

株式会社内田商会 代表取締役

内田卓宏氏

Vol.
30

会社概要

所在地／土浦市中央2-6-4

TEL／029-821-0318

業種／ダンボールケース、ダンボール製商品の製造・販売、包装システム開発、包装資材・関連機器販売

従業員／28名

HP／<http://www.uchidashokai.com/>

(10月1日にHPをリニューアル)

段ボールの素材を活かして
新たな事業展開へ挑戦

社員たちの行動力

坂寄 社長として最近特に印象的なことがありましたらご紹介ください。

内田 昨年3.11の東日本大震災の時のことです。東北の被災地に比べれば、被害は軽微ではありましたが当社工場も被災しました。大震災翌日は土曜日で社休でしたし、従業員それぞれの家庭でも被害があったはずでした。しかし社員のほとんどが早朝7時には出勤してくれました。

坂寄 工場の復旧等被害の後片付けは何日ぐらいかかりましたか。

内田 応急処置は1日ほど。でも機械の修理と構築物の復旧には3週間ぐらいだったと思います。

翌週には、福島県から被災者の方、約450名が土浦の霞ヶ浦文化体育館に避難してきました。当社では体育館の床に敷くためとパーテーション用にトラック1台分の段ボールを届けました。社員の有志が避難された皆さんと一緒に設営をさせていただきました。工場の整理や自宅の後片付けで身体は大変だったはずなのに、体育館では不思議

と疲れも忘れて夢中でみんな身体が動きました。そして作業を終えた時、今までに聞いたことのない「ありがとう」という声を聞くことができました。

この時、私にとってはたぶん初めてお役に立てたというか、社会貢献を実感できた瞬間でした。社員のみんなが見せてくれたこの時の表情と行動は、私に今までと違った自信と手ごたえを感じさせてくれました。

内田商会の創業

坂寄 内田商会の創業者社長はどなたになるのですか。

内田 (株)内田商会は父、節(たかし)が22歳の時の昭和24年に設立しました。戦後の混乱期で、それまでの燃料の特約店を続けながら、藁工品を作る工場を自宅敷地内に建て、会社組織にしたそうです。当社の藁工品は、藁縄や筵(むしろ)、吠(かます)等さまざまでした。当時の昭和電工や日本鋼管をお客様として商売を始めたといえます。父は戦後復興への波を感じたのかもしれませんが。

そして昭和39年には、梱包材として脚光を浴び始めた段ボール製造に乗り出し土浦市藤沢(旧新治村)に工場を作りました。父が斜陽化しはじめた藁工品の将来性に見切りをつけたタイミングだったと思います。

坂寄 創業時から段ボールを扱ったわけではなかったのですね。

内田 日本全体で見ても、当時は、段ボール事業の創成期に当り、昭和34年～36年ごろ創業した方々が第1陣、39年～42年組が第2陣と言えると思います。当社が段ボールを始めた当時は土浦市周辺に製造業の大手各社が進出してきた時期でした。父は梱包材である段ボールの需要増を見越し、業態の変更で踏み切ったと聞いています。

昭和40年代の初めごろには、様々な梱包が木箱から段ボールに変わって行きました。例えばミカンやリンゴ箱です。それまで木箱に詰められていたものが段ボール梱包に変わりました。農家の人たちは箱詰めの手間が省けたと喜んだものです。

内田商会に入社

坂寄 内田社長は最初から家業

についたのですか。

内田 私が学生の時、父は「仕事は何をやってもいいよ」と言っていました。結局は、大学を卒業して静岡の段ボール会社へ就職しました。1年後の昭和56年、内田商会へ入りました。工場に入っても、1年足らずの外部での勉強では何の戦力にもならず、先輩の手伝いというか補助的な仕事をしていました。今思うと父の策略にうまくハマって後継ぎになったということでしょうか。

坂寄 従業員は何人くらいだったのですか。

内田 現在の1.5倍の50名弱いましたね。作業はまだまだ手作業が主流でした。また、現場には年の離れた先輩ばかりでしたので会話もなく憂鬱だったのを憶えています。

現場を1年半経験した後、営業になりました。当時はまだ売り手市場というか、包装の素材が段ボールにどんどん変わったり、周辺に進出してくる企業もあって今とはだいぶ違う時代でした。また、お客様の方からアプローチをかけてくれることもよくありました。

坂寄 段ボールの製造とは、どんな工程で進められるのですか。

内田 注文を載いて材料を発注し、入荷した材料を加工します。段ボールに既製品は一般に

ありません。また、見込みで生産して在庫を持って販売するものでもないのです。以前は納期も1週間以上、ロットも1000、2000という単位でした。現在は今日ご注文戴き、明日材料入荷、生産して翌日配送というパターンが普通になってきています。またロットも最近は一桁のものもあります。

営業はお客様のニーズを聞きとることから始まりますが、段ボール自体は、商品の特徴とか特殊な技術などは少なく、多少のノウハウはあるにしても、お客様はどこの業者から買っても同じようなものが手に入るので、安い方に向いてしまいます。久しぶりで営業が訪問すると同業他社から納品が始まっていたりすることがよくあります。

青年会議所の活動のおかげ

坂寄 営業活動の傍ら地域の方々との交流もできたのではありませんか。

内田 営業を始めてから2~3年の時、紹介する方があって土浦青年会議所に入会しました。28歳の時でした。33歳で理事長を経験しその後は日本青年会議所で勉強させて戴きました。そこではボランティア等の社会奉仕活動や街づくり、社会づくりの提言など体験を通じて勉強できるすばらしい所だと思って

います。でも私の思うJ Cの1番は、様々な地域の方、立場の方との関わりから自分を見つめ、自分を高められる、いわば修業、研鑽の場、「気

づきの道場」であると思っています。いまの私があるのはJ Cのおかげといっても過言ではありません。

坂寄 青年会議所活動で印象に残っていることは何ですか。

内田 印象ということではありませんが、土浦が素晴らしいところだと気づいたことです。国内、海外の様々な地域を訪れるなかで感じましたが、土浦は住みやすい環境、心地よさでは最高ではないでしょうか。20年前の青年会議所時代から言われ続けたことですが、お隣のつくば市とタッグを組めば、山と湖の素晴らしい自然環境を有し、都心にも近くて利便性に富み、これでこの地域が栄えないはずがありません。もっと地元の人々に、この土地の有利性への「気づき」が生まれたとき、変化が生まれることは間違いと思っています。

