

# つやま産業塾の様子

## 第15期 経営能力開発講座

期間 / 平成22年10月～平成23年9月

【講座概要】下記の内容を、毎回、18:00～20:30の間に実施します。

日程	講師等	講義題目	講義概要
第1回(H22) 10/8(金)	和田 力 氏(塾長)塾生	開講式・塾長講話 塾生の自己、自社紹介	塾の沿革と講座の趣旨を語る。 塾生による自己PR及び会社紹介
第2回 11/12(金)	塾生	塾生の自己、自社紹介	塾生により自己PR及び会社紹介
第3回(H23) 1/14(金)	大原 章道 氏 (大原中小企業診断士事務所・所長)	経営を考える(1) - 目に見えない資産の把握と活用 -	戦略立案とチーム力向上
第4回 2/18(金)	同上	経営を考える(2) - 制度会計と管理会計 -	経営力向上のための決算書活用
第5回 3/11(金)	友末 誠夫 氏 (共和機械株・会長)	経営者の思いを聴く(1)	一歩前進、二歩後退もある
第6回 4/8(金)	角野 充俊 氏 (加茂繊維株・社長)	経営者の思いを聴く(2)	受注下請から製造小売業への革新
第7回 5/13(金)	福廣 安高 氏 (晃立工業株・CEO)	経営者の思いを聴く(3)	夢は叶う 第二の創業
第8回 6/10(金)	企業見学	経営の現場を見る(1)	平林金属(株)リサイクルファーム御津、オージー技研(株)邑久工場
第9回 7/8(金)	企業見学	経営の現場を見る(2)	(株)山田養蜂場 銘建工業(株)
第10回 8/26(金)	塾生	成果発表会	一年間の成果を発表
第11回 9/9(金)	和田 力 氏(塾長)	成果発表会・塾長講話 修了証書授与・閉講式	一年間の成果を発表 修了式及び塾長講評

# 第1回講座：開講式

日時：平成22年10月8日(金)

場所：津山市役所東庁舎1F会議室

内容

第15期つやま産業塾「経営能力開発講座」の開講式を行いました。経営を目指す方、個人のスキルアップを求める方など、今回は15名の受講生となりました。

冒頭、和田塾長の開講あいさつ、そして、津山市より産業支援課の河本課長の激励のことばのあと、受講生の自己紹介、そして、自社紹介をそれぞれ15分の持ち時間で行いました。

初回は、オーエヌ工業の3名、グリーンベルトの1名、津山市立図書館の2名の6名の受講生が、DVDや資料により、志望の動機、会社の概要など、プレゼンテーションを行い、発表内容等について、他の受講生より質疑を受けました。オーエヌ工業は、ステンレスの鋳造メーカー、グリーンベルトは、解体業者、図書館は、本の貸し出しが主な業務ですが、オーエヌ工業は、老人ホームの経営やベビーリーフの水耕栽培を行っており、グリーンベルトは、廃油をバイオ燃料に転換する事業を展開していること、図書館は、様々な情報発信、受信機関としての機能を有し、全国と繋がっているという話を聴き、受講生からは、やはり、実際に会って話を聴くことで、様々な予想外の情報や知識が得られることについての感嘆の声が上がっていました。

その後、塾長より、塾長自身の自己紹介、つやま産業塾の沿革、塾の運営方針、経営能力開発講座とは？という話をいただき、「『やる気』というのは、人に強制されて持つものではない。『馬を川辺に連れて行くことはできるが、水を飲ませることはできない』、本講座は、動議づけであり、あとは、皆さんにいかを感じていただけるかです。そのためのカリキュラムを組んでいるので期待してください。」という講話がありました。

最後に、事務局からのオリエンテーションがあり、第15期の幹事にアイダメカシステムの丸山隆行さんを選出し終了しました。

受講風景



# 第2回講座：自己紹介・自社紹介

日時：平成22年11月12日(金)

場所：津山市役所東庁舎1F会議室

内容

第15期つやま産業塾「経営能力開発講座」の第2回は、初回に続き、受講生による自己紹介、自社紹介を行いました。

今回は、自助装置研究所の大西さん、朝日新聞津山販売の大山さん、花粉症解消法伝授所の中山さん、興和製作所の花房さん、吉田楽器店の吉田さん、アイダメカシステムの丸山さんの、6名の方に発表いただきました。

大西さんからは、高齢化社会の中で、介護や医療分野に使える自助装置の必要性、有益性、また、製作のうえでの問題点、苦労話などの説明がありました。

大山さんからは、新聞業界の現状と課題の説明のあと、ミニコミという朝日新聞独自に取り組んでいる折込紙について、無料で地域の情報提供を行えるツールとして、市民の皆さんに自由に投稿してもらっているという話がありました。また、個人の活動として、倉敷や児島の方々と井戸端NIEというネットワークを組んで、新聞展を開いたり、地域密着の情報発信などを行っているということでした。

