

—過去、日本の製造業は、メーカーを頂点とするピラミッド構造で成り立っていました。しかし、インターネットが普及した昨今、取引形態は大きく変化し、地域の壁を超えた新たな出会い、新たなビジネスチャンスの可能性へと広がってきました。「エミダスチャンス」では、エミダスというツールをひとつの可能性として活用し、出会いやチャンスを抱んだ皆様の事例とポイントをご紹介します。

「生き残る」ため、刺激を



ヒューテック 藤原社長 と タカノ 高野社長

藤原社長と高野社長との出会いは4年前の2008年。NCネットワーク主催の忘年会であった。その後、NCネットワークのセミナーやツアー、経営者交流会などで幾度か顔を合わせ談笑するうちに、今回の研修へと話は至った。現在、両社は受発注の取引もあるが、それを越えた協力関係にある。

目的は技術向上が最優先ではない

高野社長の目指す製造業界での「生き残り」のために、「従業員自らが技術を成長させることができる切削部門人材の強化」を図るそのひとつが、旋盤研修だ。「従来のような検定員による研修ではなく、切削や材料・工具等に対して絶対的な技術と知識を保有するプロであると同時に、経営者としての苦悩と視点を持ち合わせる人でなければこの目的は達成されない」という高野社長の思いから、藤原社長に講師を依頼。藤原社長がそれを快諾したことから始まった。

研修内容は、従来の社内加工では考えられないような速さや精度で加工実演をした上で、それを習得させること。また、毎回課題を与え、翌月の研修で各自の取り組み具合に現れる精神までを視野に入れ、個別に指導を行う。練習の有無や程度から研修や仕事に対する意識を確認し、プロとして経営者として叱咤激励するのである。

各研修員に対する指導の背景としては、藤原社長と高野社長との事前ディスカッションが最も重要であるという。

他社の社長による旋盤研修

群馬県にある金型部品メーカー株式会社タカノを、大阪から月に一度、精密金属加工を得意とする株式会社ヒューテックの代表取締役・藤原多喜夫氏が訪れる。タカノ取締役社長・高野英治氏が従業員向けに開催する旋盤技術研修の講師としてやってくるのである。

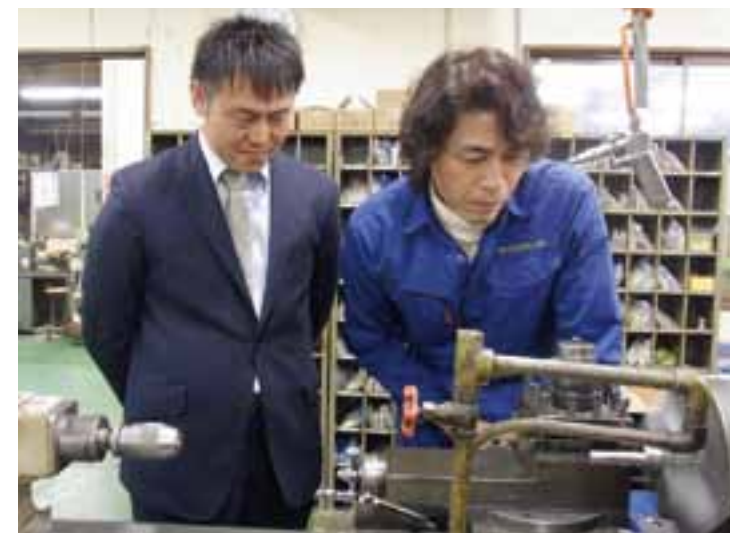
つくる

互いの会社が成長し合うこと

研修開始から約1年経った今では、社内研修のほかに、社員の技術力向上やモチベーションアップのため互いの社員を行き来させることも行っている。

「互いの社員のエース同士をぶつけることで双方が刺激を受ける。社員自身が他社の社員と自分を比べることで生まれるライバル意識は、自ら考え・自ら行動する思考に至るために重要である」と藤原社長は語る。

