

## 松浦顧問緊急講演会『経済変動の行方』

7月2日 於 食事苑京阪

(株)高畑事務所 高畑 國正

松浦顧問からお声かけいただき、急遽開催することになった緊急講演会。告知から開催までの期間が短かったにもかかわらず、57名の会員と会員OBの方が参加され、盛会となりました。以下にメーリングリストに投稿された感想文を転載します。

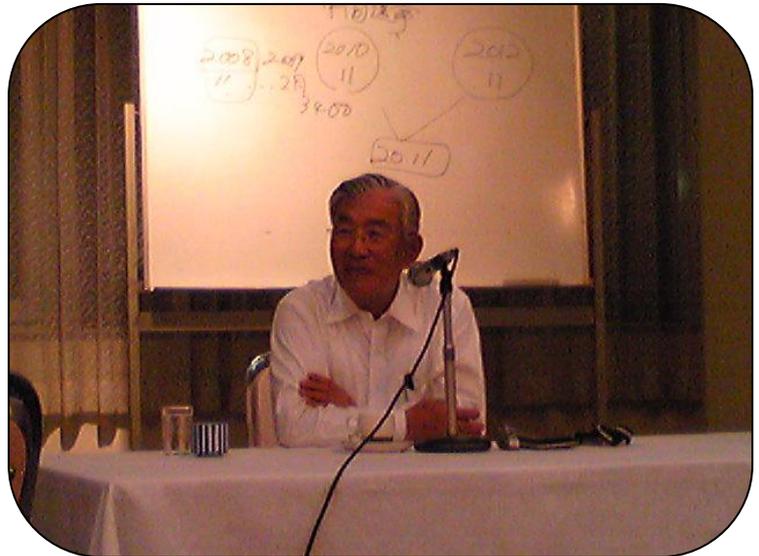
### 《(株)佐々木事務所 佐々木 志朗》

私は松浦顧問がお話して下さったような内容の講演会に参加させて頂いたのは今回が初めての出来事だったので、すごく楽しみにしていた反面、お話し頂ける事を、理解できるのか不安でした。しかし、その不安とは裏腹に松浦顧問のお話くださった内容はとてもわかりやすく興味をもって聞くことができました。

松浦顧問のお話して下さった中で、これから会社を経営していく指針がたくさんありました。中でも、「変化に対応する力をつける事いつまでも同じ事は続かない」「本業を続けてもダメ、本業を離れてもダメ、本業の中身を変えていかないといけない」「お客様の要求をすべて対応してきた事によって、今忙しくされている企業もある」「縁があった人を大事にして事業を継続させていく」この4つの松浦顧問のお言葉が私の胸響きました。

この100年に1度といわれる大不況において我々中小企業は大量生産から1個からの物作りなどへの変化、お客様の要求に対応していくサービスが大事なのではないかと感じました。

素晴らしいご講演を、お聞かせ下さった事を深く感謝いたします。本当にありがとうございました。



### 《(株)万城製作所 佐藤 拓哉》

これからの時代をグローバルに考え戦略を立てて行動していかなければ生き残れないということを以前のお話からもお聞きしていたものの、最初頭に浮かんでくるのは弊社でグローバルな営業なんて無理ということです。しかし海外市場をターゲットにした企業を挟んで間接的に関わることならばできないか？それでも人口の多い地域での現地生産がこれから始まるとも聞かせていただいたし、そうなってしまうと One Shot Production と言われたように小ロットでの生産をメインに売り上げを作らなければならない。そうなれば会社の容は変わらざるをえない、また顧客の要望を真摯に受けて対応をとっている企業は今でも売り上げの8割を守っていると

具体的な身近な例を挙げていたとき、私の目指し守っていかなければならないのはそこから始まっているものであり、その先をどうしていくか・・・そう思いました

### 《㈱クロスエフェクト 竹田 正俊》

ご講演頂きました内容について、昨晚私なりに深掘りして考えてみました。そこには様々な“気づき”があり、私共が目標としているドラッカーマネジメントを遂行するにあたり必要な情報が多数散りばめてありました。

#### ●“One-Shot-Production”による「1 個作り」のものづくり。

これは、まさに変種変量していくものづくりに必要な技術であると考えます。ものづくりの汎用化がますます進み、工作機械からは、プリントアウト感覚で「モノ」が生み出される世界は、もうそこまで来ているのかなと思います。このような時代で、単品モノでどのように勝負していくのか。「試作」を切り口にもっと深掘りして考えていく必要があると感じました。

