

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：令和4年(2022年)11月15日(火)

地域企業紹介 No. 81

株式会社萬田

住まいの「安心」「快適」「感動」を お客さまへ

リフォーム業を営む株式会社萬田の代表取締役である萬田信太郎社長を相模原市緑区原宿の本社に訪ねました。

同社は昭和58年に萬田社長の父であり創業者である萬田信行氏によって法人設立された。昭和53年に個人にて創業してからの5年間を含めると43年余りにわたる業歴を有する地元企業だ。積水ハウスグループをはじめとする大手ハウスメーカーを主な取引先とし、賃貸マンション・アパートの原状回復と新たな価値を創造するリノベーションを中心に、外構・エクステリア・塗装工事、定期清掃・巡回点検など「住」に関わる幅広い事業を手掛けている。現場エリアは本社から1時間圏内に絞り込み、アフターメンテナンスの充実や緊急時にも素早く対応できる態勢を構築している。

一般的に「リフォーム」とは、老朽化した建物を新築の状態に戻すこと。基本的に壊れていたり、汚れていたり、老朽化している部分を直したり、きれいにすることをいう。一方、「リノベーション」とは、既存の建物に大規模な工事を行うことで、住まいの性能を新築の状態よりも向上させたり、価値を高めたりすることをいう。リフォームがマイナスの状態からゼロの状態に戻すための機能回復という意味に対して、リノベーションはプラスαで新たな機能や価値を向上させる意味合いを持つ。特にリノベーションでは、住まいの空間をよりデザイン性の高いものに改良したり、住環境を現代的なスタイルに合わせて間取りや内外装を変更したりするため、物件管理や工事に関する専門的な知識や技術・ノウハウが必要となる。

そのような中、グループとして年間5,000件を超える施工実績とアフターメンテナンスや定期清掃・巡回点検業務で得た豊富な専門知識・ノウハウが同社の大きな強みとなっている。「リフォーム業者として「いいものをつくるのは当たり前」、現場に行ってお客様のために何をしなければならないのか自分で考える。それがあってはじめて自分の技術は役に立つ。また、私たちの仕事場はお客様の家の中。最近是在宅勤務する人も増えてきており、気持ちの良い挨拶はもちろん、みだしなみや言葉遣い、汗の匂いなどにも十分気を配るよう徹底しています」と萬田社長。まさに「当たり前のことを当たり前にする」ことで、お客様や大手ハウスメーカーからの信頼構築につながっている。

同社を率いる萬田社長は、大阪生まれの相模原育ち。3歳の時に

代表取締役 : 萬田 信太郎 (まんだ しんたろう)
所在地 : 神奈川県相模原市緑区原宿1-7-22
従業員数 : 16名
資本金 : 1,000万円
事業内容 : マンションやアパートの原状回復・リノベーション等
URL : <https://kk-manda.co.jp/>

相模原市に転居し、地元の小中学校を経て城山高校へ進学。剣道3段の腕前をもつ萬田社長は、中学時代に神奈川県大会で8位、相模原市大会で2位、津久井大会では優勝した実力をもつ。高校卒業後は、1年間のアルバイト時代を経て茅ヶ崎市にある土木会社に就職。26歳で結婚し子供も誕生。仕事も家庭も充実してきた30歳の時に専務取締役でもあった母美恵子さんが不治の病に。母の最後の言葉がきっかけとなり、32歳の若さで代表取締役社長を引き継いだ。社長就任後、最初に取り組んだのは、新たに「経営改革会議」を発足し経営の再構築を進めること。これにより先代についていた社員の半数が辞めた。また、主要取引先の倒産により多額の不良債権を抱えるなど厳しい船出となった。幸い剣道で鍛えられた根性のお陰で、その後も経営改革を止めることなく、それまでの一社依存の受注体制から競合他社の獲得を図るための別法人を設立し新たに大手ハウスメーカーとの取引獲得にも成功した。就任3年目(平成22年)からは、年度ごとに「グループ重点方針」を掲げ取り組んでいる。初年度は「品質管理」、2年目は「提案営業」、その後「原価管理」「新規開拓」「質」「先行管理」と続く。ちなみに令和4年度のテーマは、「組織の再編成」。組織の在り様は「内」

