



ORD NEWS

2009
11
No.104

大阪府研究開発型企業振興会

C O N T E N T

ORD特別講演会レポート……………1~2
 製品開発委員会日帰り例会レポート……………2~3
 会員紹介(株)ホットライン……………4~5
 第31回事業化交流マッチング展2009レポート……………6
 ベンチャーエキスポ2009が開催されました。……………6
 ORDからのお知らせ……………6

編集：企画広報部会 事務局：〒538-0044 大阪市鶴見区放出東1丁目10番25号(奥野製薬工業(株)企画開発部内)
 TEL 06-6961-0886 FAX 06-6963-0740 E-mail info@ord.gr.jp URL http://www.ord.gr.jp

ORD 特別講演会

- 日 時 2009年10月15日
- 場 所 大阪国際交流センター
- 演 題 グローバル経済危機の中の企業経営
- 講 師 ソニー生命保険株式会社社長(元ソニー(株)代表取締役社長)安藤国威氏

ORDの今年度秋期特別講演会として、今回はソニー生命保険株式会社社長(元ソニー(株)代表取締役社長)の安藤国威氏の講演会を開催しました。一週間前に台風18号が通過した後の爽やかな秋の一日で、ORD会員、一般参加者合わせて100名を超える参加者が集まりました。

御講演は、現在のリーマンショック以降の日本経済の停滞状況をふまえて、これまでの世界経済における勝者と敗者の変遷を示しながら、日本の経営者に”今なになが必要なのか”を、お話し頂きました。以下お話の概要を記載します。



日本の活性化は、 ひとえに企業の活性化に依るものである

リーマンショック以降の景気悪化は、実はマスコミが針小棒大に絶望感を煽っている感がある。経営者はそれを見て更に自信を喪っているのが、悪循環だ。経営者はしっかりと自分の判断を持つべし。自分で充分考えよう。①長期的に見る、②多面的、複合的に見る、③本質を考える(どう読むのか?)というのが思考の3原則だ。70年代からの30年間を考えると資源問題や文明間の衝突もあったが、問題は技術の加速度的な進歩と市場構造の変化(パラダイムシフト)にあると考えられる。バックスアメリカーナ

(米国一国覇権主義)が終焉した象徴がGMの破綻であったが、日本企業トヨタ・ホンダは大丈夫かと言えば、決して他人事ではないのが本音だ。日本の評価も Japan as No.1(79年)と言われてから Japan Bashing → Japan Nothingとまで言われて来た。しかし、世界中のどの一国をとっても長期的に見れば、絶対的に安定した国はないのも事実だ。日本の活性化とは、ひとえに経済(ものづくり)のやり方を変えることである。

70年代に日本に敗れた米国は、リン生産方式を徹底的に研究して、自ら生産しないでも優れた製品を作り出す管理(audit)方式を生み出し日本を追い越した。SONYでは“失われた10年”の間も新商品を作り続けたが、ハードからソフトへ、更にNet work製品へと開発方針を変えてきた。30年前に突如生命保険業に進出したのも、従来型の保険の営業(オバちゃん)スタイルを変革したやり方であった。

日本がメガコンペティションに勝ち抜くためには?

オバマ大統領の出現が象徴する“変化”に際して、自信



を失って狼狽えてはいけない。外国メディアから“日本は変革しようとする危機感やチャレンジ精神があるのか？ おそらくその勇気はないだろう”とまで言われている。そうした現状において日本の戦い方は以下

の4点だと考える。1、日本ガラパゴス島を払拭し、常に世界のマーケットで考える。2、国際ブランドの創出など国際基準で戦って勝つこと。3、欧米相手中心の競争から中・韓・印など、同じメンタリティー相手の競争となり、明瞭な棲み分けが必要。4、ハイテク=ロープライスの時代となった市場の構造変化に迅速に対応する。

結論を言えば…

これまで自社の得意分野とってきたものに拘泥することなく、勇気を持ってやり方を変えること。IntelもIBMもAppleもそしてNOKIAもすべて過去において挫折した

が、いずれも“仕事のやり方”を変えて再生した。種の起源の著者ダーウインは「生き残るのは強いものでも優秀なものでもなく、変わり続ける種である」と言っている。Never Give-Up. Change anytime” 我々が自信を持って好むものは、世界中の人も好きははず。次の10年を目指して自信を持って頑張っていきたい。皆さん頑張りましょう！

以上の様に、参加者への激励を込めたお話を、実例や引用をふんだんに使って短い時間の中に安藤氏は聴衆に熱く語りかけて下さいました。参加者も大変熱心に聴講し、とても有意義な講演会になったと感じました。その後開催された講師を囲む懇親会でも、講演内容を踏まえて談話が弾み盛会に終わりました。