平成3年、社長就任

坂寄 どんなきっかけで社長に就任されましたか。

内田 土浦J Cの理事長が終わって翌年の平成3年秋、突然社長である父に呼ばれ、「来年になったらお前に代表者印を渡す」と言われたんです。どういふことになるのか考えもしないで、「はい」と言ってしまったのだけ憶えています。父が引き継ぎに踏み切った判断は今でも無謀だったとしか思えませんし、何をしてそのタイミングだったのかいまだ不明のままです。

常務や専務の肩書を持ってはいましたが、経営とかマネジメントはほとんど社長が1人でやっていたので、手形に捺す横判の押し方一つ分からなかったのが実情でした。あまりの突然さに不安になっている暇もなく、目の前の一つ一つを判断しながらこなしていくことし



土浦工場

かできませんでした。

引き継ぎ当時を思い返してみると、バブル経済が崩壊していく時でしたし、父の思いは「今までの路線を見直し、変革を求めていちから会社づくりをするチャンス」というメッセージだったのだろうと感じています。

坂寄 平成3年と言えば日本社会が大きく変換した時ですね。

内田 私の社長歴はまさにバブルが終わった時から始まりました。企業の多くはコスト削減を求めて海外へ生産シフトした結果、段ボールの需要は縮小し、国内の段ボール市場は頭打ちになりました。そのうえ土原料の古紙は中国の経済動向に大きく影響を受けて高騰し、大幅な値上げが4回も繰り返されました。業界は大手30社、中堅300社、小規模3000社とよく言われる規模ですが、概ねその3分の1が淘汰されたといわれています。需要減の中で業界大手は海外での事業展開を志向し、中堅は生き残りをかけ、これまですみ分けされていた我々小規模事業者がこなしてきた範疇に垣根を越えて次々に侵食してきました。私たちは自分自身の立ち位置を再確認して生き残りの路を模索していかなければなりませんでした。

段ボール業界と言うのは、業態によって多少の違いはあるかもしれませんが、最終損益が1%出るかどうかという経営です。社長になって20年、今年は儲かったと思える年はありませんでした。でも大儲けがない分コツコツと仕事を続け、その中でニーズに合った会社、体制を求めて常に変革しながらやってきたからこそ今に至ることが出来たと思っています。

社長20年の思い

坂寄 社長就任後20年がたち

ますが、その間の変化はありませんか。

内田 就任して15年が過ぎた平成19年頃には、工場の中の機械もほとんど自動化ラインとなり、組織とは名ばかりですが社内の人員もほとんど私が採用に関わったもので体制づくりを進めることが出来るようになりました。ここ数年でやっと自分が船長になって自分で描いた方向に会社の舵を切り、動かせるようになってきたと感じています。しかし、その針路は今までも増して険しくなってきたように思っています。

坂寄 業界の今後の展開をどのように読みますか。

内田 平成の初め頃が段ボール業界の天井だったと思います。その後需要は縮小していますが、地域的にみればこの地区はまだまだお客様に恵まれています。様々なニーズにアンテナを張って的確に対応していけば厳しいながらも事業の継続性としてはまだ、十分やっているとと思っています。ニーズは時代とともに変わっていきますので、お客様のニーズをいち早く知りお客様に求められる以上の答えを提供できる、独自性を持った会社でありたいと思っています。言うは易く、行うは難しですが…。

代表者印を引き継いで20年が過ぎました。正直、息切れせずによくここまで来たものだと思います。それはひとえに周囲の皆さんに支えられてきたからこそです。まさに「感謝」の一言でしかありません。

「今日に満足できない人はいつになっても満足できない」という言葉を父から以前もらいました。「今を精いっぱい生きろ」ということだと思っています。その言葉を大切にしています。

もう一つの柱 D-Dへの取り組み

坂寄 新規事業とか規模拡大への努力をお聞かせください。

内田 社長に就任して10年が経った頃、温めてきた段ボール素材を使った家具やおもちゃの開発を試みました。

きっかけは、近隣の街で卒業時期に不法投棄された学習機でした。リサイクル可能な段ボールで机を作れないかという知人のアドバイスを聞き、県の中小企業振興公社のテクノエキスパート派遣事業を利用して、工業デザイナーのエキスパートの助言を受け開発にあたりました。そして平成14年「段ボールデスクD-D」の名称で発表しました。

坂寄 商品のターゲットをどこに合わせたのですか。

内田 「学生」です。懸賞のwebサイトに10台出品したところ、4000件を超える応募がありました。ビッグサイトで開催されたギフトショーに出展したり、TVショッピングやニュース情報番組、日経新聞や雑誌でも取り上げられました。最初の数年はTV、新聞、雑誌などの多くのメディアに取り上げられ、何10回となく取材を受けました。

使用している段ボールは通常の段ボールと異なり強度、撥水性、耐用年数(4~5年を想定)などの特徴があって、接着剤を使わない組み立て式でしたし、もちろん100%リサイクル可能なものでした。

しかし「段ボール」と聞いただけで“強度・耐久性がない上に、水に弱くて、価格は安いはず”がお客様の共通認識でした。机9,800円に対し「3,000円なら買うけど」というのがお客様の反応でした。使用している材料は特殊な強化段ボールであって通常の段ボールではないと、

いくら力説しても理解されませんでした。誰もが知っている段ボールという素材であることがかえって足かせになりました。素材が違うだけで今までにない市場となりゼロから開拓していかなければなりませんでした。

