

[月刊]

2008. OCT  
平成20年10月10日

岩手よもっと  
元気になれ!

(財)いわて産業振興センター広報誌

# 産業情報 いわて

Vol.

79

CLOSEUP  
岩手力!

## 株式会社小林機械 優良受注企業紹介

報告 大連商談会報告  
「専門家派遣事業」活用事業所の紹介

下請適正取引等の推進のためのガイドライン  
経営革新計画作成のすすめ

中小企業総合展2008 in Tokyo ビジネス商談会 byNetbix

GLOSEUP

# 岩手力!

優良受注企業紹介

株式会社小林機械

## 世界最高水準を支える 半導体、FPD製造装置の 部品製造メーカー

小林機械（本社・奥州市）は、半導体やフラットパネルディスプレイ（FPD）を製造する装置の部品の製造と組立を行っている。クリーンルーム設置や大型加工専門工場の新設、それに伴う最新大型加工機械の導入などでお客様の最新ニーズにも積極的に対応し、大きな信頼をかち得ている。



▲本杉工場で生産している大型精密部品の「真空チャンバー」。液晶のフラットパネルディスプレイを製造する装置で、高精度が求められる

### 世界的メーカーから 高い信頼を得る

同社の主要取引先は、東京エレクトロン東北（本社・奥州市）、東京エレクトロンAT（宮城事業所、山梨事業所）、アルバック東北（本社・八戸市）などだ。

東京エレクトロン東北は、半導体の熱処理成膜装置の製造で世界のナンバー1シェアメーカーとして知られる。東京エレクトロンATは、半導体製造装置に加え、FPD製造装置の開発・製造にも進出している。アルバック東北は、パソコンや液晶テレビのディスプレイ生産を担う大型基板FPD用製造装置の生産を行っている。

小林機械は、これら世界的メーカーから部品の製造や組立を受注。世界最高水準の高い技術力を誇る各社から、厚い信頼を得ている。その信頼の基にあるのは、同社が築きあげてきた、ものづくりの誇りをもって日々の仕事に取り組む姿勢と、クリーンルームや新工場建設など、高品質の製品づくりを実現する設備と生産体制にある。

同社はもともと、金型の加工業からスタートした。現社長小林康行氏（58）の父親が

奥州市前沢区の本杉工業団地内に建設された本杉工場内の大型加工機械「横中ぐり盤」。同工場は、工場面積1320平方メートルの広さを持ち、総計で約7億円を投資した大型加工機械（門型マシニングセンター、横中ぐり盤等）を整備。半導体製造装置のほかにFPD製造装置、真空チャンバーなどの大型精密部品加工を行い、高い生産性と高い精度を実現している

73年、埼玉県鳩ヶ谷市に会社を設立。

当時、日本鋼管の社員だった小林社長も、父親の仕事を支援。その後、会社を辞め、一橋大学の大学院を経て80年、30歳で小林機械に入社した。

「会社は10人規模の零細企業。私もフライス盤を使って作業していました」

33歳のとき、小林社長は、大学の先輩で受注先の、ある会社の重役に言われた。

「この先どうするんだ？ものづくりで生きていくんだったら、まず分野をしっかりと確立しろ。それと、都心部でやっていたら、いつまでたっても3次下請けで先行きは見え



▲本社工場でマシニングセンターを操作する女性社員。女性らしい細やかな気配りや配慮は、高精度部品加工において大きな武器となる。本社工場となりにはクリーンルーム（720㎡）が設備され、空気中の浮遊粒子の数で判断する清浄度基準で、クラス3000（稼働時）とクラス50（稼働時以外）という高いレベルの清浄環境を達成している



