

# つやま産業塾の風景

## 第13期 経営能力開発講座

期間 / 平成20年10月～平成21年9月

回数	期日	テーマ	講師等	
1	平成20年10月10日	開講式・オリエンテーション	つやま産業塾塾長	和田 力
2	平成20年11月11日	事業所・会社案内(塾生による 自社説明)		
3	平成21年 1月13日	事業所・会社案内(塾生による 自社説明)		
4	平成21年 2月10日	企業経営の基礎(1) 売上 利益は市場に必要とされている証拠。素直に市場の変化を見る	株式会社アスクラボ CEO	川嶋 謙
5	平成21年 3月10日	企業経営の基礎(2) 商品 商材も市場で通用する賞味期限がある。うまくいくまでやる	同上	同上
6	平成21年 4月14日	企業経営の実際(1) 元祖ぶっかけうどんふるいちの創業の精神	株式会社ふるいち 代表取締役	古市 了一
7	平成21年 5月12日	企業経営の実際(2) 日本一のステンレス加工基地を目指して	株式会社池田精工 代表取締役	池田 晃
8	平成21年 6月 9日	企業経営の実際(3) 活力ある企業経営	株式会社院庄林業 代表取締役	豆原 直行
9	平成21年 7月14日	視察研修	共和機械株式会社、日本植生株式会社	
10	平成21年 8月25日	視察研修	加茂繊維株式会社、IKOMAロボテック株式会社	
11	平成21年 9月11日	成果発表・閉講式・塾長講話	つやま産業塾塾長	和田 力

# 第1回講座：開講式

日時：平成20年10月10日(金)

場所：津山商工会議所第2会議室



第13期経営能力開発講座が始まりました。今期は19名(うち12期からの継続6名)で講座を開講します。

第1回目は開講式として、和田塾長、津山市経済文化部の高原部長のあいさつに始まり、塾生の自己紹介を行いました。塾生からは、異業種交流がしたい、今期の講師の講義が楽しみなど、このつやま産業塾に申し込んだ動機などを話していただきました。

また、平成13年からこのつやま産業塾塾長を務める和田塾長から、今期塾生への初めての講話を行いました。和田塾長からは、孔子の論語を引用し、この産業塾で学んだことをただ学ぶだけでなくそれを自身で十分に咀嚼し、または自分の頭の中で考えるだけでなく、常に外から学ぶ姿勢をもって、バランスよく果実を得てほしいと塾生に講話されました。

最後に事務局から今後の予定と塾の運営方法を説明し、終了後懇親会を開催しました。懇親会ではそれぞれに自己紹介や名刺交換などを行い大いに盛り上がりました。

第13期も塾生のみなさんにとって、実り多いものになるよう事務局もがんばります！この講座を通じて「意識が変わる 行動が変わる 津山が変わる！」となるよういっしょになって学んでいきたいと思えます。今期もよろしくお願いいたします！

# 第2回講座：自社紹介

日時：平成20年11月11日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第1会議室



経営能力開発講座の始めのプログラムとして、毎回塾生による自社紹介を今回11月と次回翌年1月の2回に分けて行っています。今回は19名の塾生のうち、7名の方に自社紹介を行っていただきました。

自社紹介にあたり、今回から少し方法を変え、この自社紹介が、(1)自身の仕事について改めて考える機会となること。(2)産業塾に参加する目的を再認識すること。以上2点のきっかけになるような発表方法で行っていただきました。

具体的には、

- 1.私の会社は(どんな人)を(こんなふうに)喜ばせてお金を儲けています。
- 2.その会社の中で私は(こんな役割)をしています。
- 3.これからはその会社を(こんな風に)したいです。
- 4.そのために私は(こんなこと)をします/しています。
- 5.だからつやま産業塾では(こんなこと)をしたい/学びたいです。

このあとフリースタイルで自社紹介

このような方法で自社紹介をしていただきました。

特に「3.これからはその会社をこんな風にしたい」のところでは、会社と自身の将来についてビジョンを持ち、塾生もイキイキとした顔で発表をしていたのが印象的でした。

# 市民公開講座

日時:平成20年12月14日(日)

場所:津山国際ホテル 桜華の間

講師:清水克之輔氏(株式会社朝日旅行 常務取締役)

演題:「旅はこころを豊かにする」



つやま産業塾では、通常の経営能力開発講座のほかに、年に1回、市民とともに津山の産業振興について考える機会として、どなたでもご参加いただける市民公開講座を開催しています。

今年度の公開講座は、株式会社朝日旅行の清水克之輔さんにお越しいただきました。清水さんは、津山市ご出身で、地元の高校を卒業後、大学進学を経たのち、40年間国内外の旅行業の第一線でご活躍中です。

