

2017年 中小企業の飛躍に向けて

～IoT、ロボット、AI等によりイノベーションを起こそう～



IoT、ロボット、AIなどを通じて先進的な取組をされている、大分県内の中小企業の皆さんにお集まりいただき新春特別座談会を開催

中小企業を取り巻く環境は、少子化、グローバル化、情報化の進展により、大きな変革の時を迎えています。とりわけ、近年の情報通信技術の発達は、第4次産業革命と言われるほどめざましく、こうした状況にいち早くどのように対応していくのかが問われています。今回は、2017年の飛躍に向け、「IoT、ロボット、AI等によりイノベーションを起こそう」をテーマに、先進的な取組をされている皆さんにお集まりいただき、新春特別座談会を開催しました。

姫野 新年明けましておめでとうございます。輝かしい新年をお迎えのことと思います。今日は明るい元気な座談会にして行きたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

それでは、初めに第4次産業革命と言われるIoT、ロボット、AIなどを県内に先駆けて導入した経緯や効果について、それぞれお話を伺いたいと思います。

まずは株式会社コイシの熊谷所長。御社では、ドローンを活用した測量を導入されたそうですね。女性だけで構成された営業所ということも最近知りました。そこでその経緯や効果について、お聞かせいただきたいと思います。

■業務の「見える化」「省力化」「サービス化」

《聞き手》

ひめの きよたか
姫野 清高 氏

1950年、大分市生まれ
公益財団法人 大分県産業創造機構理事長
大分県商工会議所連合会会長
株式会社桃太郎海苔代表取締役社長



熊谷 弊社は昭和62年に創立いたしまして、土木工事測量と土木支援商品の開発、3D計測・3Dモデル作成を行っています。コイシのオリジナル商品である土木用計算機の丁張マンシリーズは、本年度に地方発明表彰で大分県知事賞を受賞しましたが、毎年ネットでコンスタントに数百台売れている長年のヒット商品です。

ドローンの活用は、作業現場の安全性の確保のため、社長の判断で他社に先駆けてドローンを自社所有し、ダム現場や災害現場などで空撮をおこなったのがきっかけです。熊本の阿蘇大橋復旧現場などでも航空レーザー計測を行っており、今後の工事の進捗に併せてドローンによる空撮を行う予定です。従来からのレーザースキャナにドローンによる空撮、GPSデータをプラスすることで、3Dモデルの提供など、現場に役立つサービスの提供を行っています。

その結果、これまでの陸上からの測量や撮影と比較して、3次元の画像作成にかかる時間が大幅に短縮されるとともに、精度も向上し、さらに現地に出向く人数や回数が削減され、安全、安心な作業が可能となりました。加えて、得られたデータを活用して、時間軸を加えた4次元データへと進化させることにより、例えば、完成後のイメージを共有し、

1967年、長崎県島原生まれ。1996年、DDIポケット電話株式会社入社(後にソフトバンクグループ株式会社に吸収合併)営業を経験。1999年、情報通信事業部立ち上げ、新サービスリリース。2002年、社長秘書業務。2015年(株)コイシ入社、2016年からコイシ3D開発国東営業所所長。小学2年生の息子と過ごす時間が心の癒し。趣味はピアノほか。



株式会社コイシ 3D開発国東営業所所長
くまがい たつ
熊谷 多津氏

■企業データ

- 会社名 株式会社コイシ
- 代表者 代表取締役 小原文男
- 所在地 大分市大字横尾3617-2
TEL:097-506-0400 FAX:097-506-0500
- 設立 平成元年(1989年)1月25日
- 資本金 2,000万円 ● 従業員数 72名
- 事業内容 土木工事測量(着工前・出張出張出来形管理)、土木支援商品の開発・販売
- U R L <http://www.koishi.co.jp>

