



～取引先の増やし方～

ストロー会社に学ぶ『負けない戦略』

法政大学大学院中小企業研究所々長の井上教授は、著書『負けない戦略』で中小企業の事例を元に経営の要諦を説かれています。

ご自身も大学教授になる前は、従業員50名ほどの会社経営をしていました。商才はあり営業活動は得意だったので急成長したのですが、「経営能力が欠けていて倒産してしまった」そうです。そこで、経営学を学ぶべく大学院へ、その後、大学教員となって数多くの中小企業を訪問、常時30社を観察。その中で成長しつづけている経営者の話と、大学院で学んだ経営理論に違和感を覚えたそうです。そこで、独自の「負けない戦略」を見出しました。



ストロー製造で知られるシバセ工業(岡山県)は、**イノベーション(新しい考え方や技術を取り入れること)**を契機に取引先拡大に成功した中小企業です。かつては、取引先の95%超を大手食品メーカー1社に依存していました。しかし、飲料パックに取り付けるストロー製造の要求に応えられず、取引中止を通告され、まさに経営危機に直面しました。

当時工場長を務めていたのは、大手電機メーカー出身の磯田現社長。磯田氏はストローを飲み物を飲むための物という固定概念から離れ、プラスチック製の薄肉パイプととらえました。そして、「工業用ストロー」と命名し、新たな用途をホームページに掲載すると、さまざまな業種の企業から問い合わせが相次ぐようになりました。

昨今引き合いの強まっているアルコール検知器用ストロー。これは検知器のセンサーに息を吹きかける使い捨てのプラスチックストローです。あるタクシー会社から、事務員が市販のストローをはさみで切断する作業が大変なため、7センチほどのストローを製造して欲しいと依頼されたのが開発のきっかけでした。ホームページ上での工業用ストローの実例集公開をきっかけに、アイデアがアイデアを生む相乗効果をもたらし、同社の取引先はいまや1,000社を超えました。

このように、技術やアイデアを公開して他社の技術と結合させ、**新たな価値を創造する手法はオープンイノベーション**と呼ばれています。技術者の人件費・研究開発費などのコストを削減でき、自社が検討していなかった課題へのアプローチ方法や技術を提供してもらえるメリットがあります。

千葉県の「スズキ機工」は、機械開発製造会社ですが、「ビニールに入った食品原料の袋を開封する際、ささくれが発生しないハサミが欲しい」との食品製造工場担当者の声をもとに、岐阜県関市の鍛冶職人と連携しビニールをストレスなく切断できる「ベルシザー」という工業用のハサミを開発。異物混入事故対策ツールとして評判を呼んでいます。

情報を収集し、変化を感知してビジネスにつなげる能力・**情報感知能力**が、今のビジネスには必要です。さらに、ビジネスのアイデアを思いつくためには、日頃から問題意識を持っていることも重要だそうです。

大企業との連携で成功している中小企業に共通するのは、大企業からの下請け取引を継続させている点です。自社製品の開発に成功しても、下請け事業は一定程度残しておくことが重要だと、井上教授は書いています。

～戦略経営者 2024年5月号～



桐生相続相談室

7/10(水)・20(土)・27(土) 相続について、お気軽にご相談ください。
9時～18時の間で60分 fashionable background drawn in watercolor

無 料 相 談 会

☎0277-45-2160

「三方よし」の精神で価格交渉

精密工具の製造をなりわいとする**田野井製作所(埼玉県白岡市)**は、近年のコスト高を受け、製品価格を改定(平均10%引き上げ)しました。独自の製品群は、ユーザーから高い評価を得ています。



価格改定に踏み切った背景として電気料金の高騰を筆頭にあげます。「法人向け高圧・特別高圧電力の値上げで、工場の電気料が前年の倍以上のペースで上昇し、経営努力でカバーできる範疇を超えていました。」

価格交渉の際、念頭に置いたのは「三方よし」の精神。三方とは、商社とユーザー、そして自社を指します。田野井優美社長はこう主張します。「取引先から価格改定を相談された時、最大限応じるべきです。交渉を拒否したりコストダウンを要求することは、お互い疲弊するだけ。過度なコストダウンは現場に負担がかかり、品質不正の一因にもなる。まずは、改定の根拠と自社製品を使うメリットを丁寧に説明することが価格改定につながります。」

価格改定の根拠としては部材等の高騰、メリットは「一般的な部品メーカーにおける費用のうち、工具の占める割合は5%程度。それに引き換え、工具交換時間、製品のバリ取り、品質検査に要する時間と費用は莫大です。当社製品はそうした間接コスト削減にいかにお役立ちできるかをお伝えしました。」すると、大半の取引先の同意を得ました。

難色を示された場合も、「その理由を憶測するのではなく、しっかり確認すると、その理由を把握できひとつ一つに打開策を検討できました。」

「設備投資や“人財”採用をはじめ未来に投資するには、一定の利益を確保する必要があります。そのためには、適正な利益を価格にしっかり転嫁すべきです。」

私達も正当な対価をいただいて、従業員のモチベーション向上を図りつつ、製品の性能に磨きをかけていきます。」と田野井優美社長は微笑みます。



～戦略経営者 2024年6月号～

～顧問先のご紹介～

公益財団法人 大川美術館 様

～ 地元にある美術館を地域全体で応援しましょう! ～

STEP THROUGH TIME

石内都

2024年8月10日(土)から12月15日(日)まで



展示会のお知らせ

国内外で活躍を続ける写真家・石内都。2018年にその活動の拠点を生地・桐生に移しました。デビュー作“絶唱、横須賀ストーリー”から亡き母の日常のものを写した“Mother's”被爆した人たちの遺品を撮り続ける“ひろしま”等。展示室すべてをつかっての展示会となります。石内都が向き合ってきた時間の層を個室が連なる展示空間において旅します。

開催日程 8/10～12/15 月曜休館
開館時間 10時～17時
観覧料 一般1,000円
高大生600円
小中生300円

※詳しくは、HPをご覧ください

《メンバーシップ会員募集》

平成元年の開館以来、地域社会の美術普及・教養向上、文化増進に寄与してきましたが、近年の景気不況を受け、厳しい財政運営を強いられています。地域社会に根付いた美術復興にご賛同いただきたく、メンバーシップ会員を募集いたします。個人：年会費2万円、法人：年会費5万円～入館券等の特典があります。詳しくは、HPまたはお電話でお問合せください。ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。



公益財団法人 大川美術館
〒376-0043 群馬県桐生市小曾根町3-69
Tel. 0277-46-3300 Fax. 0277-46-3350
www.okawamuseum.jp

