

# 工業部会通信

(発行) かながわ経済新聞合同会社  
252-0239  
相模原市中央区中央3-12-3  
商工部会館本館1階  
※印刷してご自由にお読みください。



## リアルとバーチャル

# 融合の視察会を開催

TRYプロジェクトは、工業に関連する最先端の企業・工場・研究所の視察事業を担当する。ただ、コロナ禍の影響で、移動が制限されていることから、活動機会の減少を余儀なくされている。先行き不透明な中で、同プロジェクトを率いる渡邊将文委員長(MEMOテクノス社長)はどんなビジョンを描くのか。また、現在のコロナ禍や先行きをどう見ているのか聞いてみた。



## TRY委員長に聞く

も影響があります。理由は、金属や樹脂材料などは、需要が変わらないのにもかかわらず、在庫を持っておきたいという国内の一部の企業が買占めている影響もあります。本当に必要な企業には回ってきません。知り合いの産業機械メーカー

も影響があります。理由は、金属や樹脂材料などは、需要が変わらないのにもかかわらず、在庫を持っておきたいという国内の一部の企業が買占めている影響もあります。本当に必要な企業には回ってきません。知り合いの産業機械メーカー

## 今後は「二極化」の見方も

《現在の事業環境についてどう見ますか》  
「コロナ禍による部品不足や、資材価格の高騰が悩ましい問題になっています。当社は比較的、資材調達が強い会社だと思っていますが、それで

は、いくつかの部品が足りなかったため、ヤフーなどのオークションで入手して何とか調達しています。また、部材を持っている企業が在庫を高く売る『転売』に近いようなビジネスも出てきています。《日本経済はデフレからも脱却できずにいます》  
「残念ですが、長引くデフレで『モノの値段が年々安くなる』という価値観が定着、私たちB2Cの事業を手掛ける事業にも浸透してしまっています。当社も発注元の資材

ではなく、リモートワークを進めているような企業と連携し、業務の中でも製造以外、例えば事務的なことなどを委託していきたいと考えています。それにより、本業に集中できます。《今後はリアルな市場と、バーチャルな市場の二極化が進むと考えられます。会社の業務でも、リアルとバーチャルをしっかりと使い分けられることが、今後の生き残り

## 工業副部長 コラム 経営者と「熱意」



新年を迎え「今年もさらにやるぞ!」という気持ちになっているかと思えます。そこで、今回は「経営者と熱意」についてお話しします。仕事を成し遂げるには経営者自

身が熱意が社員に伝わる必要があり。その熱意とはなんでしょうか? 私が思うには、仕事の意義と達成感を理解してもらい、納得させる力です。自分だけ熱くなっているだけでは、社員が冷めている場合は他人事になります。そうすると、発揮する力は、資金にも満たない可能性があります。社員が持っている能力と、知恵、やる気を引き出して働いてもらえれば、経営者の熱意が伝わっていることになりま

す。熱意を伝えるには社員と真摯に向き合うことが必須です。労働力を「賃金の対価」として働いている社員の気持ち、賃金以上に働いてもらいたい高い価値を生み出すことは、会社の成長には欠かせません。それを、どう理解してもらうかです。そのためには、社員が今持っている仕事の能力

を把握し、経営側と共有することです。共有した能力から、今年ほどの程度高めていくのか、経営者と社員が話し合い、最終的に「合意」する必要があります。合意するための、社員との話し合いは、経営者にとっても熱意を伝えるチャンスでもあります。「あなたの能力のここを伸ばしていただきたい」「それをやっていたら、会社の成長につながる」といったことを説明し、納得してもらうことで

## 社員能力を把握し「合意」も

具体的な数値に落とし込むことが大変な場合は、個々の仕事の事柄で話し合うのもよいでしょう。経営者は社員の結果の評価をするのではなく、これから発揮してもらいたいことを話す方が大切です。一人一人の能力を引き出すには、改めて能力を把握する必要があります。あるかもしれません。経営者の皆さまの熱意が伝わり、会社が今年も成長することを祈念しております。(湘南デザインCEO/公認心理師・松岡康彦)



さあ、5年後の未来を見に行こう。

## 新規会員募集中 近未来技術研究会

相模原商工会議所工業部会