坂寄 世の中で普通に使われている段ボールの利便性は良く知るところですが、新たな用途で商品化というのは難しいものですね。

内田 水戸の芸術館では、日比野克彦さんが段ボールアートの展示会を開催されたり、ニューヨークの近代美術館(MoMA)には段ボールの椅子が展示されているのを見ることができずるので、段ボールが素材として梱包材以外でも注目されているのは実感しています。ただ、アートとしては受け入れられてもコンシューマーの商品としてどうなのか、どうしたら売れるのか？広く周知された段ボールへの概念をどう変えたらいいのか考えると容易くはないですね。

坂寄 これからの取り組みはどうなりますか。

内田 この事業は震災の影響もあって現在一時休止していますが、今までの段ボール箱の業態では知ることができなかったことをD-Dを通じて体験できました。様々なノウハウ(企画、デザイン)、そしてスキル(マーケティングなど)は蓄積できました。段ボールが「素晴らしい素材」ということも再認識できました。近い将来、ふたたび挑戦の時期を見て、違った切り口からこの事業を再起させたいと考えています。

これからの夢

坂寄 お幾つになられますか。

内田 今年56歳です。内田商会に入って30年が過ぎました。私が父の会社へ入ってきたと

同じようなサイクルで、息子が一昨年内田商会へ入社しました。言っておきますが、私は、息子をはめたりはしませんでしたよ。とは言っても

彼には汗をかくような仕事を経験させたくて、大阪にある知り合いの電気工事会社を薦め、勤めさせてもらいました。本人も嫌々というかしかたなくという状況だったので、1つ資格を取ったら卒業だと言って大阪へ送りだしました。そうしたら半年後に「電気工事技師」の資格を取って帰ってきました。先方の社長からは少なくとも1年は掛ると聞いていたのですが、工場などの屋根裏の暑いところで電気の配線工事を担当して頑張っていましたから、親バカですが、まあ、いい経験をしたのではないかと思います。

彼は入社して1年間、製造現場を経験し、今は営業をしています。当社に入ってもいちばん年下ですが、先輩たちに可愛がられているようです。

坂寄 三代目へはどんな期待をお持ちですか。

内田 この先、段ボール事業を続けるかどうかの判断の時期が来た時、息子に任せたいと思っています。今は、業界が直面する難題と向き合い、お客様のニーズに対応して、変化する環境に揺るがない会社づくりを進めて息子の成長を待ちたいと思っています。多くの仲間が後継者難に悩む中で有難い気持ちでいっぱいです。この間も父が雑談のなかで「お前がここまで



震災直後のダンボールパーティーでいっぱいの震ヶ浦文化体育館

長く段ボールを続けるとは思わなかった」と言いました。私はその言葉を前向きにとらえて「よくやってきたな」と言われたと解釈しています。

坂寄 この先内田商会の発展への構想をお聞かせください。

内田 例えば、D-Dのように段ボール素材を活かし、梱包材以外の分野で、誰にでも受け入れられる商品で、商売を成り立たせたいと思います。段ボール屋としては週にいくつか売れる商品ではなく100個、200個と売れる段ボール素材の商品を出したいと秘かにファイトを燃やしています。また他方で、早ければ10年後、間違いなく20年後には現実になる世界的な食糧危機に対応した何かを今のうちに準備したいとも思っています。まだ具体的ではありませんがそれは、去年の大震災の時の経験がそう感じさせるのかもしれませんが。

坂寄 厳しい競争の中で確実な業績を積み上げる内田社長の取り組みを伺いました。内田商会の安定経営へむけて、ご発展とご活躍を祈念いたします。ありがとうございました。

聞き手は嘱託会報編集担当
坂寄賢治

労働企画員会

労働組合との交渉・対応・実務セミナーを開催

労働企画委員会(委員長 稲垣直人氏 (株)日立製作所電力システム社日立事業所副所長)は、9月26日(水)、ホテルレイクビュー水戸において「労働組合との交渉対応・実務セミナー～合同労組・地域ユニオンからの突発的な団体交渉申入れへの備えと対応～」を開催した。講師には、弁護士の小鍛冶弘道氏をお招きした。

講演では、これまで人事労

務担当者が交渉を行ってきた「企業別組合」とは対応が異なってくる合同労組・地域ユニオン(企業の中ではなく一定地域を団結の場として組織された労働組合)との交渉の進め方について解説頂いた。

突発的な合同労組・地域ユニオンからの団体交渉申入れに対する留意点として、団体交渉の日時・場所の調整、会社施設内における開催要求への対



応、団体交渉開催の時間帯・長さ等についての詳細な説明がなされた。

労働企画委員会

第3期目となる若手人事労務担当者のための勉強会を開催

労働企画委員会(委員長 稲垣直人氏 (株)日立製作所電力システム社日立事業所副所長)は9月20日(木)、大甕クラブ(日立市)において「若手人事労務担当者のための勉強会」を開催した。

本勉強会は、若手の人事労務担当者の相互研鑽、仲間づくりを行うために平成22年度に発足したもので、本年度は第3期



目の開催となる。

日立製作所日立事業所をはじめとする業種・規模の異なる企業から、20代後半～40代前半までの若手の人事労務担当者13名がメンバーとなった。また、第1期からアドバイザーをお務め頂いている常磐短期大学教授の安田尚道氏に、引き続き同職にご就任頂いた。

第1回目となった本会合では、安田アドバイザーによる「人事労務管理の課題と現在」と題した発表の後、企業事例をもとにディスカッションを行った。

また、本年度は、メンバーが現在抱えている仕事上の課題を事前にレポートとして提出して頂き、全4回の会合(ディスカッション)を通し

て、課題の深掘りを行っていく予定である。

次回、会合は11月8日(木)日立電線・日高工場で開催する予定である。

【メンバー会社(13社)】

(株)カスミ

関東鉄道(株)

キヤノン(株)取手事業所

(株)ケーズホールディングス

(株)小松製作所 茨城工場

J X日鉱日石金属(株)日立事業所

住友金属工業(株)鹿島製鉄所
常磐大学・常磐短期大学 学生支援センター

東日本電信電話(株)茨城支店

日立アプライアンス(株)

