

# SICかわらばん

SIC、入居企業、地域企業を結ぶ情報紙 一 地域版 一

発行  
No.

14

発行日：2011年8月20日(土)

地域企業紹介 その 14  
エヌ・ディ・ケーエンジニアリング株式会社

## 自分達の技術で何が出来るのか、新事業に挑む

エヌ・ディ・ケーエンジニアリング株式会社の柳沼良和社長を平成20年8月に相模原市緑区根小屋に新設した本社工場に訪ねました。同社は日本電子工業株式会社のイオン窓化などのプラズマ装置と高周波誘導加熱装置の製造とメンテナンスを請負う子会社。

日本電子工業が新時代の熱処理方法としてイオン窓化法に着目し、独自の研究開発を行い、日本で初めてイオン窓化装置の製造を開始したのが昭和48年。柳沼社長は、イオン窓化装置の初めての営業マンとして入社している。自動車部品メーカーから小さな金型工場まで、全国を回り、飛び込み営業も数えきれないほどしたそうだ。日本メーカーだけで8社がひしめく厳しい営業の現場だったがプラズマを安定させる電極と制御回路に強みを持つ同社は大手メーカーと互角の競争をした。装置が大物なだけに、成約の金額も大きく、とてもやりがいを感じたという。1人で年間2億数千万円を売ったことも。平成2年頃からは台湾、タイそしてインドネシアへ2ヶ月に1度は出かけていった。取引先はもっぱら日本企業の海外工場だったが台湾ではローカル企業にも販売していた。台湾は当時から非常に活気のある国だったそうだ。そして、海外の顧客を日本に招いての営業では富士山登頂が定番で五合目には数えきれないほど登ったそうだ。平成11年に日本電子工業装置営業部の次長からエヌ・ディ・ケーエンジニアリングのメンテナンス部長へ移籍。営業で全国を飛び回っていた日常が一変する。(2面につづく)

エヌ・ディ・ケーエンジニアリング株式会社

代表取締役社長 柳沼 良和

所在地：相模原市緑区根小屋1733番7

従業員数：16名 資本金：1000万円 売上高：2億7千万円（2010年度）

事業内容：プラズマ装置（イオン窓化、プラズマ浸炭、プラズマCVD）、  
高周波誘導加熱装置の製造およびメンテナンス業務

事務所にいる時間が長く、まるで牢屋に入れられた様な感じだったそうだ。そして、平成13年に日本電子工業から装置製造部門が移管されたのを機に製造管理部長になり、装置製造部門とメンテナンス部門を統括する同社のナンバー2として重責を担うことになる。

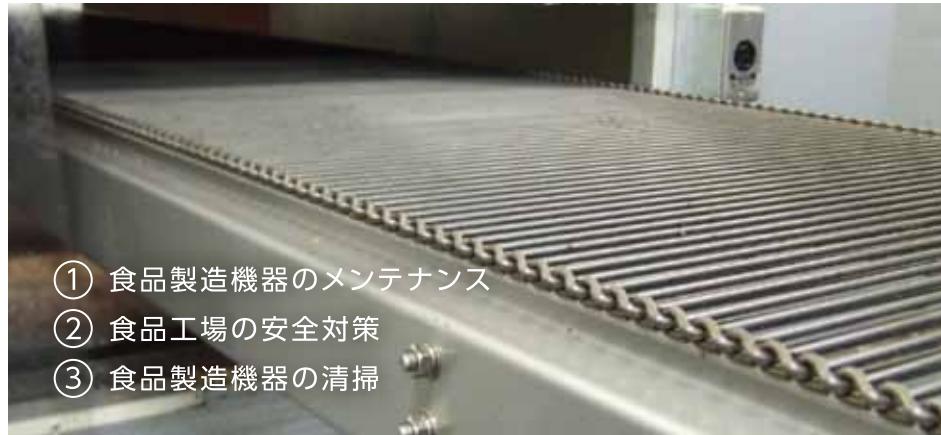
まったく経験のない仕事だったが貯蔵品の整理、図面の統一、書類の電子化、コンピュータシステムの構築、部品の内製化とがむしゃらにやってきた。この時期に「経営を学びたい」とSIC経営塾の門を叩いている。そして、平成21年、代表取締役社長に就任。今、白馬大雪渓での渓流釣りにはまっている。煩わしいことの多い日常をすっかり忘れることができるそうだ。