★平成28年度「丁張マン」地方発明表彰 大分県知事賞 受賞

ダム本体工事の進捗を3Dデータで見ることが出来るなど、作業順序の適正化と問題点の抽出というメリットも生み出します。業務イメージがし易くなり、作業効率が大幅に改善され、工期も半分に短縮されました。

姫野 ドローンを活用することで、人が入れない場所のデータも得ることが出来、3次元、4次元データへと発展させることで、素人でも完成に至るイメージが共有できるようになるのです。先進的な技術導入による提案力に驚きました。

次に、株式会社ネオマルスの岡田常務に、stella(ステラ)という現場の情報をリアルタイムに把握して品質や納期対応を向上させた進捗管理システムを開発された経緯や効果についてお話をしたいと思います。

岡田 弊社は1991年に創業、今年で26年目を迎えたところです。1996年からCSやCATVなど放送設備が普及しましたので、2003年までは放送設備関連の工事を中心に行っていました。通信関連設備の普及が進み、テレビとネット、電話が融合するようになり、2003年くらいから通信の分野に参入しました。

工事の発注体制においては複数人が介在することが多く、現場に正確な情報が伝達されなかったり、現場ごとに手順が異なる工事指示書や仕様書が紙で渡されるためミスも発生し、仕様どりの工事ができていなかったり、現場からの報告が遅れたりすることもありました。その一方で、通信の普及が早かったこともあり、効率的な体制をつくり情報をどう伝えるかという点が課題となっていました。そこで弊社では、2003年に全国の工事ネットワークを構築し、業務センター

を開発しました。ここでは電話とエクセルやファイルメーカーなどを使い管理を行っていました。2010年には協力会社が600社に増えたこともあり、電話とFAX・メールのやり取りや管理ファイル数も膨大になり、これまでのやり方では手間がかかるうえにミスにもつながり、限界を感じていました。

そこで、stellaという名称の進捗管理システムを構築したわけです。そもそも自社の業務効率化を目的として開発したツールですが、全国の協力会社向けにご利用いただけるよう「stellaパートナー」として提供することになりました。さらに顧客向けの「stellaクライアント」、作業員向けの「stella worker」が生まれ、現在はクラウドサービスとして「stella cloud」を提供しています。

これらのサービスは、「クライアント」・「パートナー」・「作業員」・「管理者」など各々の役割に沿った情報を共有することができるシステムです。仕様書を手順に落とし込んでタブレットに表示されるため、画面に応じて状況入力し、タブレットで撮影した現場写真を基に報告書が自動作成され、現場と管理者、クライアントを繋ぐICTツールとなっています。発注業務から進捗管理、現場での報告書作成・共有、納品までを一括して管理することができ、特に、現場の作業員の皆さんには、これまで現場から事務所に帰って作っていた報告書が、作業終了時に現場でリアルタイムに完成することが喜ばれています。

姫野 自社とクライアントと現場施工会社が同時に工事進捗の情報を共有し、問い合わせの激減や品質・納期対応の向上にもつながっているのです。人の手配の分野、例えば介護分野などでも役立ちそうですね。

続きまして、株式会社クニナリの石田社長さん、お願いします。

1977年、宮崎県生まれ。2003年に株式会社ネオマルスコーポレーション(現:株)ネオマルス)に入社。2007年にCIO(最高情報責任者)就任。家庭では1男2女の母。ワークライフバランスを保ちながら、CIOとしての職務を全うしている。



株式会社ネオマルス 常務取締役
おくだ ももよ
岡田 百代氏

■企業データ

- 会社名 株式会社ネオマルス
株ネオマルスコーポレーションを平成29年1月1日から社名変更
- 代表者 代表取締役 甲斐 武彦
- 所在地 大分市都町2-1-10 ウォーカービル8F
TEL:097-573-3131 FAX:097-573-3130
- 設立 平成3年(1991年)10月5日
- 資本金 4,000万円 ● 従業員数 167名(契約社員等も含む)
- 事業内容 テクニカルソリューション事業、ヒューマンソリューション事業、ITソリューション事業、BPO事業
- U R L <http://www.neomars.co.jp>

