

地域経済をリードする 産業栽培メディア

コロンブス

MONTHLY COLUMBUS

ビジネスの新大陸を発見!!

8

2012
AUG.
680円

「伝統野菜」 で 産業栽培

懐かしくて新しい野菜たちが地域経済を育む

大地の顔

有機野菜の生産者グループが

新規就農者を熱烈支援!!

富谷亜喜博・さんふ野菜ネットワーク代表理事

特選銘柄

ブランド認証で江戸東京野菜の魅力を発信

大竹道茂・江戸東京野菜・伝統野菜研究会代表

地回り経済対談

累積負債3130億円の圧縮を

目指す若手市長

吉田雄人・横須賀市長

アジア進出の達人池田博義のGlobal Channel

ハノイを皮切りに海外支援に力点を置く

加藤幸人・アクトス税理士法人グループCEO

ホンのモンゴウリ通信簿

常温で乾燥する高性能潤滑剤が大ヒット中

前田知憲・ハーベス代表取締役

百年商法

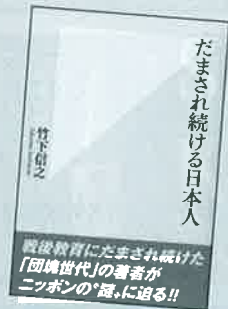
粋な団扇と扇子でエコブームを牽引

吉田誠男・伊場仙取締役社長

アメリカに翻弄された日本の教育、経済の歴史を振り返る!!

社会

だまされ続ける日本人



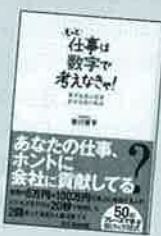
著者：竹下信之
発行：東方通信社
定価：800円＋税

「戦争は宣戦布告によって開始するのが世界のルールだ」
 「第二次大戦以降の世界の戦争は宣戦布告を行っているはずだ」
 「大日本帝国はアジア、世界の征服を目指して侵略を開始した」
 「米國は戦争を終わらせるため、やむなく原子爆弾を投下した」
 「東京、大阪、神戸などへの空爆も、米國にとっては苦渋の選択だった」
 「東京裁判」によって日本は再び平和を取り戻した」
 「占領軍GHQは日本の将来のために『平和憲法』を提案してくれた」
 「占領軍GHQは『教育勅語』を廃止し、新教育体系をつくってくれた」
 「戦後は米國政府の指導で『平和で自由な日本づくり』が着々と進んだ」
 「自衛隊は平和憲法に矛盾しない範囲で設立された組織だ」

右記のような認識をお持ちの方は要注意。実はこれらは日本人が刷り込まれてしまった幻にすぎないようだ。
 著者はもともとこういった認識を持ちながら、当たり前のように生活を送ってきた団塊世代。しかし、これらの事柄が事実でないことを知り、ショックを受けながらも情報収集を開始した。本書はそんな著者が記した渾身の一冊だ。
 前半部分ではわれわれ日本人の誤った認識を指摘しながら、戦後、日本の教育体制がいかに歪められてきたかを検証していく。
 ついで後半部分では日本経済が弱体化していった要因を検証。そして、アメリカ政府の戦略や年次要望書がいかに日本経済を弱体化してきたかを説明していく。その内容はいずれも学校や教科書が教えてくれなかったことばかりなので、思わず戸惑ってしまうかもしれない。
 そして、最後に当たり前に感じていることに疑問を抱くことの大切さを語りながら、若者たちに向けて「日本再生」への提言を述べる。まさに、だまされ続けた著者の熱い想いが込められた本だ。
 なお、本書を5冊、読者の皆様にプレゼントしたい。ハガキにて編集部書籍プレゼント係(〒100-0005 4 東京都千代田区神田錦町1-14-4)に「応募いただきたい。」