中山さんからは、薬や化学療法に頼らずに、自然と人間の持つ力があれば、花粉症を治すことができると信じており、様々な文献を読みあさり、研究を重ねているという話がありました。

花房さんからは、金属加工を中心とした興和製作所の事業概要説明があり、独自ブランドで自転車の前輪クッションを製作しており、シドニーオリンピックでは、ダウンヒルで、サポートした選手が出場したという話がありました。景気に左右されない強い企業づくりを目指すために、産業塾で大いに勉強していきたいということでした。

吉田さんからは、吉田楽器店の昭和40年創業のときから現在に至るまでの事業展開、成功、失敗の話があり、自身を戒め、さらに上を目指すために、まだまだ勉強していきたいという決意が述べられました。

最後に、丸山さんからは、アイダメカシステムの事業概要、経営に対する自身の思い、考え方についての話がありました。

まとめとして、和田塾長から、発表いただいた皆さん、それぞれに対して、感想や質問があり、『開講式の際にも申し上げたが、これから一年間、塾に参加するにあたり「何か中心とするもの」また「目標」を持ってほしい。』という話があり終了しました。

受講風景



# 平成22年度市民公開講座

日時:平成22年12月12日(日)

場所:津山国際ホテル 桜華の間

講師:立命館大学経営管理研究科 教授/市政アドバイザー 杉山慎策 氏

演題:「リーダーシップとブランド戦略」

参加者数:80名

内容

今年の市民公開講座は、立命館大学経営管理研究科教授で、市政アドバイザーの杉山慎策氏を講師にお迎えし開催しました。

杉山氏は、鏡野町の出身で、岡山県立津山高等学校、岡山大学法文学部経済学科のご卒業ということで、非常に津山地域、岡山県に縁の深い方です。大学卒業後は、海外留学を経験され、資生堂、日本リーバといった大企業の海外拠点企業の社長などを歴任され、2006年4月より、現職に就かれ、学生や若い起業家の育成に情熱を注がれています。また、教鞭以外では、「晴れの国岡山」特派員、津山市市政アドバイザー、岡山観光特使といった職務にも就かれており、行政への指導、助言、あるいは、PR活動にもご尽力をいただいております。

今回は、「リーダーシップとブランド戦略」と題して、ご講演をいただきました。

まず、冒頭、受講者の方に投げかけられたのが、「社会」と「会社」と「個人」の変化を10段階で評価してくださいというものでした。指名された受講生は、ほぼ全員、社会=7~10、会社=5~7、個人=1ないし2といった回答でした。このことは、個人が自身は変わらずに単なる評論家化している表れであり、本来は、数値が逆転していなければならない、つまり、個人が変革者にならなければ、会社も社会も変えることはできない。文句ばかり言ってもはじまらないということでした。

言いかえれば、リーダーは、何をリードするのか？ということでもあります。一番は、自分、次が、他の人、次に、社会、時代、そして、変化はもたらされるということでした。また、リーダー育成に関しては、30代でも、優秀な人材は、どんどん子会社の社長に抜擢しているアメリカの企業の例を上げられ、リーダーシップは教えることはできない。学ぶ以外にはないということで、育成でなく、自らが育って行くものであるというリーダーシップ論を展開されました。

次に、ブランド戦略について、チョコレートを例に上げられ、「美味しくないチョコレートは誰も買わない」「美味しいチョコレートは当たり前」「売れるチョコレートでなければならない」「さらに、売れ続けるチョコレートでなければブランドとは言えない」、つまり、ブランドとは、「売れ続けるしくみづくり」であるという話に始まり、チョコレートではGODIVA、スポーツのナイキ、IT業界のグーグルなどは、明確なビジョンを掲げていること、また、そのことが、非常にわかりやすい内容であるということ、訴えかけるものは何かということがブランドの柱となるということでした。

また、津山市が、ブランドを立ち上げる前に、津山市が戦う相手は誰なのか？何を目指すのか？効果的な手法はどこにあるのか？といったことを、まず、きちんと構築すること、そのためには、津山市のHPへのアクセスの仕方、どこからどのようにして、津山市のサイトにたどりついているのか？あるいは、どのエリアの方が多くアクセスしているのか？

市内の観光スポットの来訪状況などは、年間の利用者数だけでなく、どの時期に多く、どの時期が少

ないのか、それはなぜなのか？さらには、どのエリアの方が、どういう目的で訪れているのか？といった情報社会ゆえに、簡単に探ることのできるデータをできるだけたくさん、タイムリーに収集する必要がある。そのことで、効果的な施策を展開できるということでした。