▲本社工場での作業工程の打ち合わせ。  
先輩社員から後輩への指導体制も確立されている



▲加工後の最終仕上げ。最後まで神経を注ぎ、洗淨を行う

ない。それよりも、もっと設備が広げられて、若い人材を集められるところで、もう一回態勢を作り直したほうがいい」

小林社長は先輩の助言に従い、新天地を求めることになった。いくつか候補地を探し、条件が合ったのが前沢町（現奥州市前沢区）だった。89年、誘致企業として現本社のある場所に工場を設立した。

## ワゴン車に寝泊まりしての営業まわりからスタート

小林機械の前沢工場は小林社長と現地採用の2人、合わせて3人でスタートした。設備は汎用の機械が2台。金型分野を広げようとしたが、すぐに壁にぶつかった。

「金型関係につきものの、熱処理などの処理屋さんが岩手では当時、系列化されていて、お願いにいてもなかなか思うように処理してもらえなかった」

小林社長は局面の打開に動き出す。どんな仕事でも取ろうと営業まわりに出た。

「ワゴン車を買って、東北6県の工業団地をまわりながら飛び込みで営業して歩きました。泊まる場所がないところでは、寝袋

にくるまって寝ました。冬場は寒いのでワンカップのお酒を飲んだりしてね」

だが、なかなか仕事を受注できなかった。人員と設備について答えると、相手はそれから先に話を進めるのを止めた。

今につながるチャンスは突然にやって来た。江刺の東京エレクトロン東北に飛び込んだときに一枚の図面と材料を渡されて言われた。

「これを明日までに作ってほしい」

小林社長は飛んで帰ると、徹夜で仕事をやり遂げ、翌日約束を果たした。それは半導体製造装置関連の小さな治工具だった。

これをきっかけに、小林社長は東京エレクトロン東北から少しずつ仕事を受注するようになった。

工場開設2年目には、いわて産業振興センター（当時は県中小企業振興公社）の設備貸与制度を活用し、マシニングセンターを1台導入した。

「それが、センターさんとのお付き合いの最初でした。この機械を入れてから、相手側の対応も変わってきました。少し小林を鍛えてやろうか、となった。それからは仕事の分野も、どんどん変わってきて、それが今につながったんですね」

現在、同社は半導体と液晶分野に的を絞り、より信頼性の高い、より付加価値の高い製品づくりに取り組んでいる。また、産業振興センターからの情報を活用したり、商談会にもよく参加している。

小林社長は「商談会は、年に一度、同窓会的にみなさんと会うことで、みんな頑張っているんだなと刺激を受ける。そういう機会にもなっています」と笑顔で話した。



▲コンピューターの画面に映し出された設計図面を確認



## 企業概要

- 設立 1973年8月
- 代表取締役 小林康行
- 資本金 6600万円
- 所在地  
〔本社・工場〕  
岩手県奥州市前沢区字養ヶ森44-32  
電話 0197-56-4205（代）  
〔本杉工場（製造部門）〕  
岩手県奥州市前沢区字五合田19-4  
電話 0197-56-8823  
〔鳩ヶ谷工場（製造部門）〕  
埼玉県鳩ヶ谷市里475-4  
電話 0182-84-3780  
他に宮城県・大和工場（製造・組立部門）、厚木（設計部門）、戸田（組立部門）に拠点を置く。
- 従業員数 160名  
（男125名、女35名）

URL <http://kobayasi-m.com/>

今月の表紙 / 小林機械本社工場（前沢区）で働く若い力。（左から）瀬川翔太さん（20）、千葉竜一郎さん（21）、吉田佳嗣さん（20）、佐藤究さん（21）、浅理勇介さん（20）。「難しい形状のものをうまく作って成功したときに充実感を感じます」（浅理さん）。「20歳前後の社員が20人くらいいて、野球とかボウリングなどでよく遊んだりしています。毎年11月の社員旅行が楽しみです」（佐藤さん）

