

# JFC 中小企業だより

2019.9 Vol.25

特別対談 民間金融機関連携特集

株式会社 横浜銀行

協調により多様なニーズに応え、  
企業の成長を支える

「全国ビジネス商談会」特集

株式会社 平野屋物産

多種多様な企業との出会いが、  
次なる事業の柱を作る

中小企業白書特集

株式会社 平出精密

多様な人材を育て、次世代を担う戦力に

## 日本公庫中小企業事業の事業承継支援

日本公庫中小企業事業は、中小企業者が培ってきた技術・ノウハウ等の貴重な経営資源や雇用を喪失させないように、政策金融機関として、事業承継の円滑化を資金・情報の両面から支援しています。

資金面の支援

事業承継に必要な  
資金の融資

情報面の支援

- ①公庫版事業承継診断の推進
- ②事業承継税制等に関する情報の提供
- ③M & Aニーズに対する引き合わせ候補先の選定支援
- ④事業承継支援機関との連携

### 情報提供ツール

#### 【みらいへのバトン～共につなぐ事業承継～】

お客さまに事業承継に対する自己診断を促すとともに、  
お客さまが自社の事業承継に係る課題と進むべき方向性を  
公庫職員と共有するための提供用冊子



#### 【事業承継事例集（みらいへのバトン別冊）】

事業承継が必要であると感じながらも、どのように着手するべきかわからず悩まれているお客さまに向けて、取組みの参考になるような事例をご紹介し、「みらいへのバトン」とともに、今後の事業承継準備に役立てていただくためのツール



#### 【経営情報】

お客さまに広く配付し、経営者の皆さんに事業承継の重要性をお伝えするとともに、最新の施策等をご紹介するツール  
(バックナンバー)

- No.411 円滑な事業承継に向けて～早期取組み着手の重要性～  
No.415 事業承継税制活用のポイント



ホームページ <https://www.jfc.go.jp/>

日本公庫

検索



## 協調により 多様なニーズに応え、 企業の成長を支える

吉野 恭司

大矢 恭好氏

2019年7月23日に横浜銀行本店にて、横浜銀行の大矢恭好頭取と日本政策金融公庫の吉野恭司中小企業事業本部長の対談が行われた。2020年に創立100周年を迎える横浜銀行は、「従来の銀行を超える新しい金融企業」としてソリューション営業による取引先との関係強化に取り組んでいる。海外展開支援や再生支援、事業承継支援の取組みなど、企業の成長に向けた金融機関の役割と公庫との連携の意義について語つていただいた。

インタビュー

株式会社日本政策金融公庫  
代表取締役専務取締役  
中小企業事業本部長

株式会社横浜銀行  
代表取締役頭取  
ゲスト

# JFC 中小企業だより

Vol.25  
2019.9

co nt en ts



【表紙写真】  
株式会社平野屋物産・環境調和型の  
鷹取工場内の高品質印刷を実現する  
グラビア9色印刷機と8色印刷機。  
(「全国ビジネス商談会」特集P7-10)

特別対談 民間金融機関連携特集

2

株式会社 横浜銀行

協調により多様なニーズに応え、企業の成長を支える

7

「全国ビジネス商談会」特集

株式会社 平野屋物産

多種多様な企業との出会いが、次なる事業の柱を作る

11

経営羅針盤

社員の気持ちに応える離職防止策 海上 泰生

13

中小企業白書特集

中小企業の自己変革を促す多様な人材の活用・次世代人材の育成

18

株式会社 平出精密

多様な人材を育て、次世代を担う戦力に

information

吉野 海外展開支援関連では、積極的な連携をさせていただいております。例えば今年に入つてからだけ

で、多様なニーズに応えることがで  
き、お客様にも喜んで頂いており、  
我々もメリットを感じています。

上海において、現地法人交流会の開催を予定しており、御行と公庫が企画を担当しています。このように多くの地域で連携させていただいていることは、お互いのお客さまにとっても、とても有益なことだと思います。

**大矢** 神奈川県は自動車関連など輸出型企業が多く、海外進出には積極的です。そのため我々も海外拠点の

また、公庫主催の「全国ビジネス商談会」は、昨年から御行に協賛いただき、お取引先もご紹介いただきました。融資以外の面でも緊密に連携させていただいており、本当に感謝しております。

一方、全国各地の取引先にお話を聞くと、それほど厳しい状況ではないという声も多く聞かれます。公庫融資業務においても、新事業、海外展開、事業承継の分野では伸びています。中小企業もこうした分野で積極的な経営を展開しているという姿勢が読み取れます。

本日は民間金融機関連携特集ということで、御行との連携を中心にお話を伺いたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、日本政策金融公庫総合研究所では、毎月中小企業景況調査を発表しています。その調査によると、私が公庫の中小企業事業本部長に着任した今年の1月以降、現時点で公表している6月調査まで、売上げD1は6カ月連続マイナス圏に入っています。

