

SICかわらばん

SIC、入居企業、地域企業 を結ぶ情報紙 — 地域版 —

発行日：2009年5月15日(金)

相模原市田名の清水原工業団地に今年で創業40周年を迎える「相模ピーシーアイ株式会社」を訪ねました。プリント基板の穴あけ加工、燃料電池・半導体基材の外形ルーター加工事業を手がけ、国内に本社・群馬・新潟・長浜の4工場と豊田営業所の5拠点を構える。これまでの道のりは決して平坦ではなく、半導体業界の市況に強い影響を受けてきた。世界的な厳しい経済不況の嵐が吹く今、全社スローガンを「克つ!(克服する!)」として、苦境を乗り越えるために全社員一丸となった取り組みを行っている。

ビール会社の営業マンであった飯山社長は親類の経営するメッキ会社を経て、奥様が勤めていた半導体商社の取扱品目が縁となり、プリント基板の将来性を感じ独立を決意。プリント基板業界は門外漢、まずは穴あけ加工会社で半年間の修行に励んだ後の昭和44年、自宅の庭、夫婦二人、穴あけ加工機1台で事業のスタートを切った。持ち前の積極的な行動力で「うちには3台分の装置がある」と言って営業し、眠る間を削って礎を築いたと言う。

事業展開では、コスト圧縮と納期短縮を確保するため顧客の近くに積極的に工場を建設した。地方工場では、新潟工場の大洪水による水浸しの被害や、取引の減少による苦渋の工場閉鎖など様々な苦境に遭遇したが、その都度乗り越えてきた。

ところで、相模ピーシーアイ社は、保育園を持つ企業として知られている。超硬ドリルを再研磨する業務は、顕微鏡を覗きながらの女性向きの仕事ではあるが、女性社員の確保と定着が課題であった。平成12年の保育園設置で、従業員の定着率が格段に上昇したという。

また、数年前から5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)やカイゼン活動を進め、(株)カイゼン・マイスターなど外部専門家の助言を受けるなど原価低減の活動に組織的に取り組んでいる。

「いい考え、いい仕事、心をこめて」の社是のもと、従業員を大事にし、従業員による原価低減への取り組みが、逆境を乗り越え克服する力となって経営を支えていると感じた。

地域企業紹介 その 3

創業40年、「いい考え、いい仕事、心をこめて」の社是の下、社員一丸となり逆境を克服する。

相模ピーシーアイ株式会社 代表取締役社長:飯山 勇

所在地:相模原市田名3039-28 資本金:9,800万円

年商:64億円 創業:昭和44年8月25日 従業員数:213名

事業内容:携帯電話、家庭用ゲーム機、パソコン等に組み込まれる電子部品の加工及びシリコン、アルミ、ガラス、化合物半導体研磨工程向け治具の製造・販売

ウェブサイト: <http://www.s-pci.co.jp/>

有限会社テクノサージ

最先端の医療技術にもとづく、最高級品質の化粧品を開発

「美を装う」ことから「美を創り出す」ことへ

有限会社テクノサージ（代表取締役黒柳智恵子）は、皮膚再生医療技術に基づいた化粧品の開発・製造・販売を行っている。

大学教授 黒柳能光氏は『厚生労働科学再生医療ミレニアムプロジェクト（皮膚部門）』において、重症熱傷や難治性皮膚潰瘍などの治療用にヒトの皮膚細胞から培養真皮を開発・製造することに成功した。そしてこの研究成果をもとに生まれたのが当社の化粧品である。

紫外線や乾燥で傷んだ肌を健康な状態にすることは、熱傷治療と共通する要素が多くあり、大切な肌のケアに使用する新しいコンセプトの化粧品を製造・販売するため、平成15年8月にさがみはら産業創造センターへ活動の場を移した。

当社の品質へのこだわりは非常に強く、医療用素材と同レベルの材料を使用し、防腐剤も添加していない。また、無菌作業を行う機器や凍結真空乾燥機など大学の研究設備と同レベルの製造機器を有している。製造段階での品質管理も徹底している。

現在は、美容液「エルバイス」、化粧水「ヴェンシェ」、凍結真空乾燥美容液「エピソード」を国内及び韓国の皮膚科クリニックを通じて販売、個人ユーザー向けの通信販売を行っている。また、大手エステにOEM販売も行っている。皮膚科のドクターが安心して患者さんに推薦できる製品であることから、当社製品の品質の高さが証明されている。