50の「黒字ことば」で体得する仕事術

大ヒットしたビジネス書「3アキるつもり」が会社を潰す」の著者、公認会計士・香川晋平氏の新刊本。本書のテーマは「売上を増やす」こと。そして、そのためには「コストを減らす」「仕事の生産性を高める」「お金の流れを意識する」「隠れコストを意識」することが重要だという。しかも「かなり」や「頑張っ」て」という曖昧な言葉ではなく、「数字」で上司や顧客に表現し、アピールすることで、相手だけでなく自分自身もクリアな目標を持つことができる」と説く。
 さらに、本書では消費者が商品の情報に接してから購入するまでの心理的プロ



著者：香川晋平
発行：あさ出版
定価：1400円＋税

セス「ADMAモデル」などを軸に、ついで買いを促す「マック&アマゾン商法」、ビジネスにおける共存共栄「winwin」の関係といった具体例を示しながら、50の格言「黒字ことば」を紹介していく。なお、これらの格言は著者が事務所を構える兵庫県尼崎市の方言で書かれているので、親しみやすさを感じながら読むことができそうだ。

ITが生み出す新手のPR手法



著者：本田哲也・池田紀行
発行：アスキー・メディアワークス
定価：743円＋税

ウイスキーのハイボールや食べるラー油など、フェイスブックの「いいね!」やツイッターのフォローからヒット商品が生まれる例が増えている。これらはネット上での口コミを活用したマーケティング戦略のひとつといえる。本書によると、これは自分に関係があると思う「自分ゴト」、仲間がみんなが知っている

マーケティング

ソーシャルインフルエンス 戦略PR×ソーシャルメディアの設計図

「仲間ゴト」、誰に話しても知っている「世の中ゴト」を掛け算していくことで成功するマーケティング手法だそうだ。
 また、その核には「売れる」「空気をよくするインフルエンサー」の存在が重要になる。このインフルエンサーとは世の中やある業界のなかで影響を持っており、その人のひとりで「売れる」空気をよくすることができる人物のこと。まさに、その存在が商品で売れるかどうかを左右するというわけだ。ITの影響力が日増しに大きくなっていくだけに、今後はますますITを活用した広告やマーケティング手法、インフルエンサーの存在が重要になってきそうだ。

ビジネス

もっと仕事は数字で考えなきゃ! 黒字社員の言葉、赤字社員の発想



地域の元気企業ガイド コロンプス総研

Columbus analyst

地域資源をフル活用し 繁盛店の黒字経営に学べ!!

尼崎周辺の製造業がようやく持ち直してきたような印象を受ける。助成金やリスケで何とか食いつないでいた会社にも受注が入るようになり、何とか経営計画を立てられるようになってきた。

一方で商店街などの小売業は依然として苦境に立たされている。不況の影響も大きい、都市近郊の大型ショッピングセンターに押されている感じもある。とはいえ、一見すると元気がなくなった商店街でも繁盛している店もある。その一例が全国でチェーン展開している丸亀製麺所だ。味がいいのはもちろんだが、そのほかにもスピーディーなオペレーション、価格やウリがわかりやすい、お客の回転率が高いといった黒字要因がある。店主のなかには「大手には勝てない」という諦める方もいるが、いずれも規模が小さいからできないといった内容ではない。むしろ繁盛店が誕生したということはマーケットがあるという証拠なのだから、学ぶべきポイントを取り入れて、みずからも黒字店舗になるように努力するべきではないか。

もちろん、なかには三和本通商店街のようにF1ドライバーの小林可夢偉にゆかりがあることから「カムイロード」という愛称を掲げた商店街、「尼崎ちゃんぽん」というご当地グルメを提供しているラーメン屋など、前向きな動きもある。使える地域資源をフル活用しながら、繁盛店の黒字経営術を学ぶ。今の尼崎に必要なのはそういった“攻めの姿勢”ではないか。



香川会計事務所
公認会計士・税理士
(兵庫県尼崎市)
香川晋平さん

今月のContents

◆全国のニッチトップ企業14社

◎環境に配慮したアルカリイオン水および生成機械製造・販売の企業!!
(関連記事46頁)

◆地域カデータパック

47都道府県&東京23区

◎温泉地を会場に世界的なアーティストらが展開する芸術祭が開催
(関連記事63頁)

