NEXT STAGE

ネクスト ステージ

Saitama City Support Magazine

2012年
No.26

㈶さいたま市産業創造財団

さいたま市の中小企業と創業する方のための支援センター

グローバリゼーション
～世界に通用するヒトづくり・モノづくり～

グローバル展開を成功に導く戦略

世界に通用する「人脈」を築き 高い技術力とたゆまぬ開発努力で顧客を獲得

2012年に創業60周年を迎えるポーライト株式会社は、粉末冶金製品及びMIM（Metal Injection Mold）製品の製造販売を行っている会社です。軸受そのものに潤滑油を含浸させ、自己給油状態で作動する「焼結含油軸受（オイルレスベアリング）」をいち早く商品化し、世界トップメーカーに成長しました。海外展開も1967年からと早く、現在は台湾、中国、シンガポール、マレーシア、タイ、アメリカ、フランスなど9か国に、生産拠点と販売拠点を有しています。中小企業におけるグローバル展開の成功法について、同社の代表取締役社長菊池眞紀氏に、さいたま市産業創造財団理事長の江田元之がうかがいました。

ポーライト株式会社 代表取締役社長

菊池 眞紀

トップ対談

さいたま市産業創造財団 理事長

江田 元之

ポーライト株式会社
代表取締役社長　菊池眞紀（きくち まさのり）
創業者 菊池辰之介の長男。二代目社長であった叔父・菊池勇の後任として2003年にポーライト社長に就任。三代目となる。

財団法人さいたま市産業創造財団理事長
江田元之（えだ もとゆき）

グローバル展開の経緯

他社に先駆け、1967年に台湾工場を設立
創業者の個人的な繋がりからスタート

江田：ポーライト株式会社は、1952年創業、1967年に台湾工場を設立されました。当時、中小企業の海外展開は珍しかったと思われます。創業者の菊池辰之介氏が、ご子息で後継者の眞紀氏を育成するため、あえて送り込んだともうかがいました。実際にはどのような経緯だったのでしょうか。

菊池：戦前、赴任先のマレーシアで親交のあった台湾の方が、戦後台湾で困窮していると知った父は力になりたいと思い、その方に独立後創業した自社の製品である含油軸受の台湾での販売代理を任せたところ、その方の尽力もあり売上は順調に推移。地元から現地生産の要請を受けて台湾市場への本格参入を決意、工場建設の運びとなって、私に白羽の矢を立てたようです。

わずか200坪、レンガ造りの簡素な工場からのスタートはまだ台湾との交流も少ない時代で苦労もありましたが、現在台湾工場はポーライトグループ売上トップの中核工場に成長しました。

この経験がその後の海外展開に活かされたと思います。

先見の明を持ち、お客様の先を行く
海外展開で最大の課題は「ヒト」

江田：次の海外展開は1979年のシンガポール工場ですね。

菊池：シンガポールからは、それまでの経験を活かし戦略を立てて展開しました。弊社では、現地のお客様の工場に納品する関係上、展開先はお客様の動きを読んで決定します。

「何年か後には、必ずここにお客様が来られる」という確信を持って、お客様が海外展開をする前にコスト、品質の要求に応えられるような下地を作りました。

人海戦術型の組み立て産業と異なり、装置型産業である粉末冶金事業は、材料、設備、スキルをきちんと統制をとって動かなければなりません。安い労働力だけを求めて展開しても意味はないのです。また、展開してから販売先を探すのでは遅いのです。

台湾は、一部では日本語も通じ日本と比較的近い感覚で進めることができたのですが、シンガポールは欧米感覚で勝手が違い、多くの課題を抱えました。

江田：最大の課題は何だったのでしょう。

菊池：特に「ヒト」です。私の場合、語学が堪能な秘書、現地の事情に精通した人などを紹介していただいたことで、ビジネスが広がりました。人脈を維持することは大変ですが、それをやっていかなければ成り立ちません。

▲さいたま市北区日進町にある本社工場

江田：現地の社員に対して、不安はありませんでしたか？

菊池：もちろんありました。でもそれは、こちらが現地の文化や習慣を熟知していなかったからなのだと思います。たとえば、目をかけていた社員が突如独立してしまったり、病気の家族への見舞金をギャンブルにつぎこんでしまったり。しかし一方では信頼関係も育ち、次に展開するマレーシア工場の要となる人材も数多く育ちました。

▲菊池社長は毎月社員向けにメッセージを発信。社内に自身の考えを展開している

海外展開を成功させるためのポイント

現地の空気、風俗、習慣、文化、宗教、法律の6つを理解
社員と同じ視線を持つことが大切

菊池：嘘をつかない、約束を守る、そして身銭を切ることです。会社の経費ではなく、自分の懐から出す姿勢がポイントです。社員に仕事を頼むときも、“Can you〜?” ではなく、“Could you〜” か“Would you〜”を使うということをシンガポールで教えられました。「日本ではこうやって、うまくいっている！」とつい口に出てしまうのですが、それは通用しません。

海外に行く若い社員には、現地の空気、風俗、習慣、文化、宗教の5つの違いを知り、最大限に配慮するよう話しています。その上で最終的に問題を解決してくれるのは、現地の法律です。

江田：海外展開を成功させるためには、上から目線にならないこと、習慣や文化などの違い、法律などを理解することが重要なのですね。

菊池：日本企業にとって最も大切なことは、法令遵守です。現地では商習慣に流される場面も多くありますが、厳格なルールである法的知識の習得を怠ると、致命的な結果を招くことになります。

現地の法令、制度に関する知識や対応は、十分に確認しなければなりません。

江田：海外事業を推進するには、言語の課題も大きいと思いますが、グローバルな人材をどのように育成されているのですか。

菊池：弊社は、グループ会社を含めると社員が3500人います。そのうち日本人は1割強。7割は中国語が母国語で、第2外国語として英語を話します。グループ共通の言語は英語です。台湾工場は欧米企業からの受注が多いため、中国語と英語の両方が学べるという利点があり、人材教育は台湾へ送り出してOJTで対応するというやり方も行っています。