(株)日立製作所 日立事業所

日立電線(株)日高工場

プリマハム(株)茨城工場

産業政策委員会

第2回会員ニーズ調査部会を開催

産業政策委員会(委員長 深澤正勝氏 日立セメント(株)取締役専務執行役員)の会員ニーズ調査部会(部会長 館岡司氏(株)日立製作所日立事業所総務部長)は、9月14日(金)、経営

者協会会議室において、第2回会員ニーズ調査部会を開催した。

開催にあたり、館岡部会長より、「今年度は、回答率が30%を超えたと伺っている。本日は、初めに事務局からアンケート回

答の集計結果について報告を伺い、その後、県政要望の素案編成について協議を行う。活発なご発言をお願いしたい。」と挨拶があった。

議事に入り、まず事務局か

ら、今年度の会員ニーズ調査アンケート集計結果として、回答率については、31.2%と過去最高値となったことや具体的要望意見についても、昨年を上回る311の意見を収集できたこと、各テーマにおいて上位に挙がった要望意見などが報告された。

続いて、事務局から今年度の県政要望の素案が示され、特に、

今年度から新たに採り上げる要望項目について、集中的に内容の確認作業が行われた。

素案には70項目もの要望が記載されていることを踏まえ、各部会員は一度素案を持ち帰り、改めて事務局へ意見を集約し素案改善を実施した上で、10月5日(金)迄に、部会案を取りまとめることと

なった。



青年経営研究会

青年経営研究会・成長産業を探るシリーズを開催 第1回は「茨城県農業のポテンシャルを探る」

青年経営研究会(会長 関正樹氏 関彰商事(株)代表取締役社長)は、9月18日(火)、水戸市農業技術センター研修室において「成長産業を探るシリーズ」の第1回を開催した。

当事業は、青年経営研究会・研修委員会(委員長 塚田祐一氏 (有)プアラニリミテッドカンパニー代表取締役)の主管により実施され、成長ポテンシャルの高い産業や企業を研究し、青年経営研究会メンバーの経営に役立てていただくことをねらいとして企画されたもので、シリーズでの開催が予定されている。

今回は、茨城県の農業に焦点をあて、農業への理解を深めるとともに、ブランド化や質の高い商品の生産など、アグリビジネスの可能性を探るべく、茨城県農林水産部より農業施策や支援制度についての解説と、茨城県内でパプリカの生産に着手されている(株)Tedy代表取締役社長の林俊秀氏よりご講演をいただいた。(当日のプログラムは右記を参照下さい)



【農業施策・支援策の解説】

①「本県が進める農業改革について」

茨城県農林水産部農業政策課 戦略推進グループ

主査 谷口信之氏

②「農業法人参入について」

茨城県農林水産部農業経営課 課長 新山哲氏

③「農業における6次産業化について」

茨城県農林水産部販売流通課アグリビジネス推進室

室長補佐 郡司彰氏

【基調講演】

「(株)Tedyがめざす成長の方向」

講師：代表取締役社長 林俊秀氏

ご講演いただいたTedyの林社長は、農協職員からの転身で、茨城県内ではいち早く農業法人を設立し、パプリカの生産に着手。現在は、約10種類の品種を導入し、生産に取り組みされる一方、6次産業化にも取り組まれており、最近では水戸京成ホテルとのコラボレーションにより、パプリカを加工した“スープ”や“アイスクリーム”などの商品化も話題。また、農業ビジネスの発展に向け、次世代を担う人材の育成にも積極的に取り組まれている。

林社長は「近年アグリビジネスは注目され、大手企業の参入などが話題だが、商売として軌道にのせることは決



して容易ではない。私共でも、色々とお声掛けいただき、ビジネスパートナーになれるかご検討いただいたこともあったが、実現するのはなかなか厳しかった。お陰様で現在では、水戸京成ホテルさんとの共同開発により、パプリカを材料としたスープやアイスクリームなどの商品が好評いただいているが、これは当社も含めた農商工の連携により上手く機能した例。今後、このような連携を数多く展開していくことができれば、茨城県農業の活性化にも大きく貢献していくと思われる」と語られた。

林社長の講演後には、パプリカを生産しているハウスを訪れ、その規模の大きさや生産工程について解説いただきながら見学させていただいた。

また見学終了後には、水戸京成ホテルへ場所を移し、パプリカを材料とした料理を実際に味わうなど、青年経営研究会会員間の懇親も深めつつ、散会した。

県北地区支部

支部総会を開催

県北地区支部(支部長 三浦利春氏 (株)茨城サービスエンジニアリング)は9月25日(火)、「五浦観光ホテル別館大観荘」(北茨城市大津町)において、平成24年度支部総会を開催した。

はじめに、去る7月に支部長に就任された三浦利春支部長より「澤木前支部長の後を受けまして、支部長に就任致しました。支部会員のみなさまにおかれましては、澤木前支部長同様支部運営につきまして、ご協力、ご支援を頂きますようお願い申し上げます。本日は、鬼澤邦夫会長にご臨席を頂いております。これからの協会運営の方向についてお言葉を頂戴したいと思います。未曾有の被害をもたらしました東日本大震災から、早

いもので1年半が過ぎ去ろうとしております。まだまだ震災の爪あとが各地に散見されますが、当地域におきましては、この会場からも見ることができます「六角堂」が再建されたことは、これからの本格的な復興、そして発展していく当地域のシンボルとなるのではないのでしょうか。当県北地区支部におきましては、会員のみなさまの経営力を高める活動を展開してまいり所存であります」と挨拶をされた。

続いて、鬼澤邦夫会長が「本日は、支部総会にお招き頂きまして、誠にありがとうございます。昨今の国内外の政治的動揺などにより、経済環境は一層混迷を深めております。このような難しい時であればこそ、『会員のみなさまの期待に応えられる経協』、『内外から信頼される経協』を目指して活動を行い、以って、地域経済の発展に寄与することが使命であると考えております。『ぜひ、このような活動を経営者協会で行って欲しい』といった要望がございますれば、ご



意見を頂戴したいと思います。みなさまのご要望が、より魅力ある協会活動につながりますので、何卒忌憚のないご意見を頂戴したいと思います」と挨拶をされた。

引き続き、報告に移り、①「24年度経協活動会務報告」を清水専務理事が報告を行った。その後、②23年度支部活動報告および24年度支部活動計画を大高利夫幹事長((株)中村自工深川製作所取締役工場長)が説明を行い、満場一致で承認された。