また、リーダーの育成、ブランド構築は、何のために必要かということに触れられ、「我々の世代は今のもままでなんとかなる。しかし、中国、インド、ロシアはどんどん発展している。このままの状況が続き、日本が置いていかれるようなことになった場合、我々の孫、また、その次の世代は、どうやって生活していけばいいのか、ニート、フリーターといった年収が200万円に満たない世帯が急増している。危機的状況である。世帯年収400万円を目指す取り組みが急務である。」と言われていました。

他にも、たくさん貴重なお話をいただきましたが、最後に、明治に鶴山公園に桜を植えた福井淳一氏の功績に触れ、「桜は勝手に生えてきたのではない。当時、『城跡に桜を植えるなんて！』と揶揄される中、私財を投じ、寄附を募り、桜を植えた人がいたからこそ、現在の桜の名所津山がある。皆さん、ぜひ、福井淳一さんになってください。」という激励のことばで締めくくられました。

細かな資料、データを駆使し、壇上でなく、会場に降りて来られ、受講生を飽きさせないパフォーマンスで、あっという間の1時間半でした。

受講生からは、「自らをかえないといけないと思った。」「仕事の進め方に生かしていこうと思う。」「次の世代のためにみんなが福井淳一さんにならないといけない。」といった感想があり、非常に有意義な講演会となりました。

#### 講演風景



# 第3回講座：経営を考える(1)

日時：平成23年1月14日(金)

場所：津山市役所東庁舎1F会議室

演題：目に見えない資産の把握と活用～戦略立案とチーム力向上～

講師：大原中小企業診断士事務所 所長 大原章道 氏

内容

「経営能力開発講座」第3回は、中小企業診断士&経営コンサルタントで、大原中小企業診断士事務所所長の大原章道氏を講師に迎え、「経営を考える(1)」としまして、「目に見えない資産の把握と活用～戦略立案とチーム力向上～」と題して、ご講演をいただきました。

## 1 大原氏プロフィール

大原氏は、広島県福山市出身で、早稲田大学を卒業後に、1991年地場大手運送業に入社後、92年に主任、94年に課長、96年に部長、97年に常務、98年に専務取締役を歴任し、この間に3PL事業者に業態転換するなど、経営者として経営委任を受けた10年間で売上高、利益率、ROA3倍超に成長させ、大幅に業績を向上させたという経験を持っています。2009年同社を退職し独立され、大原中小企業診断士事務所を開業し、現在は物流業や製造業、流通業者に対してコンサルティング活動等を行っています。コンサルティンググループ「ネクステージグループ」主宰。岡山県中小企業応援センター経営支援ネットワーク窓口専門家、商工会議所経営支援アドバイザー、中小企業診断士、ロジスティクス経営士、トヨタ生産方式作業改善実践トレーナーとして、ご活躍されています。

## 2 財務諸表に現れないもの

今回と次回の2回に分けて、ご講演をいただきますが、初回は、会社経営を行ううえで、「見えないもの」にスポットを当てた内容でした。

「見えないもの」とは、ずばり、知的資産(関係資産、構造資産、人的資産)ということで、財務諸表上に現れないものということで、大原氏曰く、「見えないもの」こそが、会社経営、企業経営の上で、最も重要なものでありながら、多くの経営者が軽視してしまったり、見失ったり、当たり前となって気付いていないものということでした。

木に例えると、地上にある枝葉、幹、果実(業績、戦略、活動)でなく、地中に埋まって見ることのできない「根」の部分(知的財産)であり、根が丈夫でしっかりしていれば、木は強く、大きく育つということでした。大原氏は、このことを、独自に作られた造語で、「資本」でなく、「知本」と名付けられ、資本は、過去の結果、知本は、将来の価値源泉と位置付け、あくまで目指すものは、将来、未来であり、担い手は「人の力」であるということでした。

## 3 経営者の理念、ビジョンを従業員へ

そして、人の力を結集するには、「経営者の理念、ビジョン」が必要であり、理念、ビジョンが従業員の拠り所になり、判断基準となる。そのことにより魂を注入し、経営戦略、経営計画、実行計画が策定され、従業員とともに実行に移していくというボトムアップ型が大切であり、中小企業にありがちなトップダウン、指示命令の縦型でなく、横型の意志形成で、共感と協働による強い業態づくりにつながるという