改めて安藤会長には参加者一同心からお礼を申し上げます

平子慶之(記) /
ニッタ(株)



製品開発委員会9月例会「日帰り研修会」レポート

- 日 時:2009(平成21)年9月16日(水)
- 訪問先:三重中央開発株式会社(大栄環境グループ)

製品開発委員会は2009年の第三回例会として日帰り研修を実施した。午前10時に大阪駅前のホテルグランビアのロビーに15名が集結して、秋晴れの中を伊賀市にある三重中央開発(株)の三重総合リサイクルセンターへバスで向かった。バスは三重中央開発の車で三重県からわざわざお迎え頂いた。



田中所長に感謝の辞を述べる藤川製品開発委員長。
手前右:佐藤事務局長

三重中央開発(株)の概要

同社は「自然環境を守り資源循環に努める」大栄環境グループの一社である。大栄環境グループは13社で構成され、その他に出資企業が9社あり、廃棄物を処理・再利用することを主業とする一大企業群である。中核の大栄環境(株)は大阪府和泉市にあり、1979年設立で資本金は9,000万円、13社の合計資本金は4億5,170万円である。

三重総合リサイクルセンターの見学

三重中央開発(株)の三重総合リサイクルセンターの敷地は最終廃棄物処分場を抱えている事もあり、40ヘクタール(約12万坪)と巨大であった。因みに、吹田市の万博公園の広さは264ヘクタールなので、その6.6分の1に相当する。

見学は三重中央開発の事務室で、同センターの田中所長の説明から始まった。同社は廃棄物の収集からリサ



田中所長の説明を真剣に聞く製品開発委員会のメンバー

イクル、有害物の無害化、最終ごみ処分まで総合的に行う企業である。廃棄物を総合的に処理する企業としては国内最大である。海外にはより大規模な廃棄物を処理する企業はあるが、同社のように総合的に活動している企業は無いとのこと。



広大なゴミ処分場。廃棄物は何年もかけて何層にも積み上げられていく。

1時間近く詳しく企業概要やら廃棄物管理などについて説明を受けた。廃棄物処理事業では近隣の住民の理解を得ることが最も大切で、地域の理解が事業基盤であると田中所長は強調されていた。

地域社会とのかかわり

そのため同社は、森林を保全する活動「企業の森づくり」にも取り組んでいる。2008年11月に三重県及び伊賀市と三重中央開発(株)の三者が「企業の森調印式」を行

い、伊賀市の森12.26ヘクタールを5年計画で保全する活動を始めた。その他に満杯になった最終処分場を公園に再生する活動も行っている。1998年9月に環境マネジメントシステムの国際規格ISO14001を取得。廃棄物の再資源化・収集運搬・中間処理・最終処分に至る全工程での認証取得は全国でも初めてである。

同社の企業活動は多種多彩でここでは書ききれないので、詳しいことは大栄環境グループが発行している冊子を参考されたい。



セメントキルンに似た焙焼炉。焼却灰や汚染土壌を高温焼成して無害化する。

懇親会

今回の日帰り研修は藤川委員長の顔の広さのお陰で、製品開発委員会のメンバー以外の方々の参加と協力を得て良い見学先に恵まれ、帰りも同社のバスで大阪まで送って頂いた。

委員会以外のメンバーに食の世界に強いメンバーがいたので、懇親会場はその推薦で肥後橋のアパホテル内にある洒落たベトナム料理店で乾杯。天気にも恵まれ、参加メンバーも大満足の例会であった。

菊池 清(記)/ セン特殊光源(株)



事務所前の廃棄物の再生プラスチックで作った花壇における記念写真。右から5人目が当日会社の説明から構内見学まで全てをお世話になった田中所長。一部だけ見えている背景の施設は、サーマルリサイクルのための複合焼却施設で、発電と乾燥肥料を製造している。

会 員 紹 介

(株)ホットライン

会 社 概 要

株式会社ホットライン

代表取締役：細川正直

社 名：株式会社ホットライン

本 社：〒530-0001 大阪市北区梅田1-1-3-1000大阪駅前第3ビル10F

電 話：06-6345-5858

F A X：06-6345-6868

資本金：5,000万円

事業内容：インターネットを使ったソフトウェア及びサービスの分析・設計・開発、セキュリティ構築、ソフトウェア開発（得意分野：業務系）、LAN/WAN構築、インターネットサーバ構築、ホームページ作成、医療電子カルテシステムの保守、会計伝票入力代行。

