営業や事務 見える化

属人性高い業務 改善支援

ユーキャンがシステム

【宇都宮】ユーキャン（宇都宮市、山田義治社長、028・688・0760）は、営業や事務などの属人性の高い業務を見える化するシステム「BFAS（ビーファス）」を開発し、2015年7月をめどに発売する。定量化により、業務をフォローできる点を訴求する。人手不足が課題になっている中、業務効率化ツールのニーズがあると判断した。価格は今後詰める。16年3月までに10件の契約を目指す。

ビーファスは業務の計画や工数、順番の変更などを担当者が入力し、チームで情報共有。ユーキャンは情報を確認し、インターネット電話サービス（東京都江東区）が開発した業務抽出・可視化ツール「BPEC（ビーペック）」を販売している。ビーファスを可視化した状況の変化に対応し、業務改善を図れるツールに位置付ける。関連製品として16年4月にセキュリティーリスク対応の「BICS（ビークス）」も発売する予定。ユーキャンは自治体や学校向けシステム開発やコンサルティングを手がけている。ビーファスの投入で企業など民間向けサービスの拡充につなげる。

「スカイプ」などで改善をアドバイスする。社内で運用後、精度を高めて発売する計画。

現在、BPデザイナー

ダイキン上海など選定

能率協会 5社5工場 優良表彰

日本能率協会は「2014年度GOOD FACTORY賞」の受賞企業を決定した。第4回となる今年度は5社5工場が受賞。ファクトリーマネジメント賞が中国、タイの3社。ものづくり人材育成貢献賞がタイの1社。ものづくりプロセス革新賞が日本の1社。秋に成果発表会を開く。

ファクトリーマネジメント賞を受賞するのは大金空調（上海）と、東レ東麗塑料（深圳）、ヒタチメタルズ（タイ）。ダイキン工業の中国子会社は年間1000の新製品を投入できる多品種混合生産方式を構築したほか、技術学校と提携し「大金クラス」を開設、就業前の人材育成に成功している。

東レ東麗塑料（深圳）はアクシデントゼロ、ゼロトラブル、ゼロクレームの3Z運動を展開し現場力を強化、東レのマザー工場である名古屋事業所を上回る生産規模を実現している。また、日立金属のタイ子会社は家族意識の醸成や長期雇用を目指し、多能工インセンティブ制度などに取り組み、離職率ほぼゼロを実現している。

このほか、NECプラットフォームズ・タイが現地メンバーを巻き込んだ意思決定システムの構築や、現地メンバーが主体となった人材育成の仕組み構築などが評価されものづくり人材育成貢献賞を受けた。駿河生産プラットフォーム（静岡県）はミスミグループの一員として「短納期一個流し」生産を掲げ現場を変革、プロセス改善を海外工場に導入、得た成果を逆に学んでいる点などが評価されものづくりプロセス革新賞を受賞した。

同優良工場表彰制度は日本とアジア地域の日系企業を対象に、生産性や品質の向上、改善活動に成果を上げた工場を表彰している。

中小景況 4指標悪化

全国中央会まとめ 7月、コスト増響く

全国中小企業団体中央会がまとめた2014年7月の中小企業景況調査結果によると、全産業ベースの景気判断指数（DI）は売上高、収益状況など4指標は改善したものの、景況など4指標は悪化した。特に景況は4カ月連続悪化。コストアップ要因に対する不安が払拭できていない。

主要指標のうち景況DIは、製造業が前月比1・4㌽低下の▼15・9。前月大きく上昇した紙・紙加工品と印刷が20・8㌽、10・7㌽とそれぞれ大きく低下した。非製造業は0・2㌽上昇し▼26・5。建設業、卸売業が上昇した。

売上高DIは製造業が2・6㌽上昇の▼5・9。前月大幅上昇した紙・紙加工品、電気機器、印刷が大きく低下したが、他産業の伸びに支えられた。非製造業は5・5㌽上昇の▼17・0。建設業、商店街、その他が2ケタ上昇。

収益状況DIは製造業が2・7㌽上昇の▼20・3。紙・紙加工品の16㌽強の低下と、その他の22㌽強の上昇が目立つ。

7月の中小企業DI

景況	▼21.9(▼0.5)
売上高	▼12.2(4.2)
収益状況	▼25.1(1.2)
販売価格	5.4(▼2.0)
取引条件	▼7.9(0.1)
資金繰り	▼13.3(0.0)
設備操業度	▼3.9(1.6)
雇用人員	▼5.2(▼0.5)
在庫数量	▼5.3(▼0.8)

