技術力を武器に新たな販路獲得

市場を創る モノづくり日本の挑戦

中小企業編 上

①09年に自社が取り組む新たな需要創出策は
②日本が国を挙げて取り組むべき内需拡大策
を提案して下さい

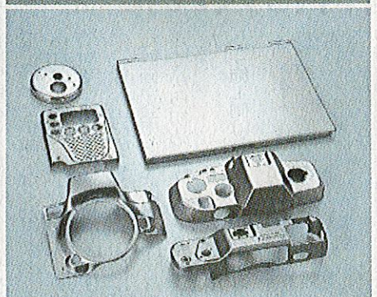
中小企業の景況は大企業よりも厳しい。昨年12月に日銀がまとめた全国企業短期経済観測調査（短観）では、業況判断の「良い」から「悪い」を引いた景気動向指数（DI）は大企業が▽16に対し中小企業は▽28だった。だが身をすくめて景気回復を待っているわけではない。積極的な技術開発による新たな顧客獲得など、前を向いて進む中小企業の声を全国から集めた。（1面参照）

大企業と比べれば経営資源が豊富とはいえない中小企業。それでも蓄積した技術に自信を持つ経営者は多い。特殊鍍金化工所の柴太社長は「非磁性のメッキを携帯電話業界に提案する」。無線のノイズ対策の重要性が高まり商機があると見る。「ケーブルの真空形成法を開発。耐久性に優れ、送電ロスや原資材の使用も低減」（儘田産業の儘田常夫社長）など省エネ・省資源を売り物にする企業も多い。また「医療・健康・福祉機器分野で年間3機種を投入」（西澤電機計器製作所の西澤泰輔社長）と新たな分野で技術力を生かす。

三立機器の橋本恒彦社長は「生活になくてはならない食品業界などにアピールできる製品を開発し新たな販路を獲得する」。TRINCの高柳真社長も「医療や食品分野を開拓」と、好不況の影響を受けにくい分野に目を付ける。景気低迷で製造業全般に設備投資意欲が落ち込んでいるが、そうした状況を踏まえ「既存の設備を延命する顧客が増える。それに伴う制御盤の保全業務を積極的に取り込む」のは三笠製作所の石田繁樹社長だ。

国を挙げて取り組むべきことについて、クレーベンの中川喜誉治社長は「企業や国が人材雇用、育成をきちんとすること」と〝人づくり〟に着目。リルジョイントの稲場久二男社長は「農業の工業化に向けた実験」が土木や建築、コンピューターなどさまざまな産業の出につながると見込む。「後者対策も重要だが、まず購買力のある中間層を増やすこと」（アクト・デザインズの岡本実社長）との声もある。中小企業経営者から多様な意見が出ていることは、日本の産業界の裾野の広さをあらためて感じさせる。

リガルジョイントは熟成オゾン水の用途開拓に注力



上アート科学が開発した光触媒流動層（集積）型水質浄化装置 中三輝はシャンプーなどの詰め替え用パックをそのまま使えるエコ商品を拡販 下TRINCは医療機器などのボディーを製造する東陽理化学研究所は時代の要求に合わせ新分野に挑む

提案力高め顧客ニーズつかむ

◆スズキハイテック（山形市）
鈴木喜代壽社長（メッキ加工）
①異常事態が今後も続く。提案力を高め顧客のニーズをつかむ。できるだけ高付加価値の仕事をしていく
②国は消費を促すための税制を考え、実行すべきだ。その際に政争の具にせず取り組むことを期待したい。企業の雇用維持に向けた努力を促す施策を早急に整備すべきだ

ケーブルの真空成形法開発

◆儘田産業（群馬県太田市）
儘田常夫社長（射出成形用金型開発など）
①ケーブルの真空成形法を開発。耐久性に優れ、送電ロスや原資材の使用も低減する。環境関連の需要も取り込む
②海外生産による低コスト化の風潮から脱却するため、日本企業が優れた技術力で勝負し国内生産を拡大させること