吉野本部長 お忙しいところお時間  
売上げDーはマイナス圏も、  
好調な企業目立つ

える、あるいは人手不足を背景に生産性向上のためのシステムを構築する、といったような企業の設備投資が依然として強さを見せていて、みなとみらい地区等臨海部の再開発・研究開発関連投資が拡大していることもあり、建設業だけではなく設備工業も大変堅調です。

一方で自動車の生産台数・消費台数が中国で減少している点について、は、徐々に影響が出てくるでしょう。ただ国内やASEANは好調ですし、大きなダメージにはならないとみています。

**民間金融機関へ  
融資をつなぐ公庫の役割**

吉野 従来から民間金融機関とは協調を進めてきましたが、平成30年4月から公庫全体で改めて民業補完を徹底していく方針を打ち出しました。まず協調融資を打診し、お客様及び取引金融機関と協議を重ね対

応する、ということを心掛けて1年間やつてまいりました。その結果として、平成30年度の融資実績は金額でみると76%が協調融資となつており、件数・金額とも平成29年度と比較すると2倍に伸びています。各支店の現場の職員も民間金融機関の各支店の皆さんと親密な付き合いをさせていただき、大きなメリットを感じています。なかでも御行との連携は緊密で、平成29年から平成30年にかけて協調融資の件数、金額ともに、2倍以上に拡大し



# Interviewer

1965年生まれ、京都大学卒業後通商産業省（現経済産業省）に入省。大臣官房審議官（エネルギー・環境担当）、資源エネルギー庁資源エネルギー政策統括調整官、中小企業政策統括調整官を経て2019年1月から現職。



Guest  
株式会社横浜銀行  
代表取締役頭取  
おお や やす よし  
大 矢 恭 好

1962年生まれ、一橋大学卒業後横浜銀行に入行。長後支店長、橋本支店長、事務統括部長、リスク統括部長、経営企画部長等を経て2018年6月から現職。全国銀行協会副会长、全国地方銀行協会副会长。







2014年に稼働を始め、クリーンな作業環境を実現した鷹取工場

——ここまでではセラーとしての話を主に伺いましたが、バイヤーとしての成果はいかがでしょうか。

——効率よく動くことができるかなと思います。また自社の企業紹介ページについても、商品サンプルの画像が登録できると、もっとアピールできると思います。

しました。ニーズのありそうな企業を検索することや絞り込むことがで、さらに事前に商談を予約することができる、商談会当日は、効率的に動くことができます。事前予約できる「コマ」が、もっと多くなるとさらに効率よく動くことができるかなと思います。また自社の企業紹介ページについても、商品サンプルの画像が登録できると、もっとアピールできると思います。

——ここまでではセラーとしての話を主に伺いましたが、バイヤーとしての成果はいかがでしょうか。

——効率よく動くことができるかなと思います。また自社の企業紹介ページについても、商品サンプルの画像が登録できると、もっとアピールできると思います。

## 平野屋物産に学ぶ 3つのポイント

- | Point 3                                     | Point 2   | Point 1  |
|---|---|--|
| 多種多様な企業との出会いがある「全国ビジネス商談会」を活用し、未知なる分野を開拓する。 | 商談会に臨むにあたっては、事前に情報収集と準備(ターゲット企業検索や商談の予約アピールしたい商品サンプルを持参)をしっかりと行う。 | 出会いの場を増やし、自社の技術を広く知つてもらうことで、自社のプレゼンスを高め、継続的な発展へつなげる。 |

### 社会インフラの一翼を担い、継続的な発展を

——今後はどのように事業を展開していくですか。

母里 私は先代の社長であり義父である谷の希望で入社し、2013年の鷹取工場の立ち上げに携わり、2014年に代表取締役社長に就任しました。今後は、鷹取工場、吉井工

場、本社工場の3つの工場の機能を整理して、鷹取工場の2期工事で機能を集約し、さらに全体的に生産性を上げていくとともに、VOC処理設備の導入によりエネルギー環境問題にも取り組んでいきます。

——初めて「全国ビジネス商談会」に参加する企業にアドバイスはありますか。

母里 商品サンプルは多めに持つて行く方がいいと思いました。特徴的な外観や独自の機能性を有する当社商品のサンプルを見ていただくことで技術力をアピールでき、引き合いにつながるからです。また、公庫の方に商談会の雰囲気を細かく聞いて準備しておくと、当日スムーズに商談に臨めると思います。

場、本社工場の3つの工場の機能を整理して、鷹取工場の2期工事で機能を集約し、さらに全体的に生産性を上げていくとともに、VOC処理設備の導入によりエネルギー環境問題にも取り組んでいきます。

——最後に取引先開拓に取り組む中小企業経営者の皆さんにメッセージをお願いいたします。

**PREMIUM PACKAGING FOR YOU**  
**株式会社 平野屋物産**  
本社: 福岡県大野城市瓦田4丁目14番7号  
代表者名: 代表取締役会長 谷 可成  
代表取締役社長 母里圭太郎  
資本金: 5,000万円  
従業員: 115名(2019年7月現在)  
事業内容: パッケージ(食品・生活用品の包装資材)の製造・販売  
会社設立: 1959年  
ホームページ: <http://www.hiranoaya-bussan.com/>