近・畿

奈良県

(株)飯塚製作所

**冷間鍛造ひと筋、オンリーワン技術で
自動車用に高品質部品を開発、供給**

冷間鍛造専門の加工メーカー(株)飯塚製作所の真骨頂は、「複雑形状、高精度のモノづくり」。製造業不遇の時代にあっても高い技術で着実に前進を続けている元気企業だ。

金属に力を加えることで目的の形状に成形する鍛造は大きく分けて①800℃以上の高温で行う熱間②400〜700℃で行う温間③常温で行う冷間、の3種類がある。鍛造は切削加工に比べて素材ロスが出ないのがメリット。金属によって向き不向きがあるが、同社が得意とする冷間鍛造は一般的

に高精度の部品をつくるのに適している。「創業以来半世紀近く冷間ひと筋でやってきた。豊富なノウハウの蓄積があり、人材も揃っているのが強み」と前田重雄社長は話す。同社が扱う製品は全体の90%強までが自動車向けで、主力はシートベルト、エアバッグなどの安全部品の製造だ。

シートベルトではボックス内の巻き取り装置づくりが得意。急ブレーキを踏んだ際などに、一定の速さで巻かれたベルトが自動的に締まるように設計されたギアタイプはメーカーによっていくつ



「全数検査は当たり前、その他品質管理にも細心の注意を払っている」と話す前田社長

かあるが、同社では外周ポールの穴を1発同時成形する画期的なオンリーワン技術で対応している。この技術こそ、納期短縮やコスト削減をもたらす飯塚製作所のお家芸だ。エアバッグでは主に吹き出



同社エアバッグ用部品 同社シートベルト用部品

し口の弁を製造。従来は切削を必要としていた横穴加工部分も、同社では冷間加工のみで精度を確保しながら1工程で行える技術を確認している。取得した工法特許は2009年までに合計11件に上る。また、申請中もたくさんある。メーカーとの共同開発を行う時は、この自社特許が生きていくという。発注先からは「他社特許に触れる心配をせずに開発に取り組める」と重宝がられているという。

一方で、自動車業界は今まさにグローバル化による構造変化が急速に進んでいるところ。同社を取り巻く環境も今年3月からは中国に進出したという。ただし「技術開発と基幹製品の生産拠点はできるだけ国内に残すつもり」と前田社長はいう。なぜなら「電機メーカーのように生産のほぼすべてを移行するのは考えられない」からだ。

会社概要

本社・奈良県大和高田市根成柿493番
745・222・3515 / 創業1964年
資本金2000万円 / 従業員85名 / 年商21億5000万円
http://www.iizuka.co.jp/

社長のひとこと

QRコード対応のケータイ電話でご覧いただけます。



社長の自社採点

企画開発力	★★★★★
営業力	★★★★☆
成長力	★★★★☆
収益力	★★★☆☆
地域貢献力	★★★★☆
人材力	★★★★☆
専門性	★★★★★
リサーチ力	★★★★☆
計画性	★★★★☆
リスクマネジメント	★★★★☆

国内では昨年の震災によるサプライチェーンの寸断という教訓から拠点の分散化もすすめる。昨年10月には鹿児島工場を立ち上げ供給ラインの複雑化を実現、また、地域貢献として地元人材の採用にも力を入れている。前田社長は「海外展開の代償として国内を弱体化させることは許されない。どちらも両立すべき大変な時期だが、最適格を見つけて成長していける」と、さらなるチャンスに備え体制強化をはかっている方針だ。



鹿児島で新たに稼働した工場

木談判 押します!! 断然御薦

経済産業省中小企業庁の二元気なモノ作り中小企業300社に選ばれた同社。最近では鹿児島で新工場が稼働、中国では日系材料商社との合併で生産拠点を整えるなど、体制の強化・拡大に努めています。技術開発も継続して行う黒字集団に寄せる期待は大です。

香川会計事務所
公認会計士・税理士
香川晋平さん