

# シェアリングエコノミー



インテグラン(株) 関山社長

11月10日からの米国出張前にこの原稿を終わらせようと思いい、8日のスーパーチューズデイの前に、民主党に勝つて欲しい訳ではないがクリントン勝利を前提に原稿を書き留めていた。しかし、低レベルな選挙戦を経て予想外のどんでん返しがあり、書き直す間もなく出発の日を迎えてしまった。

中には精神的におかしくなりそうなので、本気で医者に行こうかと考えたという人までいた。以前からアメリカが品格のある国には見えなかったが、それでもシリコンバレーの人達は技術革新に対するエネルギーに満ち溢れ、変革に突き進んでいった。古いインフラ、古いルール、古い考えを変えたがっていた。しかし、さすがに今回の選挙結果は相当ショックだったようだ。ただ、今頃は気を取り直して、ますますライフスタイルを大きく変えようとしているに違いないし、この変化を前向きに捉えようとしていることだろう。

シリコンバレーではこの政治の憂鬱を除けば、第4次産業革命が話の中心だ。IoT、ビッグデータ、AI、シェアリングエコノミー、フィンテックのどれをとっても、世界の経済成長には莫大なインパクトを与える。特に私が関心を持つているのがシェアリングエコノミーだ。その本質は「インフラの使い方を変える」ことだ。膨大なデータとシステムを使い、今までになかったサービスが生み出されている。ライドシェアのウーバー、宿泊空間シェアのエア・ビー・アンド・ビーなどが注目されているが、日本は様々な規制や関連業界の抵抗により、世界に比べ周回遅れの状態だ。分社グループもこの変革の本質を取り入れて、人材をはじめものづくりのノウハウや設備に至るまで、何をシェアするか、どうしたらシェアできるかへの準備をする必要があると思う。日本で、中小企業がものづくりを続けるながら成長するにはこのシェアリングエコノミーの考えを取り入れた意識改革が大事だと考える。

分社グループ会報  
第49号



2016年(平成28年)  
12月6日 火曜日発行

《発行元》  
分社理念研究所 事務局  
〒141-0031  
東京都品川区西五反田8丁目  
11番21号五反田TRビル3階  
TEL 03-5496-1810  
FAX 03-5496-1881  
<http://www.bunshagroup.com/>

## 分社グループ 社長会・勉強会開催

平成28年9月15日(木)コートヤード・マリOTTホテル東京武ホテルにおいて社長会が開催されました。

中間決算書、資金繰表、借入金残高明細書、下期修正計画など定時提出書類について連絡がありました。

篠崎会長の挨拶に続き、事務局より8月度の月次業績、グループ全体の売上高並びに経常利益の推移について報告がなされました。また上期終了を目前に控え

後半の勉強会は(株)事業パートナー代表取締役松本光輝氏を講師にお迎えし「政府・銀行はこう動く!生き残りたければ2018年まではこう動け」をテーマに、中小企業支援から整理へ転換しようとしていく政府の方針や今後の銀行の変遷、我々企業がいかに自分を守り、今の日本で生き残っていくか?等について事業再生の事例を交えながらご講義頂きました。



最後に酒井代表より挨拶があり社長会は終了しました。

# グループ会社を訪ねて...

## 第三回 (1)



セブンヒルズ株式会社  
SEVEN HILLS Co., Ltd.

### 松田社長に聞く



#### ― 御社の事業内容は

メインはリサイクル事業と呼んでいます。プリント基板工場から廃棄される基板や製造工程途中に出る不要部分、外枠などを回収して金属を取り出し、換金するという事業をやっております。それが売上全体の約7割。次いで基板工場向けの補修品の販売。こちらは（株）ウィーゴさんと近いところもあります。弊社ではメッキ層に入れる「銅ボール」と外形加工用のドリルを販売しております。また今期からはフォレスト総合ケア（株）さん（現在は太陽工業（株）と合併）がやっていた清掃事業を引き継いでやっております。

#### ― ご就任されて...

1年5ヶ月くらいです。

これまではずっとプリント基板を売る方だったんですが、今度は全く逆の立場になりました（前職・太陽工業（株）プリント回路カンパニー副カンパニー長・品川営業所営業統括）。だからどうというわけではないんですけど、いろんな工場を見て、それぞれの特徴や違いが少しずつわかってきたかなあとこのころです。

#### ― 現在の事業環境をどのように感じていますか

セブンヒルズは回収（買取）した廃棄基板を細かく粉砕し、製錬会社に売却して金属を再生（換金）しています。



粉砕処理の様子

量産品が海外に行ってしまったので国内での生産量が著しく減って回収量も激減しています。金属相場もリーマン直後と同じくらいまで下がっている。なので結構厳しいですね。ただ、基板の生産量自体を世界全体で見たら、まだまだ緩やかに伸び

