

加飾技術研究会 Letter No.19 (2015.8.1)

事務局 平野技術士事務所 105-0003 東京都港区西新橋二丁目8番1号 ワカサビル
創造工学研究所内 ☎/FAX 03-3504-2600 e-mail info @ ce-hirano.com

www.kasyoku.org info@kasyoku.org

製品類、部品類などの最終加工は加飾処理である。工業製品を「商品」として価値あるものに仕上げるのは、加飾技術である。近年、環境に優しく、あらゆる負荷が小さい加飾技術が求められている。我々は、社会の要請に対して真摯に取り組み、優れた加飾技術について調査・研究・開発等を積極的に進め、社会・経済発展に寄与すべく加飾技術研究会の活動を展開するものである。

加飾技術におけるアートとサイエンスとテクノロジーのコラボレーション

(会長 前田秀一)

先日「紙のエレクトロニクス応用研究会」(代表幹事：江前敏晴筑波大学教授)という研究会で講演してきました。発足が昨年とのことで、まだ3回目の研究会だそうです。それでも30名くらいの方が参加されていました。2回目の研究会にも聴講者として参加させていただいていたので、今回リピーターが非常に多いことに気がつきました。同時にリピートしたくなる気持ちもよくわかりました。

この研究会は、活動内容や計画の報告にはじまり、3件の講演が行われ、最後は缶ビール片手の簡易な懇親会へと続きます。実は、この3件の講演の構成に特徴があります。この3件は、新しい技術を研究している大学など研究機関からの講演、話題の製品を開発した企業からの講演、自分のアートに新技術や新製品を活かしているアーティストからの講演、で構成されています。つまり、通常はあまり交わることのない異分野同士の講演者が一堂に会するわけです。「紙のエレクトロニクスへの応用」という共通の軸を持ちながら、全く異なる切り口から語られるそれぞれの物語は非常に新鮮で、時に驚きを伴うものです。例えば、私の立場で言えば、アーティストの方々の斬新なアイディアに度肝を抜かれつつ、一旦頭を柔らかくして、研究の立ち位

置を再考することができます。また、アーティストの方々も自分たちが利用している技術に関わる原理を理解することによって、より関心も強くなるし、新たな発想も沸きやすくなるそうです。まさに win-win の関係が築かれていると思います。

加飾技術に翻ってみると、アートでデザインしたものをテクノロジーで量産する、というのが一般的かと思います。私事ではありますが、加飾技術の世界においてアートとテクノロジーの間にサイエンスが介在してもよいのではないかと考えたのが、加飾技術研究会の一員となった一因です。サイエンスを、特にアートとテクノロジーをつなぐ道具として活かせないかと考えています。最近、製品作りの場で「生物に学び、物理で考え、化学で創る」という言葉をよく聞きます。そのアナロジーとして、「アートに学び、サイエンスで考え、テクノロジーで創る」といったことを提唱してみたいと思います。具体的には、「加飾技術研究会」においても、アートとサイエンスとテクノロジーの三本立てで研究会を開催できないかと考えております。未だテーマや講師を模索中ではありますが、今年は8/28(金)と11/26(木)に研究会を開催予定です。8月28日には新進気鋭の金子社長にお話をいただきます。ご期待ください。

加飾技術による事業創造

(代表理事 平野輝美)

先日、ペイント&コーティングジャーナルにインタビューを受けました。その後、ペイント&コーティングジャーナル誌を継続的に読ませていただいております。ありがとうございます。

そのインタビューでは、「加飾技術」を活用して、如何に価格競争を回避して、高い収益性のビジネスを構築するか・・・についてお話しさせていただきました。当然ながら、皆様、このような事業構築について苛烈な検討と、様々な試行錯誤を継続されていると思います。事業者として、良い事業ポジションを模索することは必須であり、かつ最重要であると思われます。