当日は、約140名の参加者が会場に詰めかけ、清水講師の「トラベルはトラブル?!」などの海外での豊富な経験をユーモアを交えて楽しくわかりやすくお話しいただきました。また、津山市の観光施策については、数々の国内外の旅行を企画し申込者殺到の人気ツアーに仕立てあげたプロの視点から、阿波地区や新洋楽資料館、城東むかし街など津山が持つ観光資源を生かす方策を、具体的に・より実践的にお話しいただきました。

講演の終わりには、参加者の質問にお答えいただき、「仕事にやりがいを感じる時は、自分の企画が当たったときの醍醐味もあるが、やはり参加者に喜ばれたとき」とお話いただき、盛況のうちに1時間半の講演会を終えました。

講演会終了後の参加者アンケートでは、具体的でわかりやすかった・自分でテーマを持って旅に行きたくなった・時間が短い、もっとたくさん話しを聞きたかった・など多くの感想をいただきました。

## 第3回講座：自社紹介パート2

日時：平成21年1月13日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第1会議室



今回は、前回11月に行った自社紹介を引き続き行いました。

平成21年の最初の講義ということで、和田塾長の年頭のあいさつから講義がスタートしました。

毎回自社紹介は、会社資料やパワーポイントを使って説明する方が多いのですが、今回は、自社の製品を実演！される方もいて、インパクト大の自社紹介となりました。

一通り自社紹介が終わったあとは、質疑応答の時間を設け、ギリギリまで活発に議論しました。

さて、いよいよ第13期経営能力開発講座も、来月から外部講師を招いての講座を開講します。来月2月と3月はアスクラボ株式会社 CEO の川嶋講師による講座です。経営者にとって現在のこの大不況をいかにして乗り切るか。そのヒントをこの講座でつかんでいただければという思いで事務局も魅力的な講座になるようがんばります。

# 第4回講座：企業経営の基礎(1)

日時：平成21年2月10日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第1会議室

講師：アスクラボ株式会社 CEO 川嶋 謙 氏



今回から、実際の企業経営について学ぶ講座がスタートします。

今期初めての外部講師による講義で塾生も楽しみにしていました。今回の講座は津山に本社を構え、ITと経営コンサルタントとして全国展開しているアスクラボ株式会社の川嶋CEOをお迎えしました。

当日は「売上・利益は市場に必要とされている証拠」「素直に市場の変化を見る」として、いかに市場のニーズに敏感で有り続けることが必要か、そのために自分の都合や観測を捨て、客観的に冷静に市場を分析し経営判断をする必要を、講師ご自身の会社が東京に進出された経緯とともにわかりやすく講義されました。

また、決算書は企業の成績表との考えから、財務健全化を行ったこと、日次決算で自社の財務状況を「見える化」していることなどをお話いただきました。

塾生からは、CEOという役職にした意味を聞いて、アスクラボに雇われたプロの経営者という考え方に感銘を受けた。説得力のある話し方で圧倒されたという感想がありました。

講義終了後も、塾生の懇親会に参加していただき、塾生からの質問に答えていただき、さらに熱く深くお話いただきました。

来月3月の講義も川嶋講師にお越しいただく予定です。塾生も今回の講義を聞いて今から楽しみにしています。



## 第5回講座：企業経営の基礎(2)

日時：平成21年3月10日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第1会議室

講師：アスクラボ株式会社 CEO 川嶋 謙 氏



今回も、前回に引き続き、アスクラボ株式会社の川嶋CEOに講義をしていただきました。今回の講義テーマは市場の変化をいかに先取りし、それに対応するかということでした。日々めまぐるしく変化する市場に対し、先取りするのか対応するのか、または対応しないのかで企業経営の先行きは大きく変わるというものでした。

また、企業経営における社員との関わり合いについては、常に社員が意見をいいやすい環境づくりをしているというお話をいただきました。5人の社員がいれば5種類の人間・考え方があるということ、ヒントは現場が知っているという考え方のもと、素直に耳を傾けることが必要と塾生に説かれました。

塾生からは、仕事のプロフェッショナルとは感情を越えたところで仕事をする。目的を見据え、そこに至る最善の道を進むのがプロの仕事という言葉が印象に残ったと感想がありました。

物事を素直に捉え、変化に対して先取りの行動をするために、「調べる」「聞く」「学ぶ」のスタンスで、東京という激戦区を堂々と渡り歩く川嶋CEOの姿に、塾生も多くの刺激をいただいたようで、2か月にわたる企業経営の基礎講座も成功に終えることができました。