未知なる分野を開拓するため、前回まで4年連続で参加している「全国ビジネス商談会」

### 「全国ビジネス商談会」とは

公庫(中小企業事業)が、お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するために、毎年開催している個別面談形式の商談会(直近では、2019年2月25日、パシフィコ横浜において、第11回目を開催)

#### (本商談会の特徴)

- (1) 中小企業向けに金融機関が単独で主催する商談会としては国内最大規模
- (2) 公庫のお客さまのほか、協賛機関から推薦のあったお客さまも含め、全国の多様な業種の企業が参加(第11回「全国ビジネス商談会」には、過去最高の961社が参加)
- (3) 大手企業へ販路を拡大したいという参加企業のニーズに応え、大手企業の調達担当者を招聘
- (4) 中小企業基盤整備機構、東京中小企業投資育成、日本貿易振興機構等の相談ブースを設け、各種経営相談に対応

### 優良企業との出会いが未知なる分野を開拓する糸口に

——取引先開拓の取組みとして、公庫が主催する「全国ビジネス商談会」へ前回まで4年連続で参加しています。

母里 当社としては、取引先を規模、地域でさらに分散させたい、そして未知の分野を開拓したいという思いがあります。「全国ビジネス商談会」への参加は公庫から紹介されたのがきっかけでしたが、全国から中小企業、大手企業が集まるこのような機会をいただいてよかったです。

包装材を企画する場合は、お客様の業界を学び、製品のリニューアルあるいは食品の主力製品のパッケージを置き換えるといったタイミングでお声をかけて関係を築いていく必要があります。そのため、商談会に参加してすぐ受注に結び付くことがあります。

——「全国ビジネス商談会」に参加するメリットを教えてください。

母里 参加企業は公庫の取引先が大半を占めるため、新規取引でネックとなる与信面でも安心です。また、参加することで他の企業からきちんと評価されて信頼性が向上するメリットもあります。現状とした企業だと評価されて信頼性が向上するメリットもあります。現状の参加費からしても参加するメリットは大きいにあると思っています。民間金融機関が推薦する企業も参加するようになったということなので、今後ますます間口が広がっていくことは難しいかもしれません。

——「全国ビジネス商談会」では、事前に専用ホームページで参加企業を検索したり、商談の予約が可能な事前予約をびつりと組みとなっています。御社はこの機能を活用し事前予約をびつりと埋めています。この機能のメリットを教えてください。

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

とはいえ、商談会を通じていくつか面白い企画の相談をいただきました。お菓子メーカーからは、お菓子を別ブランドで展開するにあたつて相談をいただき、新たな袋のパッケージを提案しています。また、お菓子向けの包装材を探している企業からの相談もいたきました。パッケージを提案しています。

——どのような企業との出会いを期待していますか。

母里 もちろん大手企業との大きな商談も嬉しいのですが、小口のお客さまと長くお付き合いすることも重要と考えています。お客さまの事業が拡大するにつれて、共に成長できることになるので一番嬉しいですね。

ではと期待しています。

また大手企業の調達担当者が参加しているのも魅力です。大手企業の場合はOEM先を探している企業も多く、今後頗ぶれが広がれば、こうした大手企業ともめぐり合うチャンスが増えていくでしょう。



店内風景

## 経営者とのコミュニケーション

社員同士のチーム活動に加えて

で一人前になった人には、店舗経営という次の段階の目標に進むよう導いています。店長経験を積んだ人は、会社全体の運営という、さらに次の目標を用意します。この会社にいえば、常に成長の機会があると思わせることで、離職の防止に有効なのです。

## チーム活動を促す仕掛け

チームワークが欠かせない仕組みやイベントを企画するなど、相互理解を半ば強引にでも後押しする仕掛けが重要になります。

例えば、C社(飲食店チェーン、東京都)は、社員同士の一致団結が必須となる「クレンリネス・コンテスト」を開催しています。設備や什器・備品すべての清潔度を各店舗が競い合うもので、結果はランキング形式で発表されます。社内の注目度は高く、人付き合いが苦手な若者が増えたといわれるなか、彼らが周囲に溶け込まず離職に至る前に、なんらかの予防策が必要です。そのためには、

で一人前になった人には、店舗経営という次の段階の目標に進むよう導いています。店長経験を積んだ人は、会社全体の運営といふ、さらに次の目標を用意します。この会社にいえば、常に成長の機会があると思わせることで、離職の防止に有効なのです。

チームワークが欠かせない仕組みやイベントを企画するなど、相互理解を半ば強引にでも後押しする仕掛けが重要になります。

例えば、C社(飲食店チェーン、東京都)は、社員同士の一致団結が必須となる「クレンリネス・コンテスト」を開催しています。設備や什器・備品すべての清潔度を各店舗が競い合うもので、結果はランキング形式で発表されます。社内の注目度は高く、人付き合いが苦手な若者が増えたといわれるなか、彼らが周囲に溶け込まず離職に至る前に、なんらかの予防策が必要です。そのためには、

