

# SICかわらばん

SIC、入居企業、地域企業 を結ぶ情報紙 — 地域版 —

発行  
No.

15

発行日：2011年10月20日(木)

地域企業紹介 15

エイト技工株式会社

## Create The Next Value 社員一丸で次代をつくる

「私は、この会社に育てられたんです。100%エイト技工出資なんですよ。」

相模原市の氷川町で制御システム設計、EMS、受託開発、人材派遣を行うエイト技工株式会社の大坪征弘社長は、笑顔で話始めた。

1970年、高度成長期に8人の技術者が集まり会社を立ち上げた。人数が8人であること、八が末広がりで縁起の良いことからエイト技工株式会社と称し、電話番号を8並びするなど、8(エイト)へのこだわりには、創業者8人の企業繁栄の夢がこめられていた。

設立当初は、工場の自動化機械の制御に関わる電気回路設計、機構設計を行っていたが、創業時の混迷の中、数年の間に創業時の8人のうち6人が会社を去り、大坪社長の父である先代社長と常務取締役の2人と、創業後に入社した数名だけになってしまった。

残された2人と数名の社員による懸命な営業努力は、大手メーカーからの受注につながり、売上を伸ばし、新たにものづくり部門としてプリント基板の実装事業を始め、更には、マイコンシステムやPCシステムのソフトウェア開発事業をスタートさせた。42年間の歴史を支えているエイト技工の3本の柱(事業)の礎は、この2人と創業混迷時に入社した社員により築かれたのである。

手堅い経営で100人の従業員が働く規模となっていた1997年、突然、先代社長が他界してしまう。大坪社長は、先代社長の葬儀後すぐに社長に就任した。エンジニアリング会社に勤めていた大坪社長を決意させたのは、亡き父とエイト技工を支えて来た役員と創業混迷時からの古参社員による「全面でサポートする。」との言葉であった。

1970年、エイト技工の誕生と同じ年に生まれた大坪社長。8人の技術者が産み、多くの社員に支えられてきたエイト技工。自分を育ててくれたのは、まさにエイト技工であると言う。社長就任で社員に「私は、100%エイト技工株式会社の出資です。」とあいさつした。この言葉には、父と会社を支えてくれた社員への感謝の気持ちとこれからの社長としての決意が込められていたのだろう。

社長就任後、大きな転換を迎える。設立当初からの電気回路設計部門は、発電プラントなどのプロジェクトの受配電盤、制御盤、監視装置のシーケンス回路設計を行っていたが、ものづくりが海外に進む中、実装事業を大量生産から少量多品種に切り変える決断をした。今までとは異なり、待つ仕事ではなく、取りに行くため営業を強化した。しかし、社員への説明に時間を掛けしたが、実装事業の半数の社員が会社を後にした。(2面に続く)

エイト技工株式会社

代表取締役 大坪 征弘

所在地：相模原市中央区氷川町15-14

従業員数：54名 資本金：1千万円 売上高：3億2千万円(2010年度実績)

事業内容：1. 制御盤、配電盤システム設計(ハード、ソフト)

2. 電気機器の設計、開発及び製造

3. マイコン、ソフトウェア設計、開発

4. プリント基板の実装、組立、調整、梱包他

5. 一般労働者派遣事業及び特定労働者派遣事業



「新しいやり方を理解してもらえなかった。」このことをバネに大坪社長は、7年前から社員のモチベーションを上げるため自社開発の製品づくりを始めた。自社の特徴である異なる3つの柱の総合力を活かし、社員全員で自社製品を製造することで会社をまとめた。この社長の思いは、今年ついに独自技術を持つ新しい検査装置として完成した。「全社員が一丸となって頑張った成果です。」込み上げる社員への感謝の気持ちが、大坪社長の目を潤ませる。