高野社長は、「NCネットワークのイベントやセミナーに参加し、藤原社長と知り合ったことで、時に互いが相談の相手になり、時にビジネスパートナーとなり、また今では双方の社員交流も実現している。そのきっかけとなったNCネットワークでの出会いは、ただ名刺交換をして終わってしまうような形式



旋盤実演をする藤原社長と説明を聞く高野社長

的なものと違い、たとえるなら“勝手口から入る”感覚での出会いが多い。気軽な出会いからのほうがよい関係が続くのかも知れませんね」と言い、2人は会社や事業の枠を超えても、互いを刺激し合える存在となっている。

株式会社 ヒューテック

(エミダス番号 81278)

〒538-0043
大阪府大阪市鶴見区今津南2-7-13
TEL: 06-6961-9252
FAX: 06-6968-7255
E-Mail: f-tec@isis.ocn.ne.jp
設立: 1966年 資本金: 500万円
従業員数: 8人
事業内容: 単品・小ロットの小〜中型の各種精密金属加工
主要三品目: 工具・精密試作加工・高精度スピンドル、ゲージ
お問合せ 担当: 藤原多喜夫



小物・金属切削の単品・試作・小ロット加工例

株式会社 タカノ

(エミダス番号 82001)

〒373-0022
群馬県太田市東金井町1237
TEL: 0276-22-6270
FAX: 0276-22-6278
E-Mail: web@kk-takano.co.jp
設立: 1969年 資本金: 2000万円
従業員数: 120人
事業内容: 金型関連部品の製造及び販売
主要三品目: 金型標準部品・Oil-Stick (埋込式固形潤滑剤)・オイルレス摺動部品
お問合せ 担当: 関口総一郎



プレス金型用オイルレスガイドピン

エミダス会社情報の閲覧数を増やす!? セミナーって?

NCネットワークでは、インターネットを利用する「エミダス工場検索」だけではなく、さまざまな「リアル」でのイベントも開催しています。その代表的なものが、全国で定期的に開催されているエミダス活用のためのセミナーです。顔を合わせることで、人と人とのつながりへと発展していくこともあります。

セミナーに参加して、問い合わせにつなげる!

多くの人に自社を知ってもらい、問い合わせにつなげるにはどうしたらよいのか? WEB上に掲載する製品・技術情報を増やすことで、閲覧数が変わります。しかし、ただ情報を掲載するだけでは実際の問い合わせには結びつきません。

そこで、直接みなさまに、製品・技術情報掲載のポイントや会社情報登録のポイントをご案内する「セミナー」を、東京・大阪・名古屋をはじめ、全国各地で開催しています。

また、海外市場に向けた多言語対応機能など、日々進化するエミダスの新機能についてもご説明させていただきます。

会員様同士がお顔を合わせる、貴重な機会でもあります。

1 入門編

「ブランディングセミナー」

NCネットワークのセミナーに初参加の方向け!

- エミダス会社情報の活用方法
- NCネットワーク代表内原による

「中小企業が厳しい競争環境の中で勝ち残っていくための手法」について、お客様事例を交えながらお話しします。インターネット営業のみならず、今後の経営においてお役立ていただけるセミナーです。

2 活用編

成功事例

山本精工(株) 京都
Web営業セミナー出席後、月間アクセスが約5倍に!
< 500アクセス → 2700アクセス > など

「Web営業セミナー」

エミダス会社情報の基本的な操作説明だけでなく、実際に入力作業をしていただく時間を長く取ったプログラムです。「情報の入力の仕方がわからない」という方も、「情報を登録したいが社内で時間がとれない」という方も、自社の「会社情報」の資料をご持参いただき、NCネットワークの社員と一緒に入力することにより、無理なく情報の登録が行えます。



ブランディング・セミナー風景

セミナー後には、ご希望の方のみ懇親会にご参加いただけます

セミナー問い合わせ先: 03-5217-5403 (倉田・近江)