で一人前になった人には、店舗経営という次の段階の目標に進むよう導いています。店長経験を積んだ人は、会社全体の運営といふ、さらに次の目標を用意します。この会社にいえば、常に成長の機会があると思わせることで、離職の防止に有効なのです。

チームワークが欠かせない仕組みやイベントを企画するなど、相互理解を半ば強引にでも後押しする仕掛けが重要になります。

例えば、A社では、社長と全社員が個人面接をする機会を、年2回、設けています。また、採用の段階から直接対話を重視し、最終面接では、学生を社長室に招き入れ、入社前の予想と入社後の現実とのミスマッチを防ぐため、時間を制限せずに、お互いに納得するまで話し合います。

B社では、SNSツールで、社長と社員が個人レベルで交流していくます。社長からは、励ましや助言など多くのメッセージが送られます。社員の誕生日には、社長直筆の手紙が届くほどで、相互の信頼関係を高めることに役立っています。

このような経営者との緊密なコミュニケーションは、大企業がまねできない中小企業の持ち味です。仮に、会社への不満が社員側に生じた早い段階で対処できます。社員のほうも、経営者が自分のことを見てくれていると感じられ、いわゆる承認欲求が満たされることで、孤立感や疎外感をもたずくにします。

もちろん、各社各様の事情があり、この2社ほどの緊密なコミュニケーションを実現できる企業ばかりでは

## 経営 羅針盤

日本政策金融公庫 総合研究所 主席研究員 海上 泰生

# 社員の気持ちに応える離職防止策

### 給与の引き上げ以外にできること

の多さでした。

その意味では、社員の満足する給与を支払うことが、離職の防止に最も効果的なかもしれません。しかし、経営者にとって、大きな原資を要する給与の引き上げは、なかなか採用と同じか、あるいはそれ以上に、人材の定着は、最重要の経営課題として挙げられるのです。

当研究所とみずほ総合研究所㈱が共同で行った意識調査によると、現在の勤務先で働きたくない理由として最も多いものは、収入面での不満でした。次いで、労働条件、人事評価、仕事内容、人間関係、上司に対する不満などがみられましたが、収入面の不満は、ほかの項目の2倍以上

です。「育成方針やキャリアパスが明確に示されていたなら辞めなかつたのに」という離職経験者の声も実際に聞かれます。

この点で、B社(美容業、福岡県)は、社員の経験年数や技術レベルに応じた目標を設定し、段階を踏んで成長させるキャリアパスを示しています。美容師は、比較的転職しやすい職種なので、勤務先で自らの将来像を描けないようなら簡単に辞めてしまうといいます。そのため、同社は、チーフ、店長、経営幹部へと昇進していく明確な基準を示し、技術面で実際には、勤務先で自らの将来像を描けないようなら簡単に辞めてしまうといいます。そのため、同社は、チーフ、店長、経営幹部へと昇進していく明確な基準を示し、技術面

### 一人ひとりに配慮した組織体制

若手社員が悩みを抱え込み、誰にも相談できずに離職に至る例は多いといわれます。年齢の近い先輩社員と組ませ、相談しやすい体制をつくることが有効です。ただし、悩みの原因が、身近な上司や先輩社員との関係ということもよくあります。A社(産業機械製造業、千葉県)は、あって近隣部署の先輩社員を相談相手に、方策も合わせて講じる必要があります。業界内トップクラスの給与水準を常に保つことができるなら別ですが、現実的には困難です。給与の引き上げに努めるとともに、ほかの企業の事例をみてみましょう。

将来への不安も悩みの一因で、特に、転勤や配置転換後の待遇が不透明なのは、当人にとつて大きなストレスとなっています。



現場での技術指導

(注1)「人材確保と定着に関する調査」。全国の民間企業の社員を対象としたウェブアンケート。有効回答数は5,040件。2017年に実施。  
\* 本稿は、『日本公庫総研レポート』No.2018-4「人材の定着を『促す』中小企業の取り組み」(2018年、みずほ総合研究所㈱に委託して実施した調査の報告書を当研究所が監修)をもとに著述した。

# 中小企業白書特集

「2019年版中小企業白書」では、経済・社会構造の変化に合わせた自己変革の必要性について論じている。本特集では、少子高齢化等を背景として人手不足が深刻化するなか、多様な人材を活用し、次世代人材の育成に取り組む事例を紹介する。