リーマンショックから立ち直りを見せていた業績も東日本

大震災の影響もあり伸び悩んでいる。また、製造業の海外移転も進む中、親会社からの製造請負だけに依存していては成長できない。自分達が持つ技術や経験を活かして自社ブランドの装置を作り出そうと考えている。今、取り組んでいるのが未利用バイオマス資源を使った高機能材料の開発。例えば、木炭などにフェノール樹脂を含ませて焼成したウッドセラミックスはまったく新しい多孔質炭素材料で、導電性、摺動性、耐熱性、耐食性に優れた部材としての用途が期待される。

長年培ってきた高度な熱処理と制御技術をもってすれば、実現の可能性は高いと柳沼社長は静かに語る。エヌ・ディ・ケーエンジニアリングの将来を託す技術がここ根小屋の地から生まれようとしている。

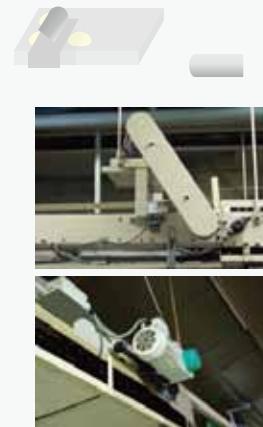
## 有限会社ジャパンテクニカルパートナー 食品工場の安全、安心をサポート



- ① 食品製造機器のメンテナンス
- ② 食品工場の安全対策
- ③ 食品製造機器の清掃

食品の流れるベルトの上部にある駆動部(モーター)を、衛生の観点から側面に移動取り付け。

モーター



食品工場の製造ラインの改修、清掃などの総合的なメンテナンスを行う有限会社ジャパンテクニカルパートナーは、平成15年12月にSICで創業しました。木村会長の食品会社での製造機械のメンテナンス、ライン立ち上げの経験と技術にもとづいた電気、機械の両面からの総合的なメンテナンスは、食品工場の安全、安心をサポートしています。

取締役会長を務める木村会長は、食品会社の工場の工務課に勤務し、製造ラインの現場でのメンテナンス、改修、製造ライン立ち上げを行い、自らの技術を磨き、培った信頼の高いメンテナンス技術とその持ち前の熱意をかわれ、二つの食品工場の建設を手がけました。

代表取締役の鈴木社長は、創業まもなく、運送会社の所長としてのマネジメント能力

と経験をかわれ入社、現場作業のリーダーとして木村会長のもと多くの食品製造ラインのメンテナンスを行い、技術を受け継いでいます。

有限会社ジャパンテクニカルパートナーは、食の安全、安心が問われる今日、日夜絶え間なく稼動する食品製造ラインの製造機器を電気、機械のメンテナンス技術に加え、機械駆動部の清掃を取り入れた総合的なメンテナンスを行います。

大手機械メーカーが対応しない案件も多くござしております、最近では、原材料タンクなどの食材タンク清掃の依頼も受けています。また、機械駆動部のメンテナンスでは、難しいとされる長年の部品の磨耗による独特のかみ合わせとなっている箇所の清掃と部品交換後も的確に同調させる業務にも対応しています。

今後は、安全、安心の食品製造のため、食品生産ラインへの異物混入などを未然に防ぐラインの改善、生産効率を上げるラインの改修など有限会社ジャパンテクニカルパートナーは、一つひとつの現場の声に対応していきます。

**有限会社ジャパンテクニカルパートナー**  
取締役会長 木村 光 代表取締役 鈴木 健一  
〒252-0131相模原市緑区西橋本5-4-21  
SIC-1 104  
Tel : 042-770-9006 Fax : 042-770-9007  
WEB : <http://jtp-ltd.jp/>

# 「勝てる土俵で、 勝てる戦い方でしていますか」

株式会社浜銀総合研究所 経営コンサルティング部  
主席コンサルタント 寺本明輝

「戦略的に考えて行動しよう」「ウチの会社には戦術ばかりで戦略が無い」など、戦略という言葉は、企業の現場で様々な意味合いで便利に使われています。実際、戦略の定義も学者の数だけあると言われています。それらを大別すると、