【創業】

1979年、現在の代表者の父である公認会計士細川信義が37歳で、会計事務所を設立した直後に新大阪駅の近くで創業しました。会計業務にとって、コンピュータはなくてはならないものだと考え、会計システムの研究開発からはじめました。当時は、数人の従業員で自転車やバイクを使って顧問先を回っておりました。

最初は、会計事務所の顧客に対して、手作業でおこなっている部分を効率化するために、コンピュータシステムを導入していきました。当時は、会計システムについてはオフコンが主流で会計事務所に広まっておりましたが、販売管理システムはまだまだコンピュータ化が進んでおりませんでした。製造業の会社では、見積書、注文書、請求書の作成を手作業でおこなっており、会計業務が遅れ、会計の計上までに3ヶ月かかるという会社も多く存在しておりました。私たちは、コンピュータ化を進めることで、会計業務までスムーズに流れるように、導入から指導までおこないました。その結果、会計業務は、最短3日間で締まるようになりました。

顧問先が業務を拡大する上で、コンピュータ化を進めることは必須でしたので、顧客の要求に合わせたシステムを構築していきました。その後、会計事務所と株式会社ホットラインは、(1980年頃)大阪駅前第3ビルが建設された後、事務所を移転しました。株式会社ホットラインは、今でも大阪駅前第3ビルを拠点として、大阪・梅田駅から徒歩圏内で運営しております。

【パソコンの進出】

1990年オフコン中心だった会計ソフトウェアが、パソコ

ンを中心とした形に変化してきました。当時白黒だったパソコンを導入して、Lotus1-2-3という表計算を使って、会計事務所社内効率化をおこなっておりました。パソコンを使ってのシステム開発の受注が増え、見積書から経理まで、業務にあわせたシステムを開発しておりました。主な業界は、運輸業、不動産業、旅行業、卸売業、病院・診療所があります。パソコンの技術は、日々速いスピードで進歩しております。そこで、積極的に勉強し、本の購入やセミナー参加を促進して、わからないところは勉強会をおこなうことで知識を共有しております。

【IT最先端の地 シリコンバレーでの子会社設立】

1997年に世界的ICT技術の最先端であるシリコンバレー(アメリカ カリフォルニア州サンノゼ)で株式会社ホットラインの100%子会社である HOTLINE Integrator, INC の設立をおこないました。この時、日本では、インターネット技術はまだ未熟であり、欧米のサービスを日本語化して日本へ持ってきておりました。そこで私達は、アメリカのインターネット通販システムを日本語化して、日本やアメリカにある日系企業、日本に進出したいアメリカ系企業に販売することにしました。アメリカの子会社設立時には、営業1名、技術者1名、会計1名、インターン2名、通訳1名の6名で会社運営をおこなっておりました。しかし、アメリカでの事業は簡単なものでなく、日本より物価の高い西海岸では、収益を獲得するために大変苦勞しました。営業をおこなってもアメリカ国内企業との競争で負けることも多くありました。通販システムといっても、単純な日本語変換だけでなく、日本独自の代引きや銀行振込などの決済方法の追加もおこなっておりました。その後、日本

では、楽天という低価格の通販モールシステムが公開され、私たちはそのことをきっかけに、アメリカの実店舗を複数持つスポーツ品会社に、開発したシステムを売却することにしました。現在は、情報収集を目的として人材を常駐せず、会社をアメリカに残しております。

その後、アメリカでの経験を活かして、日本を中心にインターネットのシステム開発の受注が増えてきました。

【開発ソフトウェアのパッケージ化 横展開営業】

1999年には、パソコンで開発経験のあったレンタカー業のシステムが安定し、継続収入確保のためにパッケージ化を手掛けました。その結果、当初、近畿にしか導入されなかったシステムが同業界で口コミが広がり、九州、北海道、東海、北陸、中国地域の会社に導入できました。パッケージ化とは、設定変更するだけで、地域やパソコンに合わせて活用できるものです。私達は、全国どこでもシステムを活用できるように、プログラムを1本化いたしました。パッケージを導入したところに喜ばれているサービスとしては、平日だけでなく日曜日でも電話やメールで相談に応じてくれるサポートや、パソコンの操作指導からパソコンの導入、廃棄まで一貫しておこなうサービスがあげられます。私たちは、親切丁寧という言葉大切に、お客様とのシステム開発を手がけております。たとえば、システム部門がない会社や団体でも、お客様の名前で業者を探したり、導入価格を一番安くする交渉をおこなったりしております。

【免許証読取システムの開発と販売】

レンタカー業界では、お客様の待ち時間を減らすため、免許証を読み取って契約書を作成することが主流と



図1 免許証画像を読み取って、画像を取り出して犯罪防止。文字を取り出して効率化。

なっておりました。しかし、免許証読取装置を開発している大手のメーカーが製造を停止したため、修理の対応のみで、新規の導入ができず、修理も高額になるという悩みをいただいております。その悩みを解決するために、免許証読取装置の開発に着手いたしました。免許証の画像と文字を読み取ることができて、他のシステムでの活用ができるようにしております。