ことでした。

#### 4 経営戦略とは

それから、経営戦略について、具体的な事例を挙げて、わかりやすく説明がありましたが、「経営戦略とは変化に対応すること」このひとことに尽きるということでした。生物学者のダーウィンの名言を引用され、「生き残るのは最も強いものでも最も賢いものでもない。変化に最も敏感なものが生き残るのである」ということばのとおり、経営戦略も同じだということでした。

戦略策定の道筋としては、経営理念 ビジョン SWOT分析 生存領域の見極め 経営資源の配分 競争戦略の策定という流れで策定し、戦略を実行するための組織変革は、ハード面では、戦略を練り 組織構造を変え 人事システムに反映する。ソフト面では、人材を育成し登用し スキルアップ 共通の価値観の醸成によりなされていき、やはり、キーワードは、共有、協働、相談といったボトムアップであるということでした。

#### 5 まとめ

たくさん貴重なご講演をいただきましたが、技術的な経営ノウハウでなく、一貫してあったのは、「人を大切にすること。」「従業員みんなで相談すること。」「従業員にスポットライトを当てること」といった「見えないもの」をいかに心の目で見ようとするか、そういった姿勢の重要性であったと思います。

最後に、講演の中で、大原氏が陽明学の「知行合一」を引用されたのが、非常に印象的でしたので、ご紹介させていただきます。「知識を得るだけで実行しなければ知らないことと同じである。」

#### 講演風景



# 第4回講座：経営を考える(2)

日時：平成23年2月18日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター1F会議室

演題：制度会計と管理会計～経営力向上のための決算書活用～

講師：大原中小企業診断士事務所 所長 大原章道 氏

内容

「経営能力開発講座」第4回は、前回に引き続き、中小企業診断士&経営コンサルタントで、大原中小企業診断士事務所所長の大原章道氏を講師に迎え、「経営を考える(2)」としまして、「制度会計と管理会計～経営力向上のための決算書活用～」と題して、ご講演をいただきました。

前回の講義は、「見えないもの」にスポットを当てた内容でしたが、今回は、「見えるもの」、つまり財務諸表の見方、分析の仕方等についてのものでした。

## 1 財務諸表とは？

財務諸表とは、貸借対照表(B/S)(バランスシート)、損益計算書(P/L)(プロフィット&ロス)であり、このふたつの諸表が、循環することにより、会社経営は行われているということでした。

つまり、自己資本と負債をもとに、資産を活用し、売り上げを上げて、費用を差し引き、利益を求めていくという流れ、そして、生まれた利益は、自己資本の中に組み込んで行くといったものです。

しかし、いくら利益が出ていても、現金がなければ会社は潰れてしまう。自由に使うことのできる現金をどれくらい持っているかということが重要であるということでした。

## 2 財務諸表の見方と損益分岐点

続いて、損益計算書及び貸借対照表の中身について、詳しく、説明いただき、利益とひとことに表現しているが、いろいろな利益があり、売上総利益、営業利益、経常利益など、企業活動のそれぞれの場面において、求められる利益を見ることにより、その会社の経営状態を把握することができるということでした。

また、資産、負債、についても、流動費、固定費という考え方により成り立っている旨説明をいただき、一年以内に現金にかわるもの(流動費)、それ以外のもの(固定費)のバランスが非常に重要であるということでした。そして、損益分岐点の説明では、流動費、固定費のバランスにより、利益がゼロとなる地点をグラフにより、わかりやすく示していただき、ハンバーガーや牛丼の価格競争を例に挙げ、価格を下げても、お客さんの数が増えれば、利益は十分に確保できるという実際に身近で起きている事象を示していただき、理解を深めることができました。

## 3 まとめ

最後に、変動費型企業と固定費企業について、前者がローリスクローリターン型、後者が、ハイリスクハイリターン型ということで、景気の動向によって、不景気な場合には、変動費型へ、好景気の場合には、どんどん利益を生み出す固定費型へという使い分けが、企業経営には必要であるという説明をいただき終了しました。



## 講演風景



# 第5回講座：経営の思いを聴く(1)

日時：平成23年3月11日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター1F会議室

演題：～ 一歩前進、二歩後退もある～

講師：共和機械株式会社 代表取締役会長 友末 誠夫 氏

## 内容

「経営能力開発講座」第5回は、共和機械株式会社の代表取締役会長で津山高専技術交流プラザの会長として、地域経済の発展にもご尽力されておられる友末 誠夫 様を講師に迎え、「経営者の思いを聴く(1)～ 一歩前進、二歩後退もある～」と題して、ご講演をいただきました。今回の講義では友末会長の生い立ちから会社を起業に至った経緯、そして現在の経営者としての思いなどをお話いただきました。

