

他社がやらないことをやる! ～社会に認められる技術革新への挑戦～

ミヤコテック株式会社 ● 市川 克一 氏 (代表取締役社長)



企業概要 精密プラスチック成形や環境対応型発泡体製造、各種省力機の設計製作などを行う。創業50年に当たる2011年までの10年間を「第2創業・チャレンジ50」と位置づけ、異業種との連携や新たな市場開拓に積極的に取り組んでいる。2006年には、新事業促進活動法の「新連携」認定企業になるなど、その独自技術に注目が集まっている。

【講演日】平成20年12月17日(水)

異業種とのコラボレーションで 付加価値を創出

1961年に創業して以来、私たちの会社は右肩上がり順調に成長してきたのですが、ちょうど30期の節目に当たる1991年ごろバブル経済が崩壊、当社の売上はピーク時の2/3程度にまで減少しました。しかし、当時の社内感覚として「今まで、黙っていても注文をもらえたのだから…」というマンネリ・中だるみの気持ちが強く、また既存の顧客や技術に依存する古い体質から脱却できずに、苦しい時代が続きました。

もう一度、私たちのミッション(使命)を見直そう!私が経営を引き継いだのをきっかけに取り組みを始めたのが「第2創業・チャレンジ50」です。これは、

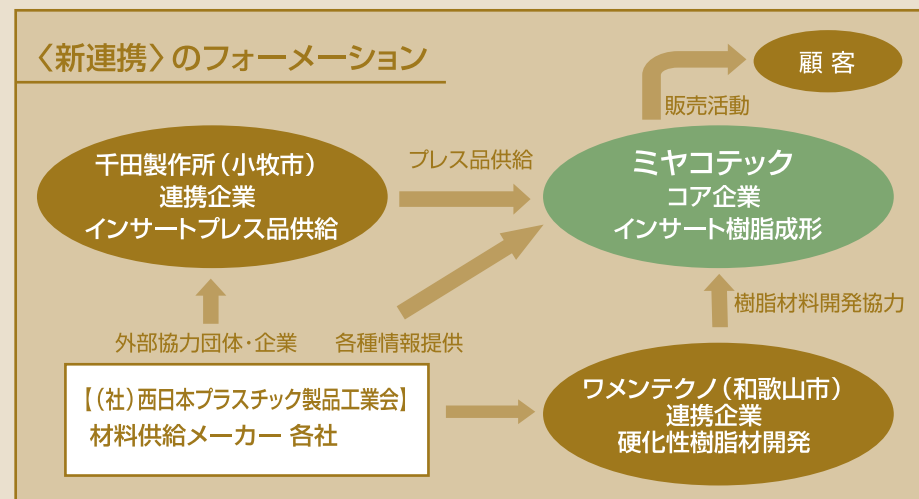
41期から50期までの10年間で、従来のプラスチック成形事業のほかに、もう二つ柱となる事業を創造しようというもの。新たなコアコンピタンスの確立で、企業の付加価値を高めようと考えたのです。

その一つの成果が、経済産業省の新事業活動促進法に基づく「新連携」に認定された、「熱硬化性樹脂の精密インサート成形品」の開発でしょう(2006年7月認定)。樹脂には、バターやチョコレートのように熱を加えると溶け、冷めると硬くなる「熱可塑性」の素材と、その反対に熱を加えると硬くなり、冷めてもそのままの状態を維持する「熱硬化性」の2種類があります。熱硬化性樹脂は耐熱性や電気特性に優れているため、市場からのニーズも大きいのですが、成形が難しく手間ひま

がかかるため、中小企業ではなかなか対応できません。今回の「新連携」の取り組みでは、和歌山県の樹脂材開発メーカーや岐阜県のプレス加工会社などとコラボレーションを実現。私たちが得意とするインサート樹脂成形技術(樹脂と金属部品を同時成形する方法)と、それぞれの企業が持っている強み、魅力をうまく組み合わせることで、熱硬化性樹脂を素材とした分析機器用基幹パーツの開発に成功。寸分の誤差も許さない1/100ミリ単位のプレス精度、従来のセラミック焼成品に比べて約1/30のローコストを実現するなど、クライアントから大きな評価をいただいています。