びていて決して減ってはいないんですけどね。今、世界で一番プリント基板を生産しているのは台湾です。中国にある台湾資本の工場も含めて集計した場合ですけど、商売として成り立つかはわかりませんが、台湾から回収することが出来な



回収用金網パレット



粉砕後、袋詰めに

#### ― 輸入ですか？ 現地にも同様の会社があると思うのですが...

勿論あります。ですが日本の製錬所はとても厳しい環境基準をクリアしている。そういう部分では一つの強みになると思うんです。廃材の処理にコストを掛けるのは割に合わないように思っています。グロバルにやっていると、そういう面にも非常に気を遣うと思うので、可能性としては全くゼロではないと考えています。

#### ― 具体的にいつ頃？

商品を買うのと違って廃棄品とかいらぬものを買うので環境省の認可が必要になるんです。環境基準や関連規制をクリアするためには一年くらいかかるって言われています。焦る必要はないと思いますが、早めに対応しておいた方がいいかなという気持ちはあります。

#### ― 御社の強みはどのような所だと思われませんか

強みでもあり、弱みでもあるんですけど「物を作っていない」ということではないか。今は基板が主体の事業ですが、それはそれとして維持しながら、それ以外のところもいかに伸ばしていきたいかがセブンヒルズの命運を握っていると考えています。ある意味自由に、何を扱ってもいいと思っているのです。

#### ― 社長の信条、座右の銘などあれば

『有志有道』

志あるところに道がある、という意味です。会社も、個人の生き方も、志がないと道は拓けないかなあと。

## 社員インタビュー

セブンヒルズ株式会社  
千葉裕一さん

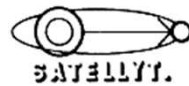


今年の3月からセブンヒルズの一員になりました。営業と回収を担当しております。少人数の会社なので、いろいろな業務をみんなで協力しながらやっております。休日は水泳をしたり、身体を動かしていることが多いのですが、3年前に東京マラソンを完走してからは4時間を目標にトレーニングを重ねています。



# グループ会社を訪ねて...

第三回 (2)



株式会社 サテリット  
SATELLYT Co., Ltd.

## 矢澤社長に聞く



### ― 矢澤社長の経歴は

サテリットが昭和63年の設立ですから、もう30年くらいになりますよね。昭和59年に大陽工業に入社して、当時、八王子のプリント回路事業部で営業をしていました。入社してしばらくたつた頃にプロセス事業部という新しい部署(サテリットの前身)が出来たんですけれど、1〜2年もしないうちに分社する話を持ち上がったね。分社して独立するとなると経理を担当する人が必要になるということだったので、当時矢口(大田区矢口)にあった本社に異動になって、そこで一年位かな、経理を経験して、分社と同時に正式にサテリット

の経理として移籍になりました。

### ― 分社した後は：

最初はレーザー加工機やワイヤー放電加工機を導入して試作品や小物板金みたいな仕事を中心に始めたんです。その頃はまだ小さいって言ってもそこそこの大きさはあったんで、どちらかという「板金」の仕事に近かったのかな。プロセス事業部から引き継いだ「たばこを巻く機械の『部品』」なんかもJTさんから任されてしばらくはやっていました。



工場内の様子

何年かしてコネクタの部品をやり始めてからは「より小さく、より精密なものに」って徐々にシフトしていった感じですかえってそこに出会えて

良かったんですけどね。小物板金の精密なものよりも、より付加価値が高くて他が参入しにくい分野だと思っただけ。でも最初の頃は出来ないうちのものも多くて、せつかく仕事を受けてきても外注に出さざるを得なかったりしましたけど、工夫していろいろ試すうちに少しずつノウハウも確立してきて、社内で作れる物が少しずつ増えてきました。

### ― 設計からですか？

設計はやらないです。お客さんから送られてくる図面を元に作ります。二次元の図面から三次元のモノを頭に描くというのはやっぱりセンスなんです。うちにいる山崎さんと展開をやっている横山君はほんとにセンスがありますよ。



コネクタの部品



3Dプリンターの試作品等

最近ではモノがどんどん

小さくなっている、図面の縮尺も20倍、30倍なんていうこともありまから、実際の寸法を見たら大きさが1mmくらいしかなかったりして、本当に小さくて難しくなってきました。