### 1 幼少期の発明

友末会長は、昭和18年津山市(旧高田村)に生まれ、幼少時は戦後間もない頃でしたので、生活は大変苦しかったそうです。当時の友末家は、鶏を飼育し卵を出荷することで収入を得ており、友末会長は祖母と一緒に卵を洗うことが日課となっていました。少年だった友末会長は、作業を効率化するために、なんと！自身で卵を洗う自動機械を開発したそうです。友末会長が開発した自動機械は、発明コンテストで優秀な成績を収め、全国から注文が殺到したそうです。そういった経験が、後に洗卵選別機、割卵機、不良卵検出装置などを製造、販売する共和機械株式会社の原点になったということです。

### 2 アメリカでの経験

その後、親族からアメリカの話聞いて憧れを抱いていた友末会長は、海外留学を決意しました。当時は、外務省の許可が降りなければ留学することは出来ませんでした。難しい試験をクリアし、オレゴン州立大学へ無事入学する事ができました。在学中に触れたアメリカ人の愛国心、ボランティア精神、

遵法精神は日本人に欠けているものだと感じ、深い感銘を受けたそうです。

また、留学中に1ヶ月1,200ドルの高給に惹かれ、契約書も読まずに、ある会社の業務に携わったエピソードもお聞きました。契約書に判子を押すと、突然アラスカに行かされ、すずこ、イクラなどの製造方法の確立と共に日本への販路開拓を命じられました。友末会長は、どのように販売して良いかわからず、眠れないほど悩む日々を過ごしましたが、人脈などを駆使し、日本の商社との商談に至りました。値段も安く、品質も良かったため、良好な成果を会社にもたらすことが出来たそうです。この経験が、その後の自分への自信になったそうです。大学ではこれが評価されMBAの取得になったということでした。

### 3 共和機会株式会社設立

帰国後、当時、農業の近代化政策により、養鶏が成長していくことに目を向け、昭和44年に共和機械株式会社を設立し、洗卵選別機の開発、販売などを行います。この機械によって、卵の生産性を伸ばし、食社会に貢献することができたそうです。さらに改良、改善を経てシステム化した洗卵選別包装機や割卵機等、毎時6万個の卵の処理する規模へシフトしてゆき、共和機械株式会社は卵に関連する様々な装置を開発、製造するメーカーになることができたそうです。

現在は、海外メーカーとの競争に頭を悩ませておられ、特に韓国や中国に関しては、製品をすぐにコピーし、特許も無視し、安価なものを造ってしまいますので、いずれは中国メーカーに太刀打ち出来なくなる可能性もあるということで、危機感を抱かれておられ、新分野への進出も考えているということでした。10年、20年先の会社を見据えて、今でなければ出来ないことを考えているということでした。

4 終わりに 友末会長のお話をお聞きし、困難に立ち向かうチャレンジ精神の大切さを強く感じました。また、友末会長のチャレンジは、常に将来を見据えて行動されており、先見性を持って環境の変化へ対応していくことが、企業経営や社会貢献において必要であるということをお聞きすることができました。

### 講演風景



# 第6回講座：経営の思いを聴く(2)

日時：平成23年4月8日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター1F会議室

演題：～受注下請から製造小売業への革新～

講師：加茂繊維株式会社 代表取締役 角野 充俊 氏

内容

「経営能力開発講座」第6回は、加茂繊維(株)代表取締役の角野充俊氏を講師に迎え、「経営者の思いを聴く(2)～受注下請から製造小売業への革新～」と題して、ご講演をいただきました。

## 1 デザイン、建築会社時代

講座の前半は、角野氏の学生時代に始まり、家業の加茂繊維を継ぐまでのお話を伺いました。角野氏は学生時代、アルバイトやオーディオ関連のアシスタントをされていたそうです。また当時は、家業の加茂繊維を継ぐつもりはなかったそうです。

愛知工業大学卒業後は、デザイン事務所、建築会社等に就職されています。その後、会社を退職され、京都で角野建築研究所を設立されます。研究所はビルの設計などで成り立ち、一年もしないうちに大型の老人ホームの設計を任されることになったそうです。そして、それを期に(株)創造集団スタジオを設立されました。老人ホーム設計の際、角野氏は「自分はどのような老人ホームに入りたいか」、「次の時代にはどのような老人ホームが必要か」等を考え、自立を目的としたホテルに近い老人ホームを設計され、高い評価を受けました。