海外事業の課題

国内と国外との役割分担
安定供給、技術移管、新分野進出

江田：海外と日本の工場、それぞれの役割をどのように考えていますか。

菊池：グループの中で、海外の売り上げは7～8割。本社は、国内需要への供給と海外工場の支援機能という位置付けです。現在では台湾、シンガポール、マレーシア、中国、タイ、アメリカに生産拠点を、香港、フランス、アメリカに販売拠点を有し、世界中どこのお客様にも製品を供給できる体制にあります。

国内工場では、新たな付加価値の創造に向けた取り組みや、パソコン等で使われる光メディア回転用スピンドルモータの軸受部品（世界シェアほぼ100%）の生産も行っています。

海外への技術移管については、精度に関して図面には表現できない日本特有の技術があり、すべてを移管するにはまだ時間がかかると思います。現地の技術をしっかり見極めて、日本の技術に及ばない部分は国内生産をしています。

江田：御社では多岐にわたる製品の部品を作っておられますが、時代とともにどのような変化がありましたか。

菊池：創業時には、回転軸を支えながら油を供給する「含油軸受」専業メーカーとしてのスタートでしたが、台湾工場設立の頃からは「焼結」をコア技術として展開しはじめました。金属粉を金型で製品形状に圧縮した「焼結機械部品」、樹脂状にした金属粉で射出形成を行う「MIM（Metal Injection Mold）」ほか、当社製造の粉末冶金部品を多用する電動工具向けのギヤボックスユニットの組み立て納入も行うようになりました。

現在、ポーライトグループ全体では、このユニットの組み立てを含む電動工具向けが売上の2割、自動車部品は3割、家電1割、モーターが1割を占めるほか、パソコン用部品も手がけています。時代と需要の変化を読みながら、新分野に進出した結果、各分野で世界に名だたるトップメーカー各社をお客様として、お取引させていただいております。

トップと社員の信頼関係
製品への信頼こそが成長の原点

江田：時代の変化が速い中で、トップとしてその考え方をどのように組織の先端まで伝えていますか。

菊池：組織の構造がピラミッド型だとすると、社長は、ピラミッド型を逆三角形にした一番下にいるという感覚です。社長が上にいるのではなく、まず社員がいて、その下に班長がいて、係長、課長、役員。そして、「社長はいつも一番下で見ているよ」と話しています。

江田：覚悟を決めることが大切なのでしょうね。ここまで伺ってくると、最初に設立された台湾工場が、御社の成長のキーになっているような気がします。

菊池：現地の方々のお陰で信頼できる関係を築き、成長することができました。台湾や中国でポーライトブランドの製品が評価されたということは、ポーライトが現地企業と同等であると認識されているということなのです。

▲ポーライトの主力製品のひとつである焼結含油軸受。多孔質（スポンジ状）の金属内部に潤滑油を含ませてある、小型モータの主要部品。ポーライトでは、すべて完全受注生産をしている。

ポーライト株式会社　プロフィール

【所在地】<本社>さいたま市北区日進町2－121
【設立年月】1952年11月
【事業内容】粉末冶金製品（焼結含油軸受／焼結機械部品）、MIM製品の製造・販売
【従業員】460名（グループ3500名）
【TEL】048-653-2222
【FAX】048-660-1292
【URL】http://www.porite.co.jp

これからのグローバル展開に求められるものとは

会社は健全か？　事前準備は万全か？リスクへの対応は？

江田：急激な円高が進む中で、これから海外展開を考えている、さいたま市の中小企業の方にアドバイスをお願いします。

菊池：まず、会社が健全で体力があるかということ。そして、中小企業の命である、人材の確保が重要だと思います。特に経営環境の変化が激しい中で、事前の準備とリスクへの配慮が必要です。

江田：過去のように、海外に展開すればすぐに大きく発展するということではないのですね。

菊池：何の当てもなく、海外に工場を設立してから販売先を探すのでは遅いのです。特に部品メーカーでは、お客様なくして立地も規模も決められません。そのかわり、お客様が来られることを確信したら、とにかく早く動く。そして、お客様がいらした時点で、「お待ちしておりました」と言えなければなりません。当社は、中小企業の部品メーカーではなく「お客様の近くで、お客様の体温を感じる距離にいるサービス業」であると考えています。

江田：これから中国に展開するのは、いかがでしょう。

菊池：業種やお客様にもよりますが、どちらかといえば製造業ではベトナムやバングラデシュの方が成果が出しやすいかも知れません。ただし、中国は懐が広くまだ成長が見込めるので、地域や分野によっては参入の余地はあるかもしれません。

スローガンは、「早い、速い、簡単、素晴らしい」戦略の礎は、高い技術力とたゆまぬ開発努力

江田：菊池社長が貫いている信条は、世界に通用する「人とのつながり」なのですね。レスポンスの早さも感じるのですが、特に心がけていらっしゃるのでしょうか。

菊池：社長就任以来「早い、速い、簡単、素晴らしい」を企業のDNAにしようとスローガンに掲げています。すぐに始め、素早く行動。複雑に考えずにやってみる。それを繰り返すことで人が変わり、会社が変わり、お客様からも「ポーライトとお付き合いして良かった」と言っていただけるのです。お客様との素晴らしい関係をこれからも築いていきたいと思っています。

江田：今後、さらにグローバル化していくための戦略をお聞かせください。

菊池：変化が速い今だからこそ、情報を正確に伝え、意志の確認を徹底させ、社内の体制を機動的に整えていきたいと考えています。また、厳しい状況を勝ち抜くために、各工場の統括機能を強化させるつもりです。

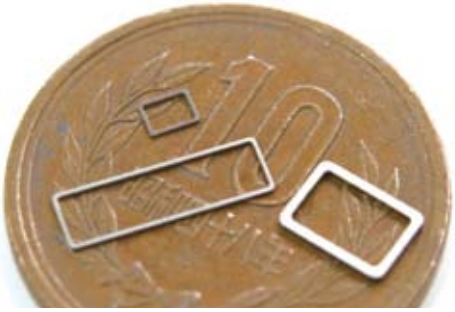
そして何よりも、お客様からの信頼の土台となるのは高い技術力です。高品質かつ適正な価格で、安定的に量産できなくては意味がありません。たゆまぬ開発努力は常に必要です。お客様のご要望があれば解決するまでとことん付き合う。我々は単なる部品メーカーではなく、「お客様の課題解決屋である」と自負しています。