免許証を読み取る速度は、スキャナやパソコンの機能にも影響しますが、平均10秒程度です。受付で記入してもらうのに5分かかっていたものが1分以内になることで、並ぶ時間が劇的に減りました。顧客の満足度向上に役立てることができ、ホームページに掲載しているだけですが、受注を定期的にいただいております。免許証読取装置は、他社が30万円前後のものが、弊社では10万円前後と約3分の1の価格になっております。ICカード対応の免許証にも対応しており、個人情報保護法に準拠した免許証画像や文字画像を自動で暗号化する機能も内蔵しております。

【最近のサービス】

「いかにして企業のコストをパソコンによって下げられるのか」「新しい顧客獲得は、コンピュータ技術を使わずしてついでいけるのか」「収益を上げている企業は、どのようにしているのか」の問い合わせがありました。新しい技術として、低価格なオープンソースソフトウェアを使ったり、顧客獲得のための安い広告手法を提案したり、販売チャネルを紹介したり、収益向上のための営業の効率化をおこなったりしています。

最近では、医療の電子カルテを大手の3分の1の価格で販売しております。

私たちは、社内に技術者を抱えて、できるかぎり難しい言葉を使わずに、わかりやすく説明しております。ORD会員の皆様で何かパソコンやインターネットの件で困ることがありましたら、何なりとご相談ください。

【お問い合わせ先】

株式会社ホットライン

担当者:岩穴大輔、元山伸也

E-mail:motoyama@hotline.co.jp

Homepage:http://www.hotline.co.jp

第31回事業化交流マッチング展2009レポート



マイドームおおさか全景

場経済倶楽部主催「Since1980まいどおおきに博

11月5、6両日マイドームおおさかに於いて「第31回事業化交流マッチング総合展」が開催されました。この展示会は、ORDが加入している大阪府異業種グループ交流促進協議会(ORD相談役秋山氏が代表)が年2回行うマッチング交流展なのですが、今回は、東大阪産業展「テクノメッセ東大阪2009」と

2009」との3団体同時開催で行われました。

さらに交流マッチング展は「就職フェスタ」と題し企業の展示だけに留まらず、来年度、再来年度就職希望学生対象の企業説明会をも同時に行うと言う大阪では初めての試みで開催されました。

出展企業は、マッチング展65社(ORDから友電舎の参加) テクノメッセ東大阪79社(ORDからはアテックス、大阪真空化学、山本光学の3会員の参加)、まいどおおきに博70社の参加があり、2日間で約二万人以上の動員者があったようです。又学生動員は、240人程度です。

佐藤晴央(記)／事務局



(株)友電舎
(異業種マッチング)



(株)アテックス
(東大阪テクノメッセ)



大阪真空化学(株)
(東大阪テクノメッセ)



山本光学(株)
(東大阪テクノメッセ)

ベンチャーエキスポ2009レポート

ベンチャーエキスポ2009(第23回異業種・技術交流展 日経主催、ORD後援)が11月11、12の両日大阪国際会議場で開催されました。

昨年度は、ORDの事務局移転等で不参加でしたが、今年は復活し(株)アテックス、オーシン商事(株)、奥野製薬工業(株)、セン特殊光源(株)、レッド・ゴールド(株)、ORDの展示参加がありました。

初日は、雨模様で来場者が少なかったのですが、2日目は朝から多数の来場者がありました。メンバーの方々も多数見学に来られ成功裏に終わりました。

佐藤晴央(記)／事務局



ORDからのお知らせ

技術促進委員会の例会のご案内。

- 12月4日(金) 京都大学総合博物館にて同大学塩瀬准教授による博物館の展示説明と勉強会を開催します。詳しくはORDホームページ又は、メールによる案内をご覧ください。
- 年明け2月9日(火) 奥野製薬工業(株)会議室にてORD会員オフィスCキューブ代表伊藤典一氏によるコーチングコミュニケーションの勉強会を開催します。詳しくは、年明けにご案内します。

製品開発委員会の例会のご案内

- 年明け2月10日(水) ユニケミカル(株)会議室にて製品開発委員会の例会が開催されます。詳しくは、年明けにご案内します。

企画広報部会からのお知らせ

- 来春3月5日(金)マイドーム大阪8F会議室にて「ORD知財セミナー(講師 藤本 昇氏)」が開催されます。詳しくは、近々のホームページ及びメールによるご案内をご覧ください。