★2014年 中小企業IT経営力大賞(経済産業大臣賞)受賞
2015年 地域牽引企業創出事業に認定

■未来への投資

石田 弊社では最先端の機械を駆使してさまざまな金属加工を行っています。もともとは造船関係の加工品をつくっていましたが、業務用冷蔵庫の部品の依頼から精密板金加工に参入し、現在では半導体関連機械部品、食品機械、産業機械、建築物と幅広い加工を行っています。

弊社が導入しているファイバーレーザー溶接ロボットは最新鋭のものです。溶接ロボットについては、30年前に九州のどの企業にも入っていない溶接ロボットを導入したという実績があります。当時は非常に高価でしたが、先代の社長に先見の明があったのか、今のような時代が必ず来るから「少しでも早く慣れておくことが大切」と考えて導入に踏み切ったようです。

私の代になって、今から3年ほど前にファイバーレーザー溶接ロボットを導入したわけですが、30年前にロボットを入れたという経緯があるので、その当時から使っていたノウハウを今回も生かすことができました。新しい溶接ロボットは非常に高価である反面、以前のものよりはるかに高性能になっていて、レーザー光線で金属をひずませないように溶接することができます。溶接ロボットによるレーザー溶接技術において、日本国内でも数少ない高度な加工が可能な会社という評価を得ています。

導入のメリットとしては、レーザーゆえに狭い範囲に照射でき、熱の影響も少なく、これまでできなかった加工ができるよ

1958年、大分県佐伯市生まれ。1983年に(株)クニナリ入社、後に専務取締役就任。2005年、副社長就任。2009年、代表取締役就任。2009年、(株)サン・ジャパン設立(太陽光発電事業、オール電化工事、リフォーム全般)



株式会社クニナリ 代表取締役社長
いしだ まさひろ
石田 昌康氏

■企業データ

- 会社名 株式会社クニナリ
- 代表者 代表取締役社長 石田 昌康
- 所在地 大分県佐伯市大字野生2107番地
TEL:0972-27-7069 FAX:0972-27-8810
大分県佐伯市大字上岡宇船河内2810番14(門前工場)
TEL:0972-24-0309 FAX:0972-24-0223
- 創業 昭和46年3月15日
- 資本金 1,000万円 ● 従業員数 48名(サン・ジャパン28名)
- 事業内容 精密板金加工及び精密機械加工(ステンレス・アルミ・鉄・チタン・銅・真鍮)半導体装置架台及び部品製作
医療機器・食品機械・各種産業機械設計製作
- U R L <http://www.kuninari.co.jp>

★2015年 経営革新計画承認
★2016年 第2工場として門前工場新設

うになったことです。例えばこれまでは鋼板の厚みが1mm以上でなければ溶接ができませんでした。それがレーザー溶接をロボットで行うことで、半分以上の0.3mm~0.5mmの厚みでも溶接ができるようになりました。溶接面も美しく、お客様からの評価も上々です。お陰さまで仕事量も増加傾向にあります。ただし、位置決め技術など、職人の手を必要とするところもあり、活用するにはそれなりのノウハウが必要です。

今、私が手にしているのは、去年の11月に開催された「2016西日本B-1グランプリin佐伯」で1位、2位、3位に贈られたステンレス製の「箸」のトロフィーです。弊社で製作させていただきました。

皆さんが手に取られてご覧になっても、どこでつないでいるのかわかりにならないのではないかと思います。

姫野 最先端の溶接が大分県内で可能なんですね。大分県も今後は航空機産業への参入が期待されています。こういった分野にも、新時代の溶接が使われていくことになるかもしれませんね。