小林康行代表取締役  
1950年、東京都荒川区出身。  
早稲田大学理工学部卒業後、日本鋼管に就職。日本鋼管時代に父親が創業した小林機械に出資。3年後に日本鋼管を退社し、一橋大学大学院に入学。同大学院経済学研究科博士課程修了。80年、小林機械に入社。89年、誘致企業として岩手に。早大で4年間、日本鋼管で1年間はバレーボールに打ち込み、早大時代は入学時の4部から卒業時は1部に昇格。大学時代、大学院時代の豊富な人脈を経営に生かしている。

# 第6回

# 大連商談会参加報告

●大連

●岩手

平成20年9月17日中国大連市「フラマホテル」で宮城県と共催開催された標記商談会に当センターから瀧田事務局長(岩手県産業貿易振興協会事務局長兼務)と育成支援グループ渡辺の2名で参加してきました。

大連市の位置する中国東北地域では、平成16年度に国有大企業を含めた地域全体の工業振興政策が打ち出され、今後一層の発展が見込まれる地域であり、平成17年には大連市内に岩手県の事務所を設置し、県内企業・団体のビジネス支援を実施しています。

同商談会は、県内企業のビジネスチャンスの拡大を図ることを目的に、今年度で6回目を数え、今年度は岩手県から下記の6企業が参加し、宮城県からは8企業が参加しておりました。

開会セレモニーの後(写真1参照)、前回の商談会にも参加し、商談が決定した(株)グローイングの調印式が華々しく執り行われました。(写真2参照)

オープニングセレモニー、調印式とも大連市の要人が参加され、この商談会にかける大連市の並々ならぬ意気込みが感じられました。

その後行われた商談会では、参加した各企業が中国国内での販売促進、中国国内からの食材の調達、部品の委託製造先の開拓など、岩手県内出席企業で多い企業は17社(団体)からの事前商談申込があり、各ブースで通訳を交えての活発な商談が行われていました。(写真3参照)

参加企業の皆様には出展お疲れ様でしたと申し上げますとともに、ぜひこの商談会をキッカケとしての数多くの商談が成立することを祈念しております。

また、今回の商談会が成功裡に終了したことは、主催者であります(財)岩手県産業貿易振興協会スタッフ及び岩手県庁関係者の皆様のご尽力の賜物と感謝申し上げ、私どもからの参加報告とさせていただきます。

## 第6回大連商談会参加企業名簿(岩手県分)

No	企業名	商談目的	商談品目
1	八幡平市産業振興(株)	販売	山ぶどうワイン
2	(株)川秀	販売	水産品
3	(株)グローイング	調達、委託	住宅設備機器・部品
4	(株)日本ソバマック	総代理店契約	十割そばの製造・提供システム、そば粉
5	(株)西浦精機岩手工場	調達	自動車部品(鋳造品)
6	元正榮北日本水産(株)	販売	水産品



開会セレモニー(写真1)



(株)グローイング調印式(写真2)



商談会の様子(写真3)

# 「専門家派遣事業」 活用事業所のご紹介

コーディネーター  
高橋 清美



## I はじめに

当センターでは、中小企業の皆さんにお役に立てる事業を用意しております。「明確な目標を設定」し、それを達成するための「課題や問題点の解決」に「専門家の指導が必要な場合」御利用いただける専門家派遣事業でございます。すでにご利用いただいた多くの皆様方に喜んでいただいております。今回の産業情報いわてではこの事業をご利用いただいた企業様がどんな進め方をされたかの概要をご紹介します、より多くの企業様にご利用いただくきっかけになればと願い寄稿いたしました。

## II S社と専門家派遣事業の足跡

一昨年の六月、O市の商工会T様から一報が入った。「S電子様から品質課題についてのご相談が寄せられた」という電話である。翌週、T氏に同行しご要望内容について伺った。S社は1951年東京都品川区に創業、岩手工場は同年二月に稼働、当初から群を抜く生産性を誇る自社のモデル工場として様々な期待が託されていた。案内された工場内は先進の改善ツールを駆使した事例の数々が貼りだされ、まるで改善を楽しんでいるそんな空気が伝わってきた。