記念講演では、『安全』と『クレーム』は小さいうちに解決せよ』をテーマに、クレーム処理研究会主宰の川田茂雄氏からご講演を頂いた。

講演終了後は、鬼澤会長を囲み、交流パーティを開催した。



水戸地区支部

平成24年度水戸地区支部総会を開催

水戸地区支部(支部長 西村寛氏 (株)水戸京成百貨店代表取締役社長)は、9月19日(水)、水戸三の丸ホテル「リルト」において、平成24年度水戸地区支部総会を開催した。出席者は34名。

開会にあたり、西村支部長より「今年度から幡谷前支部長の後任として水戸地区支部長を務めさせていただいている。初めに、本日は鬼澤経協

会長も出席のご意向であったが、諸般のご都合により已む無く欠席となってしまい、皆様にくれぐれもよろしくお伝えいただきたいとのご伝言をご報告したい。さて、支部単独での総会は8年振りとなる。広域的な懇談会に併合される形で開催しなくなったが、地元地域の会員が一堂に集まり、深く交流・情報交換をする機会は重要と考え、復活させた。

是非、皆様からの意見を伺い、企画立案に反映させたい。合わせて、積極的な事業への参



加もお願いしたい。」との挨拶があった。

次に、支部役員・幹事の紹介が行われ、西村支部長を議長として議事に移った。



議事では、今年度の茨城経協の活動と、水戸地区支部の活動報告及び活動計画について報告が行われた。

議事終了後には、(株)フットボールクラブ水戸ホーリーホックの沼田邦郎代表取締役社長を講師に、「水戸ホーリーホックと地域との共生」と題してご講演をいただいた。海外の地域密着型スタジアムの現状を通して、日本のスタジアムのあり方や街づくりまでも考えさせられる大変有意義

なご講演であった。

また、講演後には、阿部幹事((株)茨城放送業務局次長)と「地域と水戸ホーリーホック」と題した対談を実施し、水戸ホーリーホックを地域に根差す為の苦労談を交えながらも、沼田社長の未来志向の熱い思いが伝わってくる内容であった。

以上で、支部総会は閉会となり、その後の懇親会にて参加者は親睦を深め合い散会した。

水戸地区支部

平成24年度第2回役員・幹事会を開催

水戸地区支部(支部長 西村寛氏 (株)水戸京成百貨店代表取締役社長)は、9月19日(水)、水戸三の丸ホテル「メリリー」において、平成24年度第2回役員・幹事会を開催し、今年の上期事業活動の振り返りを行うと共に、下期事業活動について協議を行った。

上期事業活動の振り返りでは、まず7月9日(月)に開催された「高橋靖水戸市長との行政懇談会」について、事務局から参加者数、内容評価、今後の課題等が報告された後、出席した役員・幹事から感想や意見が述べられた。

次に、7月23日(月)に、経団連国際経済本部長と農林中

金総合研究所基礎研究部長のご両名を講師にお招きして開催した研究会「TPPセミナー」についても、事務局から参加者数、内容評価、今後の課題等が報告された後、出席した役員・幹事から感想や意見が述べられた。

次年度の行政懇談会並びに研究会については、今回の役員・幹事の意見を踏まえて、企画・運営にあたる事が確認された。

下期事業活動の具体化では、まず平成25年1月に開催予定の支部単独セミナーについて協議が行われ、「地域防災対策」を第一候補とすることが決定された。

次に、同じく平成25年1月に開催予定の環境先進企業見学会について協議が行われ、「トヨタ自動車東日本(株)岩手工場」を第一候補とすることが決定された。

最後に、次回の役員・幹事会は、計画通り12月に開催することを確認し、散会となった。



土浦・石岡・つくば地区支部

人事労務研究会 代表世話人に酒寄新一氏が選出される

土浦・石岡・つくば地区支部(支部長 徳川義和氏 日立建機(株)執行役常務生産・調達本部長)の人事労務研究会は9



月13日(木)、日立建機土浦工場において平成24年度総会ならびに第1回情報交換を開催した。

総会でははじめに、代表世話人、世話人の選任が行われ、代表世話人に関東鉄道(株)取締役総務部長の酒寄新一氏が選出され、世話人に棚橋生吉氏((株)新栄流通サービス顧問)、勝山勲氏(栗田アルミ工業(株)人財育成チーフマネージャー)、吉倉一郎氏(ぺんて

る(株)茨城工場業務課担当副部長)、生井義雄氏((株)カスミ取締役人事総務マネージャー)の4氏が選出された。任期は本年度から2年間。

新たに代表世話人に就任された酒寄氏が「内田前代表世話人が5月の株主総会で人事担当役員から退任されたことに伴い、本研究会の代表世話人も退任されることとなりました。新たに代表世話人を務めさせて頂くこととなりました

たが、内田前代表世話人と同様に会の運営につきましてご協力の程お願い致します」と挨拶をされた。

報告協議事項では「24年度活動報告ならびに24年度活動計画案及び収支予算案について」協議を行い、原案通り了承された。

年4回の活動計画(情報交換のテーマ)は、①「障害者・高齢者の雇用について学ぶ」、②「製造現場の社員教育について学ぶ(工場見学を含む)」、③「再雇用制度(技術の伝承)について学ぶ」、④「社員のメンタルヘルスの予防について学ぶ」に決まった。

総会後は、「障害者・高齢者の雇用について学ぶ」をテーマとして、(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構茨城高齢・障害者雇用支援センター長の畑弘之氏から、①雇用安定事業に基づく各種助成金の内容、②障害者雇用納付金制度を解説頂き、その後情報交換を行った。