実は私、海苔屋ですが(笑)、夢野菜おおぞいファームというレタスを中心とした野菜工場を、19年前に九州で初めて設置しました。

工場内にはセンサーを設置して温度、湿度、CO2濃度、照度、液体肥料濃度などをパソコンのモニターで一元管理していますが、同じ工場内でも生産ラインによって温度が異なっており、その状況も一目でわかる「見える化」が図られていて、最適な生産温度に簡単に調整することが可能です。また、弊社では生鮮野菜をほぼ年12回出荷していますが、植え替えや出荷作業などのパート業務を除き2名で生産管理を行っていて、大幅な「省力化」を図っています。

結果的に、安全・安心で高品質な無農薬野菜を計画的に生産することができ、やはりICT技術を導入している効果は顕著だと感じているところです。

皆さんのお話をうかがって、ICTやロボット等の導入で、「見える化」、「省力化」、「高品質化」が実現したことがよくわかりました。



(有)夢野菜おおぞいファームで育つリーフレタス

姫野 県内の中小企業がIoTやロボット、AIなどの導入を進めていくためには、どのように進めれば良いでしょうか。皆さんが取り組むにあたって、どのような工夫やご苦労がありましたか。

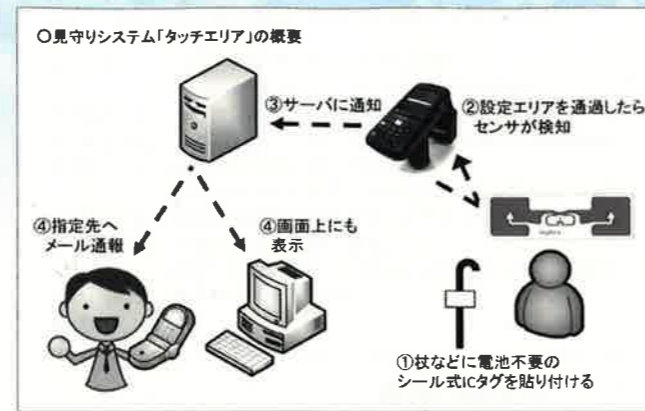
まず開発者の立場から株式会社LIFEの前田社長にお話を伺いたいと思います。前田社長はさまざまなサービスを行う中でタッチエリアという画期的なシステムを開発されたとか。

■日々の現場にヒントあり

前田 今回の取り組みは、2011年にコンビニ業の株式会社Maedaでスタートし、ビジネスプラングランプリの奨励賞を受賞した地域密着サービス「移動販売」「配達」で経験したことに基づいています。

高齢者のお宅への移動販売や配達では、訪問時間を事前にお知らせしているのに、いらっしゃらない人が多い。当然、私も心配になりますから、ご親族の緊急連絡先に連絡するわけです。高齢者でも携帯電話をお持ちの人もいらっしゃいますが、充電がされていない場合が多く、充電についてご存じない人もいらっしゃいます。また、高齢者施設の場合は、見守りシステムが設置されている場合もありますが、残念ながら、こういったシステムは個人を特定することができませんし、履歴も残っていません。システムによっては一度自動ドアの内部に入ると、中から外へ出ることができない場合もあり、大変面倒なものとなっています。

このような状況を見て、誰もがもう少し容易に操作でき、



〔LIFE〕2016年10月に特許を取得したタッチエリア

または簡単に管理でき、かつリーズナブルな価格で利用できるシステムが必要ではないかと感じたところ。その結果、2015年7月に株式会社LIFEを立ち上げ、見守りシステム「タッチエリア」という商品を開発しました。

開発したといっても私が直接開発したわけではなく、私のアイデアをSEに具現化してもらったわけですが(笑)。

タッチエリアとはどんなものかという、紙状の薄いタグを使います。めくっていただくとしールになっていて、真ん中にICチップが入っています。このタグとセンサーを関連づけると人の特定や物の特定ができるようになるわけです。たとえば、この部屋にセンサーを設置すると、部屋に入ってきた(タグを持つ)人、あるいは物がメールで報告されるようになっています。