来月からは、企業経営の実際と題して、3か月にわたり企業経営者を招いての講座が続きます。塾生のみなさんには、今回の講座を土台として、企業経営の現場で活躍する講師の方から1つでも多くのものを吸収し、津山での企業経営に活かしていただきたいと思います。

## 第6回講座：企業経営の実際(1)

日時：平成21年4月14日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第1会議室

講師：(株)ふるいち 社長 古市了一 氏

演題：「元祖ぶっかけうどんのふるいちの創業の精神」



つやま産業塾第6回は、「ぶっかけうどん」を創業者の精神を基軸に掲げた経営理念をもとに、倉敷ブランド「ぶっかけうどん」にまで押し上げ、現在では、倉敷市、総社市、高知市に11店舗を展開するまでに成長させた2代目社長の古市了一氏を講師に迎え、講演をいただきました。

そもそも、うどんといえば、讃岐うどんが有名ですが、うどんの本場の中でも、「ぶっかけうどん」はありません。「ぶっかけ」は、創業者と一氏があみだしたオリジナルブランドであり、商標登録もあるということでした。歴史をひもとけば、江戸期に、「ぶっかけ」ということばは、出てくるそうですが、うどんの食し方として定着しなかったということです。ふるいちの経営理念の根本は、「食業を通じ、必要とされる人となり、人の役に立つ」、そのために、「お客様」、「共に働く仲間」、そして、「社会」の三方に『よし』でなければならないという三つの誓いを立て、「ぶっかけうどん」に誠心誠意の愛情と情熱を注いで、従業員一同、精進しているということでした。また、食の安全の重要性に早くから気づいた古市社長が、「ぶっかけうどん」を味はもちろん、素材も含め、究極のものとするために、昆布、鰹節、マグロ節、小麦、塩を求め、世界中を食探しのために1年半をかけて旅した奮闘ぶりをまとめたドキュメンタリー番組も紹介いただき、「うどんは、最終的には一人、一人が食するもの、そして、心からいただきます、おいしかった、ごちそうさま」と言っていたような仕事にこそ、情熱、愛情を注ぐべきである。また、紆余曲折をへながら、たくさんの人々にお世話になり、たどりついた現在の境地こそ、創業の精神に回帰するものであるというお話をいただきました。

たくさんの印象的なお話をいただきましたが、「どこに行く」、「どこにいる」、「どうやって行く」を考えれば、問題点はおのずとわかり、解決策も見えてくるということばを最後に紹介させていただきます。

受講生の中には、先代との葛藤を現在経験している方もおり、古市社長と創業者のぶつかりあい、その中にある思いやりや愛情に深く感銘を受けた。これからの会社運営にとっても参考になったという意見がありました。



## 第7回講座：企業経営の実際(2)

日時：平成21年5月12日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第2会議室

講師：池田精工株式会社 代表取締役 池田 晃 氏

演題：日本一のステンレス加工基地を目指して



つやま産業塾第7回は、地元企業の経営者である池田精工株式会社の池田 晃社長を講師に迎え、講演会を開催しました。

池田社長は、津山工業高校を卒業後に、神戸、伊丹の事業所で、技術を磨き、昭和47年に地元に戻り、旋盤1台で池田鉄工所を創業しました。最初は、仕事がなく、収入ゼロという苦しい状況もあり、竹を切ってホウキを作って売ったこともあったということでした。持ち前のガッツとアイデアと何より人間関係を大切にされ、たゆまぬ努力と自己研鑽を重ねた結果、現在では、池田精工株式会社、サニタリー部門の株式会社アイ・エスの取締役として、従業員63名のトップとして手腕をふるっておられます。

今回は、「日本一のステンレス加工基地を目指して」と題して講演をいただきました。

『ステンレスといえば、新潟の燕三条市が有名である。しかし、津山地域にも負けるとも劣らないステンレス加工基地がある。バブル崩壊の際に、ほとんどの企業が業績を落とし、出荷製品の見直しや業務改善を迫られた中、ステンレス業界は右肩上がりの成長を続けてきた。特に、食品、医療分野で使用されるサニタリー関連製品のシェアは非常に高く、ビールや清涼飲料水、薬などの生産ライン、生産機械、部品の評価は非常に高いものがある』ということでした。