日々進化する企業のハイレベルな要請に応え、確かな製品をつくることが、全世界の需要をカバーできることに繋がるのだと思います。

▲創業者 菊池辰之介氏の写真の前で握手

グローバルなヒトづくりは、まずは国内から

後藤精工 株式会社 代表取締役社長　後藤 秀隆 氏



後藤精工株式会社は創業約60年。現在3代目の後藤秀隆氏が社長を務める高精密プレス部品メーカーです。1982年に、立体的な部品を1台のプレス機で粘土のように扱い一貫加工する「連続コインニング技術」を日本で初めて実用化し、同技術を駆使して高精度のプレス加工を行っています。中国に生産拠点を置く顧客が増えてきたことから、2004年に上海事務所を開設しました。海外でも的確に自己判断でき、環境の違いにも柔軟に適応できる人材を育てるべく取り組んでいます。

上海に事務所を開設

当社は大手の信号機メーカーでリレー端子の仕事をしていた祖父が、独立して創業しました。東京オリンピック後は信号機関係の需要減少により、半導体関連にシフトしていきました。1987年に量産体制の確立と雇用充足のために福島に工場を設置し、2004年には上海に事務所を開きました。

代表的な製品には、DVDなどのデータを読み取るための、半導体レーザー素子を組み付けるヒートシンクや、スマートフォン関係の部品などがあります。また近年は、自動車のヘッドライト関係の部品や、歯科用ドリルの部品のような医療機器関係など、新規分野も開拓しています。

独自の加工技術で超精密を追求

当社では、精巧精緻な金型作りと熟練の職人技の融合により、お客様の要求水準を超える高精密なパーツを製造してきました。現在はさらにその上をいく、超精密な製品づくりを目指しています。金型の製作からプレス加工、メッキ、検査まで自社内で一貫して行っており、素早い対応や機密守秘などの面でも、お客様からは厚い信頼をいただいています。

化学が専門だった2代目社長の時代からメッキ部門も拡充し、メッキ後の解析も的確に行える点も強みです。

社員育成の要はTQC活動

当社の社員の平均年齢は35歳です。グローバルを知る前に自分たちの技術の確立が必要と考え、TQC活動を行い小集団で学ばせています。社員は2～3年に一度適性を考慮しながら異動させますが、TQC活動で情報の共有ができているため、部署が変わっても仕事に取り組みやすいようです。

パートも含めた従業員はいつでも提案書を提出することができ、提案1件ごとに奨励金を出しています。提案書は毎月実行委員会が締め、年1回福島工場とともに提案活動発表会を開いています。年間約600件の提案が集まります。

人材育成型賃金制度で研修

係長、課長級は賃金制度と結びついた研修を行っています。賃金は7段階あり、各グレードの中で要求される能力や意欲を評価して賃金テーブルにのせ、毎月評定しています。

係長、課長には求められる要素があります。それを全うできなければ海外に行っても役に立ちません。海外でも自己判断できるよう、経営者的な観念と自主独立した考えを身につけてほしいのです。立案、実行、成果の検証までできるような人材を育成したいと思っています。

後藤精工株式会社　プロフィール

【所在地】さいたま市中央区上峰3-11-1
【設立年月】1962年12月(創業1952年)
【事業内容】半導体ハウジングプレス部品、半導体レーザーステム、水晶振動子ステム、自動車センサー部品、携帯電話の部品などのプレス加工
【従業員】129名
【TEL】048-853-3097
【URL】http://gotos.co.jp/

東アジアを狙うドライ潤滑剤のパイオニア

株式会社 ハーベス 代表取締役　前田 知憲　氏

カメラなど精密機器の特殊潤滑剤をメインに製造する株式会社ハーベス。1992年に開発した速乾性ドライ潤滑剤「ドライサーフ」がヒットし、業界トップクラスの地位を築いています。北浦和に本社、伊奈町と福島県の4カ所に工場を構えるほか、2010年に香港、2011年には韓国と上海にも営業拠点を開きました。ローカルメーカーの成長が著しい新興国の上昇気流に乗るべく、打って出るための戦略とは？　創業者で現社長でもある前田知憲氏にお聞きしました。

カメラメーカーに革新をもたらした「ドライサーフ」

機械のオイルは粘着性があると思われがちですが、「ドライサーフ」は塗ると数十秒で乾き、半永久的な潤滑膜ができます。この製品が完成した当時は、ミノルタのオートフォーカス一眼レフカメラαシリーズの全盛期だったこともあり、大阪のミノルタの開発部に売り込みに行きました。カメラの摺動部にオイルを塗るとレンズに滲み出してしまうため、オイルバリアの処置を施さなければならないなど各メーカーは苦労していたので大変喜ばれ、2～3カ月で採用していただきました。その後キヤノンやニコンへと横展開していき、認知度が高まっていきました。

スタートは精密機器がメインでしたが、徐々に事務機やオーディオ機器なども増え、最近は自動車関係も伸びています。

ローカル企業との取引のため海外に進出

海外拠点の取引先は、香港は日系とローカル企業が半々、韓国はサムスンや現代などで、上海もローカル企業です。上海周辺には大手の受託メーカーがたくさんあります。

たとえば台湾系で上海の近くの昆山に工場を持つフォックスコンは、ソニー、任天堂、ヒューレット・パッカード、アップル社などから生産を受託している、電子機器受託メーカーの世界最大手です。ソニーから材料の選定まで任されているので、当社もソニーと取引するためにはフォックスコンに認定してもらわなければならなくなっています。

オールマイティーな人材を育成

ヒトづくりについては海外要員を特別に育てるという考えはなく、トータル力の優れた人材育成を目指しています。当社では開発室を工場ではなく本社に置いています。営業と開発が同じビル内にいることにより、お客様のニーズが開発に伝わりやすく、早い対応ができるのが強みです。

営業も細かい技術的な知識があることが理想なので、昨年は営業も含め全員理系の学生を採用しました。まず研究開発で勉強してから営業に出て、場合によっては海外へというようにすべての部署をローテーションさせ、どの分野でもこなせる社員を育てたいと思います。