### ― 事業環境については

皆さん非常に厳しいと思うんですけど、うちのよう金属加工業もやっぱり厳しいですね。量産が景気がいいって

言ってもうちには仕事がないこともありますから。世間一般に言ってる「景気」とは必ずしもマッチしない部分もありまして、特にならぬ場合の仕事がある時とない時の差が激しいですね。今回3Dプリンターを導入しましたけど、今あるコネクタの試作にプラス・アルファした仕事ももつと取れればと思っています。

うちの得意技術はコンマ1〜3位の金属の薄板の精密加工(複雑な曲げが出来ること)だと思っただけなんですけど、それに加えてもうちょっと深い「しぼり」が出来るよう

になると、また仕事の幅が広がるかなあとは思っています。

### ― 座右の銘などあれば

座右の銘なんていうとちよつと恥ずかしいんですけど『世界一の試作工場になる』っていうことですかね。抜け出た存在ではありたいと思っ

## 社員インタビュー

株式会社サテリット  
横山俊一さん



私は入社して30年くらいになります。現在は図面の展開プログラムや金型の設計プログラムを担当していますが、試作品は昔に比べるとかなり微細で難しいものになってきました。当社も少しずつ高齢化してきているので、今後はゆっくりとですが、後継者も育てていきたいと思っています。休日は子供達がバレーボール部に入っているの、送迎をしたり、試合を見に行くことが多いです。

# 総務・労務人材部会開催

## 営業リーダー養成講座 ～顧客との関係強化とリーダーシップ～



開催に先立ち座長の酒井社長（大陽工業㈱）は、「今日の研修で何か一つでも自分のもの出来るように頑張つて下さい」と述べられ参加者の意識

平成28年11月16日（水）五反田TOCにおいて総務・労務人材部会が開催されました。今回は「競合他社より一步先んじることが出来る営業リーダー養成」をテーマに、人材開発トレーナーで㈱デイ・フォース・インターナショナル代表取締役の福島章氏を講師にお迎えし、一日に凝縮した内容で開催致しました。

も自然に高まりました。

『営業は総合格闘技のようなもの』と語られた福島先生は、はじめに「シェア」と「フィードバック」が学びの源泉であり、思考停止しないためにも「唯一絶対解」や「正解探し」をするのではなく、「最適解」「最善解」を探す努力をし続けること、自分の感じたことや気付いたこと（情報）を積極的に共有（シェア）し、仲間の「気づき」もフィードバックしてもらいやすい人になることの重要性を説かれました。

参加者29名は6つの班に分かれ、営業リーダーに求められるリーダーシップ、思考と行動、顧客目線の関係強化に必要なこと、顧客対応力を強化するために必要なことなどをグループワークを通じて理解を深めました。経験獲得競争社会といわれる現代において、顧客との接点を広げ、自ら考えて行動できる人材を育成し、チームを率いていくリーダーになるためのヒントを得られた有意義な勉強会となりました。

### プリント基板技術交流会開催報告

■グループ会社でプリント基板の生産をしている㈱大昌電子と大陽工業㈱との技術交流会が開催されました。両社の実務部隊が7月27日に大陽工業㈱羽生工場、8月25日に㈱大昌電子岩手工場を訪問し活発な意見交換が行われました。

■大陽工業㈱羽生工場での交流会には、両社以外に、セブンヒルズ㈱、丸忠デジタル㈱、㈱幸大ハイテック、㈱ダイチュ

ーテクノロジーズからの参加者も加わり総勢22名で執り行われました。事業所紹介に続き工場見学に多くの時間を使い、特に注力している「放熱基板・銅インレイ基板」の独自設備や技術に関して、今後の需要拡大が見込める市場の製品例・技術プレゼンがなされました。

■㈱大昌電子岩手工場においては、インテグラン㈱からの参加、篠崎社長の飛び入りもあり総勢28名になりました。全社紹介と岩手工場が得意とするフレックス・リジッド基板・モジュール基板を中心にした基板と最終製品（ジャンル含め）等

の紹介、昼食を挟んで工場見学を行い参加者間で活発な意見交換がなされました。その後、昨午工場を移転し県内にあるインテグラン㈱岩手工場にも立ち寄り同社の会社紹介と工場見学も実施しました。早足での各工場見学・交流会となりましたが、参加者は多くの気づきと明日に繋がるものを残せた有意義な交流会となりました。

■厳しい市場環境の中で得意とする技にさらに磨きを懸け、ニッチな技術を製品に具現化して、多くのお客様に愛される企業であり続けることが求められますが、そのために

には個々の企業での生き残りと共に、グループ内企業間での得意技を紡いだ連携が今後ますます重要なものになると思われます。

交流会企画担当

㈱大昌電子 常務取締役 村上 秀俊  
大陽工業㈱ 常務取締役 井桁 勝美