Create The Next Valueを企業スローガンに掲げた。これからは、日本に残るものづくりに自社の技術を変化、成長させ、更なる価値を提供し続けていくことが大事であると考えている。だからこそ、続けていくためにどうすれば良いかを常に社員とともに考えて行きたい。そのためにはこれからもエイト技

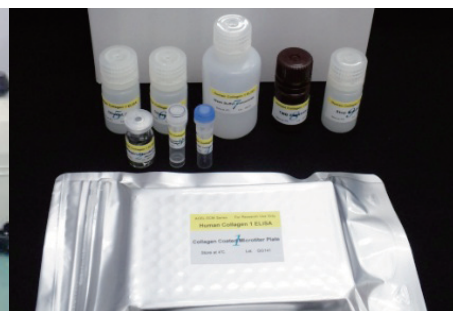
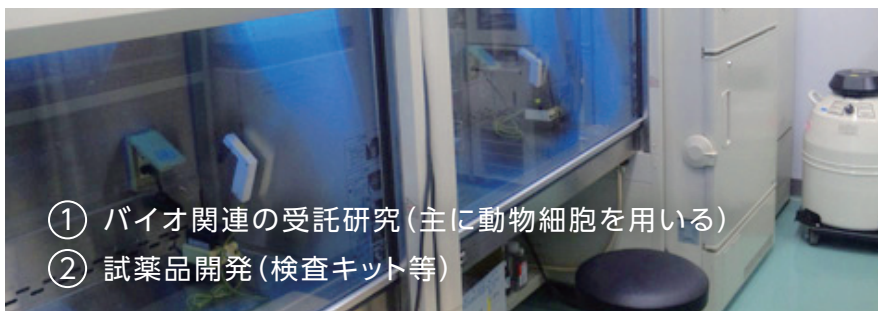
工の3つの事業の柱と社員とその家族をしっかりと守っていくことだと言う。

社員は、子どもたちのために元気なお父さん、お母さんである。楽しく仕事に行く姿を見せることが次世代の人材を育てることだと思う。社員の子どもたちにお父さん、お母さんの会社で働いてみたいと言ってもらえるエイト技工でありたい。

4人の子どもに恵まれ、家族と過ごす休日は、何よりのリフレッシュだと言う。公園で遊んだり、好きな釣りに子供達と出かけたり、自分も子どものように遊んでしまうと笑う。優しさや芯の強さを持つ大坪社長。話をしていると生まれてから今も自分を育ててくれる社員と会社への感謝の心であふれている。8人の技術者がエイトにこめた企業繁栄の思いは、今も受け継がれている。

## 株式会社エーセル

# バイオ関連の受託研究をトータルサポート



- ① バイオ関連の受託研究(主に動物細胞を用いる)
- ② 試薬品開発(検査キット等)

主に動物細胞を用いたバイオ関連の受託研究や試薬品の開発を手がける株式会社エーセルについて紹介します。代表の佐藤雅司氏は、バイオベンチャーの出身です。そこでは、経理以外の部門、研究・開発・品質管理・製造・営業など、様々な仕事に携わってきました。

会社名のエーセル(ACEL)は、Adjusted Cell Experiment Laboratoryの略であり、事業内容のバイオ研究に関してお客様のニーズに「順応した・細胞・実験室」を立ち上げる企業理念に由来しています。

現在の主な事業は、①主に動物細胞を用いるバイオ関連の受託研究、②試薬開発(検査キット等)の二本立てで推進しています。

①バイオ関連の研究はマウス等の実際の動物を用いることも多いです。しかし、動物愛護の観点や費用面等から、動物試験が見直されている今日、動物試験の代替法である細胞を用いた試験が注目を集めています。ヒト細胞を含む動物細胞を用いた試験

を受託サービスとして展開することにより、お客様の研究開発をサポートしています。

また、単に研究結果を出すだけでなく、研究計画から試験の実施、資料作成まで行なう事はエーセルの大きな特徴となっています。豊富な経験と実績に裏付けられた信頼性のあるデータをお客様に提出する事で化粧品業界、機能性食品業界、医薬品業界等から厚い支持を得ています。