▼は増加・マイナス、減少・プラス。前月比。企業は中小企業、内は中国地方内、全は全国。日本商工会議所と全国中小企業団体中央会調べ

中堅・中小企業の「タイ・プラス・ワン」への取り組み 下

メコン流域進出に魅力／域外輸出ビジネスも視野に

経営士の提言

メコン流域地域の物流網完備により、モノなどの移動がスムーズになり、「一体化された経済圏」としてとらえた同市場への取り組みが企業として重要となる。さらに、当該経済圏のみでなく、ミャンマー南部にありバンコクの西方に位置するダウェーにまで延びる道路整備が完成すれば、バンコクからマレー海峡を経ずに、インド、中東、ひいてはアフリカに向けた輸出が容易になり、これらの市場を狙った輸出ビジネスも可能となる。

また、産業にとって重要なインフラ整備、特に電力では、発電量の拡大（流域5カ国合計で2010年の2477億キロワット時→20年に5878億キロワット時）、送電網を接続し電力を融通しあうパワーグリッド構想がある。

企業にとって、このメコン流域地域への進出の主な魅力は、まず一つは人件費の安さである。11年時点での製造業労働者の平均月額賃金は、タイ（バンコク）286㌦、ラオス（ビエンチャン）118㌦、ベトナム（ハノイ）111㌦、カンボジア（プノンペン）82㌦、ミャンマー（ヤンゴン）で68㌦である。もちろん、中国やタイの例を見るまでもなく、経済発展と共に賃金は常に上昇トレンドにあり、これら諸国も賃上げ圧力が強まり、現にカンボジアでは労働争議が多発し13年3月下旬、同政府は月額最低賃金を約3割引き上げることを発表した。

ただ将来は、この賃金上昇は中間層の増大＝消費市場の拡大につながることになる。また、人口増による当該市場の拡大も期待できる。

かつ、FTA締結先国との双方の拠点で部品等を融通する体制を敷くこともできる。法人税の安さも魅力の一つである。

14年1月時点でタイ、カンボジアは20%、ベトナム22%（16年には20%に引き下げ）、ラオス24%、ミャンマー25%である。

もちろん、新興国への進出にはさまざまなリスクも伴う。進出するにあたっては、自社の経営資源の分析・把握、自社製品の販売可能性、市場の特性・将来性、対象国の詳細な情報収集など十分に時間をかけて検討・調査することが重要である。

三つ目は、東南アジア諸国連合（ASEAN）に拠点を有する企業にとっては、ASEAN自由貿易地域（AFTA）成立により特定の拠点で集中的に生産することでコスト競争力を高められ、域内のみならず、ASEANが締結しているインド、中国などとのFTA（自由貿易協定）／EPA（経済連携協定）網を活用することにより、域外国への輸出拡大が期待できる。

メコン流域進出に魅力／域外輸出ビジネスも視野に

（日本経営士会・長谷川正博、090・5439・1425）

扶桑鋼管 3

突きつけた辞任要求

社長交代で本社立て直し

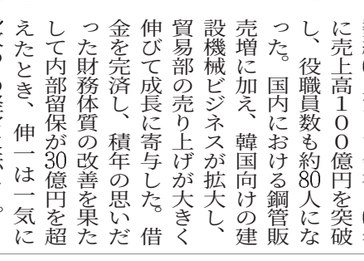
中小・ベンチャー・中小政策

勝つ 中小企業のものがたり

歯抜け状態

扶桑鋼管社長である江村康の息子、伸一が大阪営業所を軌道に乗せて東京に戻ってくると、本社はひどくすさんでいた。円高による鉄鋼不況で主要な人間は社員を引き連れて独立しており、残っているのは元気だけが取りえの20代社員ばかりだった。鋼管の在庫も管理されず、スクラップのように山積みされていた。

伸一はすぐさま会社の立て直しに着手する。若手社員を組織化し、大阪で培った事務所内の書類や、鋼管の整理整頓のノウハウを東京本社に導入。すぐに成果が表れ、リーダーシップを発揮する伸一は自信を深めていく。同時に、社長の康に対する不信感は募る一方だった。



2つの海外事業

円高不況もひと頃より落ち着いて業績も回復してきたころ、社長の康は経営の多角化に乗り出す。不況時に多くの鉄鋼会社が経営を多角化し、「うちもいずれは」との思いがあった。中国を旅行した際に、夫人がシルクを大量に買い込んでいたことからシルクの輸入販売事業を計画。訪中を繰り返し、1991年に繊維事業部を立ち上げる。

常務になっていた伸一は見積もって返信した。

やりとりを繰り返しながら、書店で購入した「貿易実務書」で勉強したり、詳しい人に教えを乞うたりして、仕入れ先の協力も得て成約にこぎ着ける。この案件をきっかけに貿易部を立ち上げた。海外との仕事は扶桑鋼管に大きな実りをもたらすものになる。