国内展開に向け付加価値の高い商品を開発

国内市場向けには、付加価値の高い商品で拡大を図っています。最近では、スマートフォンの画面の指紋付着低減コートを開発しました。またNEDO（独立行政法人　新エネルギー・産業技術総合開発機構）の助成を受けて、ナノインプリント用耐熱離型剤の開発も行っています。

従来のものだけに力を注いでいくことがいいのか、新規分野を積極的に開拓するのがいいのか、絶対的な正解はないと思いますが、当社は潤滑剤というベースを守りながら新しいことに挑戦していくつもりです。

株式会社ハーベス　プロフィール

【所在地】さいたま市浦和区常盤9-21-14
【設立年月】1988年4月
【事業内容】特殊潤滑剤・フッ素関連製品・ホビー関連用品・天然炭酸水製造、清涼飲料水販売
【従業員】87名
【TEL】048-824-2821
【URL】http://www.harves.co.jp/

新たな経験の積み重ねがグローバルな人材を育てる

株式会社 興電舎 代表取締役　鈴木 博夫 氏

モーターの製造からスタートし、今年創業95年を迎える株式会社興電舎。戦後は農業用モーター、高度経済成長時には工業用モーターや産業機械の制御盤など、時代の流れに沿った製品を生み出してきました。現在はファクトリーオートメーションの分野で機械の設計からサポートまで一貫して手掛け、海外の展示会にも出展するなどグローバルな展開を図っています。3代目の鈴木博夫社長にさらなる海外展開を見据えたヒトづくりと今後の展望をうかがいました。

海外展開のきっかけ

海外への最初のアプローチは約5年前、JETROの地域間交流支援（RIT：Regional Industry Tie-Up）事業で、アメリカの企業と交流したことがきっかけでした。アメリカでは時代とともに自動化の技術を別の分野に転換し、さらには企業の周辺地域をあげて産業構造自体を変えていこうとしていることに衝撃を受け、自分たちの視野の狭さを痛感しました。その後赴いた香港の商談会では変わりゆく中国を肌で感じるとともに、生産拠点は世界中どこでも構わないという海外メーカーのグローバルな考え方にも刺激されました。

最近では、昨年6月にRIT事業でドイツでの商談会に参加、11月にはミュンヘンの展示会にも出展しました。

柔軟な姿勢で人材育成に取り組む

人材育成においては、昔ながらの職人的な上意下達体制を見直し、柔軟に社員の力を伸ばしていけるよう環境づくりに取り組んでいます。またかつてはハードな目標を立てていましたが、今は社員に考えさせるプロセスが大切だと思っています。たとえば、上司がある程度失敗を許容しながらいろいろな挑戦をさせると、社員が急速に伸びることがあります。

そのほか、技術職の社員を営業職に起用し、海外に向けた会社のアピール方法を一緒に考えてもらうなどしています。同じ内容の仕事でも、海外では国内以上にわかりやすい説明が求められます。お客様に明確にメリットを理解してもらうために、ときには発想の転換も必要です。新たな経験により、社員の視野が広がっていることを感じています。

社員たちには、外に出ていくことで自分たちがいかに閉鎖的であったか衝撃と自覚を持ち、それまでとらわれていた枠組みを打ち破ってほしいと思います。

グローバル化に対し問われる中小企業のあり方

日本そのものがグローバル化してきているので、流れに乗り遅れないようにしたいと思っていますが、その流れに対し日本の中小企業のあり方が問われているとも感じています。当社の工場も海外に移すべきという案も出ますが、グローバル化の時代だからこそものづくりのコアの部分は日本に残しておきたいと思います。国内で製品のベースを作り、機会があれば海外へ広げていくことが理想です。

ソリューションで海外展開を目指す

当社の基本は「お客様の生産を助ける」ということです。海外も大事ですが、お客様から国内で生き残るための合理化案を相談されるケースも増えています。生産をよくすることによって経営がよくなります。お客様の生産および経営の向上のために何ができるかを考えることは、海外でも共通する要素があると思います。

ゆくゆくは国内企業との付き合いの中で培ってきたソリューションを海外のお客様にも提案しながら、海外の同業者と連携して日本の企業に低価格で製品を提供できるようになりたいと考えています。

海外商談会・展示会参加の
技術営業部主任　林 盛一 氏

株式会社興電舎　プロフィール

【所在地】北本市深井3-189
【設立年月】1959年4月（創業1917年）
【事業内容】ファクトリーオートメーションシステムの設計、製造
【従業員】96名
【TEL】048-541-1521
【URL】
http://www.kodensha.com/

「感性の響・炎・陽」を理念に、夢のあるヒトづくりを進める

日東ユメックス 株式会社 代表取締役　佐野 光雄　氏

日東ユメックス株式会社は、機械関係の営業を行っていた現社長が部品加工をベースにしたものづくりを目指し、1976年に35歳で興した会社です。鉄の部品が主流だった時代に軽量化の流れを見越してアルミニウムに特化し、業績を伸ばしてきました。1996年に福島県の会津工場、近年は中国（江蘇省太倉市）にも工場や営業所を開設し、光学、測量、医療などさまざまな機器の加工から組立まで行っています。家族同然に一緒に暮らす社員育成法、留学生の受け入れ、高齢者の再雇用など、ヒトづくりにも独自の技が光ります。

経営理念が一番大事

会社で一番大事なものは経営理念です。経営理念があってはじめて事業が始まります。当社の理念は「感性の響・炎・陽」。誠意で相手の心を響かせ、炎のような熱意を持ち、創意で未来の陽（あかり）を求めるという意味です。

社名には夢の実現という思いが込められています。夢は誰でも見ると思いますが、夢は語るべきです。語ることによって可能性が生じ、それに従って行動すれば夢は実現します。

幹部候補生は本社に住み込みトレーニング

モノをつくる会社ですが、モノづくりよりヒトづくりが先だと思っています。当社の会津工場では現地採用を行っていますが、幹部候補生を3～5年、埼玉の本社に住み込みでトレーニングに来させています。

