

第三者との議論がとまどいを自信に 事業計画立案で新体制を出航

「社長って、何でも自分で思ったことを決断できるんだ、良い意味で好きにやっついんだなと、前向きな面がどんどん見えてきました。初めは全責任があるというプレッシャーの方が大きくて…」松浦製作所の松浦貴之社長は2005年秋に経営を受け継ぎ、まもなく1年。この数カ月にごった

えを得たようだ。

試作機や特注機器に用いられる部品、大量生産ではなくオーダーメイドによる一品ものの精密機械部品が同社の主事業。大量生産品が「安い」「早い」を求められるのを横目に、付加価値の高い仕事を確実にこなす経営にシフトしてきた。

数年前から社長になる心構えは

できていたとはいえ、それまでは現場で工場長のものにづくりに携わっていた。「そろそろ経理面や経営の勉強をしなければと思って

いた段階で、準備不足」(松浦社長)な状態で社長に就任。責任の重さを感じ、何から手をつけようかと思案していたちようどその頃、幸運なことにITコーディネータ(ITC)の支援を受ける機会を得た。

「話すこと」からスタート
有効だったITCのサポート

松浦社長は、まず率直に自分の思いを話すことから始めた。

担当となったITコーディネータの小野敏夫氏は、SWOT分析(企業の現状を強み、弱み、機会、脅威の4つの視点で把握する分析手法)などを用いながら、「どこに経営課題があり、これから何を重点的に行っていけばよいかを一緒に考え整理し、社長ご自身が方向付けできるようにした」。ここで現状把握を行い、次の事業計画策定へつなげていくというものである。

具体的な事業計画の立案には、まず、会社の経営数値への理解が必要だ。そこで工作機械の稼働率

会社概要

有限会社松浦製作所
東京都大田区南蒲田 2-25-16

資本金：300万円
設立：昭和40年
(創立は昭和15年)
従業員：8名
事業内容：精密機械部品。
試作機や特注機部品の
単品受注製作製造。現在
は微細加工に意欲的に
取り組んでいる。

URL：http://www.e-matsuura.co.jp/



代表取締役社長 松浦貴之 氏

「子供のころは絶対に継がないと思っていましたが、アルバイトで仕事を手伝ったのが入口で、社員にしてもらって…。ものづくりは好きなので抵抗はありませんでした」平成17年に社長に。年齢は社内が一番若い。近隣には同世代の経営者も増えており、ビジネス面での協力体制はもちろん交流も活発とのこと。

第三者の客観的な眼を持つことで、新社長としての現状把握や経営方針策定が円滑に進み始めた。

コラム ITコーディネータとの橋渡し ——大田区産業振興協会 & ITC カンファレンス

松浦製作所がITコーディネータを活用したのは、2005年秋のITCカンファレンス(ITコーディネータ協会が主催するITコーディネータ向け総合セミナーイベント)のプロジェクトがきっかけ。

同カンファレンスにおいて、財団法人大田区産業振興協会の協力のもと、「日本のものづくりを支える大田区の製造業企業の成長・発展にITコーディネータがお役に立とう」というコンセプトで地域企業を訪問。希望企業に具体的なコンサルティング支援を行い、成果を出すことをねらいとした。支援先候補企業の一つが松浦製作所だった。

話を持ちかけられたのが、ちょうど当時の松浦貴之専務が社長に就任するタイミング。

「困っていることを教えて欲しい」と言われ、松浦社長は「何が困っているかもわからず困っている。いろいろ教えて欲しい」と答え、コンサルティング支援を受けることにしたという。

2006年のITCカンファレンスは10月13日、14日に開催予定
http://www.itc.or.jp



サポーター紹介



ITコーディネータ
小野敏夫 氏(左)
itcono@au2.mopera.ne.jp
有限責任事業組合ITC総合研究所
用松節子 氏
http://www.iri-llp.biz

ITCカンファレンスまでのコンサルティング支援は無料で行ったが、その後も、IT推進アドバイス事業や大田区産業振興協会のビジネスサポート事業の支援制度を活用し、有料コンサルティングを行っている。

ITの活用に関しては、用松氏がパッケージソフトの活用による経理や販売管理の合理化を具体的に支援中。今後はホームページの改善も計画しているという。

松浦社長は、ITコーディネータについて「わからないことをそのままぶつけられるので精神的にもいていただけることが役立っている」と言う。最終決断を下すのは社長であることに変わりないが、その前に、率直に思うことを言葉にしたり、意見交換、整理をできる相手の存在は大きい。

就任1年目の松浦社長は、すでにその価値を体感したようだ。

積極的なアピールと 社内コミュニケーションも

これらを踏まえて、松浦社長は

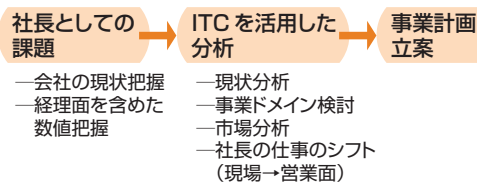
「今後、市場環境―対象となる顧客と顧客が求める技術―を検討し、松浦製作所の技術を、今後どのような方向に発展させていくべきか事業計画書としてまとめている。こうしたプロセスによって、松浦社長は社長として数値で事業を捉える目を養い、また、今後、ものづくりで自社はどの分野を究めていくべきかが見えてきたという。

「今後は微細加工に力を入れ、納品が自転車で行えるような会社を目指したい」と決意を新たにした。同社は30ミクロン(100分の3ミリ)のドリルで部品に穴を開けることに成功。肉眼ではほとんど見えないミクロの世界であり、この技術は取引先の製品づくりに革新をもたらす。ただ、取引先はこれほど微細の穴が開くことを知らないケースも多いので、自らアピールし、新しい受注を獲得する姿勢が求められる。

「依頼を受けた仕事をきちんとこなしつつ、こうした技術を使った提案を積極的に行っていきたい」

「卓越した技術とコミュニケーションが新体制の柱といえそう。いずれ同社にも若い社員が入社してくることだろう。新しく醸成された風土によって、「ものづくりは奥深く、面白い」と目を輝かせられる社員が増えていくことを期待したい。

松浦製作所の取り組み



30ミクロン(100分の3ミリ)の穴を開けた部品を顕微鏡で拡大した様子。松浦社長の「面白いからやってみよう」のかけ声からスタートし実現。