- ①戦略計画…戦略とは組織全体の目標に向かってそのメンバーの活動を整合化させるプラン（シナリオ）である
- ②創発…戦略とは現場のミドルたちの相互作用の結果として事後的に生まれるもの
- ③ポジショニング…戦略とは特定の「立地」をとること
- ④経営資源…戦略とは価値があり、容易に模倣されない経営資源を見定めて獲得すること
- ⑤ゲーム…戦略とは競争相手や取引先との駆け引きであるなどの意味合いがあげられます。（沼上幹『経営戦略の思考法』日本経済新聞社。2009年10月を参考）

私は、これらの考え方を参考にしながら、より実践的に展開するために、「戦略とは、目的を達成するために、ターゲット顧客に自社のコアコンピタンスを活用し、競合相手より、より安い、もしくは価値のある商品・サービスを提供するための設計図である」と定義しています。

いわば戦略は他社と違うことを行うこと、あるいは同様の活動を他社とは異なる方法で行うことにより、顧客に価値を提供することであり、そのために、自らの経営行動の力点、優先順位や傾斜配分を決めることです。

戦略の対極に位置にする言葉は、成り行きです。経済が成熟化した今日、成り行きに身を任せていては企業の存続すら危ういものとなっしまい、その意味からも戦略の重要性はより増しています。

そこで具体的には、戦略がどのようなもので構成されるのかを考えてみたいと思います。戦略が実現された姿目に見える形にしたものがビジネスモデルとなります。

ビジネスモデルは、ビジネスドメインとビジネスシステムからなります。

事業の領域あるいは事業の定義と呼ばれるビジネスドメインを算式で示すと次のようになります。

$$\text{ビジネスドメイン} = \underset{\substack{\text{(事業の領域)}}}{\text{目的}} \times \underset{\substack{\text{(何のために)}}}{\text{提供顧客}} \times \underset{\substack{\text{(誰に)}}}{\text{提供機能}} \times \underset{\substack{\text{(何を)}}}{\text{提供方法}}$$

ビジネスドメインはいわば、「戦う土俵」「演ずる舞台」にも例えられます。いくら社員が営業努力しても、いくら優れた技術を保有していても、戦う土俵を間違ってしまったり、身の丈を超えた大きな土俵で戦ってしまったり、していては勝負になりません。

提供顧客とは、自社の製品・サービスによって満足を享受する顧客であり、提供機能とは、自社の製品・サービスによって顧客は何が満たされるのかを示します。その提供機能をどのように満たすかを示したものが提供方法になります。

提供顧客、提供機能、提供方法の三つをしっかりと見極め、絞り込み、さらに何のためにという事業の目的との関連で整合性を図ることが戦略の起点となります。このビジネスドメインをベースとして、業務プロセスや組織・情報システム、マネジメントシステムに落とし込んだものが事業の仕組みといえるビジネスシステムになります。

$$\text{ビジネスシステム} = \underset{\substack{\text{(事業の仕組み)}}}{\text{業務プロセス}} \times \underset{\substack{\text{(どの範囲で)}}}{\text{組織・情報システム}} \times \underset{\substack{\text{(誰が、どの情報が)}}}{\text{マネジメント}} \times \underset{\substack{\text{(いくらで、いつまでに)}}}{\text{}}$$

いわばビジネスドメインはW H A Tの部分であり、それを現場の実践に結びつけるためのH O Wの部分がビジネスシステムに該当します。

以上のように、ビジネスドメインを起点にビジネスシステムを構築することによって、はじめて戦略を具現化したビジネスモデルは確立します。それは、それぞれの算式によって、Why、What、Where、When、Who・Whom、How、How Muchである5 W 2 Hが明らかになっていることからもご理解いただけると思います。

筋の良い戦略とは、論理的に構成され、かつ社員はじめ利害関係者が腹に落ちるような共感性の高いものでなくてはなりません。

是非、今一度、自らの戦う土俵やその戦い方について再考してみてはいかがでしょうか。

## 相模線で古寺を訪ねる！

JR原当麻駅から歩いて15分。無量光寺は、相模川に向かう長い坂を下った亀甲形の丘にあります。1261年(弘長元年)秋、一遍上人が諸国遊行の途中、妙見菩薩から「この山で修行すること」を告げられ、山に登り見つけた妙見菩薩の小さなほこらに金光院という草庵を結び修行に励まれたことが起ります。