埼玉では創業時から短納期の製品を手掛けており、土日曜でも即対応できることがセールスポイントになっています。トレーニングに来ている社員たちも短納期の現場で揉まれ、力をつけていきます。会津工場の社員の平均年齢は32歳ですが、埼玉は60歳以上の再雇用の社員が多いので、ベテランの指導を受けられるというメリットもあります。

常に最先端の機械を導入し技術力アップを図る

優れた製品は、優れた材質、刃物、機械、技術者のセンスのすべてが揃わなければできません。当社では、社員には常に最先端の機械を提供するようにしています。

創業当初は汎用機による部品加工だけでしたが、1年も経たないうちにNC旋盤を、3年目ぐらいからはマシニングセンタを導入しました。現在はマシニングセンタ118台。そのうち11台が最先端の5軸制御のもので、それだけの台数を使っている工場は少ないと思います。

最新の機械があっても使いこなせなければ意味がないので、製品だけでなく立体作品なども制作して展示会に出し、技術力とセンスアップを図っています。

留学生の受け入れにも積極的

留学生は15年以上前から受け入れており、現在も一人来ています。最初の留学生はアメリカで学位を修得するために一時休職しその後、上海営業所の所長、工場の総経理になりました。中国の工場では測量器をメインに製造しており、中国や日本に出荷しています。

社員には常々「人生設計が一番大切。しっかりした人生設計がなければ仕事もできない」と話しています。経営発表会で、人生設計について語らせることもあります。

今まで35年、波はありましたが、各ポジションにいい社員が育ってくれたことが最大の宝です。これからは、次の世代をどうサポートしていくか、考えていきたいと思います。

日東ユメックス株式会社　プロフィール

【所在地】さいたま市大宮区三橋4-356-1
【設立年月】1976年9月
【事業内容】測量・光学・医療・空気圧機器等の製造、組立
【従業員】85名
【TEL】048-625-6711
【URL】http://www.nittoyumex.com/

中国工場

会津工場

50年培ってきた技術をバネに新分野に挑戦

株式会社 鎌田スプリング 代表取締役社長　鎌田 敏也　氏

鎌田スプリングは50年以上の歴史を持つスプリングメーカーです。通信機器、コンピューター、ゲーム機、医療機器などの多種多様な精密バネを製造し、多くのグローバル企業と取引しています。2003年からは医療用針の製造も開始したほか、内視鏡の螺旋管にヒントを得たカラス除け用の「いやがらす」などユニークなオリジナル商品も開発しています。既存の概念にとらわれず、柔軟にモノづくりに取り組む同社の次なる展開についてお話をいただきました。

▲カードのスキミングを防止できるケース

スプリングの製造技術を生かし医療用針を製造

当社はスプリングメーカーとして長い歴史を持っておりますが、2003年からスプリングの製造技術をベースにして医療用針の製造を始めました。現在では売り上げの多くを医療用製品が占めています。安全性と均一性が求められることに加え、流通まで管理の厳しい医療用製品において、部品加工から梱包まで一貫して行えるのが強みです。

元々日本は造管技術が高いため医療用針も高品質のものが作られ、国際商品になっています。ただ日本の医療用針の品質は世界一ですが値段も世界一。円高の影響もありコスト削減圧力が厳しいので、医療用針のメーカーでこの10年の間に新規に国内工場を興したのは当社ぐらいだと思います。工場ができ、国内での生産能力が上がると、海外からオファーをたくさんいただきました。

妥協のない職人気質で絶対品質を目指す

医療用針などの製品を海外に展開する上で、製品の品質は非常に重要です。当社はモノづくりに一切の妥協を許さない職人気質と、工程能力を高めるための改善、および統計手法を取り入れた品質管理で「絶対品質」を目指しています。

高品質のものを継続して作る秘訣は、地道なデータの集積です。

モノをつくる際の製造条件にはいろいろな要素があります。研磨であれば、石の大きさ、粒度、回転スピード、温度、湿度など一つひとつのデータを集積し、検証していきます。そのデータと50年間たくさんのお客様にご指導いただいてきたことの集積が、「カマダクオリティ精神」として当社のバネ1本、医療用針の1本1本にまで込められています。

規格外品の活用から生まれた「いやがらす」

カラス除け製品の「いやがらす」は偶然の産物です。当社の主力商品の一つである内視鏡用螺旋管の規格外品の活用について社員が知恵を絞ったところ、カラスが近寄らないことに気づき、商品化につながりました。

ステンレスのバネ状のもので、ベランダ、ごみ置き場、畑などいろいろな場所に設置できます。カラスに詳しい宇都宮大学の杉田教授に、効果の検証もしていただいています。

RFIDカードのデータを保護するケースを開発

これから国内外に打って出ようとしている商品は、RFIDカードを保護するためのアイテムです。RFIDカードとは、RFIDタグという無線ICチップ付きのカードで、SuicaなどのIC乗車券、免許証、クレジットカード、社員証など世界で60億枚発行されていますが、カードのデータを盗まれ悪用されるトラブルが世界的に問題になっています。

当社では協力企業とともに、カードのスキミングを防止できるケースを開発しました。何種類かの商品バリエーションがありますが、カード読み取りのオン、オフがワンタッチでできる優れものです。まずは社員証を第一のターゲットとしており、2012年4月から富士フイルムでの採用が決まったほか、韓国のサムスン、LGとも交渉が進んでいます。カードの規格はISOで定められているので、ゆくゆくは世界のカードにも対応できる商品を作り、さらに海外へ大きく展開していける商品に育てていくつもりです。

株式会社鎌田スプリング　プロフィール

【所在地】さいたま市大宮区北袋町1-165
【設立年月】1957年5月
【事業内容】通信機器、電子機器、自動販売機等の各種精密バネ、医療用注射針、パイプ加工品の製造販売
【従業員】98名
【TEL】048-644-1155
【URL】http://www.kamada-spring.com/

国際的な展示会で海外展開の第一歩を踏み出す

アンテナ技研 株式会社 代表取締役　武田 重喜 氏

アンテナ技研株式会社は、八木アンテナの研究所所長も務めたアンテナの研究者、佐藤源貞氏によって1965年に設立されました。以来約半世紀、業務用アンテナやフィルタなどの専門メーカーとして第一線を走り続け、無線通信や放送設備などのインフラ整備に大きく貢献しています。2011年は初めて海外の展示会に出展。海外客のニーズの違いや手応えなどを肌で感じてきた武田重喜社長に、実感をうかがいました。