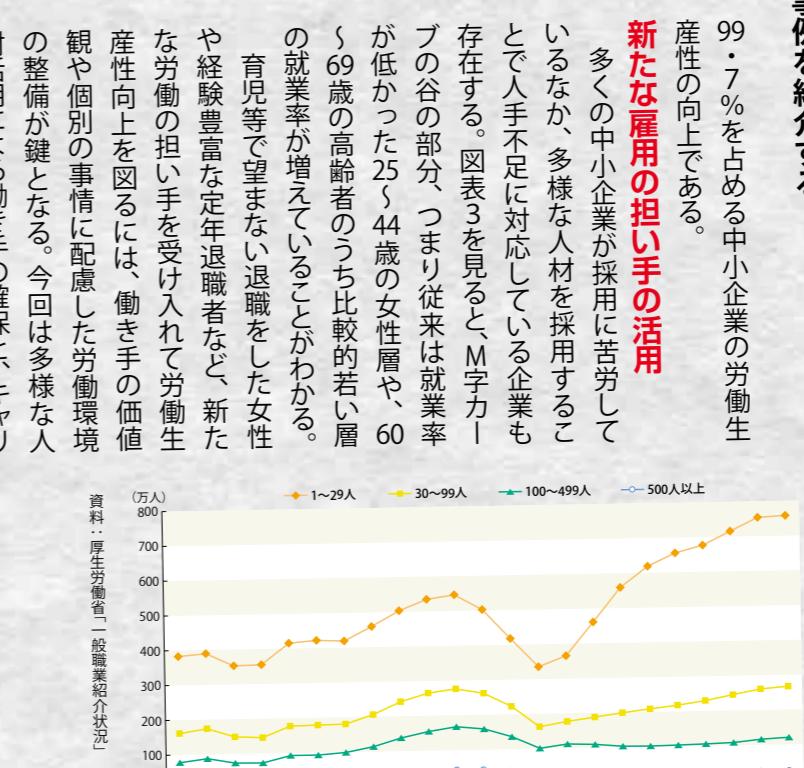
## 人手不足の深刻化

中小企業を中心として、少子高齢化を背景とした人手不足が深刻になりました。足元の日本経済は緩やかに回復し、全体の雇用環境が改善されているものの、大卒予定者や転職者の大企業志向が高まっており、規模が小さい企業ほど採用に苦戦している。求人倍率を見ても、規模の小さな事業者ほど求人人数が多く、人手不足の状況が浮き彫りとなっている(図表1)。

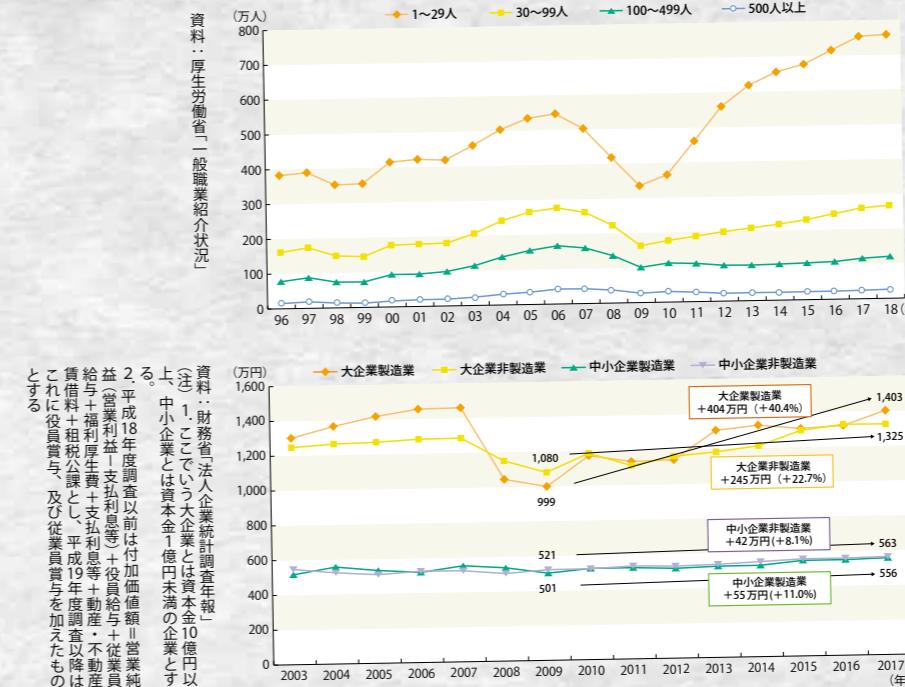
また、労働生産性については、大企業が緩やかに向上している一方、中小企業においては依然として横ばいの状況にあり、大企業との差が拡大している(図表2)。

今後、さらなる人口減少が続き、人手不足に拍車かかると予測されるなか、喫緊の課題は、全企業の

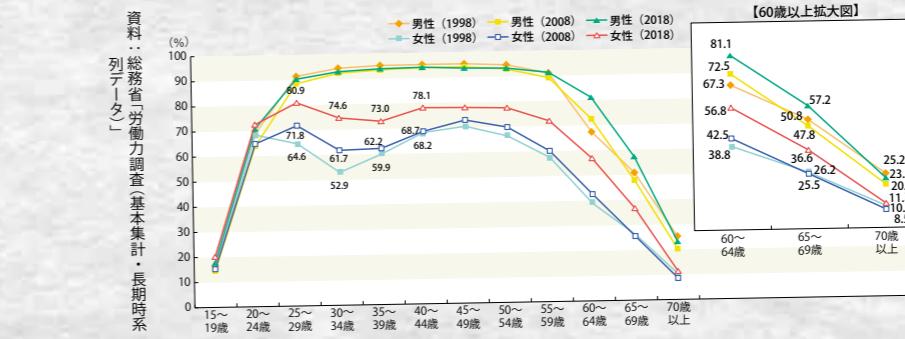
図表1..事業所規模別  
新規求人数の推移



図表2..企業規模別  
従業員一人当たり付加価値額  
労働生産性の推移



図表3..男女別・年齢別  
就業率の変化  
(1998年~2018年)



