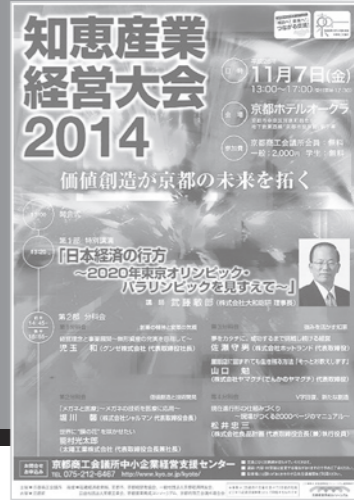


知恵産業・経営大会2014

価値創造が京都の未来を拓く

「知恵産業・経営大会2014」を11月7日に開催しました。基調講演は、株式会社大和総研 理事長の武藤 敏郎氏に「日本経済の行方～2020年東京オリンピック・パラリンピックを見ずえて～」と題し、消費税率上げが経済に与える影響などについて講演いただきました。引き続き行われた分科会の概要を報告します。



第3分科会

強みを活かす知恵

〈前半〉夢をカタチに。成功するまで挑戦し続ける経営

佐瀬 守男 株式会社ホットランド 代表取締役



私は日本のファーストフードをつくるという夢を胸に、25歳の時40万円の資金で焼きそば屋を開きました。この時にほっとできる日本の食を提供したいという思いをこめてつくった「ホットランド」という看板が社名の由来です。やがて夢に共感したスタッフが集まり、さまざまな場所で扱う商品や業態を変えながら寝る間を惜しんで働きましたが、商売は浮いたり沈んだりの繰り返しでした。ある時、初心に戻ろうとの強い

決意のもとでメニューをたこ焼き1本に絞ることを宣言。おいしいたこ焼きをつくるため、産地をめぐり築地に通って学び、ようやく「築地銀だこ」が誕生しました。創業から10年、たこ焼き屋の構想から5年、多くの失敗を乗り越えての開店でした。以降は海外も含め店舗数も伸び、順風満帆に思えた矢先、東北の震災があり、社員が被災しました。自分たちにできる復興支援をと、復興支援商店街を開業し、石巻に本社を千日間、移転しましたが、この時のもっと力をつけたいという思いは、2014年9月の東証マザーズ上場につながっています。今は売上げ270億円を10年で10倍にしたいとがんばっています。あきらめなければ夢はカタチになると自分に言い聞かせて。

〈後半〉 ■ 量販店に囲まれても生き残る方法「そっとお教えします」
山口 勉氏 (株式会社ヤマグチ(でんかのヤマグチ) 代表取締役)

第1分科会

創業の精神と変革の気概

経営理念と事業展開 ～無形資産の充実を目指して～

児玉 和 株式会社グンゼ 代表取締役社長



グンゼといえば、肌着、靴下を中心にしたアパレルメーカーというイメージが強いと思いますが、現在はアパレル事業に加え、機能ソリューション事業、ライフクリエイティブ事業の3本柱で成り立っています。実は次代に合わせた多角化は弊社の創業時からの方針のひとつで、自分たちの持つ技術、商品力を吟味し、抽出してそれに何かを付加することで世の中が求めているものをつくることを基本としています。

また、私が社長に就任した2012年6月より、事業継続のための経営基盤の強化を目指し、さまざまな取り組みを行ってきました。社会の価値観が多様化する現代において、私はまず企業の無形資産こそが会社を強くし、発展させるものと考え、その充実に力を注ぎました。特にコーポレートブランドは企業の旗印です。その強みと課題を知った上で、お客さまに選ばれ、従業員も誇りを持てる魅力的なブランドにすべく、新しい提供価値として「ここよさ」をコンセプトに商品を開発、意識改革を進めてきました。おかげさまでヒット商品番付に入るなどの話題商品も生まれました。まだ道半ばではありますが、人材は人財であるという考えのもと、ともに成長すべく努力を続けてまいります。

第4分科会

V字回復、新たな創造

現在進行形の仕組みづくり～現場がつくる2000ページのマニュアル～

松井 忠三 株式会社良品計画 代表取締役会長(兼)執行役員



私が社長に就任したのは、ちょうど弊社のブランド、無印良品が38億円という赤字を出した時でした。凋落したブランドを立て直すべく考え抜いた末、至ったのは、創業時からの企業風土であった「経験至上主義」こそが業績悪化の原因であるという結論です。そこで改革のために行ったのが「仕組みづくり」でした。その象徴が「MU」IGRAM」という13冊、2000ページというボリュームのマニュアルといえ

ます。それまでの経験至上主義による暗黙知に見える化、標準化することで、これを実行すれば誰もがPDCAを100%回せることとなります。また同時に、現場の声に応じて改訂していく仕組みをつくりました。店舗から毎日のように挙がってくる要望をもとに毎月更新を続けることによって、全国の店舗が変化に対応しながら進化し続けられるわけです。さらにモノづくりにおいても、「わけあって、安い」という設立当初のコンセプトを進化させながらよりレベルの高い商品をつくりだす仕組みをつくりました。結果的に改革は成功し、無印良品はV字回復を成し遂げました。成長し勝ち残る組織に求められるのは、地道な仕事の習慣を根付かせる仕組みづくりであると確信しています。

第2分科会

価値創造と技術開発

〈前半〉「メガネと医療」～メガネの技術を医療に応用～

堀川 馨 株式会社シャルマン 代表取締役会長



全国的にも知られる福井県鯖江のメガネ産業は、分業で成立してきました。しかし当社では完成までを手がけ、全国に販売網を敷いて直販体制を整えることで、グローバル企業へと成長してきました。さらに自社ブランドを差別化するためには他の追随を許さない技術、材料で勝負するしかないと産学協同でチタンフレームを開発、かつてないヒットにつなげることができました。また、医療界からの要請により、

持てる技術を結集して完成した手術用のハサミは鋭い切れ味が持続する画期的なものとして、「メガネづくりの匠の技が生んだ至高の術具」と評価をいただくまでに。今は名だたる先生方が世界に紹介してくださっています。少子高齢化で生産人口の減る日本ですが、すぐれた技術はたくさん埋もれています。たとえ小規模の企業でも、環境の変化に応じて培った技術を生かし、あるいは組み合わせることで新たな付加価値をつくり、世界に通用する企業を目指すことは可能です。鯖江においても産業の統合によって、新しい産業を創出することが求められています。メガネ産業で培った金属加工技術を集積し、職人技を次代のものづくりに生かすため、私たちの経験を役立てていくつもりです。

〈後半〉 ■ 世界に“膜の花”を咲かせたい
能村 光太郎氏 (太陽工業(株) 代表取締役会長兼社長)