



株式会社エヌテック

営業部長

神笠 孝介 (かみがさ こうすけ)

関東の売上を6倍に、 相模原に新工場を設立！

広島県出身。大学ではバレー部のキャプテン。大学職員（就職課、学生課）を約3年間務め、やりがいと求め地元のエヌテックに入社し14年。厚い人望と行動力で、関東拠点の責任者として事業拡大を担う。2017年にBusiNest新事業展開コースに入会。

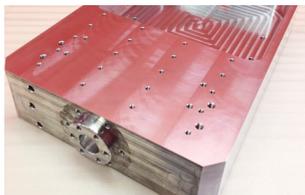
新事業展開コース 2017年10月入会

Q まず御社の事業と神笠様の役割について教えてください。

創業43年、広島県福山市で金属加工業を営む

当社は、広島県の福山市で金属加工業をしています。切削機械を使って、お客様からいただいた設計図をもとに加工したものを、製品として提供しています。少量多品種に対応し、用途は携帯電話や車の自動運転システムに使う半導体の製造設備に使われる部品が全体の4割を占めています。従業員は約30名で、ベトナム人のエンジニアを6名雇用しています。

自分の役割は、営業と生産管理のまとめ役です。現在は、単身赴任で関東拠点（BusiNest）に常駐しています。



した。まずは、本社から工作機械を2台移動させて、2018年10月から自分を入れて3名で運用を始めます。

Q 急展開ですね。BusiNest はどのような支援をしたのでしょうか。

新工場の開設が実現できたのは支援のおかげ

BusiNestで学んだことで一番大きかったのでは、ビジネスを数値化して考えることでした。

新工場の開設についても、当初は漠然と必要性は感じていたのですが、まさか本当に設立できるとは思っていませんでした。それを実現できたのはBusiNestのビジネスコーチの支援のおかげです。

二人三脚で事業企画づくり

コーチとの面談で新工場の必要性を伝えたところ、「事業企画をつくりましょう」ということになりました。いただいた企画書のひな形を元に、大まかに捉えていた考えを紙におとしてみました。それをコーチに見ていただいて、さらに細かく、より具体的にということをして、何度も繰り返し見直しました。その結果、一か月ぐらいで新工場の設立を様々な視点から現実的に検討した事業企画をまとめることができました。

これまでにない流れで決裁が下りる

それを持って、広島の本社で社長に直談判をしました。当社では、これまで事業企画をつくるようなことはしてこなかったのですが、社長も初めてのことだったと思います。具体的な企画書があることで説明がしやすかったこと、社長が流れの中での質問をいくつかした以外は何も喋らなかつたことが印象的でした。きっと、企画内容を納得されていたのだと思います。

そして、数日間検討した後、「よしやってみよう」ということで話が決まりました。社長の心のうちまではわかりませんが、きっと頼もしく感じてくださり、また、喜んでくださっていたのではないかと思います。

Q BusiNest 入会の目的とビジネスの状況について教えてください。

元々は関東への販路開拓が主な目的

以前は、ひろしま産業振興機構様のご紹介で、「備後ものづくりネットワーク」という地域の金属加工業で連携する5社の一員としてBusiNestを利用していました。その当時は、時々出張ベースで上京していました。本格的に関東で販路開拓をするためには、頻繁にお客様のところに行くための活動拠点が必要と考え、エヌテックとしてBusiNestの新事業展開コース（※1）へ入会させていただきました。

販路開拓では成果を達成

おかげさまで関東の営業実績は、売上で6倍ぐらいの規模になりました。お客様は、多摩エリアに加え、神奈川や埼玉の1都2県にまたがっています。

但し、会社の生産能力が決まっているので、関東の仕事が増えた分、西日本の仕事が入りづらくなるというジレンマを抱えています。

課題解決に向け関東に新工場を開設

関東に営業拠点を持つことで、顧客の声が近くなったのですが、一方で、ものづくりの距離が遠いと感じるようになりました。また、お話したように会社の生産能力もなんとかしなければと考えようになりました。

そこで、相模原市中央区に新しい工場を開設することになりま

Q 事業企画づくりの経験を振り返ってみてどうですか。

自分が一番苦手なところ

正直、事業企画を検討することについては、かなりの抵抗がありました。それまでの自分は、感覚のみで物を捉えて、感覚のみで行動していました。それでも失敗しながらも、うまく売上が伸びていました。「数値化などに構っている時間があつたら、もっ