お肌にトラブルを抱えている方、現在ご使用の化粧品に満足できていない方、是非テクノサージの商品をお試し下さい。当社商品や再生医療などの情報は、当社ウェブサイトをご覧ください。

<連絡先> 有限会社テクノサージ
代表取締役 黒柳 智恵子
さがみはら産業創造センター SIC2-706
TEL 042-770-9920
ウェブ: <http://www.technosurg.co.jp>



株式会社プライマルネット

ゼロからでも形になります！

電子機器の試作・設計ならお任せ

株式会社プライマルネット（代表取締役 崎浦 潤）は、通信機器を中心とする電子機器の開発・試作を行っているベンチャー企業です。

代表の崎浦氏は、2005年4月に大手電気メーカーからスピンアウトしたので、特に、赤道直下の東南アジアでの通信網構築や中近東・中南米向けの製品開発を通じ、炎天・極寒、電力事情、雷害、

代表取締役 崎浦 潤

塩害、台風等の悪条件に耐え得る屋外設置機器に関するノウハウが豊富です。また、光や無線通信機器関係でも多くの仕事を手がけてきました。

- ・無線設備監視装置の製作
- ・携帯基地局設備・熱交換器
- ・ユニットの開発・試作
- ・電気自動車モデルの開発・試作
- ・光スイッチ・光アンプ・
- ・光トランシーバの開発・試作
- ・電力監視機器の開発・試作 など

「電子回路の性能は、石(LSI)で決まってしまう為、ハードウェアはメーカー毎の差が出しにくい時代です。提案力、早さ、安さ、信頼感で差がつく。」と言う崎浦氏は、保有の技術を生かし、電力、航空・宇宙・防衛へも領域を拡大し、経験を活かしたコンサルティングや動向調査、講師としても講演活動を行っています。

「『こんな試作できないかな?』、

『こんなメモでも形になるのかな?』と思うようなものでも、きっと形になります。提案力には自信があります。通信に限らず、機器開発の良きアドバイザーとして気軽に相談してほしい。」と崎浦氏。

同社の様な試作設計から市場にまで精通した事業者と「ネットワーク」を組むことは、事業の強みを生かし伸ばすための鍵となるのかも知れない。

<連絡先> 株式会社プライマルネット
代表取締役 崎浦 潤 jun.sakiura@primmal.com
さがみはら産業創造センター SIC1-214
TEL/FAX 042-770-9690
ウェブ: <http://www.primmal.com>
ブログ: <http://primmal.air-nifty.com/blog>



株式会社カイゼン・マイスター 代表取締役社長
中小企業診断士・法政大学大学院客員教授 小森 治

中小企業のカイゼン支援活動

第1回：カイゼンの話を始める前に

○心を失った経営

現在、世界中が、米国発のサブプライムローンによる同時不況に見舞われて、アメリカ式の強欲資本主義が糾弾されている。リストラの名目で多くの従業員を削減し、自分だけは何百億円もの給与を貰って平然としている米国大企業のCEO達を見ていると、そもそもアメリカ式の経営には、「一番大事なものが欠けていたのではないかと」。

米国発の経営学もMBA教育の中で「方法論」だけが重視されて、「心」が置き去りにされてきたのではないかと。

日本には昔から「石門心学」のように商人道を説いた学問もあったし、仏教の「足るを知る」精神で強欲を抑える論もあった。ヨーロッパでも「ノープレス オブリージ」という言葉の通り「上」に立つ者は自らを厳しく律する」という習慣があった。

この不況をきっかけにして失った大事なものを取り戻す機会にすべき時ではないかと。

最近では、発売されて既に十八万部を突破した「日本で一番大事にしたい会社」(坂本光司著)の中に実に良い事例が紹介されている。

坂本先生は、法政大学で長年中小企業の研究をされてこられたその道の第

一人者である。今まで6000社の中小企業を見てきて長期間に亘って成功している会社の共通点をあげているが、その第1が「従業員と家族を大事にする」点である。顧客満足と言う前に「従業員満足」を図れということは説得力がある。会社に不平不満のある従業員が、どうしてお客に心からのサービスが提供できようかと。

カイゼン活動でも同じことである。従業員が安心して働き、自分達の仕事に誇りを持っている会社は、従業員一人一人が改善に取り組む熱気が伝わってくる。

○21世紀における 中小企業基本法の改正の狙い

中小企業政策の憲法ともいべき中小企業基本法が、20世紀末の1999年12月に改正された。その改正の狙いは、一言で言うと従来の「中小企業は、弱者であるから救済しなければならない」という考え方から、「頑張る中小企業を支援する」という考え方への変化である。新中小企業基本法では「独立した中小企業のもて多様で活力ある成長発展」を基本理念(第3条)として、21世紀における中小企業を、「わが国経済のダイナミズムの源泉」として位置付けている。