社長様の第一声は「今、他のコンサルが管理の仕組構築を進めているので、あなたには品質を頼みたい、品質のみ」と念を押された。はて隔々まで行き届いた工場管理の姿、はたしてご期待に添えるかどうか躊躇したことが思い出される。

## III いただいたテーマと進め方

ご依頼のテーマは、今年度のクレーム件数目標必達であった。まずはこれまでの取組みを理解する為現状把握から始めた。

### ①クレームの尺度とは何か

クレームの定義を、あらためて取り上げると驚く。老舗の工場はここが違うのである。

「お客様の不具合問合せは全てクレーム」としている。つまりご相談テーマをクレームとカウントして取り組む厳しい目標である。

### ②これまでの取組みと推移

設計、技術、製造で取組んだテーマと実績推移を時系列に表す事とした。

### ③是正内容と維持監査の仕組み

申すまでも無く改善活動の温度と維持活動のそれとは落差が生じやすい。どちらの会社もこの地味な維持活動がややもすると抜けている。よってどのような仕組みを構築し進めているか検証する。

## IV 思い出した創意工夫のステップ

クレームは造りこみ力の課題。プロとして欠落した仕事の要素を徹底的に見直した。

具体的には

①クレームはどの工程の動作手順と関係するかを明確にした。(品質要因表の整理)

②あいまいな動作の抽出とあるべき動作の追及。(特性要因図による重点項目抽出)

③守るべき作業ポイントと指導の見直し。

④新手順が誰にでも引き継げる改善シート。

⑤活動板による活動アピールと成果の共有。

である。いずれもGp編成し全員で仕事を見直した。製造リーダーは「こんなに皆が自発的に行動するとは思っていなかった」と嬉しい誤算を話してくれた。

## V 活動成果と今後

派遣事業ステップ1は10回の支援であった。前年度186件のクレームを130件迄できた。残念ながら達成率92%であったが全社全員が燃えた活動であった。今年度はステップ2として流れを引き継ぎ100件以下を掲げ進行中だ。6月から開始した7回コースも残すところ2回となった。

先日社長様との会合で、「社員の意欲や行動が変わった」。できればもっと支援してほしいとの事だった。もともと持って居られた皆さんの力が発揮されたことだが、さらに自信溢れる姿を共有できた事は私自身もうれしい。一昨日は6回目の支援日、玄関にある活動板の前で二人の女性が『次の成果に向けた談笑をしている姿』は頼もしく感じた。

社長様から「リピート」を頂き一年前訪社し躊躇した時の自分を思い出した次第である。

## VI 最後に(お願い)

今回は商工会のエキスパートバンクの活用、その後専門家派遣事業に進めた足跡である。自社の飽くなきチャレンジ活動に貢献できる事業であることを強く申し添えたい。益々厳しいモノ造りの環境、是非計画的にご利用いただき現場の創意工夫の知恵を高め、互いに磨き合い一層の輝きを引き出す集団になってほしいと願う。微力ながらその一助になれば幸いである。



# 下請かけこみ寺

中小企業庁が下請適正取引推進の実現に向けて、今年4月から開始した「下請かけこみ寺事業」は、取引に関する無料の相談窓口と『下請適正取引等の推進のためのガイドライン』の普及啓発を行っています。

## 「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」とは

下請事業者と親事業者の間のあるべき理想的な取引（ベストプラクティス）を示し、両者の“win-win”の関係づくりと取引の改善を目指し策定されました。

## ガイドラインを策定した10業種

- |         |                  |            |       |
|---------|------------------|------------|-------|
| ①素形材産業  | ②自動車産業           | ③産業機械・航空機等 | ④繊維産業 |
| ⑤情報通信機器 | ⑥情報サービス・ソフトウェア産業 | ⑦広告業       |       |
| ⑧建設業    | ⑨トラック運送業         | ⑩建材・住宅設備産業 |       |