## 2 加茂繊維(下請けから製造小売業へ)

しかしその後、ご自身やご両親の病気もあり、加茂町へ帰り、家業である加茂繊維を継ぐことを決意されます。当時、加茂繊維は大手繊維会社の下請工場で、肌着等を生産していました。しかし、海外生産が増えていることもあり、加茂繊維での生産は低下していました。当時の状況に不安を感じた角野氏は、加茂繊維を大手繊維会社に頼らない製造小売業へと転換させました。外部コンサルタントの指導、一億円の設備投資等もされ、多品種の商品の製造をするようになりました。最盛期には20品目だった品数が、3,800品目にもなったそうです。その他にも、「男性物より婦人物を中心に生産する」、「大量生産をせずに、必要数だけ生産する」といった工夫をされたそうです。そして、自分で製造した商品の価格を自分で決めるビジネスの必要性を感じ、独自ブランドを作られます。しかし、市場では思うように売り上げを伸ばせず、物づくりの限界を感じられそうです。

## 3 BSファインの開発、販売

しかしその後、天然鉱石のブラックシリカに出会います。この鉱石を基に失敗を何回も繰り返し、新しい繊維「BSファイン」を完成させました。このBSファインは、生地を発熱させる一般的な素材とは異なり、ブラックシリカの遠赤外線が身体自身を温めることができます。現在、このBSファインの商品は、通信販売、物産展、百貨店を中心に販売されているそうです。

## 4 人材育成

加茂繊維では、社員教育にかなりの力を入れられています。角野氏の話では、社員を育てることにより、優秀な社員が入社し、会社がより成長するとのことでした。また、角野氏自ら、加茂繊維の経営計画書を作成し、すべての社員がそれを携帯し、それに基づいて、全ての仕事を行っているそうです。ハンドブックの様になっており、中身を拝見させていただきましたが、経営方針、社員の考え方、スケジュール等、かなり内容の濃いものでした。角野氏は、入社した社員のためにも、必ず会社を発展させると話されていました。

## 5 まとめ

終盤に話された、BS ファインのような良い商品が出来たとしても必ず売れるわけではなく、買ってもらうためにどのように知ってもらうかが重要であるというお話が大変印象に残りました。角野氏の講座は、マーケティング、社員教育の重要性等、塾生の今後の仕事にも大変役立つ有意義な時間となりました。

## 講演風景



# 第7回講座：経営の思いを聴く(3)

日時：平成23年5月13日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター1F会議室

演題：～夢は叶う 第二の創業～

講師：晃立工業株式会社 代表取締役 CEO 福廣 安高 氏

内容

「経営能力開発講座」第7回は、晃立工業(株)の代表取締役 CEO である福廣安高氏を講師に迎え、「経営者の思いを聴く(3)～夢は叶う 第二の創業～」と題して、ご講演をいただきました。

## 1 日本一の製砂技術

福廣氏が代表取締役 CEO をされている晃立工業は、昭和31年創業で55年の歴史を持つ会社です。晃立工業が最初に手がけたのは、コンクリート用の良質な砂を作ることに出来る製砂機という機械でした。この製砂機は、砂の粒子を丸くすることが出来、粒子が丸い程、コンクリートの強度を上げることが出来るそうです。晃立工業は、国産として初めて製砂機を開発し、砂を作る技術は日本一とも言われているそうです。

その後、晃立工業は製砂機で培った技術を基に、鉱山用破砕機、リサイクル用破砕機、機密情報抹消破砕機等を柱として事業を行っています。特にリサイクル用破砕機は、アナログテレビからデジタルテレビへの買い替えもあり、需要が高いようです。破砕機で砕かれたブラウン管は、ガラスウールや歩道のブロック、園芸用の植え込み資材にリサイクルされます。その他でも、晃立工業はリサイクルに力を入れており、福廣氏は「物を壊して、再生する仕事」とであるとされました。

## 2 基本理念

福廣氏の父である先代は、福廣氏にとって、かなり怖い存在であったそうです。基本的に仕事は、先代から教わらず、見て、盗むことによって覚えていったそうです。先代が亡くなり、福廣氏が晃立工業を引き継いだ頃には、公共事業の減少もあり、市場も厳しい状態になっていたそうです。福廣氏は先代の培ってきたものをどうやって残していくのかを長い間悩みましたが、自分は先代と同じでなくても、自分は自分の道を歩めばよいと考えます。そして、晃立工業の社会貢献、技術革新、顧客満足等といった内容を盛り込み、会社の基本理念を見いだされます。

## 3 機密情報抹消破砕機の開発・販売

その頃、平成15年に成立した個人情報保護法の影響もあり、シュレッダーの売り上げが伸びていました。そこで福廣氏は、紙以外の機密情報であるパソコンのハードディスクに注目されます。そして、晃立工業は苦心の末、パソコンのハードディスクに対応した破砕機の開発に成功します。しかし、良品を開発しただけで、それが売れるわけではないため、福廣氏は多額の資金を投じて広報(ダイレクトメール、看板設置、ホームページ、展示会等)を始められます。特に、会社の前に設置している看板は、「あなたの大事なもの…こわします！」と書かれており、大変目を引くものでした。そして、顧客の小さな注文も聞き入れ、より安心・安全に改良することで、破砕機の販売を成功されました。