また、『津山市では、平成7年に津山地域産業育成ビジョンを作成し、「選択と集中」をキーワードに、強い産業、伸びる産業にスポットを当て、ステンレスをリーディング産業と位置づけ、商品開発、共同受注グループなどのネットワーク作りを進めてきている。私は、当初の計画から参画し、津山ステンレスネット、津山ステンレスクラスターの設立に尽力してきた。現在、不景気であるが、そうした取り組みが奏功し、なんとか、生産量の確保、受注の確保、雇用の確保ができている。今後もこうしたネットワークを大切に、お互いに切磋琢磨しながら、協力体制を持続していきたい。また、そのことが、品質の向上にもつながり、お客様に喜んでもらえる製品づくりができると考えている。』ということでした。

その他にもたくさん貴重なお話をいただきましたが、『自分ひとりではできないことがたくさんあったが、運よく助けてくれる人、協力してくれる人に出会えてここまで来れた。最初は、売上を伸ばすことに重きを置いていたが、いまは、人材の育成、また、人を大切にする会社運営こそが大切であると考えている。

不景気の中、リストラや派遣切りということが行われているが、池田精工では、ひとりの解雇者も出していない。縁があって社員となってもらったからには、経営者は、なんとかして、雇用を確保し、そのための営業活動に奔走しなければならない。また、雇用をつくりだすことで、地元にも貢献できる。池田精工の理念は、「顧客信頼度ナンバー1企業を目指す。」「ステンレス加工という事業を通じて、＜顧客の満足＞と＜会社の発展＞と＜社員の幸福＞の実現を図る。」である。この理念のもと、今後も努力していきたい」ということでした。

## 第8回講座：企業経営の実際(3)

日時：平成21年6月9日(火)

場所：津山圏域雇用労働センター第2会議室

講師：院庄林業株式会社 代表取締役 豆原直行 氏

演題：活力ある企業経営



つやま産業塾第8回は、地元企業の経営者である院庄林業株式会社の豆原直行社長を講師に迎え、講演会を開催しました。

豆原社長は、千葉工業大学を卒業後に、株式会社ウッドワンに入社され、5年間の会社勤務を経て、1976年に出身地の津山に戻られ、1981年に、37歳の若さで院庄林業株式会社の代表取締役社長に就任され、以来、28年間現職で手腕を振るっておられます。この間に、当初、従業員数十名であった会社を積極的な設備投資と新しい発想による事業展開により、現在では、系列企業を含めると370名の従業員を抱えるまでの大企業に成長させており、本社のほか、製造部門では、津山市の久米工場、静岡県の清水工場、富士宮工場、関東市場向けの東京ロジスティック株式会社、住宅部門の院庄林業住宅株式会社と製材部門以外にもシェアを広げ全国的な事業展開を図っておられます。

座右の銘は「機は気から」ということで、常に前向きに機会をとらえ、挑戦と行動力をもつとうに、可能性を求めて、厳しい時代に立ち向かっておられます。

今回は、「活力ある企業経営」と題して、ご講演をいただきました。

「院庄林業の経営理念は、『1 常に顧客の利益を優先する。』『2 親愛の心を持ち、常に人格の陶冶に心がけ、豊かな社員集団を形成する。』『3 創意工夫によって、価値の創造に努める』の3本を掲げており、企業として、利益を追求するのは当たり前ではあるが、まずは、顧客の望むものは何なの

か？また、社会が望むものはなんなのか？ということをも優先に置き、製品開発、販売を行っており、木材業界はなかなか厳しい状況にあるが、なんとか、成長できたのは、こうした理念によるものである。」ということでした。

また、「現在最も力を入れているのが、環境への取り組みであり、『環境の時代に、私たち院庄林業ができること』をスローガンに、従業員一丸となって、ゴミの分別、化石燃料の消費量の削減といった小さな取り組みから、5億円を投じて太陽光発電を取り入れたり、ISO9001、14001を取得したり、環境にやさしい企業活動を積極的に行っている。」ということでした。

「木材は、二酸化炭素を吸収し、吸収した二酸化炭素を外部に排出せずに固定化するものであり、環境にやさしい用材として、存在価値は高まるばかりである。国もやっと本格的に森林資源の活用に取り組もうとしているが、日本は世界的にも、かなり遅れている。その原因としては、木材を輸入に頼っているという点が大きく、7割超が輸入材である。これでは、国内の森林伐採ができず植林が進まない。木は、成長するときに、大量の二酸化炭素を吸収するが、ある程度大きくなると、そんなに必要としなくなる。日本の森林は、植林したまま放置されており、伐採して、もっともっと若い木を植えないと、停滞状態を脱しない。また、食品のトレーサビリティ（産地表示）は進んでいるが、木材においても、地産地消を進めて、産地表示により顧客のニーズに答えていくという取り組みを院庄林業は進めているが、業界全体の取り組みになっていない。冒頭述べたように、利益追求にのみとらわれずに、社会貢献、顧客の要請に答えるということに主眼を置かない限り、何年経っても状況は改善しないと思う。地元の木材を使用する住宅には補助金を交付するといった県、市の取り組みもあるが、地域ごとに濃淡があり、大きな流れになっていない。環境の時代であり、ここをどう乗り切るのかということが、木材業界だけでなく、地球規模の大きな課題である。」ということでした。