県西地区支部

環境経営に配慮した2社を見学 工場見学・交流会を開催

県西地区支部(支部長 大野充敬氏 日立化成工業(株)下館事業所長)は、9月14日(金)、工場見学・交流会を開催した。

今回は、初めに、環境革新産業を掲げ、“創蓄連携”で無理のない節電と停電時のエネルギー自立ができるスマートハウスを発売。省エネによるCO₂低減など“家づくり”を通じた環境貢献に積極的に取り組む、パナホーム(株)筑波工場を訪問。中川恵之工場長から歓迎の挨拶と同工場の概要について説明いただいた後、同社の住まいとくらしの情報館の森本泰治副館長から、稚

内珪藻土を壁に埋め込み湿度の自然調節など様々な工夫が為されたスマートハウスについてお話いただいた。

説明の後、様々な家のパーツが作られ組立ての行われるラインを見学、部品の補給にはトヨタ生産方式が取り入れられていた。

次に、守谷市のアサヒビール(株)茨城工場に移動、仕込みから瓶詰めまでの製造ラインを見学、見学の途中では、総務部の柴田竜二担当課長から副産物・廃棄物再資源化100%達成した同工場の環境への取組みについても説明いただいた。



見学終了後、地上60mのアイムタワーに移動、出来たてのビールを味わいながら、質疑応答・意見交換を行った。

最後に、筑西市に戻り、見学の感想を意見交換しながら懇親を深め散会した。

鹿行地区支部

渡辺監督から継続の大切さを学ぶ支部総会を開催

鹿行地区支部(支部長 木村和弘氏 住金鉱化(株)代表取締役社長)は、9月18日(火)、神栖市「鹿島セントラルホテル」で支部総会を開催した。

挨拶に立った木村支部長は「足元が悪い中、また企業によっては、9月の決算期のご多用の中、会員の皆様にご出席いただいたことに心から感



謝申しあげたい。神栖の国道124号が少しずつ直り、鹿島港が良くなってきたりと、去年の震災からの復興が出てきたが、部分的にはまだ被害が残っているかなという状況である。昼休みのテレビで「日銀の水戸事務所が『茨城県の景気回復も一服の状況』を発表との報道」があった。当社の扱うスラブは鉄鋼の生産量に比例するが、上期は決して量が戻ってきたとは感じられず、日銀の発表は現実と合わないと感じている。そういう中、鹿行地区支部では一昨年からは毎期会員が増加している事は嬉しい限りであり、会員の皆様のお役に立てる活動をと考えて

いるので、率直なご要望をお寄せいただきたい。この後、清真学園ラグビー部の渡辺総監督にご講演いただくが、ラグビーはいかに組織力を高めるかのスポーツであり、経営者の方に非常に役立つ話だと思うので、是非じっくりお聴きいただきたい」と述べた。

続いて、今年度入会いただいた新入会員の自己紹介が行われた後、澤畑事務局長より経営者協会の重点事業、平野幹事長から支部事業の報告がなされた。

その後講演会に移り、清真学園ラグビー部総監督の渡辺聡氏より、「継続は力なり〜ラグビーを通じた成長とは〜」と題し、全国大会8回出場という

成績を残せるまでになったラグビー部の成長についてエピソードを交えながらお話いただいた。同氏は「日本体育大学のコーチ時代に、大学選手権で明治大学を破り優勝して天狗となっていた。清真学園に来て、優勝できるよう指導する自信はあると自惚れて、選手を

徹底的にしごく事が強くなる道だと信じていた。ところが9年間やっても全国大会に行けず、辞めようと思い大学の恩師に相談したところ、『わかった。もう1年だけ頑張れ』と言われたが、その後の1年は気の抜けた感じで練習もキャプテンに『お前達で考えてやれ』と任せ

ると、選手が伸び伸びと力を発揮し始め、生徒への信頼も生まれて、平成5年の初の全国大会出場にも繋がった。私は生徒から教えられた」と強調した。

講演会後の交流パーティには、神栖市長の保立一男氏にもご出席いただき、懇親を深め散会した。

鹿行地区支部

職場のトラブルへの対応を学ぶ公開セミナーを開催

鹿行地区支部(支部長 木村和弘氏 住金鉱化(株)代表取締役社長)の労働問題研究会(座長 原一也氏 (株)タイヨー総務部長)は9月24日(月)、住金マネジメント(株)人材開発センターにて、“経営幹部・管理職のための職場の労務問題への対応～現場での初動のポイント～”と題し、弁護士丸尾拓養氏に講演いただいた。

同氏に鹿行地区支部にお越しただくのは今回で3回目で、明確な語り口で企業としての対応を解説いただけた

め好評を得ている。

今回は、①長時間労働と過労死・精神疾患、②セクハラ・パワハラ、③契約社員・派遣労働者、④ロー・パフォーマンスなどの対応が難しい問題について、会社での具体的な事例を交えながら解説いただいた。同氏は、「セクハラを例に挙げると、会社としては職場秩序を回復する事が最も大切であり、その目的を充分承知した上で対応を考えるべきである」と強調された。

参加者からは、「会社側の視点で注意すべきポイントをズ



バツとわかりやすく説明頂いた」「労働契約法改正は従業員を多く抱える我々には非常に重要な問題であり、実務レベルで解説して頂き大変参考になった」などの感想が寄せられた。

支部共通事業

新入社員フォローアップセミナーを開催

去る9月7日(金)水戸市の茨城県開発公社ビル大会議室において支部共催事業「新入社員フォローアップセミナー」を開催した。

講師にキャリアコンサルタントで当協会産学連携事業人材支援フェローの川村博氏をお招きし、新入社員を対象とした「チームで成果をさせる“デキル社員”の4つの行動特



性を学ぶ」をテーマに研修会を開催した。

研修会では、はじめに、様々な業種の企業に勤める初対面の参加者同士が、短時間で円滑な人間関係を構築するスキルを学ぶことから開始された。5～6名のグループに分かれて、自己紹介と他己紹介を通じて、人間関係を構築する基本である「傾聴」を学んだ。

次に、チームで成果を出すための4つの行動特性である「積極的な姿勢」、「他者への配慮」、「幅広い視野」、「上司との良好な関係構築」を学ぶ内容へと移った。4つの行動特性を学ぶために、新入社員の日々の仕事を確認している担当者が行動を評価する「他者評価」と、新入社員自らが自身の日々の