#### 4 都市鉱山の流出防止運動

晁立工業では、電化製品等を廃棄した際に出る資源(都市鉱山)の海外流出防止運動もされています。特に、レアメタルであるタングステンは、90%以上が中国に流出しているそうです。そこで、晁立工業は、都市鉱山を日本に残す「リニュージパング運動」を始められます。この運動により、現在では企業ごとにリサイクル品を分担するネットワークが出来上がっているそうです。

#### 5 まとめ

福廣氏の講座では、晁立工業への少し変わった破碎依頼等、日頃聞くようなことができないお話を多く聞くことができました。また、晁立工業の基本理念から伺える高い志は、経営に関して、社会貢献、顧客意見、事業創造の重要性を学ぶことができました。

#### 講義風景



# 第8回講座：経営の現場を見る(1)

日時：平成23年6月10日(金)

場所：平林金属株式会社 リサイクルファーム御津、オージー技研株式会社 邑久工場

内容

「経営能力開発講座」第8回は、「経営の現場を見る(1)」と題して、企業見学を行いました。

## (1)平林金属株式会社 リサイクルファーム御津

午前中に訪問した平林金属は家電及び金属、非金属のリサイクル事業を行われています。今回訪問したリサイクルファーム御津は、テレビ、冷蔵庫、洗濯機等の家電を中心としたリサイクル工場であり、分解、分類という工程の後、加工した原料を各家電メーカーに出荷されています。

平成13年に施行された家電リサイクル法により、消費者に廃棄された家電は、小売業者が引き取り、指定引取場所で原料化され、各家電メーカーで再商品化というリサイクル手順が義務付けられました。リサイクルファーム御津は、小売業者と家電メーカーの架け橋となる指定引取場所に位置します。

見学させていただいた工場内では、多くの家電製品が持ち込まれており、作業員の方はネジ一本からの分解、分類作業をほとんど手作業で行われていました。特にテレビは、ブラウン管のガラス、プラスチックに分類するのですが、ブラウン管はガラスに付着している蛍光体や黒いススの除去も必要となり、大変な手間がかかっていました。

あえて手作業で家電製品を分類するという姿勢は、家電メーカーの求めている高純度原料の提供に企業としての努力をされていることが感じられ、大変印象に残りました。

## 見学風景



## (2) オージー技研株式会社 邑久工場

午後から訪問したオージー技研は、医療機器、福祉機器及び健康機器の開発、製造、販売が行われています。岡山市にある本社は、営業、総務、開発を担当しており、今回訪問した邑久工場では、製造と出荷を担当されています。

見学させていただいた工場内では、イスに座ったまま入浴することが出来るチェアインバスや水流によるリラクゼーションウォータベッドの組み立て風景等を見ることが出来ました。このチェアインバスは大ヒット商品となり、オージー技研の知名度を確固たるものにしました。また、工場内は東から西に向かって、資材倉庫、組立工程、製品倉庫へと流れる配置になっており、生産性の向上に配慮されていました。組み立て作業員の方々の気持ちのよい挨拶も印象に残りました。

オージー技研の機器は、ほとんどが手作業で組み立てられており、お風呂関係の機器だと1台完成させるのに3ヶ月かかるそうです。そこで、組み立てるスピードや精度を一時金に反映させる等のシステムを採用し、パートの方のモチベーションとしているそうです。

### 見学風景





# 第9回講座：経営の現場を見る（2）

日時：平成23年7月8日（金）

場所：株式会社 山田養蜂場、銘建工業 株式会社

内容

「経営能力開発講座」第9回は、「経営の現場を見る（2）」と題して、前回に続いて企業見学を行いました。

## （1）株式会社 山田養蜂場

山田養蜂場は岡山県苫田郡鏡野町に本社があり、グループ年商378億円（2010年度）、グループ従業員数917名（2011年4月現在）と日本でも有数のハチミツ関連企業です。

会社概要の説明では、現会長の山田政雄氏が中国出兵帰国後にハチミツ生産業を始められたお話や、生まれつき心臓の難病を抱えていた娘の差栄さんのためにローヤルゼリーの大量生産に成功したお話をお聞きしました。娘の差栄さんは、14歳という若さで亡くなりましたが、山田政雄氏はその悲しみを乗り越え、病気で苦しむ人々のためにローヤルゼリーを広めていくことが自分の使命であると考えられたそうです。