ほかにもたくさんの貴重なお話をいただきましたが、「木材は、大きくて、持ち運びにくく、重くて、危険である割には、単価は安く利益率は他の用材に比べて、非常に低い。また、木材、製材業界の設備投資は進んでおらず、20年前とほぼ同じシステムをそのまま使っており、停滞感は否めない。ここまでなんとかやってきたが、計画的に進めてきたものはほとんどなく、10のうち9は失敗、残りの1も成功と言えるかどうかはなはだ疑問である。」というお話に対し、和田塾長より「では、なぜ、ここまでやるんですか？」という質問に対する豆原社長よりいただいたご回答を最後にご紹介いたします。

それは、「お客さまが望むものを提供したいから、嘘をついたり、ごまかしたりできることはあるかもしれないが、本物で、いいものを、質の高いものをお客さまに提供したかったから」ということでした。

「現在は、これまでに経験したことのない大不況であるが、こうした時代だからこそできることがある。皆さん、ぜひ、チャレンジしてください。」と激励のことばをいただき終了しました。

# 第9回講座：視察研修

日時：平成21年7月14日(火)

場所：共和機械株式会社、日本植生株式会社

つやま産業塾第9回は、地元企業である共和機械株式会社(津山市河面)、日本植生株式会社(津山市高尾)の企業見学を開催しました。

## (1) 共和機械株式会社の企業見学

共和機械株式会社は、1959年創業の割卵機、洗卵機、卵選別機を製造する従業員65名の会社であり、現在は、3代目である友末琢磨社長のもと、さらに技術革新を進め、鶏卵の洗浄、選別、包装を一体化した全自動鶏卵選別包装システムの開発など、「鶏卵の選別包装機と割卵機のプロフェッショナル、世界で唯一の価値の創造を目指します」という目標を掲げ、日々、研鑽を重ねておられます。

今回は、友末社長にご対応いただき、前半は会社概要の説明を受け、後半は、工場内部を見学させていただきました。



「鶏卵は、これまで物価の優等生といわれ、大きな利益は生まないが、景気の変動にあまり影響を受けないと言われてきた。計画性をもった機械の更新やメンテナンスにより、ある程度の需要が見込めたが、ここ3年は、投機マネーの流入や干ばつや餌の高騰といった要因により、価格が乱高下し、そこに100年に一度の大不況が追い打ちをかけ、設備投資になかなか踏み込めない状況にある。したがって、我が社への機械の受注も減少しており、非常に厳しい運営を強いられている。ただ、この業界での、我が社の技術力は、群を抜いており、日本はもちろん、世界をリードしている技術である。他の追随を許さないシェアにより、新たな販路開拓は進まなくとも、養鶏業者やキューピーなどの卵を大量に使用する業界とのつながりを維持できている。今後も、自社による新技術の開発はもとより、顧客ニーズを的確に捉え、より安全・安心で使いやすい機械を製造していきたい。」とのことでした。鶏卵の洗浄から包装にいたる装置を実際に見させていただきました。・卵内部の血液混入を察知し選別する装置は、共和機械のオリジナルということでした。・割卵については、1時間に4万個割ることができるとのことでした。・卵には、鋭端(えいたん)、鈍端(どんたん)があり、鈍端を下にすると、劣化が早いということで、向きを揃える機械もあり、受講生は驚いていました。





## (2) 日本植生株式会社の企業見学

日本植生株式会社は、日本海軍で駆逐艦「谷風」に乗船し、ミッドウェー海戦を経験した柴田正氏が復員後、1951年に津山市油木北で農園を始めたのが、創業となります。その場所には、今も当時の建物や遺品が残されています。当時は食糧難の時代、どの農家も農園も日々食べるものを作っていましたが、柴田氏は、国土の保全是樹木であるという理念のもと、まわりに疑義を呈されながらも、苗木を植え続けたということでした。その当時に掲げた理念「農園五則」は、今も毎朝、グループ企業を含め、従業員一同で唱和しており、全ての従業員が暗記し、日々の業務の糧としておられます。社是は「誠熱」(誠の熱意)ということで、これも創業者の作られた企業理念であり、いかに創業者が、熱く情熱を持って企業運営に当たられたかということがうかがえます。現在は、4代目の長岡社長のもと、グループ企業14社、従業員数750名が、環境緑化事業だけでなく、スポーツ事業、農業、健康産業など、「地域を守る。命を守る。」という目標を掲げ、日々、研鑽を重ねておられます。



