

■□要旨■□

1. 東海バネの実績

マイケル・ポーター賞や経済産業大臣賞などの数々の賞を受賞。スカイツリー、明石海峡大橋、はやぶさ、原子力関連などの部品も作ってきた。去年は900口の顧客から3万件の受注。納期は99.99%厳守。クレーム発生率は0.1%以下。S19年以降70期黒字、今期(71期)も黒字の見込み。

2. 渡辺社長の事業方針

- ・競合が出来ないものを本気で作る。本気でやれば90名程度でろくな社員がいなくても賞はもらえる。
 - ・一般的な顧客満足などくそ喰らえと考えている。少々高くついても顧客のほしいものを提供し、「次またお願いします。」と言われることが本当の顧客満足である。
 - ・手造りだから値引きする必要はない。なので決して安売りはしない。
 - ・いいなりでなく「言い値」でやる仕事をする。
- ※ヨーロッパ視察における気づきがその後の渡辺社長の一貫性を築く。

3. 「競争しない」競争戦略(何をやって「何をやらないか」)

業界の85%は自動車、家電、弱電、情報通信でありこれらは見込み発注～大量生産する競合激化領域。東海バネはここには手をださず、非価格競争領域に特化している。競合はこの領域に参入しようと思えばできるが少量生産かつ技術的なハードルが高いので手を付けてこない。(大企業量産メーカーはリスクをとらない)

4. 会社経営における社長のポリシー

社員満足を高めるのは、給料や休みではなく、チャレンジ・期待・能力を高める事。現場においては正しく評価し見合った給料にしている。経営者として育ててほしいという期待を常に持つ。また、事業拡大のためのアドバイスを頂いた西岡さんの教えなどからデータベースやWebのバージョンアップを毎年実施し、投資を惜しまない。

5. 人材教育

人には、松竹梅がある。(松:言われなくてもできる人、竹:言われたらできる人、梅:言われてもできない人)竹や梅は支えないと成長しない。東海バネにはポテンシャルの高い人間はほとんどいない(竹や梅しかいない)が追い込んで成長させていく社長ポリシーが社員に浸透している。結果として梅⇒竹に、竹⇒松に成長している。

6. 渡辺社長から大企業のリーダー(ポテンシャルのある人)への提言

- ・都合のいい仕事をしない
- ・リスクを取る仕事をしなさい
- ・本気の仕事をしなさい

■□今回の学び ひとことでいうと■□

渡辺社長の競争戦略や本気度合が社内に浸透している。リーダーを目指す我々に対し、常にリスクを取り、本気の仕事をしていきなさいという強いメッセージが伝わった。



■□感想■□下請けにならない、毎日が正念場だという言葉、自らの経験から何をすべきかが明確なことから会社としてやるかやらないかのマインドが根付いており、社員が常に本気で仕事をしている印象を受けた。西岡塾での講師が日頃教えてくれている一貫した戦略性を持ち、リーダーシップの強さを実践していくことの重要性を改めて感じました。