逆にこのタグを持っている人で、この部屋に入っていない人をリストアップすることもできます。災害モードと名付けたこの機能を使うと、大地震などの災害時に役立てることもできます。つまり、指定の避難所に誰が来ていて、誰が来ていないかがたちどころにわかるわけです。

タッチエリアは高齢者や障がい者を対象として誕生したわけですが、このシステムはほかにも幅広く活用することができます。例えばマラソン大会でこれを使うと、どこを誰がいつ通過したかが瞬時にわかります。また、バーコードの代わりとしても使え、すでにNECさんと無人レジの共同開発にも着手しています。さらに、弊社では大手テーマパークさんと一緒に、利用方法を研究していこうと考えています。

タグは現在1枚あたり200円ですが、ロットを増やすことで5円とか1円くらいまで下げることができます。センサーは現在50~60万円程度。大きな魅力は電源さえ入れれば稼働するので、コンセントさえあればどこへでも移動でき、工事もないことです。電波法の関係で電波の出力半径は15~20mですが、携帯電話のように基地局を設けることができれば(電柱や地中に弊社のアンテナを搭載)全国の高齢者を見守ることもできます。規制の緩い海外で先行できるのではと期待しています。

姫野 IoTとかICTと聞くと、どうしても高度で、熟練した技術者がいるとか、高価で手がでないのでは、という心配をするわけですが、中小企業の「身の丈」に合った形で進めていただくことで、逆に市場が広がっていくのですね。

株式会社クニナリの石田社長はいかがでしたか。

■トップの決断と社員の意識改革

石田 最新鋭の機械導入にあたっては、いつ導入すべきかという問題があると思います。他社に先駆けて導入すべきか、あるいは先行して導入した他社の動きを見てから導入すべきかという問題です。

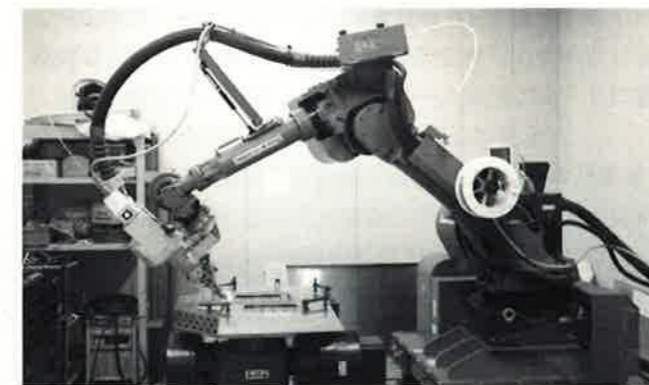
その最新鋭の機械を導入すれば、必ず利益を生み出すことができるかわかっていれば判断は簡単です。しかし、現実的にはそういうケースはほとんどありません。吉と出るか、凶と出るは導入するまでわかりません。ここにいらっしゃる皆さんも同じだと思いますが、絶対にうまくいくという確証があったわけではないと思うのです。

これから最新鋭のIoTやロボット、AIなどを導入しようとする時、その判断はとても難しいと思います。一つ言えることがあるとすれば、コスト計算を行い、利益ばかりを考えている投資はできないということです。投資について考えると不安感が先立つかもしれませんが、何もない状況からあるものをつくり出していくところに事業の醍醐味があると思います。

重要なことは、企業のトップの判断です。先ほども申し上げましたように、弊社では30年前に他社に先駆けて溶接ロボットを導入しました。そして、私が社長に就任してからファイバーレーザー溶接ロボットを他社に先駆けて導入しました。これはなぜかと申しますと、やっぱり「先を行かないと生まれてこないものがある」と先代社長も私も考えたからです。