## ガイドラインを通じて取引改善を果たした例 (改善の声)



契約内容変更等の指示について、電話による連絡が多かったが、受発注 EDI の活用により、書面交付をしてもらえるようになった。  
(情報サービス・ソフトウェア)

輸送機器メーカーから、金型の型保管費用をもらえるようになった。  
(素形材・金型)

補給品の供給義務期間を明確にルール化できた。  
(自動車)

環境規制の強化にともない、対策にかかる費用について相談し、管理費用の増加分を踏まえて、下請代金発注価格を協議することとした。  
(情報通信機器)

取引先との交渉の場に、ガイドラインを持ち込み、その内容について説明しながら交渉をしたところ、交渉の地合ができてきた。  
(素形材・鋳造)

契約を書面でできるようになり、以前は多かった後値決め(発注時より後から単価を決めること)や、歩引き(割引)といった不公正取引がなくなり収益が改善した。  
(繊維)

## 2008年ガイドライン説明会のご案内

- |      |           |               |               |
|------|-----------|---------------|---------------|
| 二戸会場 | 11月11日(火) | 15時～16時       | 二戸パークホテル      |
| 一関会場 | 11月19日(水) | 17時30分～18時30分 | 世喜の一酒造(株) 会議場 |

下請かけこみ寺、ガイドライン説明会問い合わせ先  
育成支援グループ 担当/伊藤・渡辺 TEL.019-631-3822

# 経営革新計画作成のすすめ

## このような方にお勧めします

- 新たな取組を行い経営改善・業績アップを図りたい
- 低利融資・各種支援策を活用するため経営革新計画の承認を受けたい
- 経営革新計画を作成したのでその作成方法のアドバイスを受けたい

## なぜ経営革新が必要か

- 市場や競争環境が激しく変動する時代においては、現状の延長線上での改善だけでは変化に対応しきれず、業績を悪化させることになりかねません。不断の経営革新を実行することが大切です。
- 経営革新計画を策定すると自社を素直に見られるようになります。

## 経営革新とは

新事業活動に取り組み、経営目標を設定し、経営の相当程度の向上を図ることです。  
 「新事業活動」とは、次の4つを言います。(中小企業新事業活動促進法第2条第5項)

- 新商品の開発または生産
- 新役務の開発または提供
- 新商品の新たな生産または販売の方式の導入
- 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

## 経営革新計画承認のメリット

経営革新計画を策定し、県知事の承認を受けた事業者に対しては、下記のメリット(支援策)があります。  
 注)計画の承認は、必ずしも以下の支援施策を保証するものではありません。各支援機関等における審査が別途必要です。

### 1. 融資

政府系金融機関による各種低利融資制度  
 小規模企業設備貸与貸付資金制度の特例

### 2. 補助金

いわて希望ファンドによる助成  
 (事業費の1/2を助成。限度額5,000千円)

### 3. 信用保証

中小企業信用保険法の特例

### 4. 税制

設備投資減税  
 留保金課税の停止措置

### 5. 投資

中小企業投資育成株式会社の特例  
 ベンチャーファンドからの投資

### 6. その他

特許関係料減免制度  
 販路開拓コーディネーター事業

## どのような計画を策定するのか

経営革新では、「経営の相当程度の向上」を目指すための計画を策定する必要があります。

そのためには、次の2つの経営指標の伸び率が計画期間である3~5年での達成ができるような計画を目指すことになります。

1. 「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率
2. 「経常利益」の伸び率

## 経営指標の目標伸び率

計画終了時	「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「経常利益」の伸び率
3年計画の場合	9%以上	3%以上
4年計画の場合	12%以上	4%以上
5年計画の場合	15%以上	5%以上

付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費  
 一人当たりの付加価値額＝付加価値額÷従業員数