行動について評価する「自己評価」とを合わせ見て、そのギャップの原因と改善策を模索する手法が取られた。はじめは日々の自身の行動についての自分なりの評価と、他者からの評価とのギャップに戸惑いを覚える参加者もいたが、自己評価と他者評価のギャップの原因は何で、改善するにはどのような行動をすべきかを、グループ討議を通じて明確化させていった。

最後に、研修で学んだことをこれからの仕事に活かすために、「なりたい自分」像を描き、その理想像に近づけるための行動計画を「6ヵ月後の自分へ」と題して各自綴り、“決意表明”の意味合いで発表を行い、研修を締めくくった。

知的財産

「技術」と、
ビジネスモデルと、
ビジネスモデル特許

— 中小企業はビジネスモデルの宝庫 —

“こちら特許部”

日峯^{にっぽう}国際特許事務所

弁理士 高田 幸彦

質問!

印刷会社の社長さんから、所有している技術を生かして結婚披露宴写真集を作った。この披露宴写真集は前半を新郎新婦中心写真とし、後半を披露宴ゲスト中心写真

とするもので試作したところ評判がよく、競合相手に模倣されるおそれがあるので特許を取りたいが特許になるかという相談がありました。

所有している技術を生かして結婚披露宴写真集を作ったが、これは特許になるのか。



印刷会社の社長さん

Answer

ビジネスモデル特許取得を検討しましょう。ビジネスモデルが自社の特許情報を活用し、顧客の

ニーズに応えるものですので、新情報を特徴とするビジネスモデル特許の取得が考えられます。



知的博士

【弁理士よりワンポイント】

従来、ビジネスモデル特許といえば、商品販売方法とか、入札方法とか、電子決裁方法とか、入会受付方法とかの経済的あるいは社会的な情報を処理して、新しい経済的あるいは社会的情報を生成し、提供するものでした。

新しいタイプのビジネスモデル特許としては、自社に技術を擁していたときに、技術情報を生成し、顧客ニーズ情報に対応して新しい技術情報を生成し、新技術情報として提供サービスし、ビジネスに役立てる特許があります。

中小企業は独自の技術を持っていますから、この技術を活用することで技術情報を生成し、顧客ニーズに対応した新しい技術情報を合成することでビジネスモデル特許が取得できます。正に中小企

業は、ビジネスモデル特許の宝庫というわけです。

以上の説明では分りづらいですので、実例をみてみましょう。下の図を見て下さい。

「技術」情報は、写真情報です。ビジネスモデルは、披露宴写真集を作成し、披露宴終了時の送賓時

に、ゲストに手渡して喜んで頂くというシステムです。この場合、ビジネスモデル特許はどのような形態になるでしょうか。

ビジネスモデルそのものではなく、ありきたりの内容であるとして特許になりません。

(次ページへ続く)

○ビジネスモデル特許

事例 特異な情報の使用に特徴がある例

トリガー：試作した披露宴写真集の評判が良い。販売額倍増したい。

ビジネスモデル構想
送賓時に写真集を手渡しする

ビジネスモデル特許
「^{終了}ケーキ入刀直後」に披露宴撮影指示信号
を作って、送信。写真集を送賓時手渡し。



披露宴写真集の前半は、新郎新婦中心の写真とし、後半はゲスト中心の写真とすることで特許になるでしょうか。“NO”です。

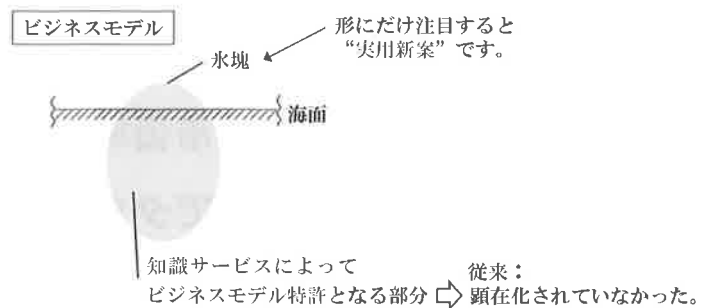
印刷会社の社長さんからこの写真集を作った時の苦労話、お客さんが喜んでくれることは何か、送賓時に手渡しするためにどのような手法をとったのか、そして、お客さんがどうしても欲しいとする写真はどんな写真か等お伺い致しました。新郎新婦に共通してどうしても載せたい写真というのは“ケーキ入刀時の写真”でした。ケーキ入刀は披露宴最大のイベントで花です。そして、ケーキ入刀終了すると披露宴写真撮影を終了することが分りました。ケーキ入刀終了から送賓時まで1時間程あって、写真集を編集できるからということでした。

ビジネスモデル特許は、“ケーキ入刀直後”に披露宴撮影終了指示信号を作って、送信することを内容とすることに決定され、審査官に意見書を提出し、特許成立致しました。このように、ビジネスモデル特許には、顧客のニーズが反映されることで顧客に喜ばれるという特徴があります。

ビジネスモデル特許は、海面下にある氷塊のようなもので、形にすると単なる写真集とあまり変わらず“実用新案”的です。

知識サービスによって提供され

ビジネスモデル特許の発掘



ビジネスモデル特許は海面下にある氷塊のようなもの

る情報は、従来顕在化されていませんでした。

ビジネスモデル特許とは、新情報サービス提供で、顧客を儲けさせて喜ばせるもので、また、これによって中小企業自体が儲けるために取得する特許ということになります。従来、「技術」のみ注目されておりましたが、今後は情報提供サービスにも注目

し、対価とすることを考慮されますことをお勧め致します。

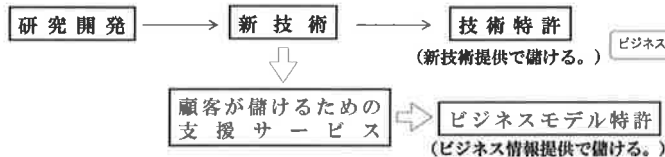
読売新聞の記事によれば、今後情報サービス産業の規模は年間20兆円にもなるのであろうとのことでした。