姫野 新しいことに挑戦していくということでは、トップにしかできないことがあるということですね。

次に、株式会社ネオマルスの岡田常務はいかがでしたか。



〔クニナリ〕最新鋭のファイバーレーザー溶接ロボット

岡田 現場は、これまでのやり方を変えることに対して苦手意識を持っていることがあります。「今は特に困っていないから、変わらなくてもいい」と考えるわけですが、stellaを開発、導入しようとしたとき、現場の方からは、今までのやり方を変えることに対する反発が大きく、協力体制を得るのに時間がかかりました。業務の見える化を図り、結果的には作業量の軽減につながる点を理解してもらい、開発、導入にこぎつけた経緯があります。

実際に導入して見れば、大したことはないことがほとんどなのですが、現場で働いている人の意識を変えるには大きなパワーを必要とします。どうやって現場に浸透させて行くか。そこを真剣に考え、段階を踏んで導入していくことが大切で、そのためには「見える化」や「省力化」、「サービス化」を顕在化させる工夫が重要です。そして何よりも企業のトップが中心となって進めていく必要があると思います。

姫野 新しいことをやろうとすると、何かしらの障害がありますよね。そこをどう工夫して乗り越えるか。信念が必要で、経営者だけでなく、社員の意識改革も大事なんですね。社会が急速に変化していく中で、中小企業にもスピード感が必要とされています。こういった時代を乗り切るためにも会社が一丸となることが大切だと思いました。

■女性の活躍や多様な働き方を支えるIT

姫野 新しい機械やシステムを導入しても、それを使うのはそれぞれの企業の人材です。しかし、中小企業にとっては人材の採用が困難な時代と言われています。このような、人材確保についてはどのようにお考えでしょうか。

熊谷 コイシ3D開発国東営業所は15名全員が女性です。大分本社や福岡事務所の人数を加えても会社の半数を女性が占めています。



〔コイシ〕ドローンの活用

1977年、大分市生まれ。1995年、南九州コカ・コーポラトリング株式会社入社。配送業務から営業(企画立案)までを担当。2007年、同社退社。2008年、合資会社Maedaを創業。2015年、合資会社Maedaを株式会社Maedaに組織変更。同年、株式会社LIFE設立。趣味はゴルフ。



株式会社LIFE 代表取締役
まえだ たかゆき
前田 剛之 氏

■企業データ

- 会社名 株式会社LIFE
- 代表者 代表取締役 前田 剛之
- 所在地 大分市舞鶴町1-3-28 ネクスト舞鶴ビル2F
TEL:097-576-7607 FAX:097-576-7627
- 設立 平成27年(2015年)7月10日
- 資本金 995万円
- 従業員数 7名
- 事業内容 サービス業
- U R L <http://www.usagitokame.co.jp>

★2010年 経営革新計画、大分県ビジネスグランプリ奨励賞受賞

最近では女性の活躍が期待されているわけですが、弊社ではだいぶ前からパートのお母さん達が3次元環境の構築に携わっています。

一般的に女性は出産や育児、家事、介護などがきっかけとなって、仕事の最前線から離れていく人が多いようです。弊社ではそういった人々を積極的に登用し、一緒に学びながらより付加価値の高い仕事をしていただいています。

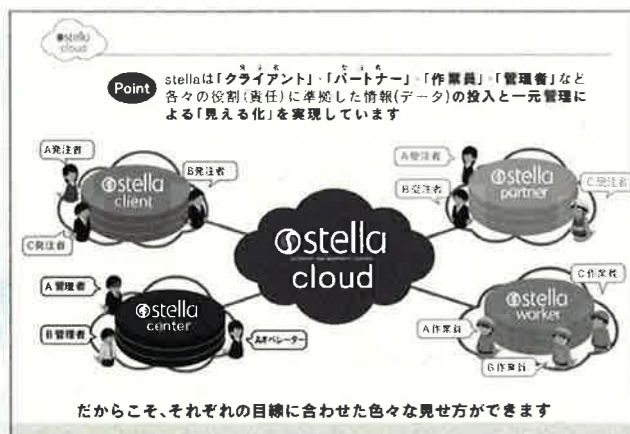
女性の皆さんはそれぞれに家庭環境が違いますから、弊社では在宅勤務やフレックスタイムなどを取り入れて、働きやすい環境の整備に力を入れております。子供さんがインフルエンザで学校を休む際には、お母さんには病児の様子を見ながらでも在宅で仕事をできるようにしています。