あらゆる業務用アンテナを手がける

当社のお客様は国家プロジェクトや放送局、防衛省関係などが中心です。国家プロジェクトでは大抵大手電機メーカーが核となり、その中でアンテナの部分を担当しています。列車無線、ETC、携帯電話基地局などのアンテナも手がけています。

「お客様が望むものはすべて提供する」がモットーで、1回限り、1点だけといった特注品の相談もお受けしています。伝統と経験の蓄積に基づいた設計力があり、個々のお客様にすぐ対応できるのが強みです。

海外の有名な展示会に出展

2011年10月、イギリスのマンチェスターで開かれたマイクロ波通信技術の学会、ヨーロッパマイクロ波会議（European Microwave Week）の展示会に出展しました。レベルの高い有名な学会で、世界中からトップの客が集まります。海外展開は以前から考えていたものの二の足を踏んでいたのですが、海外展開のためにはまず知名度を高め、販売チャネルを作ることが最も有効と考え、その学会で私の論文を発表することになったのを機に、同時に開催される展示会への参加を決めました。

出展ブースのバナーのデザインは専門業者に頼み、ジャパンブランドをアピールするべく日本語も入れました。また製品だけでなく、欧米の客にはなじみの薄い日本の工場や職場の写真を展示したり、うちわを配布したりするなど、印象付けも心がけました。

国際競争力は客にもまれて育つ

国際競争力をつけるには、自分で力をつけるというよりお客様にもまれるのが一番ではないかと思います。展示会では海外のお客様の要望を探ることも目的の一つでした。実際具体的な案件があり、日本とは違うリクエストがあることを知りました。お客様の要望に応えられる実力をつけていけば、国内でも海外でも通用するようになると思います。

展示会に行って感じたことは、海外では日本より一歩高いレベルが求められるということです。たとえば日本ならある程度こちらの裁量に任せてもらえますが、海外ではアンテナや回路の重さのこと、飛行機で運ぶため分解・組立ができるようになど、システム全体のことまで要求されます。非常にレベルの高い要求だと感じました。今回の出展は、若い社員にとっても大きな経験になると思います。

信頼性が確立された製品で海外展開

アンテナは設置してから故障があっては困ります。海外にはすぐ修理に行けないので、海外へはまず国内で完全に信頼性が確立された製品を出していくことになると思います。ヨーロッパではドイツ、フランス、イギリスなどの先進国と競争というより、スペインや東欧などこれからインフラを整備する国が対象です。

ただし海外展開は事業全体の拡大の一環です。国内は新しい製品で、海外は既存の安定した製品で市場を拡大していくという位置づけでいます。5年後は売り上げがトータルで今の2倍、うち3分の2が国内、3分の1が海外になるよう目指しています。

アンテナ技研株式会社　プロフィール

【所在地】さいたま市見沼区宮ヶ谷塔4-72
【設立年月】1965年12月
【事業内容】アンテナおよび関連製品の設計、製造、調整、建設、販売。アンテナおよび関連技術の調査、研究開発等
【従業員】70名
【TEL】048-685-1300
【URL】http://www.antenna-giken.co.jp/

「お客様に入り込む」営業で海外の売上を伸ばす

株式会社 東京理工舎 代表取締役社長　岡崎 孝宣　氏

ヒーター制御の技術をコアに、電圧調整器、電源機器、ノイズカットトランスなど多くの電源関連製品を開発している株式会社東京理工舎。1965年に業界で初めて開発したサイリスタ式交流電圧調整器「バリタップ」シリーズがヒット、その製品群は海外でも高い評価を得ています。香港、中国、韓国、ベトナムに拠点を持ち、さらなる展開を目指す岡崎孝宣社長の商売の極意をお伝えします。

駐在経験を生かし現地法人を設立

当社の海外拠点は、香港に現地法人、中国に生産協力工場と販売代理店、韓国とベトナムに販売代理店があります。いずれもお客様のニーズに対応するために開設しました。韓国では近々生産も始める予定です。

私は当社に入る前は光学機器メーカーのトプコンに在籍し、退職前の3年間は香港に駐在していました。1997年の香港法人の設立は、駐在時代に付き合いのあった会社から話を持ちかけられたことがきっかけでした。

現地の工場で委託加工を行っているのですが、当社の製品は月に何万個も生産するようなものではないので、少量でも受けてくれるところがあるかどうかがキーでした。

中国で製造し日本で品質管理

中国の工場では、まずバリタップVSCPシリーズを基盤として手がけました。最初は中国で作り日本に輸入していましたが、中国でも販売するようになりました。次に手がけたのはバリタップVPシリーズで、これは今も生産しています。ただし製品は、中国で売る場合でも一度日本に運び品質確認をしてから出しています。

ユーザーの立場に立ったきめ細かな営業

当社が海外展開できたのは、工場設備に必要な安定化電源やノイズカットトランス、UPS電源などをトータルで供給できることに加え、現地で工場の電源状態を測定してプレゼンするといった、「お客様に入り込む」営業も大きいと思います。

一番小さくても10Kg以上ある測定器を日本から持って行き、お客様の工場の電源状態を測定する事もあります。基本的に現地では困っているので、現状を知らせて導入案を提示してあげると納得してもらえます。

中国流の付き合いも大切です。中国では半年以上かけて、一緒に食事やマージャンをしながら信頼関係を築いていくことも珍しくありません。ビジネス上の大事なことは通訳を通しますが、食事の席では言葉が分からなくても筆談や知っている限りの中国語でコミュニケーションを図っています。

メールには即返信し誠意を示す

問い合わせのメールにはクイックレスポンスを心がけ、社員にもそのように指導しています。以前、ベトナムの企業から問い合わせがあり返信したところ、当社が「一番ユーザーのことを考えてくれた誠意ある返信だった」とのことで、契約がまとまったことがありました。お客様は何社にも問い合わせているのですから、できるだけスピーディーに対応して当社のイメージを早く植え付けることが肝心です。

