

“変革と挑戦”を続ける企業には築ける未来がある。 「経営革新計画」で進むべき道を拓け。

補助金公募で加点項目にもあげられる「経営革新計画」。チャレンジしたい「新しい取組み」を申請書に書き起こし、承認されるとそれは自社にとっての「成功へのシナリオ」となる他、計画達成に向けた様々な支援策の利用申請が可能で心強い制度だ。“変革と挑戦”が求められる経営者にとって、経営革新計画はその一助となる。新商品の開発や生産、新サービスの開発又は提供、従来の

生産方法や販売方法をより効率的なものに転換する等の取組みを申請書に書き出すことで、自社の現状や課題等を明確に把握することができ、従業者に共有できる良いツールにもなるはずだ。

今回は、過去に複数回の承認実績を持ち、計画の経営指標の目標伸び率を達成した3社の代表が集まり、「経営革新計画」に挑戦する意義などについて語っていただいた。



左から

株式会社大西製作所

代表取締役 **大西 孝宏** 氏

山陽製紙株式会社

代表取締役 **原田 六次郎** 氏

株式会社大丸鋳螺製作所

会長 **細山田 秀明** 氏

自らが直面する課題を洗い出し、 付加価値のある事業計画を立てることが大切。

原田 1回目の経営革新計画の承認を受けたのは2003年です。地元の泉南市商工会で説明会があったので軽い気持ちで参加したのが、そもそものはじまり。そこではじめて経営革新計画の存在を知り、当初はやはり「補助金につながる」というのが大きな魅力でした。

大西 最初はそこに惹かれますよね。

細山田 こういうメリットはいいですね。目標を立てる意欲が湧いてきます。



原田 そこでどうしたら承認されるか相談してみたら、「自社の現状や課題を整理して、強みを生かした新しい取組みを考えてみてはどうか」と言われました。当社は会社設立以来、一貫して

古紙を再生してきましたが、そのとき困っていたのは、紙パルプの製造過程で排出されるペーパースラッジというゴミの処理です。今までは廃棄物として専門業者に費用をかけて引き取ってもらっていましたが、その費用が売上の約1%を占めておりまして。

細山田 それだと売上が上がるほど、処理するための費用も増えていくということですか？

原田 そうなんです。それを削減できないか考えていたタイミングで、大阪産業創造館のセミナーで炭化装置を知りまして。これを利用すれば、廃棄物を減らして炭がつくれると考えました。そこで「製紙スラッジの炭化による製品化」をテーマに、付加価値のある事業を生み出そうとチャレンジしたんです。助成金で炭化装置を購入して最初は順調だったのですが、3年

目で炭を買ってもらえなくなって。結果的には失敗しました。

細山田 それは残念ですね。うちの場合はファブレスなので、まず原田さんの会社のように設備導入による補助金は対象外。私が惹かれたのは「金利が安くなる」、この釣り文句は素晴らしい(笑)。日本政策金融公庫による低利融資制度ですね。それで1999年に申請したんです。

大西 1999年って、かなり初期の話ですね。

細山田 たしか大阪府内で18社目の承認だったと思います。1回目は装飾性の高いネジ「ハイパーシリーズ商品(ボルト・ナット・リベット・スクリュー)の販売」がテーマでした。新製品の開発ですね。これによって経営力の向上をめざしました。

大西 最初に経営革新計画が承認されたのは、リーマンショックの年、2007年です。当時、うちは数をこなす大量生産が中心でした。ただ顧客の発注がさらに価格が安い海外へとシフトしはじめ、利益率も下がってきたんですね。そんな状態では到底、設備投資なんてできない。しかし今後を考えるとどうしても最新の機械を入れて、高度な付加価値のある仕事をする方向に舵を切りたかった。

原田 そのために優れた設備が必要になると。

大西 そうなんです、先立つ資金がない。そこで「金属精密部品の一貫加工ラインの構築と販路拡大」をテーマにして申請しました。実はその少し前に発電関係の仕事を受注したんです。その仕事で使用する最新の大型の5軸加工複合機や三次元座標測定器などを導入しました。2回目は「精密部品加工相談・試作センターの開設」。これは今まで外注していた最終の研磨工程を内製化するために、研削盤を導入したくて申請しました。

原田 国の「ものづくり補助金」にもトライされているんですね。

大西 こちらは2回、採択されています。2回目の経営革新計画を申請する頃、ちょうど「ものづくり補助金」がはじまったんです。