**(財)いわて産業振興センターでは、経営革新計画作成のお手伝いをしております。お気軽にご相談ください。**

総合支援グループ TEL.019-631-3826 FAX019-631-3830 E-mail:joho@joho-iwate.or.jp

センターでは、中小企業庁発行の下記冊子を用意しております。ご希望の方はその旨お申し出ください。

今すぐやる経営革新



夢を実現する創業



事業承継ハンドブック



今チャレンジ新連携



中小企業施策ガイド



# 中小企業総合展2008 in Tokyo 開催案内

経営革新等に果敢に取り組む中小企業が、自ら開発した新製品、サービス、技術を一同に会し、展示することにより、販路開拓、市場創出、業務提携といったビジネスマッチングを促進することを目的に開催されます。

**本年度は当センターも出展予定であるほか、岩手県内企業も数社出展予定です。**

ここでなければ知ることのできない「オンリーワン」企業の情報が集約して得られる貴重な展示会には是非ご来場下さい。

## 開催概要

- 【開催日時】 平成20年**11月26日**(水)～**11月28日**(金)  
**10:00～17:00** ※最終日は16:00まで
- 【会場】 **東京ビッグサイト 東2・3ホール**
- 【入場料】 **無料**
- 【出展小間数】 **約600ブース**
- 【展示内容】 ●製造業(機械完成品、電気・電子・通信完成品) ●加工技術(素材、金属、機械、電子機器)  
●食品・飲料関連製品 ●衣料、住宅、生活関連製品 ●サービス業 ●IT業 ●その他
- 【主催】 独立行政法人 中小企業基盤整備機構
- 【共催】 経済産業省中小企業庁、関東経済産業局

## 第6回 あきぎん・いわぎん・あおぎん ビジネス商談会 by Netbix

ネットビックス事業の一環として行われる「ビジネス商談会」は、特徴のある技術・商品を持つ北東北三県の企業や研究機関が一堂に会するイベントです。

皆様のネットワーク及びビジネスチャンスの拡大を願って、北東北三行が開催するビジネスマッチングの絶好の機会です。是非ご来場ください。

### 開催概要

- 【開催日時】 平成20年**10月29日**(水) 10:00～17:00
- 【会場】 **東京流通センター第一展示場**  
(東京都大田区 東京モノレール「流通センター駅下車」)
- 【入場料】 **無料**
- 【出展企業】 **食43社・テクノロジー32社・環境、暮らし36社**
- 【主催】 秋田銀行・岩手銀行・青森銀行による  
北東北三行共同ビジネスネット



### スタッフからひと言

スタッフ～から  
ライトスタッフへ

総合支援グループ 石村 茂

この文章が皆様のお目にとまる頃は、各地のお祭りも一段落といった所であろうか。本土に上陸した台風が今年は一つも無いという話を聞きました。県内すべからず、まずは一安心の出来秋となることをお祈りします。

このコーナーへの原稿提出に際し、「スタッフ」という言葉について考えさせられました。ライン&スタッフ組織のスタッフは、経営学の教科書の組織論で学んだが、この意味ではない。ましてや今はやりの「スタッフ～」でもない。ここでめざすべきスタッフ像は、古い話で申し訳ないが映画「ライト・スタッフ」のスタッフでしょうか。

この映画は、「音の壁」を破った伝説のテストパイロット、チャック・イエガーとマーキュリー計画(アポロ計画の前)に選ばれた7人のパイロットらの物語です。

(興味のある方は、ネット等でお調べください。)

最近のセンターの業務は、国の縦割りの省庁的な区分から言うと、従来からの経済産業省の産業の振興のみならず、農林水産省の産業の振興(農商工連携等)、国土交通省の産業の振興(観光・まちづくり等)そして、厚生労働省の産業振興(授産施設の支援)の推進とはつきり言って何でもありであり、それだけ期待も大きいということであろう。

これは、当センターにとって大きなチャンスである。あらためてライトスタッフ(正しい資質)としての、クールヘッド(冷静な頭脳)とウォームハンド(暖かな手=親身な対応)を目指したいものである。