従業員育成としては、提案・報告のしやすい職場システム、資格取得費用の会社負担、月間職場MVPの表彰制度等、多くの取り組みをされています。

製造工場内では、ハチミツ、ローヤルゼリー、ドリンク等の生産ラインを見学させていただきました。生産ラインは大部分が機械化されていましたが、製品の最終確認は人の目により厳重に行われていました。

直営売店である「りとるび～はうす」では、多種類のハチミツを試食することができ、ハチミツについて視覚だけでなく、味覚でも学ぶことが出来ました。

## 見学風景





## (2) 銘建工業 株式会社

銘建工業は、板を重ね合わせ建築物の柱や梁として使用する集成材の製造を軸に、木質バイオマス事業も展開されています。

実際に見学した集成材は、断面は12枚の板が接着させているだけに見えますが、表面には約1.5ミリの薄い板を四方に貼り付けているため、見た目は一本の木から取り出した木材と見分けが付きませんでした。

集成材製造時に発生する端材、樹皮、かんな屑は蒸気ボイラ燃料として使用され、木材乾燥、工場暖房、外部販売用の電気を発電しています。また、かんな屑は木質ペレットに加工し、販売されています。木質ペレットは薪や木質チップと比べ、貯蔵が容易で含水率が低く燃焼性がよいことから、電気使用料削減の手段として注目されていく燃料ではないかと感じました。

## 見学風景





## 第10回講座：成果発表会(1)

日時：平成23年8月26日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター1F会議室

内容

「経営能力開発講座」第10回は、この1年のまとめとして、塾生による成果発表会を行いました。

塾生には、事前に修了レポートを提出していただき、「一年間を振り返って」、「特に印象に残ったこと」、「今後の抱負」等について一人10分程度の発表をしてもらいました。プロジェクターを使った発表をされる塾生もあり、各自の熱い思いや考えの詰まった発表でした。

主な意見・感想

- 何かを学ぶ真似る吸収するためには、まず自分が興味を持つこと楽しいと思えることが大切だと思いました。
- 今回学習した多くのキーワードから経営を理解していきたいと思います。
- 産業塾に参加することで、「ワクワクする」気持ちが起こり、行動力へと繋がったのだと思います。
- 開講式のあとの自社紹介では、塾生の皆さんの仕事の内容を知ることができ、視野が広がったような気がします。
- 三人の社長(講師)は、広い社会的経験に基づき、特色ある技術による製品を製造販売され、私の手の届かない世界のように思えますが、諦めなければ、失敗はないという言葉信じて、猪突猛進…。
- 今回の講座で学んだことをもとに、経営者と従業員のパイプ役として、会社の成長に貢献できればと思う。
- 津山発の企業として誇りを持って全国そして世界へ発進して行きましょう。

各自の発表後には、塾生から多くの意見・質問を投げかけ、活発な意見交換が行われました。次回の産業塾では、残りの塾生の成果発表と第15期経営能力開発講座の修了式を行います。

# 講座風景



# 第11回講座：成果発表会(2)・閉講式

日時：平成23年9月9日(金)

場所：津山圏域雇用労働センター1F会議室

内容

「経営能力開発講座」第11回は、前回に引き続き、塾生による成果発表会と閉講式を行いました。塾生が各々の言葉で一年間の成果を発表し、前回同様、熱のこもった発表となりました。

主な意見・感想

- この産業塾に参加させていただいたことにより、親しくお話しさせていただけた方ができたことが、私自身何よりの収穫でした。
- 産業塾で学んだ事を仕事にも、個人的にも活かして、自分から頑張っていきましょう！Go for it! (がんばれ！・やってみよう！)
- 自分自身も今後、会社の経営側の立場になるであろうと思われるので、今回つやま産業塾で学んだ事を糧として頑張っていきたいと思います。また夢を持ち続け、夢に向かって努力して行きたいと思います。
- 地元が少しでもいい町になるように、協力出来ることがあれば関わり続けていこうと思います。

成果発表後には、和田塾長から各塾生に修了証書が授与されました。そして、和田塾長より、「皆さんが塾でどんなことを勉強し、どんなことを面白いと思われたかについて、皆さんのレポートを読んで考えてみました。そして、会社経営者の講座だけでなく、コンサルタントの大原氏による経営基礎講座の評価も高く、基礎知識が大切であることがわかりました。また、「産業塾で学んだことを仕事に生かしたい」というレポートを拝見し、大変安心しました。」との講評を述べられました。

塾生の皆さん、一年間ありがとうございました。今後もつやま産業塾で学んだことを生かし、職場や地域で活躍されることを期待しております。

講座風景