現場力も必要です。電話やメールだけではなく、現場に顔を出さないと営業ははじまりません。お客様を頻回に訪問し情報を吸い上げ、的確な提案をすることで信頼が強まります。商社と同じ営業ではダメです。これからは、より一層エンドユーザーを意識した営業をしていきたいと思います。

株式会社東京理工舎　プロフィール

【所在地】さいたま市桜区栄和1-4-30
【設立年月】1962年4月（創業1924年）
【事業内容】電力・電圧調整器、周波数変換器、制御システム等の電源関連部品・機器の開発、製造、販売
【従業員】37名
【TEL】048-856-3851
【URL】
http://www.tokyorikosha.co.jp/

5つのコア技術と3つのスピリットでオンリーワンの製品をつくる

日特エンジニアリング 株式会社

代表取締役社長　近藤 進茂　氏

自動車、家電、携帯電話など、あらゆる電気製品に必要なコイルをつくるための自動巻線機の最大手として知られる日特エンジニアリング株式会社をご紹介します。同社は30年以上前から海外展開を進め、現在は中国、台湾、タイ、マレーシア、シンガポール、ヨーロッパ、アメリカ、ブラジルなどに工場や支店を有しています。世界に通用するモノづくりと海外展開について、最初の海外進出時から陣頭指揮を執られてきた、近藤進茂社長に語っていただきました。

「製造業は創造業」がモットー

当社のモットーは「製造業は創造業」。モノづくりはヒトづくりです。ヒトが育つためには日本特有の企業文化や伝統を再認識し、自分の強みを知る必要があります。そのためには外から日本を見て比較しないとなりません。それが企業のコアコンピタンスにつながります。

中小企業における海外展開の決め手は、日本の企業と現地企業のトップ同士が、最初に一対一の人間関係をいかに築けるかにかかっています。それができれば、日本の企業は海外進出後10年でも20年でも存続できます。

ものづくりを支えるコア技術とスピリット

当社のものづくりは、5つのコア技術と3つのスピリットで成り立っています。5つの技術とは①機械精度と耐久性を向上させる組立・加工技術、②巻線の品質を安定・向上させるテンション技術、③高速で正確な巻線動作を実行するソフト開発力・制御技術、④様々な素材を的確に接合する継線接合技術、⑤高速・高精度の位置決めを実現させる搬送技術です。これとSpeed（生産増加）、Small（省スペース）、Saving（省コスト）の3つのスピリットをお客様のニーズに合わせて組み合わせ、オンリーワンの製品を生み出しています。

箱をつくらず、人からつくる

海外進出に当たっては、日本の社員を現地に送り込むのではなく、現地企業を退職した日本人などを採用しています。「箱をつくらず、ヒトからつくる」、先にヒトに投資をするという考えです。そこから1人でも2人でも残れば現地のリーダーになります。彼らが海外支店で成果を出せば本社に呼び、幹部にするというシステムを取っています。

これからベトナムやインドへの進出を考えていますが、ベトナム人のスタッフは3年前から5人教育しており、そのうち2人は現在シンガポールにいます。彼らは日本に3年いたこともあるので、日本の仕事の仕方もわかります。真のグローバル社員になってくれることを期待しています。

それだけ人材に投資しても退職してしまうのではないかという声もありますが、私はいつも社員に「会社は人生の舞台。踊る場所が少なくなれば出て行っていい」と話しています。

技術を深めシェア拡大を目指す

今後も巻線機のさらなるシェア拡大を目指していきます。そのためには品質の問題も含めて、基本的な技術を深めていかなければなりません。製品が小さくなり外形検査が行いにくくなっているので、検査用のソフトも必要です。

近年、お客様の生産効率向上に貢献する高速搬送システムを開発しましたが、そのシステムの能力をより生かすためのハードとソフトを充実させていきます。これからも常にお客様と一体となり、期待を創造する製品を開発していきたいと思います。

日特エンジニアリング株式会社　プロフィール

【所在地】さいたま市南区白幡5-11-20
【設立年月】1972年9月
【事業内容】自動機、電子機器、医療機器、半導体、情報処理記録付カードなどおよび各部品の製造・販売
【従業員】335名
【TEL】048-837-2011
【URL】http://www.nittoku.co.jp/

～ママ目線のマーケティング報告～

財団にはたくさんのアドバイザー、専門家、スタッフがいます。…とはいうものの「このお店、ほんとうはお客様はどう感じているの？」、「この商品って便利で使いやすい？」、「このサービスこうだったらいいのにな」とお客様目線のアドバイスも必要となることがあります。今回は、ママ女性スタッフ２人が、2009年度さいたま市ニュービジネス大賞特別支援企業、生活雑貨と子ども服のcub antonを訪問いたしました。

ママ目線 1 隠れ家的な雰囲気

★閑静な住宅街にあり落ち着いた外観で好印象
★玄関を入った瞬間ハーブのいい香りでリラックス

ママ目線 2 ママ視点の商品開発

★普段の暮らしを楽しくするアイテム充実
★ママ感覚によるオリジナル商品

ママ目線 3 営業日限定自宅ショップ

★自宅のインテリアを使ったディスプレイ
★まるごと本格的なショップ感覚

cub anton の思い

成長著しい子供達。すぐにサイズが変わってしまうから高価な子供服は必要ないけれど、かわいい服を着せてあげたいのが親心。自分のニーズは、他のママ達のニーズでもあると思い立ち、子供服の自宅ショップをスタート。お求めやすいプライスでデザインのしっかりした子供服をセレクトしています。より親しんでいただけるように雑貨や日用品なども加わりcub antonは、まもなく５年目を迎えようとしています。子どもが小さいうちは、家で過ごすことが多くなりがち･･･そんな時こそ、きっと雑貨や日用品が毎日を少しでも楽しんでくれるはずです。生活に密着した品々を「ママ目線」と独自の審美眼を通してセレクトし、「普段の生活を楽しく」の視点で提案しています。

▲(写真中央)代表　白石様

cub anton プロフィール
さいたま市北区盆栽町４５７　TEL.048－671－5565
http://www.cubanton.net/

支援・金融課（金融担当）

さいたま市内の中小企業者の皆様に、事業に必要な資金を低利かつ円滑に調達していただくための、さいたま市中小企業融資制度の相談・受付を行っています。また、セーフティネット保証認定の相談・受付も行っています。