ではなく、「外」を目標けて物事を決定していく組織編成にすること。こうしたテーマは、“3年後”を見据えた場合に自社にとって一番課題となるものを選定。そして、このテーマを達成させるために社員みんながどう考え、どう行動したかを大事にしている。一番まずいのは目的意識もなく仕事することだと萬田社長。

社長就任以来、数々の荒波を乗り越え様々な事業戦略を立案実行し、他社との差別化を図りながら社員とともに事業に邁進してきた萬田社長。最近の楽しみは三浦半島沖での海釣り。何よりも無心になれるのが魅力なのだとか。今後の展開として、地域の中堅管理会社を対象に新規開拓にも力を入れていくと意気込みを語る。そんな萬田社長が今一番欲しいものは「10年後も会社を守れる力」だそうだ。会社経営では品質向上やコスト意識も大事だが、一番大事なものは“人”。社員一人ひとりがお客様から「あなたに仕事を出したい」と言っていたら嬉しい会社づくりを目指しているという。

これからもお客様であるオーナーや入居者の喜びを最優先し、住まいの「安心」「快適」そして「感動」を届け続けることで、その実現に邁進する萬田社長と社員の皆さんに熱いエールを贈ります!

海外向け営業・調査支援コンサルティング

株式会社 KS BIZ

海外展開に取り組む日本企業に向けて営業・調査支援コンサルティングを行っている株式会社 KS BIZ の和田恭介社長にお話を伺いました。

前職では、約7年間にわたり、海外事業の責任者として東南アジア諸国での海外ビジネスに携わってきた和田社長。事業の立ち上げから運営まで様々な業務を経験したのち、日本企業の海外展開を支援するため、令和3年(2021年)9月にKS BIZを設立しました。SICには、会社設立と同時期にDesk10に入会しています。

KS BIZの社名の由来は、「笑顔: Keep Smiling」です。コロナ禍の影響により、海外ビジネスに携わる人たちは、いまだ多くの困難に直面しています。“そんな現場に笑顔を取り戻し、海外ビジネスの新しい形をともに創っていききたい”という和田社長の思いがこの社名に込められています。

文化も商習慣も異なる海外でのビジネス展開においては、市場規模の把握や競合分析、法規制調査、代理店・現地パートナー探索など、多岐にわたる営業・調査活動が求められます。しかし、すでに現地法人を設立している企業であっても、慢性的なリソース不足やコロナ禍による行動規制などによ

て、現地での営業開拓やプロジェクト実施が思うように進まないといった声も聞かれます。そこで、KS BIZでは、海外向け営業・調査支援コンサルティングを通して、企業の海外展開を後押ししています。

同社では、タイやベトナムをはじめとした東南アジア諸国を対象に、日本企業の市場調査に関する各種相談に対応しています。具体的には、「現地情報探索」「アンケート/インタビュー調査」「訪問・実地調査」「企業リストアップ」などのサービスを提供しています。各国に連携パートナーがいるため、「現地法人側の負担を最小限に抑えたい」「短納期でも成果につながる施策はないか」といった顧客の要望に合わせて最適な提案が可能です。例えば、企業リストアップでは、現地ビジネスパートナーの候補企業を探索・リストアップし、スクリーニング、面談手配まで行うなど、きめ細かな支援に取り組んでいます。

すでに現地法人を設立して海外進出を果たしている場合は、日本国内の本社と現地法人の双方をサポートします。また、スポット調査はもちろん、1か月～3か月単位での定点観測調査や複数国の調査など、多様な調査ニーズにも対応可能。すでに大手企

業を含む30社・50部門以上の顧客を抱えており、会社設立からの約1年間で着実に実績を積み上げています。

さらに、「海外展開を検討中」という企業からの相談にも積極的に対応しています。初期段階での簡易調査から、本格的な進出を念頭に置いた調査に至るまで、企業ごとのフェーズに応じてカスタマイズした提案を行っています。現地視察の同行支援や調査結果を踏まえたアドバイス/コンサルティングなど、中小企業が海外販路開拓や現地拠点設立の可能性を検討するうえで心強いサポート体制が構築されています。