②試薬開発(検査キット等)は、研究で使用する試薬を主に開発しています。現在の主力製品は「ヒトコラーゲンI型定量キット」です。この試薬はヒトのコラーゲンの量を測定することが出来ます。因みに、コラーゲンは、体の皮膚や骨、臓器などあらゆる組織の細胞同士を結び付ける役目を担っています。皮膚ではコラーゲンの増加に伴い弾性を持たせることが出来ることから化粧品開発や細胞機能改善薬開発での指標となっています。エーセルのキットでは、コラーゲンの量を高感度に測定します。細胞からのコラーゲン産出を促進させる新規化合物の発

見などに役立てられていることから、化粧品や健康食品の開発に用いられています。

今後の大きなテーマは、バイオ研究の総合的支援や試薬開発を通じて、生命科学技術の進歩を通して多くの人々の生活や社会に間接的に貢献することです。短期的には試薬開発(検査キット等)事業において、研究者向けの製品のラインナップに加えて、一般消費者向けの商品開発を現在推進しています。

エーセルではバイオ関係でのお困りのことなど、ご相談段階から、お客様目線に対応させて頂いています。

株式会社エーセル  
代表取締役 佐藤 雅司  
〒252-0131 相模原市緑区西橋本5-4-21  
SIC-1 212号室  
TEL.042-770-9482 / FAX.042-730-7892  
URL: <http://www.a-cel.co.jp/>

# 顧客価値を創造し、 顧客から選ばれる会社になる

浜銀総合研究所 取締役・経営コンサルティング部長

寺本明輝(明るく輝く)

前号(2011年8月20日発行、「勝てる土俵で勝てる戦い方をしていますか」)では、ビジネスモデルの重要性についてお話しさせていただきました。

ビジネスモデルとは、事業を通じて持続的に顧客に価値を提供していくための仕組みを設計したものです。ここでいう価値とは、顧客が製品・サービスの特長や他との違いを識別できることが前提であり、企業側の独り善がりの価値ではないことに留意しなければなりません。

顧客にとっての価値のことを顧客価値と呼びます。顧客価値には、様々なレベルがあります。K. アルブレヒト(1993年)は、「顧客価値は基本価値(絶対不可欠)、期待価値(当然実現すべき)、願望価値(あれば嬉しい)、未知価値(驚嘆する)の4段階から構成される」と提唱しています。

基本価値と期待価値を充足しても、それらは、顧客との取引の資格を得た、すなわち土俵に上がる権利を手に入れた、という競争上の最低要件を充たしたに過ぎません。土俵の上で戦いに勝つためには、さらにその上の願望価値、未知価値のレベルまで顧客価値を高めていくことが必要となります。いわば顧客の期待とパフォーマンスがイコールの顧客満足ではなく、パフォーマンスが顧客の期待を上回る顧客歓喜あるいは顧客感動を創造することです。

そのためには、製品開発や生産を行ううえで、「作り手がいいと思うものを作って売る」といった供給側の論理を優先させるプロダクトアウトの発想では顧客の期待とミスマッチが生じてしまいがちです。

だからといって、「顧客が望むものを作る」といったマーケットインの発想では、自社の保有技術や能力とのミスマッチが生じてしまう可能性があります。また、成熟した現代社会においては、そもそも消費者やお客様が必ずしも自分が欲しいものを明確に