二つ目の柱は、2003年に事業化を

始め、現在では売上げ全体の約15パーセントを占めるPEF事業(古紙系発泡体)です。環境負荷の高い発泡スチロールではなく、古紙やコーンスターチを主原料としたリサイクル可能な発泡体で、すべて「紙製品」の分類で処分できるのが大きな特徴といえるでしょう。容器包装リサイクル法が施行されて以降、注目度が増し、各種包装材としての需要ニーズが高まりつつあります。(財)京都市中小企業支援センターの企業価値創出プラン「オスカー賞」にも認定されました(2003年10月認定)。「新連携」や「オスカー賞」の認定を得るまでには、例えばコラボレーション先の企業とどのようにしてコミュニケーションを図っていくのか、あるいは





熱硬化性樹脂の精密インサート成形品



PEAF (古紙系発泡体) 製品

社員一人ひとりのチャレンジ精神をどうやって高めていくかなど苦労した点多かったのですが、その反面、一つの目標を成し遂げたことによって、「私たちもやればできるんだ!」という自信やまとまりが社内に芽生え、新たな製品開発の意欲向上につながりました。また、社内の“3S活動”(整理・整頓・清掃)が活性化するなど、プラスαの効果もあったように思います。3S活動の目的は「決められたことを守ること」、そして「その風土を社内に定着させること」に尽きるのではないのでしょうか。さまざまな個性を持った企業と連携を進めていく中で、より強力な“絆”と“信頼関係”を構築しなければ!という社内認識が広がり、モノや場所だけでなく、情報、仕事のあり方、考え方すべてにおいて、3Sをベースとした活動を実践することができました。「第2創業・チャレンジ50」の取り組みを通して、私たち

が何をすべきかをあらためて整理し、見つめ直す良い機会になったと思います。

“思いやりの心”を 企業経営に反映

「会社」といえば、目の前の仕事をこなす場所、あるいはお金を得る場所と考えるかもしれませんが、私たちは「会社とは“価値”を生む仕組みの場」と定義しています。価値とはお客様が求めるものであり、“仕事”とはその価値を生み出す行為にほかなりません。その価値を提供することによって得られる対価が“売上げ”で、言い換えるとこれはお客様からのご褒美なのです。売上げは“利益”の源流、そして利益は会社の強さ、信頼の高さを示すバロメーターにつながっていきます。

では、顧客価値を生み出す仕事とはどのようなものなのでしょうか?ニュー

ヨークを拠点に活躍するオルフェウス室内管弦楽団という小さなオーケストラがあります。そこは指揮者がいない楽団として知られていますが、一人ひとりの演奏家が指揮者の役割をしながら、素晴らしい音楽を作って人気を集めています。私たちの会社も、社員それぞれの個性、魅力を伸ばしながら、付加価値のある技術、サービスを提供していきたい…。そんな思いを込めて、社員全員で作ったのが、16個条からなる「仕事への心がまえ」です。楽しんで仕事をしよう、失敗を他人の責任にしない、約束を守ろう、動くより働こうなど、どれも簡単なようで見過ごされがちなことにスポットを当てていますが、その心がまえの根底にあるのは他者を“思いやる心”です。私の好きなアメリカ映画に「ベイ・フォワード」という名作があります。これは自分にしてもらった善意や思いやりを、何らかの形で(善意を受けた相手とは)別の3人に返していくことで、社会を大きく変えていこうという内容です。経営革新や新事業創造の道のりは、決して平坦ではありません。しかし、こうした思いやりの心、善意を返すという気持ちを忘れさえしなければ、企業経営はきっとうまく持続・発展していくと信じています。

私はミヤコテックを、社員が胸を張ってわが子に「うちの会社にこい!」と勧められるような会社になりたいと思っています。今、中小企業でそんなことを宣言できる企業は少ないかもしれません。しかし、仕事に誇りを感じ、プライドを持って働けるといことは、とても幸せなことではないでしょうか。これからも社員の幸福と社会貢献を高めながら、社会に価値ある製品、サービスを提供し続けたいと思います。

知恵の極意!

- 既存事業を生かしながら、自社にはない技術・ノウハウを持った企業と連携して、新しい事業価値を創出。
- 新製品・新技術の開発を通して、社内求心力を高め、自社、自部門、自分自身を見直すきっかけを提供。
- 会社とは「価値を生み出す場所」と考え、社員一人ひとりが思いやりを持って、楽しく仕事できる環境づくり。

ミヤコテック株式会社

代表者/市川 克一

住 所/京都市伏見区下鳥羽但馬町169

電 話/075-602-1331

URL /<http://www.miyakotec.co.jp/>