今回は、長岡社長、岩井部長にご対応いただき、前半は創業者の理念を元にした会社づくりの説明を受け、後半は、会社内部、海軍記念館を見学させていただきました。

「日本植生は、海軍出身の柴田正氏が創業者であり、戦争や軍隊での体験をもとに、企業理念が作られ、その理念を従業員一同、心に刻みながら日々業務を行っている。お金儲けのみを追い求めるのみでなく、地域にいかに関与するのかということを一義に考え、『国家と企業と家庭の一体化』が図られ、皆が幸せになれなければ意味がないという理念を持っている。また、企業経営は、3づくり(物づくり、顧客づくり、人づくり)を進めていかなければならないが、中でも、人づくりに一番重きを置き、日々、従業員教育には、力を注いでいる。新入社員には、気をつけ、休めといった規律をまず教え、毎朝、朝礼における点呼、農園五則、経営方針の唱和、年の初めには、海軍服を全員着用し、初出式を行う。地元の河川清掃などの地域のボランティア活動はもちろん、ごんご祭りにもゴミボランティアとして参加し、年に一度、皇居の清掃、靖国神社の参拝も行っている。右翼と勘違いされることもあるが、日本国民として、当然のことであり、創業者の精神を受け継いでいく。業務としては、日本植生といえば、緑化事業であるが、その始まりは、創業時の農園経営と八郎潟の干拓事業である。干拓は、締切堤防を作り、中の水をかき出し泥で埋めるというものであるが、その堤防の緑化を任されたのが、きっかけであ

った。機械化もなく全て手作業で重労働であったと聞いている。その後、緑化事業での評価を得て、道路や河川護岸など公共事業の受注をいただき事業展開を図ってきたが、最近では、政府の政策転換により公共事業が激減したため、民間、一般家庭を対象とした商品に転換を図っている。しかし、売上高は、公共事業に比べれば比べ物にならないため、企業買収も進めながら、スポーツ分野(フットサルやテニス)、農業・環境分野(肥料や水質浄化剤)、健康分野(サプリメントの開発)など、多方面に活動の輪を広げている。ロープを作る会社で、株式会社テザックにおいては、マレーシアにも工場を作り海外にも進出している。」とのことでした。



長岡社長の説明を受けた後に、会社敷地内の植生神社、家庭の庭用の芝生施工、海軍記念館を案内していただきました。

受講生からは、なかなか日ごろみることのできない情景を目の当たりにして、感銘の声が上がっていました。





# 第 10 回講座：視察研修

日時：平成21年8月25日(火)

場所：加茂繊維株式会社、IKOMAロボテック株式会社

つやま産業塾第10回は、地元企業である加茂繊維株式会社(津山市加茂町青柳)、IKOMAロボテック株式会社(津山市高野山西)の企業見学を開催しました。

## (1)加茂繊維株式会社の企業見学

加茂繊維株式会社は、1973年に創業し、肌着・ニット製品等の製造・販売を手掛ける従業員40名の会社です。「人間尊重と優良品の提供を基礎として、会社をめぐるすべての関係者との共存共栄」が経営理念であり、この理念の基「安心・快適・新機能性の創造」を提供することにより、社会に貢献できる企業を目指しています。また、お客様第一主義を基本方針とし、「作り手の喜び、売り手の喜び、買い手の喜び」の実践活動をし、製品に愛情を込め、お客様の笑顔を創造するために、社員一同日々努力しています。

### 角野社長による講演風景



今回は、角野社長にご対応いただき、会社概要の説明を受け、その後工場内部を見学させていただきました。

「加茂繊維は私の父が1973年にグンゼ株のアパレル事業部協力工場として設立した会社である。父は元々林業をしていたが、将来性等を考えて、当時市場が活気づいていた縫製業へと事業展開をした。私は元々建築関係の仕事(店舗設計やプランニングやデザイン等)をしており、21年前に入社し、入社当時は従業員78名で、肌着等20アイテムの製品があり、1日1万枚程度の製品を生産していた。私は入社後、現場の生産性の効率を図るため、製造は分担制であったが、一人が一つの商品をつくり上げるセル生産方式へと生産方式を変えた。セル生産方式の導入時は、作業分担制より生産性が落ちたが、セル生産方式は各工程での無駄がわかる為、その無駄を改善することで結果的に生産性があがった。また、社員の意識も自分の作った製品が売られる為、やりがいや自信を持つようになった。ミシンも徹底的に駄目な箇所や使いやすく無駄がないように改良し、今では月にミシンの目が飛ぶ回数数は数回しかなく、世界一を誇ると自負している。このように、入社後十数年は現場の生産性を向上させる事を徹底的にしてきた。設備投資も入社後から1億円程行い、この業界ではあまりない額の設備投資をしている。事業面では3本の柱を立てている。事業は必ず失敗するものであると考え、1つの事

