氏 平成23年度入社し、作業マニュアル等の作成からISOの認証取得に取り組む自社製品が欲しいと奔走した時期もあったが、柱となる事業がしっかりしていないと、伸びることができないことから現在は保留中。 今後の課題としては「技」をどのようにしてマニュアル化していくか。 社風としては、常に前向きで正直、できないことも正直に相談する。技術や設備に投資を惜しまず。新しいことに常にチャレンジしていく姿勢を自社の強みとしているとのこと、また、人材確保についても現在はベトナムの実習生を迎えているが、日本人スタッフの若返りを図らなければならない。 社内方針としては2部上場を目指す企業のサポートをメインとしており今後もパイプを強くしていきたい。 また、激務が続いているために従業員のモチベーションが下がる可能性がある。これをいかにして改善するのも問題点</p> <p>Q. ベトナムの実習生受け入れについて A. 雇用する金銭面においては保険などあるため通常の雇用と費用は変わらない</p> <p>Q. ベトナムに工場建設の予定はあるのか A. 実習生の受け入れもして技術を持った人たちはいるが、タイアップしている企業が現在2社あり、リスク分散もできる可能性もあるので、現在市場調査中である</p> <p>Q. 実装の依頼をしたら受けてもらえるか A. もちろん可能。だが、小ロットであれば価格競争はしないので、自社の価格にて受注は可能。たぶん高い。</p> <p>(2) 大成化光株式会社 大森明氏 プレートカッター等も製造しているが、主に酸化チタンの加工品で白に特化した企業である。 長年の操業が強みであり、大手樹脂メーカーの認定工場であることなど、信頼関係に基づく、取引先との強固なルートが強みである。 社員8名、平均年齢50歳（35歳から65歳）で顧客数50社（うち大手</p>

10社)

新事業展開に向けての課題解決については、さらに掘り下げる。

Q. 白に特化しているが、その他の色のラインを作る予定はあるのか

A. 場所の問題や洗浄の問題もあることから考えていない

真っ黒以外の色を作るときには必ず白は使われることから需要は大
利益率は上がるが、その他手間がかかるため考えていない

Q. チタンは高価だが、その代替えとなるものはないのか

A. 真っ白の色を出せるのはチタンだけ

Q. 大きな強みはなにか

A. 競合他社は大手から原材料を支給し加工のみをしているが、自社で原材料
を購入し販売しているため高付加価値となる

(3) 有限会社 湘南技研 池田博之氏

現在2代目で、26歳の時から社長をしている

事業内容は真空機器の設計・製造・組立てを行っている

特に溶接技術には自信があり自社でヘリウムをかけて真空の状況を確認する
また、研磨することで真空度のUPを図っている。

企画構想段階から相談に乗るきめ細かい対応が強みであり、すり合わせが必要
な研究機器等もおもな市場としている。

社員の年齢構成は20代から80代までで40代後半が中心。

課題は高齢化に伴う技術承継及び真空装置のための電子制御が苦手であるこ
と、納期対応は必須だが守れていない現状があり IT の利活用を考えている

Q. 官公庁関連の受注をする割合は？

A. 入札だがだいたい6割の状況

ただ、懇意にしている教授の先生が退任された場合などにおいては仕事が
受注できなくなる可能性もある

限界利益については格段に良いため、今後主力にしていきたい

Q. 海外への移転が多くなっているが影響はあるのか

A. 確かに中国中心になっているが、主力部分は日本に残している大手企業が
多いため、現時点では海外へ行く考えはない

(4) 有限会社 堀川電機工業 堀川浩一氏

昨年11月に代表交代をして現在2代目

新規制御の製作もしているが、メンテナンス対応が主な強みである

営業活動をしなくても、顧客のロコミなどで仕事はかなり来る

改造変更などの仕様変更も受け入れるが、量産ものはやらないと決めている
また、古い機械など使えるものはそのまま利用してもらい、さらなる設備投

資に向け機械導入のPRをし、新たな保守等を行うことが目標。
ただ、保守点検含めチームで行うが、人材育成については危機感を持っている。社長の持つ高い技術を組織として共有していくことが課題。

Q. 初めての工場や機械などの依頼があれば受けるのか

A. 油圧・水圧・空圧などの電気制御でない機械であっても分かる

Q. 自社製品については外注を利用するのか

A. 板金は外注するが、その他ハーネスも含め全部自社製品である

Q. 新領域について

A. 故障の連絡があり現地へ赴くまでの時間がロスしてしまうため IT 活用をし、データの収集も行い、電話対応でいけるようにしたい

(5) 株式会社 ムラタ 村田洋介氏

製袋機の製作、保守を行っている

強みは一貫生産を行っているためトラブルがあっても対応可能であること

また、ブログについても製袋機の知識などがおおかったが、スタッフの個性も会社の強みであることから、そのPRすることも始めた。全国どこから世界から注文を受注する発信力は、ブログ活用の成功事例と言える。

Q. 製袋機の製作を始めてどのくらいになるのか

A. 約 40 年製造に携わっている

Q. 保守について

A. 要望があれば費用を貰い必ず見に行く

顧客が全国に展開しているため、地域ごとに定期的に壊れる前の補修などが出来ると良いと考えている

Q. 1 つの機械での汎用性はあるのか

A. 仕様変更はいつでもできるようにしているので、ある程度の要望は可能

その他：高島氏より

これからの経営の方向性について

目標を達成するための役割分担や、それに向けての取り組みについてを実際の事業計画へ落とし込み実践していくことが大切である

3. 平成 30 年度さむかわ次世代経営者研究会の日程及び取り組み内容について

・今後の日程については上半期分の日程調整をする

・以前と同様にカレンダーを送付するので予定のある日を提出してもらう

4. その他

(1) 中小企業支援活用説明会の概要説明と案内

日時：平成30年2月21日（水曜日）14:00～16:00

場所：寒川町商工会 大会議室

(2) その他

- ・寒川町のブランディングについて
- ・湘南ものづくり WORKSHOP 第3回目について

【研究会の様子】