#### ●顧客との対話から「変化」を察知する。

松浦顧問は、これが本来の私共ものづくり中小企業の生き方とおっしゃいました。「私共はどこに向うべきなのか？」その答えは顧客が知っているんだと。情報は全て顧客にあるんだと、改めて気づかせてくれた言葉でした。私たちの先輩方のお言葉に、これからの営業活動は単なる目先の受注活動ではなく、「情報統括力」が必要とされるというお言葉がありました。松浦顧問のお話は、まさにこの言葉に通じるものであったと思います。



#### ●人の少ないところで商売は出来ない。外へ！

私たちは干上がっていく池のたまたま底にいただけで、このままではいずれ干上がる！という中村顧問のお言葉を具体的に示してくださったのではないのでしょうか。私たちの「ちんけ」な技術でも、世界には必要としてくれる顧客が沢山います。それらの顧客を高い情報収集力で、どう見つけるか？それが私共に課せられた大きな課題だと思います。

いつもいつも、松浦顧問のお話からは本当に沢山の気づきと発見があります。このように定期的に刺激を与えてもらうことによって、きっと私共のものづくりに変化が起こると信じています。

このような素晴らしい「機会」に感謝致します。ありがとうございました。

### 《㈱名高精工所 名高 新悟》

急激に景気が後退していった昨年末に行われました「松浦顧問緊急講演会」からちょうど半年経ち、私達を取り巻く経営環境がどのように変わったかを考えてみますと、底打ち感はあるものの、やはり、各社ともまだまだ厳しい状況が続いているのではないのでしょうか？

そのような状況下、今回の松浦顧問のお話の中でも、この世界大不況において、私達経営者がどのように考え、どのような決断を下し、どのように行動すべきかの指針を、大変わかりやすい内容で私達に示していただきました。

- ・現在の世界の自動車供給能力は9,500万台、一方、その需要は、5,200万台
- ・市場は55%にまで縮小する
- ・グローバル戦略 これから人口が増えていく国でのビジネスを考える
- ・氷河期においては、俊敏に変化に対応できるものだけが生き残る
- ・本業を続けてもダメ、本業から離れてもダメ、本業を市場の要求に応じて変化させていく
- ・顧客の要求(単価、納期など)に対して、ただ真摯に答えてきたことで、今忙しくされている企業もある
- ・縁があった人を大事にして事業を継続させていく

以上は、松浦顧問からいただいたキーワード、キーセンテンスのほんの一部ですが、これだけでも非常にたくさんの経営判断のヒントがちりばめられていると思います。

松浦顧問には、大変お忙しい中、私達のために貴重なお時間を割いていただき、素晴らしいお話を頂戴いたしましたことを深く感謝いたします。本当にありがとうございました！

### 《榊木村製作所 木村 俊彦》

今日まで我々製造業を支えてきた多くの関連産業が転換期を迎えていること、そして、我々経営者が的確な判断やビジョンを持たなければ生き残っていけない。まさに今直面している現状に対し危機感を抱きお話を聞かせて頂きました。

今日までの我々のものづくりは、時代のニーズに合わせて開発された商品などが、常に時代の最先端技術を駆使することによって、飛躍的に範囲を拡大することができました。しかし、環境資源問題や少子高齢化、人口減少などの内外の情勢変化に伴い、従来型の大量生産の製造業を中心とした経済発展のパラダイムはもはや限界にきていると感じました。そして現在では円高の影響も受け更に製造業が大量生産設備を海外に移設し、使用部品の調達を現地化し大幅な体質改善を推進されている。グローバル化というものが、今日までは、中堅、或は大手企業でのイメージとして捉えていましたが現在のITの発展により、我々中小においても、これらを強力な情報発信ツールとしてビジネスにしていく必要性も同時に感じました。

産業構造そのものが大量生産・大量消費の時代から、個の時代・質の時代にシフトしています。One-Shot-Production”まさに、その通りであると感じました。今後はプラスαの要素として自社の経営資源を最大限に発揮できるようなソリューションサービス等も企業の差別化という点で重要な課題になってくると思います。だからこそ、時代のニーズに合わせて変化する「プロダクトイノベーション型」の斬新なアイデアが、我々には今後必要なのではと・・・感じています。

松浦顧問様には、お話を聞かせて頂ける度に、本当にたくさんの気づきを頂けます。あとは、これをいかにして我々がこれらの事柄を真摯に受け止め、行動に移していけるかという事が最も今この現状で必要なことではないかと感じています。皆様でこの時期だからこそ実践躬行しましょう。