光触媒材料の高効率化目指す

◆アート科学（茨城県東海村）
佐藤栄作社長（理化学機器の製造・販売、セラミックス材料の研究開発）
①光触媒材料の高効率化を目指す構造と機能の関係解析。大強度陽子加速器施設（J－PARC）のビームラインを利用し水質浄化装置に応用
②金融を安定させ、中小企業の努力を評価した融資を行う。公共事業の増加や原子力、環境分野の研究開発の促進

食品など新たな販路獲得

◆三立機器（東京都北区）
橋本恒彦社長（工業用クリーナーなど環境整備関連機器製造・販売）
①自動車業界をメーンとしていたが、生活になくてはならない食品業界などにアピールできる製品を開発し新たな販路を獲得する
②個人消費を刺激するためにも多少過激なことをしなければならない。例えば消費税を期間限定で凍結するのもありだと思う

背伸びせず着実に

◆金星ゴム工業（東京都墨田区）
杉本浩志社長（ゴム製品製造）
①今は攻めの時ではない。既存案件は守り、試作は量産につながるよう力を注ぐ。背伸びせず、着実に仕事をしていく
②産業を守る対策を講じ日本製品の購買活動を後押ししてほしい。日本を支える意識を国民が共有できればと思う

エコ製品、CM放映で拡販

◆三輝（東京都大田区）
阿部雅行社長（流体継ぎ手の設計・製作）
①昨年11月に新規事業としてエコを意識した生活品を発売した。今年1月からテレビCMを放映して拡販を目指す
②これからは環境にやさしい製品が売れると思う。そこで日本の持つ高付加価値なモノづくりが生きてくる

非磁性メッキを提案

◆特殊鍍金化工所（東京都三鷹市）
柴太社長（メッキ加工）
①開発した非磁性のメッキを携帯電話業界に提案する。無線技術の高度化に伴うノイズ対策として商機を見つけたいるコーディネーターの評価制度が必要だ

「熟成オゾン水」を生かす

◆リガルジョイント（神奈川県相模原市）
稲場久二男社長（各種流体機器やオゾン製品などの製造・販売）
①大幅にオゾン溶解度を高めた「熟成オゾン水」の生成システムを生かす
②農業の工業化に向けた実証実験。土木や建築、コンピューター、ソフトなどさまざまな産業の創出につながる

円高対策で海外拠点確保

◆新栄電子計測器（神奈川県藤沢市）
成勢明社長（電子機器の検査装置製造）
①円高に対応するため海外生産拠点を確保。韓国企業と業務提携を結び、自社の計測器の生産委託を行う
②電気自動車や新エネルギーなど、環境負荷の低減につながる事業への補助金を充実させ、新規事業・雇用を創出する

試作こなし量産につなげる

◆日本伸管（埼玉県新座市）
細沼直泰社長（アルミニウム製品など製造）
①現在受注している試作依頼を確実にこなし、量産化につなげる。このためには更なる品質向上と納期短縮が欠かせない
②景気回復のためには個人消費を増やす必要がある。企業の先行き不透明感を払しょくし、個人の心理的不安を取り除かねばならない

時代が求める新分野に挑戦

◆東陽理化学研究所（新潟県燕市）
島倉武社長（IT機器の金属ボディー製造）
①時代が求める新分野に挑戦する。現場力、コスト力、納入スピードを高めて一層の受注拡大をしていく
②国内の携帯電話メーカーにがんばって世界シェアを取ってもらうことが、ひいては内需拡大につながる

医療・健康・福祉機器を年3機種

◆西澤電機計器製作所（長野県坂城町）
西澤泰輔社長（電気計測器、医療・健康・福祉機器の製造・販売）
①主力の電気計測器に力を入れる。同時に医療・健康・福祉機器分野で年間3機種を投入、欧州など海外市場を開拓したい
②休みなく新製品を開発していくことが大事。購買意欲を駆り立てる商品を出すことによって内需拡大につながる

