

このネットワークのメリットとしては下記の点を挙げることができる。

- 異業種企業が隣接しているため、部品の移動にほとんど時間がかからない。
- 担当者間の連絡も密にとれるので作業がスムーズに行える。
- 結果としてコストダウン・コストカット、サイクルタイムの短縮が可能となる。

これらのメリットが評判となって、2015年に4億円だった売り上げが、2016年には7億円の注文があった。ネットワークとしては10年後には50億円の受注を目指している。

2013年にネットワーク加盟20社の従業員数は320名であったが、売り上げ増加と共に従業員数も増えて来ており、2017年12月現在で510名となっている。

「グローバル作戦」に関しては、発電所の増設が続くインドネシアに照準を当てて、同国での発電所建設で大きなシェアを持つ中国の重電メーカーにアプローチしたところ、中国にはまだ当社のような精密板金の会社がないことから、当社の技術力が高く評価されて協力工場の指定を取り付け、2013年にインドネシアに発電所設備用筐体工場を設けて生産と納品を開始した。インドネシア政府は、2019年までの国の電力供給に関して、国が予定している3万5000メガワット（MW）の増加は厳しく、多くても2万5000メガワットの供給増しか実現できないとの見方を示しており（2016年10月）、依然として電力需要を満たす見込みが立っておらず、今後も発電設備の増強は国策として継続されることから、当社としては工場の増産を図っていく予定である。現在の従業員数は本社からの派遣社員が5名、現地社員が400名である。

右の写真は、インドネシア工場で製造している配電盤であるが、同工場で製造した筐体に部品を設置し配線した完成品で納品する。検品を徹底的に行うのでクレームはほとんど発生していない。



2. 貴社の事業が地域にもたらしている経済・社会的効果について記述してください。下記事柄があれば文中で触れてください。

- 事業活動などが表彰された。
- 評価機関から評価を受けた。
- 報道された。
- 大学等の研究対象となった。
- 視察団を受け入れた。
- 品評会・技術競技会に参加した。

経済・社会的効果について詳細に書いてください。

「ローカル作戦」では、今まで社員の研修ができなかった中小企業であるが、ネットワークを作ったことから、共同で行うことでコストが低く抑えられることとなって、社員研修が盛んに行われるようになって技術レベルの向上に結び付いている。

さらに、地域に元気な企業があるというイメージが広がり、今までは高校や大学を出ると町外とか県外に出ていた若者が地元のネットワーク加盟の企業に就職するようになったことである。

地域企業の新たな動きとして東北経済産業局と東北農政局から視察に来て、中小企業白書に記事として紹介された。



↑
公的機関から評価を受けている場合は書いてください。

「グローバル作戦」の効果であるが、インドネシアとの交流が生まれたことを挙げるができる。つまり、インドネシアに工場を設けたことから、〇〇町にある工場にインドネシアの研修生を招いて実習をさせており、町民との交流も行われるようになった。そして、同町では役場の中に〇〇町インドネシア交流協会を設けて専任の事務局員を配置して研修生の子弟のホームステイなど様々なイベントが行われている。最近では農業面での交流ができないかということで、JAが農家を集めて交流団をインドネシアに派遣したところ、日本の進んだ農業技術を学びたいという要望があったため、2016年から農業の実習生も受け入れるようになった。中には日本で農業を続けて行きたいと考えるようになった研修生も出て来ており、町では遊休農地や民家を無料で貸すなどの方策を検討中である。

2017年の実績

- 来訪した研修生 50名
- 交流会の開催 春夏秋冬に1回ずつ
- ホームステイでの受け入れ 15名
- インドネシアへの訪問 30名

インドネシアとの交流が農業にも波及していることから、農業定住するインドネシア人が出てくれば遊休農地の減少や後継者不足対策に期待が寄せられている。

こうした活動が評価されて〇〇町インドネシア交流協会の会長である当社社長が今年4月に町長から国際交流貢献表彰を受けた。

表彰などを受けていれば書いてください。

中小企業白書20XX年

株式会社△△

高い技術力で海外へ
国内では異業種交流

サービス業におけるコスト・マネジメントを再検討するにあたって、はむ社がその実践事例について述べている。本稿の目的を達成する。サービス業でコスト・マネジメントが積極的に実施されるようになる以前は、企業では主に労務コストとエネルギーコストの管理を適切に実施管理が行われていたため、経営者は労務管理費用を十分に把握し活用していたから（Kaplan and Cooper, 2006, p. 229）。Kaplan and Cooper (2006) はその理由として、サービス業では規制緩和が促進されておらず、競争環境ではなかったため、コストに関して意識が低かった点を指摘している。しかし、規制緩和が進むにつれてサービス業でも業務の効率化が求められ、コスト削減を積極的に把握する必要性が生じた（Kaplan and Cooper, 2006, pp. 229-231）。こうした背景から、サービス業におけるコスト・マネジメント研究は Edwards (2007) を皮切りに、1990年代を中心として盛況を極めた。さらに活動基盤型経営（Activity-Based Costing: ABC）の発展とともに、多くの研究でサービス業におけるABCの有効性が指摘された。その大きな理由として、サービス業では間接費・固定費の割合が高いという共通認識がある。その点を踏まえて、本稿は以下に示す通り（2008）は「サービス業・一般に適切な型経営（型経営）（Cost management）は、活動基盤型経営・活動基盤管理である」（10）頁）との結論を導いている。この結論を踏まえ、2008）14、「活動としてのサービス」という観点から、ABCでは活動が資源を消費し、サービスは活動を消費する（吉田ら、1997）という主張に基づいて述べている。

3. 今まで事業に取り組んで来た思いと、将来に向けての抱負および計画

海外に工場を作っても当社の活動基盤は福島県〇〇町にあるという考えは変わっていないし、今後も変えるつもりはない。この町で少子高齢化によって確かに人口は減少しても、町民が普段に生活していけるように社会のインフラをしっかりと保持して行くためには企業が継続して事業を行っていく必要があると考えている。従って、小さな企業同士が連携して補完し合いながら共に成長を目指すという「みちのく産業ネットワーク」の中心企業として今後も努力して行きたい。

大企業に比べれば規模的にも人材的にも劣る中小企業であるが、横に連携して行くことで大企業に負けないパワーを持つことが実感できた。かえって機動性のある中小企業のメリットを活用して地域の中小企業と共に成長を目指したいと考えている。

10年間の長期計画として、ネットワークのブランドをつけた製品の開発を検討している。従業員たちの技術力も高まって来たので実現可能と考えている。

インドネシアの工場にしても、発電設備だけでは限界があるので、今後は確実に電気を使用する家庭も増加して行く環境にあるため、家庭に焦点を当てて電気を安全に使用する器具などの製造販売に力を入れて行く方針である。電気を生活に利用するノウハウは日本の方が先を行っており、それをインドネシアに伝えることがビジネス機会になると考える。

農業は専門外ではあるが、社会貢献の意味もあって、役場に協力しながらこの町とインドネシアとの農業交流には力を入れて行きたい。インドネシアでの人脈は当社の財産でもあるので役にたてれば幸いである。