業が失敗しても2つの事業があれば会社は潰れない。そして1つの事業が失敗したその間に新たに1つの事業を考えれば、会社は長く存続できると考えている。現在の事業は、グンゼからの受注の仕事、OEM事業、そしてBSファイン製品である。BSファイン製品は、事業の柱として加茂繊維にしかできない商品を作ろうと模索していた時、たまたまブラックシリカと出会い、開発に取組み、1年半かけBSファインの開発に成功した。今、会社は順調に進んでいるが、ここに辿り着くまでにはインターネットでのTシャツ販売や東京の百貨店とのタイアップしたブランド企画など良い結果を得られないことも多くあった。失敗も経営の糧となると考えている。また、高収益を上げる会社になる為には、社員教育が非常に重要である。そのため、社員教育には力を入れ昨年は700万円、今年は800万円の教育費を取っている。そして、社長は社員よりも勉強しなければならないと思っている為、毎日社員より勉強をしている。私の会社は、従業員が一生懸命な為、会社も伸びてきている。会社の将来を常に見て、そして社員・家族を見ていると中途半端はできないという思いから、毎日必至になって仕事をしている。」ということでした。

## (2) IKOMA ロボテック株式会社の企業見学

IKOMA ロボテック株式会社は、1998年設立し、設計を核に、産業ロボットを中心としたFAシステム、ロボットの周辺機器を設計、製作している従業員22名の会社です。

### 生駒社長による講演風景



今回は、生駒社長にご対応いただき、会社概要の説明を受け、その後工場内部、現在「米」をテーマに事業展開を考えており、実証試験をしている田んぼを見学させていただきました。

「IKOMA ロボテックは、1998年に設立し、設立から3年は、石の上にも3年と言われるので、1人でして、3年経ってから少しずつ社員が雇用し、現在では22名の社員がいる。私はパナソニックで産業用ロボットの開発をしていて、元々会社を起こす思いはあったが、家庭の事情等もあり、まだ仕事を辞めたく無かったが、1998年に会社を設立した。会社は設立以降、独自の開発・設計力を生かし、産業用ロボット及び周辺機器の設計から製造から据付、各種産業機械に関する省力化、自動化に関するシステム研究・開発・設計を一貫して行っている。仕事は溶接をキーワードとし自動車や建機等の分野の仕事を主にしている。自動車産業では、溶接ロボットが無いと成り立たない業界である。溶接は人がすれば必ずむらができる為、常に安定した溶接をする為にロボットは必要であり、人がいるからロボットはいらないということにはならない為、必ず需要がある。溶接ロボット等の営業は、パナソニックがしていて、自社では営業をしていない。パナソニックとの付き合いは6～7年前からである。会社の強みはスピード(納期)と安さである。会社は設立以降、順調に売上・利益・従業員数と伸ばし、2008年には、産業用ロボットの周辺機器技術が岡山・わが社の技にも選ばれ、順調にきていた。しかし、今年の

リーマンショックから、仕事が減り、売上は前期の6割程度となる見込みである。その中で、いかに利益を出すかがカギとなる。そこで、当社では今までしてきた事業以外に昔からしたいと考えていた2つの事業を現在展開している。1つは、パレットの洗浄装置の開発を川崎重工業とおこなっている。パレットの洗浄の具合はお客様によりまちまちであり、洗浄・乾燥等は具合はお客様のニーズに対応した装置を提供している。もう1つは、お米をテーマにした事業を展開している。近年食の安全性や食料自給率の問題、農業人口の減少、重労働等が農業界では問題となっている。そこで、当社のロボット技術や設計技術を生かし、合鴨ロボット、天日干しシステム、貯蔵システム等を3年計画で開発している。当社の特徴ある取組みとして、焼肉レースと格付制度がある。焼肉レースでは、失敗を社員で共有するためにしている。失敗は会社にとり、マイナスであり、失敗したら失敗を隠す社員がいる。失敗を共有できれば、会社としての強みとなる為、失敗者は失敗した事、そしてこうすれば失敗は改善できる等を発表する場を設け、社員で失敗を共有している。また、失敗者は失敗の数を正の字でつけていき、会社で焼肉を食べに行った時、失敗の数が多い人が多く支払うようなシステムを作っている。とは言うものの、正の字1本は20~30円程度で焼肉代はほとんど会社持ちである。また、格付制度は、社員を格付するための評価表を作成し、格付をしている。評価表は誰もが納得できるものとなっており、オープンにしている。また誰がどこに格付され、給料がいくらもらっているかもわかるようになっている。このシステムで従業員を底上げする事を考えている。格付けが低い人は仕事を頑張るし、もしあきらめてしまったら私がサポートして押し上げていく。格付が下の人を押し上げる事により、会社も技術も上がり発展していくと考えている。」ということでした。

