

【巻頭特集】

断らずにチャレンジする、NOと言わない企業。 中小企業の成長のキーは、 あきらめない「対応力」にあり！

どんなにハードルが高くとも、ともかくYES！チャレンジし、乗り越えていくたびに成長する。
「断らない」という姿勢が実績と信用を築く、アツイ会社のコアに迫る。

大阪の元気な会社の核を探ると、とにかく来た仕事は断らない、どんな困難なオーダーもやっつける、「対応力」というキーワードが浮上ります。精密試作板金でシェアを広げる株式会社アイキの松下堅宏氏、業界型破りの短納期と海外進出を実践する株式会社ノダの野田隆昌氏、高精度の樹脂加工・樹脂切削品を365日稼働で対応する有限会社プロトワークの田村常之進氏。今回は、ものづくりの世界で「対応力」で成長する大阪の3社のトップにお集まりいただき、それぞれの対応力の源泉に迫ります。ファシリテーターは株式会社帝国データバンクの本明紀子氏にお願いしました。

パワーの源は独立心、反骨精神、そして覚悟

本明 国内需要の減少やグローバル化の進展等に伴って、企業を取り巻く経営課題が、多様化、複雑化していると思います。それらの課題は、解決するというより、常に課題と向き合いながら、自社の強みを活かしつつ経営基盤を継続し、新たな成長軌道を自分達の力で創っていくなくてはならない。そのためには営業力、提案

力、展開力といった多様な経営課題への「対応力」をつけていく必要があると思います。最初に、事業概要をご紹介いただきながら、ご自身の経営に至るまでのプロセスやポリシーなどについてお話しください。

松下 15年前、父親の金型会社から独立して試作板金の会社を立ち上げました。もともと営業活動を全くせず、口コミで仕事をいただいていたんですが、ここ1年半前くらいから営業に注力したり、展示会に出展したりと、攻めの経営に転じました。引き合いも多いし、展示会では後のフォローが大事です。営業担当もつけて体制強化しました。すべて自分の判断です。今52歳ですが、できるだけ良い状態で息子に会社を譲りたいとの思いがあるからです。

野田 僕は飲食サービス業界にいたのですが、父が病に倒れたのを契機として、トムソン木型製作の会社を引き継いだ二代目。今年42歳になります。現在、大阪、名古屋、東京、ベトナム、タイに支店と工場があり、九州と香港に営業所を置いています。木型を作っている会社は国内に600社ありますが、海外進出は唯一うちだけ。マーケット自体が縮小しているの、海外シフトは避けられないと判断しました。「現地で雇ってもすぐにやめるから」「やはり日本人のきめ細やかさが大事」と、業界では海外生産はタブーとされているんですが、とくにベトナム人などは非常に優秀ですし、高収益をあげています。来期はフィリピン、インドネシアに支店を作り、将来的にはメキシコ、ブラジルも行きたい。まあ、口で言うのはタダですから。(笑)

田村 23歳の時にプラスチックの試作品製造会社を創業し、今年で18期を迎えました。高校生の時は、バイト先の叔父の会社で午後4時から夜中の12時くらいまで、土日も含め、毎日働きました。高校を卒業した時、ずっとやってきたものづくりの仕事に対して「なんか違うな」と思ったんです。確かに職人さんのやり方は正しい。その「正しい」やり方に僕たちはずっと抑えられてきた。抑えられると嫌な性分なんです。今までのやり方をひっくり返したいという思いが強かった。そんなこんなで21の時に叔父の会社をやめて自社を設立。会社では若い子に好きにやらせます。プロセスより結果が大事で、いいモノを早く作ることができればそれでいい。敵は隣ではなく世界です。やり方を変えないとね。リーマンショックの際には、うちも大きなダメージを受けました。次は同じような目に会いたくない。海外も視野に入れています。まずはヨーロッパ。特にドイツを制したい。



ものづくり大国ドイツを制すれば世界を制することができますからね。

本明 ドイツにはマイスター(徒弟制度の最上位)という言葉がありますが、職人の技術だけでなくセンスを感じさせる国ですね。

田村 そう、センスってすごく大事。いくら技術力はあってもセンスを感じさせない会社とはパートナーシップを組みたくない。(笑)

顧客との関係の中で生まれてきた「断らない」ポリシー

本明 では、本日のテーマ「対応力」について、お聞かせください。

野田 うちの会社が「対応力」に優れているとすれば、マンパワーですね。社員全員がものすごく仲がいい。私も朝、昼、晩の食事を必ず誰かと一緒にとるようにしています。全員にモバイル端末を支給し、SNSも活用して情報共有を図ったり、意識的に仲良くしている部分もあります。チームパワーで何でもやれるという自信があるので、お客さんからの無理難題は大歓迎なんです。

松下 お客さんの要求には、まず「はい」と応える。それを社員に徹底しています。そうするとお客さんはとても仕事が出しやすくなる。後はやるだけで、納期がタイトなら土日でも出て働きます。群馬県の会社から仕事をもらった時、「一番遠いアイキさんが、一番仕事が早い」とほめていただきました。

田村 お客さんが「こんなんやってくれへん？」と言ってくれることが大事ですね。うちはプラスチックの試作

株式会社帝国データバンク
TEIKOKU DATA BANK CO., LTD
本明紀子
営業部営業課チーフリーダー
Noriko Hommei



同社大阪支社営業部営業課チーフリーダー。関西圏を中心としたマーケティング活動に幅広く従事。主に、中央省庁、地方自治体が行う産業振興施策の受注を担当し、地域産業政策ビジョン、企業の事業展開動向に関する高い知見を蓄積。社外活動として産学公民金が集う多様な地域コミュニティ活動等へも積極的に参画している。

大阪市西区鞆本町 1-6-18
TEL.06-6445-9531
http://www.tdb.co.jp/