なぜならば、我が国における中小企

業は、企業数ベースで99.7%を占め、従業員数でも70%を占めているという重要な位置付けにあり、中小企業が活性化しないと日本全体の元気が出ないということである。

○カイゼンで活性化を

弊社は第1線を退いたシニアが経験を生かして、企業のカイゼンのお手伝いをしながら、活性化のお役に立てることを生きがいにするという趣旨で設立した会社である。

次号は、具体的なカイゼン活動を進める上で大事なことに触れていきたい。



とってもとっても ちいさな旅 カエルに会いに行こう!

今回の「ちい旅」は、プラネタリウムや全天周映画が人気の相模原市立博物館です。高根のこもれびの森の中にあります。

「ちい旅」の今回の一押しは、5月30日から開催の「スキスキ大スキ!カエル展」です。カエルの何とも言えない顔つ



ツノガエル

き、ユーモラスな体型は、見る人をほのぼのとさせ、そして、とごか身近な人に似ていませんか。ビール腹の上司はガマガエル、初々しい新人はアマガエルと。あなたにそっくりなカエルに、会えるかもしれませんよ。

カエル写真: 松橋利光

SICカイゼン支援

ものづくり中小企業の現場力・
経営力向上を目指して!!

SICでは、ものづくり中小企業の現場カイゼン活動を支援しています。セントラル自動車（トヨタ自動車の子会社）の前社長である小森治氏と同社OBが設立した（株）カイゼン・マイスターと業務提携し、ものづくり中小企業の現場力・経営力向上を目指したサービスを展開しています。

カイゼン・マイスターは、トヨタグループにおいて体得したトヨタ生産方式のエキスパート集団で、メンバーはトヨタグループの元経営幹部であり、単なる技術コンサルタントではありません。「ものづくりは、人づくり・風土づくり」との理念に基づき、カイゼン活動を推進できる人材を育てることを基本方針としています。SICカイゼン活動支援を受けることによるメリットは、次の3点です。

1) 全社員の意識改革

社長と一部の幹部社員や現場リーダーの活動にとどまらず、全社員が高いカイゼン意識と知識を持つことができるようになります。

2) 人材育成

標準化・見える化を推進し、現場の多能工化を実現するとともに現場若手リーダーを育成し、方針管理を徹底すること。さらに全社的なカイゼン活動を推進するためには経営者の役割も大きく、この活動を通じて経営後継者の育成ができます。

3) 経営力向上

トヨタ生産方式における7つのムダ（①造りすぎのムダ②手待ちのムダ③運搬のムダ④加工そのもののムダ⑤在庫のムダ⑥動作のムダ⑦品質不良・手直しのムダ）を会社から排除できれば、原価率を低減できます。そして顧客からの要求にも柔軟かつ円滑な対応ができ、中小企業といえども強い交渉力を持つことが可能となります。

今月号から連載開始の「カイゼン・マイスター小森氏による「企業をサポートし隊」にてカイゼンの極意を紹介します。また、SICカイゼン支援の詳細内容は、SICホームページをご参照下さい。

不況下こそ現場カイゼンを推進し、筋肉質のものづくり企業となる絶好のチャンスです。是非ともSICカイゼン支援をご活用下さい。
(SICカイゼン支援担当 佐藤 則一)



調印式の様子 小森氏（左） SIC石川（右）



カイゼン自主研究会の様子

SICイベントカレンダー 2009年5月～

6月13日(土)	経営塾 開塾
7月	職場リーダー養成塾 開塾予定
8月1.2.5.8.9日	ジュニアアントレ開催
8月17.20.21.22日	子どもアントレ開催

編集後記:日ごと、暑くなってまいりました。と言うよりも、突然の真夏日到来ですが、気まぐれな気候に体調不良と言ってられません。SICの事業は、夏に向けて発進いたしました。SICの夏と言えば、「さがみはら子どもアントレプレナー体験事業」。未来を担う子ども達と共に汗を掻くのが恒例で、老体に鞭を打ちながらも子ども達から元気をもらって、プラスマイナス0（ゼロ）と終了後には、元に戻っている…？今年もSICホームページでご紹介してまいります。お楽しみに!!