KS BIZでは、現地連携パートナーとの豊富なネットワーク網を駆使しながら、海外展開に取り組む企業に向けて“成果に直結する価値”を提供していきます。

株式会社 KS BIZ
Desk10
<https://www.ks-biz.com/>

Go-Tech（旧サポイン）を活用して研究開発に取り組んできた有限会社山内エンジニアリングの山内社長と郡司営業部長にお話を伺いました。

研究開発の内容は？

EV（電気自動車）向けの部品「大型リチウムイオン電池用アルミ角絞りケース」を安価かつ高精度に製造するための新しいプレス工法を用いた金型開発に取り組んでいます。

本研究は、車載用以外にも、住宅や産業用にも適用可能な技術で、電動化が進む他分野への展開も期待できます。

申請した理由や経緯は？

金型開発には多額の開発費用が必要でした。また、必要な技術シーズが多岐にわたっており、産学官連携による大学や公設試が持つ知見も重要なことからサポインに申請しました。

採択のポイントは？

中小企業にとって、ものづくり高度化法認定申請に始まる一連の手続きや川下ユーザなどのアドバイザーを含めた共同体構築は荷が重いのが現実です。当社では、公的支援機関の専門家による助言・コーディネートをはじめ、事業管理機関やアドバイザーからの手厚い支援を受けることができ、採択まで辿り着くことができました。

研究開発で苦労したことは？

当初は「小型電池ケース」の開発を念頭に置いていましたが、川下ユーザからの助言を受け、2年目で「大型電池ケース」の開発にシフトチェンジしました。それに伴い、開発費用や難易度は格段に上がりますが、重要なのは「将来の事業化」にあると考え、決断しました。

本事業で意識したことは？

まず、社内体制の構築です。研究開発に対する社内の温度差をなくし、一丸となって取り組める体制を構築しました。同時に、資料作成や帳票類の管理・保管システムの構築にも取り組みました。特に意識したのは、情報共有の円滑化とアクセス権限の使い分けによる情報保全の両立です。

また、開発フェーズごとの進捗管理も意識しました。なぜなら、小さな遅れの放置が取り返しのつかない事態を招きかねないからです。

さらに、事業共同体間のコミュニケーションを絶やささないことにも気を配りました。開発目標に対する相互の進捗確認はルーチン化したほうが良いと思います。

活用してよかったことは？

「サポイン」のネームバリューにより、中小企業にとっては敷居の高い大手企業とも深く交流することができ、事業化に向けた知見や人脈の獲得、販路開拓等につなが

りました。

また、短期的な売上に直結しない開発案件は後回しにしがちですが、サポインルールを活用により進捗管理が徹底され、ほぼ計画通りの開発を進めることができました。

進捗状況や今後の見通しは？

カーボンニュートラルという時代のニーズにもマッチし、早くも川下ユーザから試作金型の受注が決まっています。その後の検証が順調に進めば、来年には量産用金型の受注も見込まれています。

申請を検討している方に伝えたいことは？

「事前の市場調査」が極めて重要です。当社の場合、サポインに申請する2年ほど前から、相応の調査費用を投資して、国内の車載用電池メーカーすべてと直接面談を行うなど、徹底的に市場調査をして開発テーマを絞り込みました。

これから Go-Tech に申請する皆様には、研究のための研究ではなく、製品化・事業化を見据えて、市場調査で顧客ニーズの把握に力を入れてもらいたいと思います。



山内社長（奥）
郡司部長（手前）

【企業プロフィール】

有限会社山内エンジニアリング

代表取締役 山内 章

所在地：相模原市中央区田名 2327-2

事業内容：金型製作・プレス加工試作等
サポイン採択実績：

▶平成 28 年～30 年度

「円筒絞り部品への内径加工を汎用プレス機のみで完結できる金型の開発」

▶令和元年～3 年度

「圧倒的な高品質・低価格を実現するプレス複合深絞り技術を具現化した汎用プレス機用金型の開発」

【さいごに】

3回にわたって Go-Tech 事業をご紹介してきましたが、制度の概要はご理解いただけましたでしょうか。

本事業は経済産業省が実施する中小企業向けの唯一の研究開発支援のプログラムです。「ものづくり補助金」のような手軽さはありませんが、研究開発により新技術や新製品の開発に取り組む企業にとっては非常に有効な制度です。採択までの準備、そして採択後の確実な計画の遂行が求められますが、一連の取組を完遂することが Go-Tech 企業として産業界の高い評価につながっています。