繊維事業部に懐疑的だったが、海外貿易には関心を持っていて「いずれは」と考えていた。

92年にチャンスが訪れる。韓国企業からステンレスの見積もり依頼が届いたのだ。適当に送られたと思われる1枚のファクスだったが、伸一はこれを逃すまいと自腹を覚悟。電卓をたたくと約350万円の案件だったが、約250万円で

親子の相克

康の肝いりで始めた繊維事業部は数年で勢いを失い、赤字を垂れ流していた。その落ち込みを鋼管販売事業で埋める。このままでは会社はおかしくなる―。同じ危機感を持っていた伸一と幹部は、覚悟を決めた。

ある日、社長を呼び出し、「辞任を求める。同意が得られなければ、別会社をつくって全員出て行く」と迫った。突然の辞任要求だった。95年4月、伸一は父、康に代わって社長に就任。真っ先に繊維事業部を閉鎖して「扶桑鋼管を〝公〟の会社にする」と借金返済にまい進する。

売上高約40億円、役職員数約60人だった会社は07年に売上高100億円を突破し、役職員数も約80人になった。国内における鋼管販売増に加え、韓国向けの建設機械ビジネスが拡大し、貿易部の売り上げが大きく伸びて成長に寄与した。借金を完済し、積年の思いだった財務体質の改善を果たして内部留保が30億円を超えたとき、伸一は一気に〝攻め〟の経営に転じる。

一本目の矢は「北陸加工センター」の開設だった。

公の会社に変えたかった…と振り返る江村伸一社長

（敬称略）

紙ちょうちんに耐水加工

宇佐ランタン

ちょっと訪問

谷川　社長

宇佐ランタンはビニール製ちょうちんメーカー。国内市場は中国製品が大勢を占める中、同社は国内トップの年間約25万個を生産する。経営理念に「創造は主張」を掲げ、従来の紙素材から耐久性に優れたビニール製ちょうちんを開発した。

生産工程も分業と自動化設備を導入。知的障害者の社員が働きやすい環境を整えた。これにより、工芸品としてのちょうちんの位置付けを工業製品に引き上げた。

2015年春には耐水加工を施した紙ちょうちんを発売する。長年開発に取り組んできたもので「環境に配慮し、ビニール製では出せない紙本来が持つ温かい味わいを取り戻す製品つくりを行う」（谷川忠洋社長）と意気込む。

日本の風情を彩るちょうちん。革新技術で和の心を後世に伝え、その明かりをともし続けていく。同社の挑戦は限りがない。

（大分）

▽社長＝谷川忠洋氏▽所在地＝大分県宇佐市橋津29の4、0978・37・1584▽資本金＝1000万円▽売上高＝1億4800万円（13年9月期）▽従業員＝14人▽設立＝73年（昭48）11月

フラッシュ

◆中小向け人事制度セミナー

広島市産業振興センター中小企業支援センター（082・278・8032）10月3日13―17時、広島市中区の広島市まちづくり市民交流プラザで「業績アップと人材教育を実現する人事制度の作り方」セミナーを開く。中小企業にとって優秀な人材の確保が不可欠になっている中、評価制度設計や資格・給与体系などの基本から人事・人材育成制度の設計までを解説する。講師はエムストリームコンサルティングの植田正樹社長。定員40人（先着順）。受講料2000円。

―《私　募　債》―

◆事業資金に1億5千万円

アゼアス（東京都台東区、03・3865・1311）広島銀行保証付きの私募債1億5000万円を発行した。引き受けは広島銀で、期間は5年。調達資金は事業資金に充てる。同社は防護服・環境対策資機材、たたみ資材、アパレル資材製造販売業。

◆運転資金に5千万円

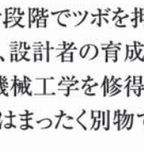
青和通商（埼玉県狭山市、042・959・0112）埼玉りそな銀行と埼玉県信用保証協会の共同保証付き私募債5000万円を発行した。引受銀行は埼玉りそな銀で、償還期間は3年。調達資金は運転資金に充てる。同社はかつら・化粧品を取り扱う輸入販売業。

◆エコ私募債5千万円発行

エージェントサービス（札幌市北区）北海道銀行が取り扱う「道銀エコ私募債」として5000万円の無担保社債を発行した。調達資金は事業資金に充てる。道銀エコ私募債は財務や収益内容などの適債基準を満たし、環境保全に積極的に取り組んでいる企業が発行できる。同社は不動産業で、営業車すべてをハイブリッド車（HV）にするといった経営姿勢が評価された。