と行動できる！」という考え方だったのです。

事業に対して本気になれた

それでもコーチに励まされながら取り組んだ結果、数値化することで事業が失敗しにくくなることや、具体的なイメージを第三者にも伝えられることを実感しました。

また、事業企画を固めていく過程で、「もやっ」としていた思いから、「本気でやろう」という考えに変わりました。企画は本気にならないと作れないからです。

企業づくりの本当に大事なノウハウを身につけることができました。これからも、新しい事業をはじめるときには必ず取り組もうと思います。後輩や会社にも、そういう文化を植え付けていきたいです。

Q その他の支援で印象に残っていることはありますか

創業ビジネスEXPOに出展

販路開拓面では、入会初期に受講したビジネスとスキルアップ講座（販路開拓編）で営業を戦略的に捉える手法やノウハウを学びました。また、「BusiNest創業ビジネスEXPO（※2）」という、BusiNest会員限定の展示会にも出展させていただき、他の会員をはじめいろんな方と知り合え、仕事の引き合いも得られました。

創業者もそうだと思いますが、これらの貴重な知識や機会を与えていただけることは、販路開拓の意味からも、ありがたい支援だと思っています。

会社組織の活性化に向けた方策を学ぶ

他には、会社組織の活性化に向けたアドバイスもいただきました。当社は、それぞれの部門が何をやるのがはっきりしていませんでした。コーチから職務分掌の仕組みを学べたことで、役割と責任の明確化を図る取り組みをはじめています。



BusiNest創業ビジネスEXPOにて

Q BusiNestの全体的な感想はいかがですか

非常に密度の濃い1年間

本当に勉強させてもらうことが多かったです。なにせ自分の一番足りない部分を補うことができたことが大きいです。もし、この一年がなかったらずっと身につかないままでしたでしょう。

これは、ここの支援が「毎月の面談から逃れることができない」からこそできた（笑）のだと思います。例えば、事業企画を一週間の合宿で詰め込んで作ったとしても、想像上での事業になると思います。それに対しBusiNestでは、実行を前提に繰り返し作成していくところが大きく違います。非常に密度の濃い1年間であったと思います。

Q これからの事業展開について聞かせてください

まずは新工場を成功させ、将来は事業の拡大を目指したい

新工場では、働きやすい環境を作りながら、生産性を上げていきたいです。少ない人数でもこれだけできるという実例を示し、会社全体にいい影響を与えられればいいですね。

そして、この先は、日本に5箇所ぐらい拠点を作りたい。その地域の需要にあった規模の工場を展開し、その地域のお客様を中心にやりながらもグループ内で仕事を回せるような仕組みを作りたいです。

さらに、将来は、海外展開も視野に入れたいです。例えば、ベトナム人のエンジニアが将来ベトナムに帰って、本国の方々にもづくり人材を育てていけるような流れができればと考えています。

BusiNestでは創業についても学ばせてもらいましたが、自分自身の創業は考えていません。今の会社で一生懸命やっていきます。会社の事業を大きく育てていくために、常に次の一手を考えていきたいです。



事業の成功を楽しみにしています。
本日はありがとうございました。

担当ビジネスコーチから一言 圧倒的な行動力で関東圏に新たな基盤を築く



ビジネスコーチ
馬込 正
(まごめ ただし)

株式会社エヌテックの神笠様は、BusiNest新事業展開コースで一年間活動され、新拠点ができたことから2018年10月に卒業されます。

元々高いポテンシャルをお持ちのところ、エッセンスを提供させていただくことで、短期間に成長され、大きな成果を上げられました。

入会時の目的は、関東エリアでの販路開拓への支援でした。神笠様は、元々営業のエキスパートであり、実際に数々の販路開拓を実現されていらしたことから、当方の支援は営業手法よりも営業マネジメントに注力しました。

そして途中からは、関東での新工場設立への熱い思いを受け、販路開拓の支援をしつつ、新工場の設立に向けた支援も行うことにいたしました。

新工場の設立では、もちろん成果の望めない事業を進めるわけにはまいりませんので、その実現性や採算性を見極めつつの支援に心がけま

した。ですので、事業企画の作成においてはできるだけ多面的にかつ精緻に検討していただきました。神笠様は、毎日のように私を訪れ、ブラッシュアップを重ね、事業企画に仕上げることができました。その後、本社の決裁が下り、現在は、立ち上げを急ピッチですすめていらっしゃいます。この行動力は本当に素晴らしいです。

また、BusiNestが提供する各種サービスにも前向きに取り組んでいただき、他の会員様とも良好な関係を築いていただけたことに感謝しています。

神笠様のような、会社や事業に強い思いを持ち、圧倒的な行動力で周囲をも巻き込み、実現に導く姿勢は「アントレプレナーシップ（起業家精神）」そのものであり、創業者にとってもお手本になることでしょう。

これからの神笠様ならびにエヌテック様の活躍を楽しみにしています。