来年度も予算要求されており、年明けには公募がかかる見通しです。申請を検討する企業様はどうぞ今からご準備ください。



株式会社ポラリス
代表取締役 佐々木 浩子

25年にわたり精密機械メーカーに勤務し、主に技術開発・事業開発を担当。中小企業診断士登録後、2015年株式会社ポラリスを設立。企業の課題や悩みを整理し、技術、サービス、ノウハウなどをサポート。企業や経営者の想いを“可視化”することを理念に掲げている。

ル・ポアソンルージュ (Le Poisson Rouge)

中央区並木にある弥栄中学校近くの、「ル・ポアソンルージュ」にお邪魔しました。1995年創業で4卓16席をご夫婦で切り盛りしています。

今回はランチコースと季節のデザートをいただきました。コースのメインは種類豊富なパスタ・ピザを中心にご飯ものも。迷ったら奥様が好みに合わせた提案をしてくれます。シェアの提案があったため、県内の直売所から仕入れた鮮やかな野菜のクリームパスタ、サクサクの薄生地で作きた野菜のピザ、ランチ限定の漬け丼を注文しました。

シェアの場合はあらかじめ厨房での取り分けサービスや、ビジネスランチはニンニク抜き可など細かな心配りもされています。ゆったりとした空間を大切な人と堪能してはいかがでしょうか？なお予約がおすすめです。(佐藤)



オーナー夫妻

SIC
食のさんぽ道



シェアした野菜のクリームパスタ



野菜のピザ

【所在地】 神奈川県相模原市中央区並木3-19-2
【営業時間】 ランチ 11:00 ~ 14:00 (L.O.13:30)
入店13:15まで
ディナー 18:00 ~ 21:00 (L.O.20:30)
入店20:00まで
※貸し切り等はお相談ください。
※駐車場要予約
【休日】 木曜日※臨時休業あり
【TEL】 042-757-3330

SIC 事業紹介

開催内容など、詳しくはSICウェブサイトをご覧ください。

The HINT58 (SIC ミニセミナー)

“連携先の探索”から“資金調達”まで!!
支援機関&大学発ベンチャーに聞く
“産学連携”成功への道筋

【日程】 令和4年12月8日(木)

【時間】 15時00分~16時45分

【会場】 WEB開催 (Microsoft Teams)

【参加費】 無料 (定員30名)

【申し込み方法】 さがみはら産業創造センターの
WEBサイトよりお申し込みください。



【お問い合わせ】 さがみはら産業創造センター
(担当: 事業創造部 樽川)

【第1部 (15:00-)】

中小企業における産学連携のポイント
一般社団法人 首都圏産業活性化協会 (TAMA協会)
産学官連携コーディネーター 堺奈都氏



【第2部 (15:30-)】

科学技術振興機構の産学連携支援制度
国立研究開発法人 科学技術振興機構 (JST)
産学連携展開部 マッチングプランナー 青柳 重夫氏



【第3部 (16:00-)】

大学発ベンチャーによる研究成果の事業化
株式会社SUNAMI (東海大学発ベンチャー)
代表取締役社長 砂見 雄太氏
(東海大学 工学部 機械工学科 准教授)



【第4部 (16:30-)】

金融機関における産学連携支援の取り組み
横浜銀行・きらぼし銀行・日本政策金融公庫

令和4年11~12月 SIC EVENT CALENDAR イベントカレンダー

令和4年11月22日(火) TheHINT57
「不安解消!インボイス制度&電子帳簿保存法」

令和4年12月8日(木) TheHINT58
「支援機関&大学発ベンチャーに聞く
“産学連携”成功への道筋」

SIC空室情報 (令和4年11月15日 現在) ※お気軽にお問い合わせください。

現在、空室室はございません。
最新の情報はウェブサイトをご確認ください。

詳しくはSICウェブサイトをご覧ください。

<https://www.sic-sagamihara.jp>

編集後記

地域企業紹介でご登場いただいた株式会社萬田では、この秋、女性スタッフ向けの制服として新たにオーダースーツを作りました。制服はストライプ柄と無地の2種類。おしゃれて着心地のいい制服はスタッフにも大変好評だそうです。皆さんの会社の制服や作業服、ユニフォームなどには、どのような“こだわりポイント”がありますか？



(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

ご意見・ご感想を
お待ちしております。

ウェブサイト <https://www.sic-sagamihara.jp/>