**事例紹介——多様な人材の活用・育成に取り組む企業 株式会社平出精密**

**精密板金加工分野の  
パイオニア**

**慢性的な人手不足の悩みから  
生まれた教育カリキュラム**

**事例紹介——多様な人材の活用・育成に取り組む企業 株式会社平出精密**

**精密板金加工分野の  
パイオニア**

**慢性的な人手不足の悩みから  
生まれた教育カリキュラム**

——平出精密は日本で初めて「精密板金」という言葉をつくった企業だと伺いましたが、どのような経緯でこの事業を始めたのでしょうか。

平出社長 当社は1964年に私の父が創業しました。戦前ですが父は東京で丁稚奉公をしていた時に、飛行機の製造工場を見かけ、毎日通つて夢中になつて見ていたそうです。それをたまたまその会社の課長が見ていた、「そんなものづくりが好きなら雇つてあげるよ」と言ってくれました。おかげで飛行機部品の板金加工の技能を習得することができた

——平出精密は日本で初めて「精密板金」という言葉をつくった企業だと伺いましたが、どのような経緯でこの事業を始めたのでしょうか。

平出社長 当社は1964年に私の父が創業しました。戦前ですが父は東京で丁稚奉公をしていた時に、飛行機の製造工場を見かけ、毎日通つて夢中になつて見ていたそうです。それをたまたまその会社の課長が見ていた、「そんなものづくりが好きなら雇つてあげるよ」とと言ってくれました。おかげで飛行機部品の板金加工の技能を習得することができた

——平出精密は日本で初めて「精密板金」という言葉をつくった企業だと伺いましたが、どのような経緯で

## 平出

当社にとって、人手不足は創業当時からの悩みです。近年、長野県岡谷諏訪地域は「東洋のスイス」とも呼ばれ、精密工業が盛んになりました。その後電子、電子技術、情報技術が加わり、スーパー・デバイス産地として形成されようとしています。こうした背景から大手企業がこの地域に集積し、現地の人材を大量に採用しています。このような状況では、当社のような中小企業ではなかなか地元で採用することができません。そのため創業当時から毎年全国各地を行脚して、労働して人を集めました。

長年採用に悩むなかで、「当社の規模ではなかなか人が来てくれない。限られた人材を優れたエンジニアに

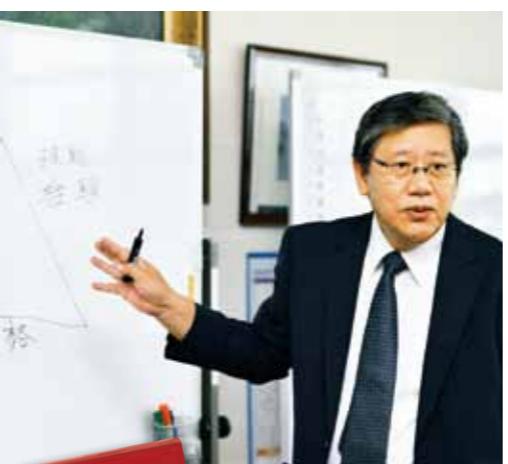
育てて価値を作っていくしかない」と考えるようになりました。

エンジニアは「人間性」「技術(知識)」「技能(経験)」の3つをバランスよく備えていないと私は考えます。当社ではこの3つを三角形で表しています。底辺が人間性で、残り2辺が技術と技能です。三角形の底辺、つまり人間性の辺の長さが短いと、いくら技術や技能が優れています。でも不安定な三角形になってしまします。エンジニアは企業人としての

人間性を前提として、技術と技能が融合して始めて知恵が生まれます。人格形成の一助となるように「平出精密フィロソフィ」という冊子を社員と一緒に作りました。常識や礼儀も含めて、どのように仕事に向き合っていくかという指針が記載されています。

また、当社では、年単位で教育するカリキュラムを組んでいます。1年目は3ヶ月研修を受けて、毎日レポートを提出し、厳しく添削され、また修正するということを繰り返します。2年目は5月(整理・整頓・清掃・

清潔・躰)を徹底し、3年目は改善・改良プロジェクトの事務局を担当します。4年目で新人研修のトレーナーを務める、というように1年単位で目標を立て、4年間で企業人として相応の水準に引き上げていきます。