境内の一尊上人の御影の像、自らの姿を描いた御影の池、日照り救済のため念仏で湧かせた笠置(おいしゃ)の水が700年の時の流れを感じさせてくれます。



# Desk 10

デスク・テン  
SIC Bizステーションサービス

2010年7月1日にオープンした「Desk10」。現在では約30名の会員様にご利用頂いている“インキュベーション型レンタルオフィス”となりました。

Desk10は固定の席のないフリーデスクタイプのオフィスとしてご利用頂いています。1つのスペースを使いたい時に使う“ハードのシェア”はスマートビジネスプレイヤーの方々にとって使い勝手のあるサービスと好評を得ています。

Desk10がさらに目指すのは“ソフトバリュー”。多種多様のビジネス間の結びつきを応援しています。Desk10会員の方々、またはSICの入居企業様との交流はビジネス上の課題の解決、さらには連携からの新たなビジネスの可能性も創出されつつあります。



「私自身がこれまで知り得なかつたようなビジネスに取り組んでいらっしゃる会員の方には刺激を受けますし、Desk10の中でそれぞれのビジネスについてのアイデア創出や議論が平然と行われていると、つい聞き入ってしまうこともあります。」

～(Desk10ホームページ／ユーザーの活用術インタビューvol.3「刺激がもらえるサテライトオフィス」(マトリヤーキテクツ一級建築士事務所代表:落合 正一さん)より～

Desk10という新たなサービスの開始から1年余りが経ちましたが、これからもSICは産業創造につながる市場ニーズに向き合い、積極的に取り組んでいきます。



詳しくは <http://www.sic-sagamihara.jp/desk10/>

9  
月~

## SICイベントカレンダー

2011年9月～

- 2011年9月1日 企業力支援事業支援開始
- 9月7日 協創プロジェクト交流会・懇親会開催
- 10月2日 津久井森林体験教室2011/08/15



入居企業を募集しています。

**SIC 空室情報** (8月 22 日現在) SIC までお気軽にお問合せください。(賃料: 共益費込み)

部屋	空室数	賃料(月額)
SIC-1 (空き室なし)		
SIC-2 (空き室なし)		
SIC-3 ラボ (84 m <sup>2</sup> ) + サブラボ (28 m <sup>2</sup> )	12	211,680 円
セミラボ A	56 m <sup>2</sup>	117,600 円
セミラボ B	28 m <sup>2</sup>	58,800 円
オフィス B	21 m <sup>2</sup>	48,510 円

立秋の後の残暑は、まさしく酷暑となりました。皆さん、熱中症にからず無事この酷暑を乗り切られたことと思います。さて、SICは昨年に引き続き、技術系インターンシップ生3名を受け入れました。どうしたらしいのか悩むことから始まり、話し合いながら一つひとつ解決して行った短い2週間だったと話していました。厳しい夏を越せば、心地良い秋がきっと待っています。(広報担当)



写真:職業能力開発総合大学校  
左から宇土さん、中山さん、加藤さん



★ご意見・ご感想をお待ちしています。

(株)さがみはら産業創造センター(SIC) 〒252-0131 相模原市緑区西橋本5-4-2  
電話:042-770-9119 FAX:042-770-9077 E-mail: koho@sic-sagamihara.jp

ウェブサイト <http://www.sic-sagamihara.jp>



SIC 経営塾でお馴染みのコーディネーター寺本氏が、ベストプラクティスの企業の視点ではなく、普通の中小企業の視点に立ってまとめた本をこの度出版されましたので、ご紹介します。

## 変わるべき会社が生き残る!! 中小企業の実践的変革論

著者:株式会社浜銀総合研究所

取締役 経営コンサルティング部部長 寺本 明輝

大海原に順風満帆はない。風向きは常に変幻自在だからだ。それに対応して舵を切る。そこで初めて順風な追い風を受ける。

企業経営も同じくどう舵をとるかが大事であって、寺本氏は本誌コラムでそんな舵取りの手法を長年にわたり提示してきた。様々な課題なり想定外の問題点を考え、その対応策を示した「変わるべき会社が生き残る」のタイトルは、裏を返せば「変わらない会社は生き残れない」という啓示書である。

相模経済新聞社編集長 河野不二雄

SICでご購入いただけます