# 第 11 回講座：修了式

日時：平成21年9月11日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター第一会議室

つやま産業塾第11回は、最後の修了式及び受講生の発表及び和田塾長による講評でした。

今回は、出席率60%以上の13名が修了されました。修了書を授与され、各自一年間を振り返り、感慨深く、感想や思い、反省や今後の展望などを発表され、最後に和田塾長より、一年間の活動に対するねぎらいの言葉、また、産業塾で学んだことを、今後に生かして、さらなる飛躍を期待するという講評をいただき終了しました。



## (1) 主な感想等

- ・講演いただいた企業の社長さんは、皆さん、エネルギッシュで、バイタリティーがあり、常に前向きであり、失敗を恐れないという共通点があるということに、感銘を受けた。
- ・講座はもちろんのこと、受講生皆さんの自社紹介や持っている意見や思いを聞けて、本当に勉強になった。
- ・受講生の皆さんと巡り合えたこと自体が、勉強になった。
- ・受講生同士の間人間関係ができて、仕事の面でも助けてもらえた。今後もこの関係を継続していきたい。
- ・各企業の社長さんの大変さがわかった。
- ・お金儲けだけでは、企業は成り立たないし、成長もないということがわかった。
- ・自分の会社にほこりが持てた。



- ・初めて参加したが、こんなに熱心な人が津山にたくさんいたことに驚かされた。自分も頑張らないといけないと思っている。
- ・社長や役員でなくても、サラリーマンでも、経営感覚やプロ意識やリーダーシップは必要であることがわかった。
- ・企業見学は、生の現場を直接体感でき、非常によかった。感動した。
- ・第14期もぜひ受講したい。



## (2) 和田塾長講評

皆さん、一年間で、たくさんのことを学ばれたと思う。最後に、今後の参考に何点か問題提起を行いたいと思う。

先日、コンビニで、「社長力養成講座」という本を購入した。この中で、たくさん大切なことが書いてあるが、ひとつ紹介したいのが、ESか？CSか？というくだりである。ES(エンプロイ・サティスファクション)とは、従業員満足度、CS(カスタム・サティスファクション)とは、顧客満足度であるが、どちらに重点を置くべきかということについて、この本では、CSに重点をおくべきとしている。私は、それぞれの企業、会社で考えればいいことだと思うが、皆さんはどう考えるか。

次に、先日の朝日新聞に、今度、総理大臣になる鳩山由紀夫氏について、日本で初の理系(東大工学部卒)の総理大臣が誕生するという記事が掲載されていた。世界的には、イギリスのサッチャー氏、ロシアのエリツィン氏、中国の胡錦濤氏、温家宝氏と、たくさんいるようであるが、日本では、東大の法学部卒が圧倒的に多い。私は、国のトップとして、国民を導く指導者に、理系も文系もないとは思いますが、皆さんはどう感じるか。

いずれにしても、企業経営のみならず、組織を導くためには、明確な目標設定が必要である。さきほど、塾生の方からも「お金儲けだけではなく、いかに社会に貢献するか、人の役にたつか」という感想があったが、その目標が正しいものでないと、会社、あるいは、組織は、間違った方向に向かってしまう。これからあるであろうターニングポイント、決断のときに、何を根拠に、何に重きを置くべきかということを考えて、判断をしてほしいと思う。皆さん、本当に一年間お疲れ様でした。



## (3) 塾生からの意見等

- ・第14期のカリキュラムに自社紹介はないので、ぜひ、加えてほしい。

- ・座学もちろん勉強になるが、自身を表現する場を設けてほしい。
- ・同窓会をしてほしい。
- ・メーリングリストを残して活用させてほしい。
- ・産業塾のHPの中で、自由に意見交換できる場を設定してほしい。

塾生の皆様からいただいたご意見等は、今後の産業塾の運営に活かしていきます。貴重なご意見をありがとうございました！