エンジニア教育について熱弁する平出社長と人格形成のため  
に作成された「平出精密フィロソフィ」

技術・技能の面においては、他の企業と連携して技能検定を創設しました。この技能検定は今では全国で活用されています。創設当初、技術検定の頂点は一級技能士でしたが、新たに特級技能士という資格が加わりました。今では「特級技能士が何人いる」といったことが企業の技術力を測る物差しとなっており、当社だけでなく、全国的な技術力の向上に寄与したと自負しています。

当社には才能のある社員がたくさんいます。彼らが培った技術をもとに将来起業したいのであれば応援して

## 平出

30年ほど前から「2時間働けるアルバイト職員」を積極的に登用しています。先ほどの慢性的に採用に苦労してきたと言いましたが、地域には実は人がたくさんいます。ただ当社に来てくれないだけなのです。例えばお子さんが小さいちは、家庭の事情を優先しなければならず、働くのをあきらめている人が多くいるのが実情だと思います。

そこで、生産工程を2時間で区切り、生産工程でやるべき作業と、目標とする生産量を明確化しました。アルバイト職員は、2時間働くのであれば、毎日でも週に1回の出勤でもよいことになっています。事情があれば休んでも構いません。とにかく働ける時に少しでも働いてほしいという願いを込めてこの制度を作りました。最初はアルバイト職員でもお子さんが大きくなつて時間が取れようになり、フルタイムのパートに変わつて、口ボットを使いこなしている人もいます。

## 平出

外国人については、1990年代から海外実習生を受け入れてきました。また、取引先の海外展開に合わせて拠点を作り、現地で雇用した外国人を日本で受け入れて教育してきました。受け入れた海外実習生が戻る時にまた働いてもらいたいと思いつ、帰国後に、いわゆるリモートワークの形態で仕事をしてもらつたこともあります。

外国人については、母国に技術を持ち帰り、地域に貢献する人材として育てることを意識しています。日本から戻った人材が現地で技術者を育てる上で、優秀な技術者をまた

日本に送り込むことができます。さらに日本で育った人材が帰国後に起業したり、地域企業の経営層のボジションに就くなど、現地で活躍するようになりました。こうして現地のネットワークが拡大することになりました。

今後、外国人の登用は広がってくると予想されますが、まだまだハードルが高いように感じます。外国人の活用についてアドバイスはありません。

外国人については、長期的な組みができたことで、今年から現地の大学の新卒の学生を本社で採用しています。現在はインドネシア人、タイ人合わせて約17名が日本で働いています。

## 平出

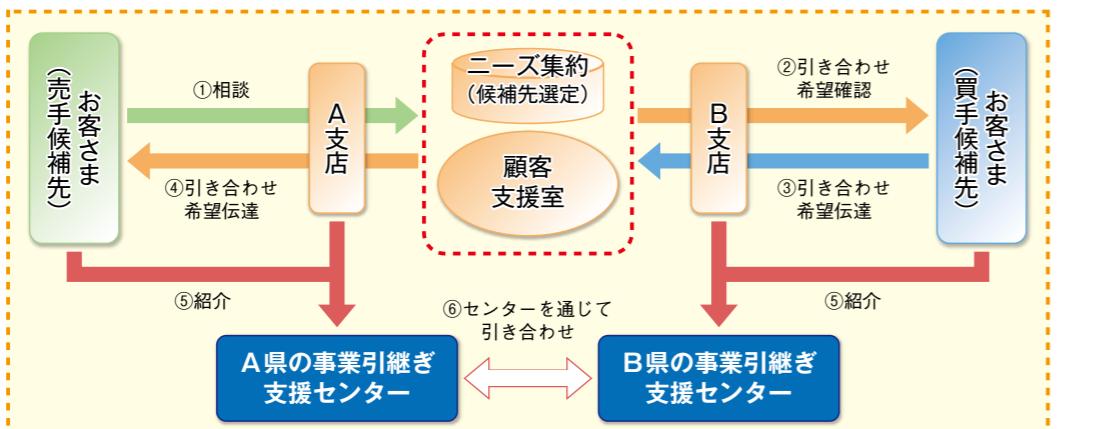
外国人については、長期的な組みができたことで、今年から現地の大学の新卒の学生を本社で採用しています。現在はインドネシア人

## 事業承継支援の取組みについて

日本公庫中小企業事業は、事業承継におけるお客様の多様な課題の解決に向け、①お客様提供用冊子である「みらいへのバトン」や「事業承継事例集」等を活用した公庫版事業承継診断の推進、②事業承継税制等に関する情報の提供、③お客様のM&Aニーズに対する引き合わせ候補先の選定支援、④事業承継支援機関との連携に取り組んでいます。