岡田 弊社が現在の事業に取り組み始めた頃の従業員数は10数名程度でした。しかし、現在は契約社員なども含めると全部で約160名を雇用しています。なぜそんなに雇用することができたかという、IT化をしていくことによって、誰でもできる作業になったからです。作業を「見える化」することで、全体で共有できるようになったことが大きな理由になっています。

具体的に言えばセンターにモニターを設置することによって、いろいろなデータを扱えない管理者でも管理をすることができるようになりました。その結果、弊社においても主婦が働きやすい環境、例えば産休をとっても復帰しやすい環境が実現しました。こういった環境整備も合わせてやっていくことができたのもIT分野の力があつたからこそで、雇用の促進にもつながることになりました。

前田 弊社では社是にも掲げていますが「絆」を大切にしています。経営者と従業員は絆によって結ばれることで、ベクトルを合わせていくことができるからなんです。

具体的にお話すると、私は社員とパートさん全員の誕生日を言えます。そして、その日は私が大分にいなくても「おめでとうございます」という連絡を必ず入れるようにしています。



〔ネオマルス〕stellaの概念図

最近ではお子さんの誕生日も覚えて、入学などの節目にちゃんとお祝いができるようにしています。

姫野 私も従業員の結婚記念日のお祝いやお子さんの卒業祝いなどを行い、社員の体調にも目配りしています。経営者と従業員の絆を強めていきたいからです。

ここまで、お話しをお伺いし、皆さまやはり時代に果敢に挑戦されているのだなと感心しているのですが、その点で一言お願いします。

■変化なくして進化なし

熊谷 「新しいことにどんどんチャレンジしていく」「自分で壁をつくらない」ということを、よく弊社の経営者から言われています。自分でも気づかぬうちに壁を作り、どうしてもその狭い世界に閉じこもりがちになってしまうんですね。

私は現在国東の営業所にいますが、土木の未来につながるような新たな視点を入れてチャレンジしていくことを心がけています。

岡田 冒頭のお話にもありましたように、今は第4次産業革命の時代と言われているので、環境の変化を強く感じています。

そうした中では、「これからの変化にどのように対応していくのか」「自社の強みをどのように時代に合わせて戦っていくのか」。そういうことを常に経営陣が考えていないと、生き残ってはいけな時代ではないでしょうか。変化なくして進化はないと思っています。

石田 私も時流ということ、つまり時代の流れの早さについて気にしています。今後AIが進歩して行けば、人間に取って代わる時代がくるかもしれない。そうならないようにするために、私たちはいろいろな方面にアンテナを張り巡らせてデータを集めながら、どう先を見越していくか、時代の流れをどう掴むか、そして現状維持よりも先行投資の重要性をどう考えていくかだと思います。

前田 現場は未来につながっていると思います。日々のお客様や住民の方々とのおつき合いの中に、「チャンス」を見出すことが何よりも大切と考えています。

■IoT等でこれからは中小企業の時代

姫野 さて、せっかくの新春特別座談会です。宜しければ、今後の皆さんの思いや夢についてお聞かせください。

熊谷 数年前に国東半島にセスナを飛ばして航空レーザー測量を行いました。このビッグデータを活用して、防災計画などで地域貢献できないか検討を始めています。語り出したら長くなるんですが(笑)、ドローン部隊の育成や、文化財保護、農業・林業分野で弊社のデータの活用ができればと考えていて、国東を日本の3Dシリコンバレーにしたいというのが私の夢です。さらに大学との連携による研究開発センターを設置して、弊社の技術開発だけでなく、地域の子どもたちへ学びの場も提供したいと思っています。