被災地に絆ロード

テラス



篠田さん

▽…「メロディーロードの名前をより広めていきたい」と意気込むのは、篠田興業（北海道標津町）社長の篠田静男さん。同社は音楽が流れる道路「メロディーロード」の施工を手がけ、国内外に展開している。

▽…メロディーロードは幅と間隔に規則性を持たせた溝を路面に刻み、車が走る時に発生する音が曲に聞こえるもの。「9月から全国メロディーロード巡りを始める」と全国の設置場所の紹介にも力が入る。

▽…また、東日本大震災支援プロジェクトとして被災地東北3県にメロディーロードを設置する「絆ロード」を提案中。「皆さまへのメモリアルメッセージとなれば」と期待を見せる。

（札幌）

14.10.31

学校設計では習えない、
設計のノウハウを体系的に学ぶ!

実用機械の設計手ほどき

大人気セミナー 福岡で開催決定!

日　時　2014年(平成26年)11月7日㈮　10:00~17:00

会　場　日刊工業新聞社 西部支社セミナー会場(福岡市博多区古門戸町1-1)

参加のすすめ

機械の製造原価の80%は設計で決まるといわれます。

この重要な設計段階でツボを押さえた製作情報を図面に作りこんでこそ、材料費や工数を低減して利益を増大することができます。そこで、設計者の育成強化は経営戦略としても重要になってきます。

しかし、学校で機械工学を修得しただけでは実用機械の設計はできません。工学は技術知識の体系であり、実際に機械を構成する設計とはまったく別物であるからです。従来は実務で失敗を繰返していくなかで設計技法を体得するものとされてきました。

しかし、短納期・低価格を追求する今日、失敗を重ねる時間もコストも許されません。これまで、設計の基礎といえば軸やボルトの計算か、ウインチやポンプの設計という定形課題でしたが、本セミナーでは講師の豊富な体験を通した「設計技法」のノウハウをわかりやすく解説します。

これからの設計部門を担う新人や入社2、3年の若手設計者、異動で設計担当になった方々等を対象に一日でノウハウを体系的に学べるコースとしておすすめします。

受講料：43,200円(テキスト代、昼食代、消費税込み)
※同一会社の複数名のご参加の場合、2人目より10%割引致します(38,880円)。
主　催：日刊工業新聞社

※お申し込みいただいた方へは、後日、振込先など詳細をご連絡致します。
※お申し込み人数が5名以下の場合は、中止させていただく場合があります。　※申し込み締切り=10月24日(金)
※セミナーの詳細は、http://www.nikkan.co.jp/edu/semi/top.html からもご覧いただけます。

講　師　渡辺経営技術研究所　所長／技術士(経営工学部門)　渡辺　康博 氏

略　歴　昭和41年国立大学機械工学科卒業後、同年大手プラントメーカー入社。化学プラントの建設計画・現地施工監理に従事。昭和46年機械メーカーに入社し、高圧ポンプの応用開発、専用機の設計に携わる。昭和54年大手ポンプメーカーに入社、特殊ポンプの設計、ポンプ生産ラインの改善に取り組む。平成15年技術士事務所開設。工場改善の指導や、技術セミナー講師として活躍中。著作に「機械設計手ほどき帖(日刊工業新聞社)」、「工場改善手ほどき帖(同)」、「機械設計の実務と心得(秀和システム社)」など多数。

プログラム

1. 機械設計の周辺知識
機械設計とは~基礎から解説する。
2. 設計構想の立て方
問題解決の方法や構想の建て方を習得する。
3. 組立図の書き方
部品組立図の書き方や留意点を把握する。
4. 組立図と機械要素
機械要素とは~軸受やボルト等の使い方を習得する。
5. 部品図の書き方
様々な加工の部品図を見て、その作成上の注意点を把握する。
6. 機械の設計事例
コンベア旋回台の設計
7. 質疑応答

※講義テキストには、「機械設計手ほどき帖(予定)」を併用します。(受講料に含まれます)

【申込方法】下記の必要事項をご記入の上、FAXまたはE-mailにてお申込みください。
①氏名(フリガナ)　②会社名　③部署名　④役職　⑤住所　⑥電話番号　⑦FAX番号　⑧E-mailアドレス

【お問い合わせ先】日刊工業新聞社　西部支社　業務部
電話 092-271-5711　FAX 092-271-5881　E-mail kouen@media.nikkan.co.jp

(個人情報の取扱について)お申し込みいただいたお客様の個人情報は、日刊工業新聞社および関連会社が適切に管理し、お客様への確認、日刊工業新聞社からの展示会・セミナー等の案内をお送りさせていただくために利用させていただきます。