事業承継に関するご相談がございましたら、支店（担当者）までお気軽にお問い合わせください。

## M&amp;Aニーズに対する引き合わせ候補先選定支援の例



お客様のM&Aニーズを支店が把握し、本部（顧客支援室）と連携して引き合わせ候補先を選定。引き合わせにあたっては、公的支援機関である事業引継ぎ支援センターを紹介。

## 第11回「全国ビジネス商談会」を開催しました！

日本公庫中小企業事業は、2019年2月25日、パシフィコ横浜において、第11回「全国ビジネス商談会」を開催しました。

本商談会には、当公庫のお客さまだけではなく、協賛機関から推薦のあったお客様も加わり、全国から過去最高の961社、約2,100名の方にご参加いただきました。

また、大手企業へ販路を拡大したいという参加企業のニーズに応え、大手企業39社を招聘しました。さらには、今回から新たに神奈川県内の民間金融機関6機関が協賛し、それぞれ専用ブースを設置したほか、商談会の一層の活性化を図るために、会場スペースを前回比約1.6倍に拡大しました。

参加者からは、「今まで縁がなく接触できずにいた大手企業に対して直接PRでき、非常に良い機会であった。来年も参加したい」（参加企業）、「将来の発注候補先として新たな企業と知り合うことができた」（大手企業）などの声が寄せられました。

## 参加企業から当日提出のあったアンケート結果

- 商談会に参加した感想：「大変良かった」または「良かった」の回答率 89%
- 1社あたり平均商談件数：6.5件



編 集 後 記

令和最初の発行です。

平野屋物産様の取材時、包装材にお湯（またはお水）を注ぐだけで三角形に成型されるおにぎりを見せていただきました。この商品の包装材はお客様からのお声

がけで開発に至ったそうですが、これも、出会って以降の担当者同士の永年の関係深耕によるものとのことです。

公庫主催の「全国ビジネス商談会」は、全国から多様な業種のお客さまが参加さ

れます。参加される皆さまが末永くお付き合いできる会社に出会うことができるよう努めてまいりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

（井）

シャリストや意欲的なエンジニアが集まり、誰でも、どこでも、必要な時に必要な数だけ作るものづくりに取り組んでいます。省資源、省スペース、省エネルギーを実現し、サステナブルな社会の形成につながる取り組みです。

また、特殊な分野技術を持つ異業種企業が連携する「N-IOOM（二才）」や、独自技術を持つ地域のトップ企業が協同し、スーパーテーバイスの開発から量産までを行う「世界最速試作センター」にも参画しています。

— 今後の展望をお聞かせください。

平出 精密板金技術の応用領域は無限にあります。この技術がもつと必要とされるよう市場を作っていくことが当社の使命だと考えています。今後は精密板金技術だけでなく、アルミダイキャストと精密板金、3Dプリンター製品と精密板金といった



「ハイブリッド精密板金加工」を掲げ、新たな市場開拓を目指し、日々進化を遂げている

異なる素材を複合加工したり、機械加工と板金加工を組み合わせたりと提案していきます。

また、自社商品として洗浄機開発の他にも、XYステージなど工作機や3Dプリンターなどの基盤となる技術も研究しており、今後も製品を開発して市場に提供していきたいと

思っています。

実は精密板金はいまだ業種と認められていません。今後はこの業界に携わる全国の企業とともに、1つの業種として確立していきたいと考えています。業種として認知されれば最適な生産方法を規格化することができます。専門性が高まれば、専門学校の設立など次世代の若者を育成できるようになるでしょう。

— 最後に、多様な人材の活用・育

成に取り組む経営者の皆さんにメッセージをお願いします。

平出 人は誰でも種を持つていま

す。社員一人ひとりが持つ種を育て、花を咲かせることが企業の役目であ

り、そうしてはじめて、労働生産性の向上や地域の経済の活性化につながると考えています。

中小企業の経営者の皆さん、重い責任を背負いさまざまな苦難を乗り越えていくなかで、それぞれの場所で一隅を照らす存在であり、周囲にはたくさんの人が集まっています。芭蕉の俳句「よく見れば芭蕉一人ひとりにして多くの気づきを持つて接し、互いに力を合わせることで、多様な人材の能力を引き出し、育てていくことにつながるのではないか」とあるように、社員一人ひとりに対して多くの気づきを持つて接し、互いに力を合わせることで、多様な人材の能力を引き出し、育てていくことにつながるのではないか

ではないでしょうか。

（聞き手 ライター山際貴子）

平出精密に学ぶ  
3つのポイント

- Point 3 外国人は自国に技術を持ち帰れる人材として育成
- Point 2 多様な人材が働きやすい環境作りとして、短時間でも働ける制度やリモートで働く仕組みを構築
- Point 1 体験的なカリキュラムで育成し、能力を引き出すことで技術力向上を実現



株式会社 平出精密

本社：長野県岡谷市今井1680-1  
代表者名：代表取締役 平出 正彦  
資本金：2,400万円  
従業員：136名（2019年8月現在）  
事業内容：精密板金試作及び量産・板金3D-CAD設計・CAE解析・レーザ加工・複合加工・金型・治工具・ミニアセンブリ・ソフト・開発販売・メカトロ機器設計・開発・板金コンサルタント・板金設計教育・水系インラインスパイラル洗浄機開発・販売  
会社設立：1967年5月  
ホームページ：<https://www.hiraide.co.jp/>