是非、開発成果は、技術と情報サービス提供の2面から検討し、拡大してみようではありませんか。 以上

○ビジネスモデル特許

・ビジネスモデル特許とは？

新技術情報サービス提供で、顧客に儲けさせるために、また中小企業が儲けるために取得する特許です。



・製造業の国内総生産 (GDP) ⇔ 25%

情報サービス産業 ⇔ 約20兆円 (読売新聞の記事から)

知識サービスは、ロイヤルティ収入に直結します。

開発成果は、技術と情報サービス提供の2面から検討、拡大してみよう！！

知財博士 kawano-Fotolia.com
質問者・弁理士 Kamiya Ichiro-Fotolia.com
その他 イラスト AC

無料発明・特許相談会

主催 (一社)茨城県経営者協会
派遣相談員：弁理士 高田 幸彦
相談方法：相談される企業訪問又は
経営者協会
期 間：2012.4.1 ~ 2012.10.30

追加説明テーマ募集のお知らせ

知財に関する説明テーマは、今回のテーマを含めて12テーマ予定しています。
知財に関して説明を要望するテーマがあります場合には、事務局までお知らせ願います。

●タウンモビリティとは

高齢や障害で歩行にハンディがある人が街歩きを楽しめるようにするため英国で始まった取り組みが2000年頃日本に伝わり、茨城でも数年間、水戸市内で実践が行われ、コモンズも商店街、市民団体、大学の皆さんと協働で電動スクーターの貸出ステーションの運営などを行いました。当時はいかに電動スクーター（茨城県の産官学共同により開発された）を利用してもらうかに重点がおかれましたが、取り組みの結果、タウンモビリティを成功させるための条件がわかりました。まずハード面では、貸出ステーションや街の各所にバリアフリーのトイレを整備することや、道幅や歩道の段差など歩きやすい道にしていくことが必要です。また、ステーションまでの公共交通が利用しやすいかどうかも重要です。そしてソフト面では、街の施設や店舗が多様な顧客を受け入れる姿勢をもつことが大切です。耳の不自由な方に筆談で応じたり、身体補助犬の入店可能を示すシールをはったり、簡単な手話を習うな

中心市街地活性化と移動保障**水戸でタウンモビリティ**

茨城NPOセンター・コモンズ 常務理事 横田 能洋

どコストをかけずにできることもあります。そして、そのまちなに行きたいと思える魅力的なコトがなければ人は来ないこともわかりました。以前の実験では、これらの条件を全て満たすことができませんでした。

それから10年以上が過ぎ、高齢化も進みました。車に乗らない人が増える中で、街の賑わい再生するには、低床バスを増やすなど公共交通を利用しやすくし、中心市街地を誰もが安心して歩ける状況にすることが重要です。

●10月28日に水戸で実験

水戸市中心市街地活性化協議会では、数年前からトイレ情報等を掲載したバリアフリーマップ作製や低床バス利用促進に関する事業を行っています。それらの取り組みを発展させるために開催した地域円卓会議で、10月28日に開催される水戸まちフェスティバルに合わせて1日タウンモビリティを実施することになりました。当日は、大通りに様々な出展ブースが並び多彩なイベントが行われます。会場内のタウンモビリティステーションで

車椅子等を貸し出すほか、ボランティアが待機して、付き添いを希望する人をサポートします。また市内の特別支援学校の生徒の皆さんの作品展示販売も行います。

歩行にハンディがあったり足腰が弱まると、外出を控えたり車で行きやすい大型店にしか足が向かなくなります。中心市街地には高層マンションは増えていますが、歩いて買い物ができる店舗は減っています。市街地の道路や店舗入り口の段差を減らし、バリアフリーのトイレや低床バスを増やすことは一時的には費用がかかります。しかし、そうしたインフラを今の時期に整備することは重要だと思います。「誰もが歩きやすい街」を実現するには、交通事業者、商業者、行政、福祉関係者、市民の協力が必要です。この協力を広げるきっかけとして1日タウンモビリティは実施されます。この取り組みに関心のある方はコモンズまでお問い合わせください。(TEL 029-300-4321)

セミナー名	日 時	テーマ	講 師	会 場
第11期 マネジメントマスターコース第4講	11月22日(木) 13:30～17:00 単講 8,000円	経営幹部の役割、責任、必須事項をテーマ毎に学ぶ 会議を変えれば組織が変わる！～価値を生み出す「創造的会議術」～	NPO法人日本ファシリテーション協会 前会長 徳田 太郎氏	茨城県 開発公社 ビル
ビジネスコミュニケーションセミナー	10月30日(火) 10:00～17:00 7,000円	伝える力でビジネスの幅を広げる～あなたの真意は伝わっていますか？～	(株)ビジョンリンク 山本 恵氏 松村 明彦氏	ホテル レイクビュー 水戸
経理セミナー (基礎編)	11月8日(木) 9:00～16:30 8,000円	わかりやすい！経理の基礎講座	木村税理会計事務所 所長 木村 聡子氏	茨城県 産業会館 大会議室
経理セミナー (応用編)	11月15日(木) 9:00～16:30 8,000円	簡単にわかる！決算書の見方・読み方	財務リスク研究所(株) 代表取締役 横山 悟一氏	茨城県 産業会館 大会議室
講演会	11月14日(水) 14:30～16:00 2,000円	ドラッカーの教えどおり、経営してきました～高収益を実現する体質改善と構造改革～	キヤノン電子(株) 代表取締役社長 酒巻 久氏	ラ・フォレス・ディ・マニフィカ (土浦市)
講演会	11月27日(火) 14:30～16:00 無料	地雷除去に挑む～豊かで平和な大地への復興～	山梨日立建機(株) 代表取締役 雨宮 清氏	五浦観光 ホテル (北茨城市)

問合せ 社団法人 茨城県経営者協会
〒310-0801 水戸市桜川2丁目2番35号 茨城県産業会館11階
TEL 029-221-5301 FAX 029-224-1109
ホームページ <http://www.ikk.or.jp> Eメール info@ikk.or.jp