さいたま市制度融資のメリット

- 長期の借入が可能で、資金繰りの安定が図れます。
- 利率が低く、固定金利なので、支払利息の負担が軽減できます。
- 信用保証協会の保証付ですので金融機関に対する信用力がアップします。

さいたま市の制度融資申込のご相談

- 事業資金を、いつ、いくら、何に使うか等について明確にしておいてください。
- 資金ニーズに合った制度をご案内しますので、資料（決算書、見積書等）をご用意してご来団ください。

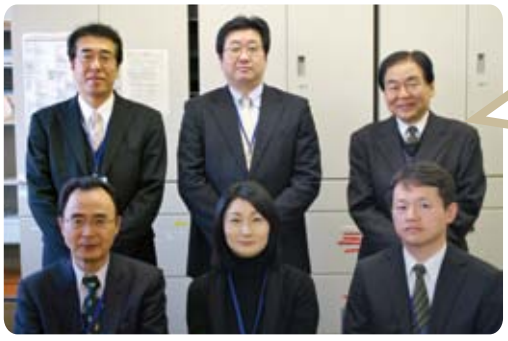
さいたま市の制度融資

平成24年2月1日現在

さいたま市の制度融資

融資制度名	資金使途	融資限度額	返済期間	利率	担保	連帯保証人
小口資金（特別小口）	運転資金 設備資金	1,250万円	運転資金：10年以内 設備資金：12年以内	年1.7%	不要	不要
中口資金	運転資金	6,000万円			必要に応じて徴する	原則として、個人の場合は不要、法人の場合は代表者とする
	設備資金	7,500万円				
特別中口資金	運転資金 設備資金	2,000万円			不要	
創業支援資金	運転資金 設備資金	1,500万円	運転資金：7年以内 設備資金：10年以内	年1.2%	不要	
セーフティネット資金	運転資金 設備資金	3,000万円	7年以内		原則無担保	

（別途埼玉県信用保証協会の定めによる保証料がかかります）



借入が初めてでも理解できるように、分かりやすく、親身に相談・受付しています

ご質問・ご不明な点等、気軽にお問い合わせください

☎048−851−6391

㈶さいたま市産業創造財団支援・金融課（金融担当）

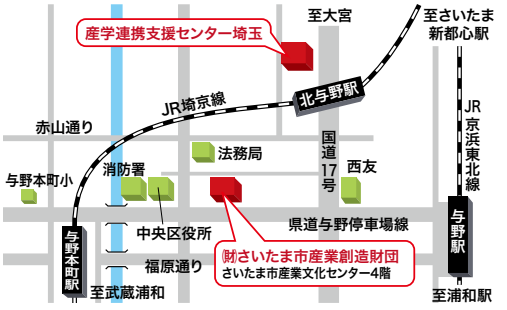
2011年度 さいたま市ニュービジネス大賞 結果発表

2012年1月27日㈮に大宮ソニックシティで行われた「さいたま市ニュービジネス大賞」の受賞者表彰式の結果をご報告いたします。当日は受賞者の熱いプレゼンテーションで会場も盛り上がり、今後の活躍が期待されています。

「さいたま市ニュービジネス大賞」とは、さいたま市を元気にする斬新でアイディアあふれるビジネスプランを募集し、優秀なものについてはこれを表彰するとともに、専門家のアドバイスや販路開拓の機会提供等をもって事業化支援を特別に支援するものであります。 表彰されたビジネスプランは、金融機関や支援機関等の担当者の前で発表する機会が与えられます。また、コミュニティビジネスや女性創業の分野においても積極的に募集・表彰しています。

対象賞	応募者名	応募企業名	プラン名および事業概要
最優秀賞	石川 敏夫	三洋テグス㈱	**グリーンプラを素材とした 生分解性草刈コードの事業化** 「土に還る」植物性グリーンプラを使用した草刈り機のナイロンコードを開発する事業
優秀賞	國武 建明	㈲ダンテプロゲット	**スイーツ＝ヘルシー＝エコロジー 飲むチーズケーキ「乳精ラッテオ」** 「無添加志向」「乳酸菌が生きているチーズケーキ」にこだわった『飲むチーズケーキ 乳精ラッテオ』を開発した。
優秀賞	木村 秀之	キムラセンイ㈱	**リサイクル業　＋1「ものづくりへのチャレンジ」** 中古衣料品の中でも廃棄処分される、素材の良いものを活かすデザインを創造する（リ・デザインワークス）をコンセプトに、中古の柔道着の生地を使ったバッグなどを商品化する事業
コミュニティビジネス賞	佐藤 高広	㈲藤宮製菓	**和菓子作りで高校生に地元文化を伝える** 和菓子と文化を広めるために、地元高校生と菓子作りを通して、地元文化の伝承、地産地消、実践的職業訓練を展開する事業
女性創業賞	森田 節子	㈱裕翔	**多忙な女性にかわり車をキチンと管理、女性も車もキレイが１番！** 育児や仕事に多忙な女性ドライバーのメンテナンスニーズに対応した、板金塗装・車検整備・コーティング・洗車・清掃・情報提供、保健などのトータルサポートが365日24時間提供される事業 Car Ladys'S http://www.car-ladys.jp
奨励賞	髙島 萌美	㈱ローカルPR埼玉（仮）	**企業も人もまるごと自慢！PRで脚光を浴びるさいたま市** 「地元さいたま市をもっと有名にしたい！」をコンセプトに、地元企業や人をPRする事業

Next Stage <2012年（平成24年）2月1日発行> No.26

◆財団法人 さいたま市産業創造財団　TEL 048-851-6652
〒338-0002 さいたま市中央区下落合5-4-3さいたま市産業文化センター4階
FAX 048-851-6653
URL http://www.sozo-saitama.or.jp　E-mail shien@sozo-saitama.or.jp

◆産学連携支援センター埼玉　TEL 048-857-3901
〒338-0001 さいたま市中央区上落合2-3-2新都心ビジネス交流プラザ3階
FAX 048-857-3921