岡田 大分県産業創造機構さんの勉強会で触発されて、「中小企業IT経営力大賞2014」に応募させていただいたところ、大賞(経済産業大臣賞)を受賞いたしました。また、一昨年は大分県から「地域牽引企業創出事業」に認定されました。これから弊社が取り組む分野についてもIoTやロボット分野への取り組みが計画の中にあり、昨年度(10月事業年度開始)からスタートしています。今の時代はIoT、ロボットなどいろいろなものが開発されていて、中小企業が取り組みやすい環境ができ、数年前だと大企業のように資本や人員がないとできなかったものが、中小企業でもできる時代となっています。そういったものをどうやって活用していくかを考えていけば、できないことはほぼないと思っています。それだけに常にチャレンジしていくということをお忘れず、地域をリードする企業になれるよう、会社も私自身も成長していければと思っています。

石田 昨年は新しい工場を建てました。その発端は東京のある工場を見学したことからです。その工場はとて有名な工場ですが、驚くほど機械がありません。なぜかという東京なので工場の面積が狭いからです。正直、びっくりしました。と同時に、東京ではできないものがあるということがわかりました。ますますグローバル化が進みアジアがフラットになる中、だったら、地方で、この大分でやってみようと考えて新工場を建設しました。

弊社のレーザー切断及びレーザー溶接設備のラインナップは、社員数と対比した場合に、日本で屈指の設備力だと言われておりますが、まだまだ設備をそろえる必要があります。「ものづくり補助金」なども積極的に活用して、新たなロボットやIoT機器なども視野に入れて、新規設備、技術の導入を恐れることなく進め、製品の差別化を進めていきたいと考えています。

こうした経営を通じて、社是の「敬天愛人」、つまり「天を敬い生まれてきた事に感謝し、自分を愛し、人を愛し、仕事をもって自己実現を図る」という企業理念を従業員とともに(従業員には挨拶の徹底を厳しく言っていますが(笑))実現していきたいです。

前田 2020年の東京オリンピックで、私どものタッチエリ



前列左から前田 剛之氏 石田 昌康氏 熊谷 多津氏 岡田 百代氏
後列左から理事長 姫野 清高 専務理事 青木 正年

アを使っていただきたいと考えていまして、公式スポンサーになりたいと思っています。

また、今年6月に、福岡証券取引所さんが行っている九州IPO挑戦隊(今年は5社)に15社の中から選んでいただきました。九州IPO挑戦隊とは、3~5年以内に株式上場を目指すという確たる目標を持つ企業に対し、応援団が集中的にサポートするプロジェクトです。これを機として、2019年に東証マザーズに上場させていただこうと計画しています。従業員の皆さん、ステークホルダーの方々も幸せになることが、上場の目的だと考えています。社員に「この会社に入って良かった」と言ってもらえるような会社をつくりたいと思います。

併せて、IoT、ロボット、AI等を導入して、誰もが安心して楽しく暮らしていける社会をつくっていききたい。そして近い将来、アメリカで創設され、仕事をリタイアした人々が第2の人生を健康的に楽しむことができる町づくり、「CCRC」というシステムを大分市に導入したい。

このようなことを実現するためにも、弊社のタッチエリアは不可欠な存在です。今後も、一生懸命に取り組んでいきたいと思っています。

姫野 きょうは短い時間でしたが、ユニークで貴重なお話を数多くうかがいました。また、皆さんの積極的、活力あふれる取組に、大変勇気をいただいたところでした。地元の中小企業の皆さんにも、きっとお役に立つものと思います。

私ども大分県産業創造機構も引き続き、地域の将来に向けてしっかりと取り組んでまいりたいと思います。

今年の干支は酉(とり)。革新的な技術を「とり」込み、お客様も「とり」込む一年にしたいものだと思います。

今年の皆さんの会社のご隆盛、ならびに皆様のご多幸をお祈りいたします。一緒に頑張りましょう。