航空機部品加工に参入

◆池田製作所（静岡県吉田町）
池田秋信社長（大物・精密機械加工）
①航空機部品の加工に参入する。5軸制御が可能な5面加工用マシニングセンターを7月に導入し受注を始める
②とにかく景気を上向かせることに全力を注いで欲しい。積極的な財政出動と金融政策が必要

医療・食品分野を開拓

◆TRINC（浜松市西区）
高柳真社長（除電器製造・販売）
を開拓。従来業種に対してはコストダウンへの貢献で売り込む
②政策的内需拡大は、技術力のない企業までも救うので必要ない。企業間の自然淘汰（とうた）が進むことを期待する

本物だけが生き残る

◆西島（愛知県豊橋市）
西島篤師社長（工作機械製造）
①本物の企業だけが生き残る時代がきた。社の内部を見つめ直し、お客のつぶやきに耳を傾け、確かな製品を提案する
②ばらまき予算では何の夢もない。今こそ環境や農業、医療など、車以外の分野を政府が率先して育ててほしい

ショールームを営業の核に

◆クレーベン（名古屋市中川区）
中川喜誉治社長（建築資材の製造・販売・施工）
①08年に開設した建築資材のショールームを営業の核とする。ここで日本の伝統的な土壁の良さを再確認してほしい
②日本の成長は人があってこそ。企業や国が人材の雇用、育成をきちんとすることだ。それが需要創出につながる

取扱製品を拡充

◆ジェイピーネクスト（名古屋市中川区）
鬼頭満社長（空圧機器の販売、粉粒体設備機器の製作・販売など）
①従来のピアブ（スウェーデン）の真空式粉体輸送装置に加え、ケスト（同）の無菌化設備用部品を国内で発売した
②法人税の引き下げ。また前期黒字で今期が赤字であれば前期に支払った税金の戻りがあってもよいと思う

既存設備の制御盤保全取り込む

◆三笠製作所（愛知県犬山市）
石田繁樹社長（制御盤の製造・販売）
①工作機械などの購入を控え、既存の設備を延命する顧客が増える。それに伴う制御盤の保全業務を積極的に取り込む
②不況時こそ国のリーダーには強いキャプテンシーが必要。そして将来を見据

機械や自動車部品にも対応

◆アクト・デザインズ（岐阜市）
岡本実社長（作業改善機器製造・販売）
①工具を整理整頓し管理するスタンドを製造・販売してきた。機械や自動車部品にも対応する製品を投入する計画
②貧困者対策も重要だが、まず購買力のある中間層を増やすこと。企業が良い物をつくっても売れなければ意味がない

環境関連製品開発に注力

◆丸和ケミカル（富山県高岡市）
木田博久社長（作業用手袋の製造・販売）
①今年も環境に関連する製品開発に注力していく。新開発した原子力発電所の作業者用のアクリル手袋を発売する
②雇用創出の手段として大企業の誘致が理想だが難しい。よって公共事業を増やすのがよい。北陸新幹線に期待したい

コストや品質を再点検

◆宝機械工業（石川県白山市）
越柴一雄社長（工作機械製造・販売）
①既存製品のコストや品質を再点検し、ブランド力向上を図る。力のある製品は不況下でも新たな需要を開拓できる
②自動車の販売増が内需を刺激する。そのため、若者の自動車購入意欲を刺激する対策を講じるべきだ

安全で低コスト・耐久性も追求

◆オカグレート（三重県木曽岬町）
岡島正成社長（溝ふた製造・販売）
①歩行者が滑ったり、つまずいたりしない安全設計で、低コストと耐久性も追求した他社にない溝ふたを発売する
②頻繁に発生する地震や豪雨などの自然災害で人的被害を最小限に抑える安心