知っているわけでもありません。

そこで、ビジネスモデルの構築にあたっては、従来の発想そのものを変えていかなければなりません。

すなわちプロダクトアウトかマーケットインかといった二元論ではなく、双方の考え方を統合したマーケットアウトというアプローチが必要となります。

マーケットアウトとは、

①顧客の視点に立ち、顧客との対話を通じ、顧客を理解し、顧客の期待を反映すること

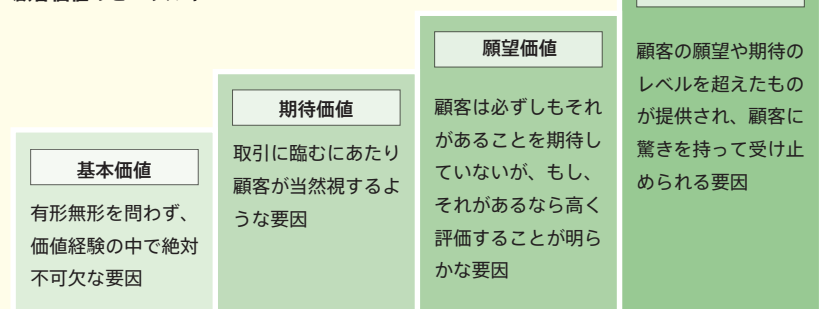
②願望価値、未知価値を追求するために独自の技術や能力の向上を追求すること

の両者を同時に考え進めていくものです。

会社は、「なくてはならない会社」「あってもいい会社」「あっても困る会社」に大別されます。現代は、「なくてはならない会社」だけが生き残れる会社です。

そのためには、自社の製品・サービスが「顧客から選ばれる」ために、今一度、自社の製品・サービスを顧客価値の視点から捉え直して試みるのが有効と考えられます。

## 顧客価値のヒエラルキー



(出所) カール・アルブレヒト著、和田正春訳『見えざる真実』  
日本能率協会マネジメントセンター(1993年7月) pp197-168tから作成

## 水源地 青根を歩く(津久井森林体験教室2011)

10月2日、60名の参加者と“ちい旅”スタッフは、津久井の青根を訪れました。長昌寺で座禅を体験し、稲刈真最中の田んぼを見ながら水源地へ。整備された水源地では、澄んだ空気を胸いっぱい吸いました。午後は、青根小学校の裏の学校林で散策路やベンチづくり。皆で汗をかいて作ったベンチ。ここからは、今が見所の10000平方メートルに咲き誇る青根のコスモス園が一望できます。



ちい旅 とってもとっても ちいさな旅



# さがみはら表面技術研究所

アンジュ・カフェ ～まちの技術コンシェルジュ

Open Innovation

アンジュ・カフェ

Le café de l'ange



杏 樹

Essence of knowledge

Essence of technology

## 地域の身近な技術的プラットフォーム(交流拠点)として

地域企業の皆様と高度な知見・スキルを持つ大学・研究機関等との交流を、整備運用していくことで、地域企業の皆様の強みを活かした事業開発に貢献することを目的としています。

### 1. 分析・評価のサポートサービス

青山学院大学機器分析センター、神奈川県産業技術センターや神奈川科学技術アカデミーと連携し、必要とされる目的に応じて、どのような分析・評価をすればよいか最適な手法のご提案から、報告書作成までトータルにサポートします。

### 2. 大学研究機関等の紹介

研究開発や不具合原因解析などの技術的課題などご相談内容にあわせて、ネットワークを駆使し専門の研究者や技術者をご紹介します。

### 3. 技術交流会の開催

先端的研究を担っている方々を講師としてお招きし、10～15名程度のアットホームな技術交流会を開催しています。

### 4. 公的助成金申請サポート

申請書作成のポイントのアドバイスなど地域企業さまの保有技術・強みを理解し、研究・技術開発の方向などを一緒に考えていきます。

### 5. 基礎研究開発の実施

学術的な研究を独自に継続し、分野を超えた基礎となるテーマについて探求を行うことで、地域企業さまの課題により深くアプローチできる要づくりをしています。現在、金属表面の酸化・老化のメカニズムの解明、また金属界面の状態を電気的特性で捉えることなどをテーマに研究を行っています。



## 評価分析の領域

| 表面の形状は?                                | 構造は?<br>不純物はあるの?           | 電気的特性は?                   |
|----------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 形態観察<br>厚み(膜厚)<br>表面粗さ(ラフネス)<br>       | 定性分析<br>化学結合状態<br>結晶状態<br> | インピーダンス<br>接触抵抗<br>       |
| SEM TEM<br>AFM<br>触針式段差計<br>分光エリプソメーター | XPS EDS<br>IR XRD<br>XRR   | EPMA<br>ラマン<br>XRD<br>TEM |



左:技術交流会 右:技術相談時の様子

皆が集い、交流できるオープンノベーションの場を目指しています。まずはどうぞお気軽にお越しください。

SIC さがみはら表面技術研究所 (アンジュ・カフェ)  
SIC-1 107号室 10:00～17:00 土日祝祭日除く  
042-770-9949 内線1107  
tech-labo@sic-sagamihara.jp

## 10月～ SICイベントカレンダー

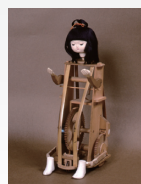
2011年10月～

|                 |                      |
|-----------------|----------------------|
| 2011年10月26日-28日 | 第14回産業交流展2011        |
| 11月2日           | 第21回南西フォーラム開催        |
| 11月22日          | TOKYO ECO STYLE展2011 |
| 11月22日-25日      | SIC台湾ビジネスマッチング       |
| 12月1日・2日        | 職業能力開発 研究発表講演会       |
| 12月8日           | 入居企業交流会(予定)          |

## 入居企業を募集してます。

SIC 空室情報 (10月20日現在) SICまでお気軽にお問合せください。(資料:共益費込み)

|       | 部屋                                                | 空室数                 | 賃料(月額)      |
|-------|---------------------------------------------------|---------------------|-------------|
| SIC-1 | ラボ(11月末日より)                                       | 94.5 m <sup>2</sup> | 1 235,515 円 |
|       | セミラボ A(12月28日より)                                  | 47.3 m <sup>2</sup> | 1 134,295 円 |
|       | セミラボ B(10月末日より)                                   | 31.5 m <sup>2</sup> | 1 93,975 円  |
|       | スモールオフィス A(11月中旬より)                               | 23.6 m <sup>2</sup> | 1 78,750 円  |
|       | スモールオフィス A(1月中旬より)                                | 23.6 m <sup>2</sup> | 1 78,750 円  |
| SIC-2 | オフィス(6階)(11月より)                                   | 50.2 m <sup>2</sup> | 1 164,850 円 |
| SIC-3 | ラボ(84 m <sup>2</sup> ) + サブラボ(28 m <sup>2</sup> ) | 6                   | 211,680 円   |
|       | セミラボ A                                            | 56 m <sup>2</sup>   | 1 117,600 円 |
|       | セミラボ B                                            | 28 m <sup>2</sup>   | 4 58,800 円  |
|       | オフィス B                                            | 21 m <sup>2</sup>   | 2 48,510 円  |



## 第19回職業能力開発 研究発表講演会 ものづくり技能伝承は、人づくりから

開催日 平成23年12月1日・2日開催  
会場 職業能力開発総合大学校

詳しくはHPをご覧ください。  
[http://www.tetras.uitec.jeed.or.jp/center/fukyuu/030/kouenkai2011\\_leaflet.pdf](http://www.tetras.uitec.jeed.or.jp/center/fukyuu/030/kouenkai2011_leaflet.pdf)

## 編集後記

皆さん既にご存知かも知れませんが、SICのシンボルのようなヒマヤラ杉が9月の台風で倒れてしまいました。4年ほど前からマツボックリを付けるようになって、次の世代に移ろうとする気配を感じ少し心配しながら見ていました。まさか台風で倒れてしまうとは思いません、名残惜しくその倒れたヒマヤラ杉のマツボックリを保管しています。乾燥してくると、マツボックリが開き、次に繋げようと種が飛び始めます。シーダーローズを残して。



↑在りし日のヒマヤラ杉



★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5-4-21  
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/>