こんなふうに考えながら、ペイント&コーティングジャーナルを読みながら、いくつか気がついたことをまとめさせていただきます。

資材供給ビジネスの頭打ち懸念

何年か前から強調されていると思いますが、塗料製品を製造・供給する事業は、今後の継続的な展開に展望が見え

ないかもしれません。東京オリンピック開催が決まり、関連して建設需要が強くなるものと期待されています。しかし、様々な業界において実際の生産能力増強には進展していないことが指摘されています。一例として示されるものとして、様々な建設資材メーカーがそれぞれの生産能力増強に積極的でないコトが指摘されています。需要が大きくなっているのに、なぜか??一般的に言われているのは、東京オリンピック特需の後には、需要の急速な減速が予想されているとの理由です。

コンクリート業界も同様と指摘されます。東京オリンピック特需の後には、業界再編が進展するのではないかとされています。この背景には、日本が人口減少社会に変質したこと、そして様々な社会資本が余剰になるかもしれないことがあるのかもしれません。

このような経済・社会見通しの元では、市場拡大を期待することはできないでしょう。

資材供給ビジネスからコト供給ビジネスへ

日本は「生存の欲求」が満たされた社会でしょう。よく知られたマズローの欲求段階説に従えば、第一段階の生理的欲求と第二段階の安全の欲求が概ね全ての市民において

満たされ、第三段階の所属・愛情・社会的欲求についても少なからず満たされていると思います。

マズローは第一～第三段階以降に、第四段階自我・尊厳の欲求、第五段階自己実現の欲求を示しています。第一～第三段階が、物理的な欲求が主であるのに対して、第四～第五段階はソフトウェア的な欲求が主になっています。

物理的とソフトウェア的、その最も大きな差は有限性と無限性でしょう。すなわち、第一～第三段階の欲求は、ある程度満たされたらそれ以上の訴求性は弱くなると考えられるのです。お腹が満たされたら、それ以上は食べられないのです。

資材供給ビジネスの頭打ち懸念は、このような第一～第三段階の欲求による概念でのビジネスでしょう。そこから、無限の需要を期待できる第四～第五段階の概念を基にしたビジネスへと「進化」させることもかもしれません。

🌈コトをつくる

ペイント&コーティングジャーナルに、平成26年の塗料生産実績がまとめられていました。生産量・生産高ともに伸び悩んでいます。国内の需要が縮小傾向にあることは避けがたい与件でしょう。

🌈加飾技術による事業拡大と戦略

(代表理事 平野輝美)

🌈弊会理事の金子さんと飲みました・・・最近の経済状況の変化と、日本経済の失われた20とその中で事業拡大を進めてきた経験を伺いました。大変興味深いものでした。

金子社長は幾つかのことを強調していました。これらは加飾技術に限るものではありませんが、日本経済再活性化のキーワードのような気がします。

以下は、平野が解析して集約した項目です。

1) 既定の概念からの脱却

失われた20年の間にどのようなことが起こったのでしょうか。大学の先生に聞いたなら、きっとグローバル化とボーダーレス化と技術革新・・・のように集約されるかもしれません。中国の台頭のような環境の劇的な変化もあるかもしれません。でも、このような典型的な捉え方では、たくさんのコンペティターと同じような考察を行うことになると思います。

事業者として出し抜くには、同じことでは不足です！

2) 事業拡大戦略

事業を拡大するには、顧客（お客様、すなわち代価を支払ってくれる主体）の求めに応じて活動することが必須でしょう。当たり前のことです。個々のこだわりなど吹き飛

生産実績の説明に、塗料（数量）を売る発想からコト（コンセプト）を売る発想が不可欠であると示されていました。このような考えは、マズローの第四～第五段階を考えた事業創造に相当するものと思います。ソフトウェア的な発想が必須と思います。

🌈コト（経験と自己実現など）供給ビジネスへ

「加飾による価値創造」と題して、加飾技術によって事業的な価値をどのように創造するのか、そしてビジネス構築へと発展させることを書籍にまとめました（ISBN：978-4-9905828-4-5、加飾と価値創造、2000円（税別）、2015年3月）。本書にも示しましたが、たとえ最奇品であっても、そこに加飾技術による相対化と付加価値向上と訴求性をもたせたなら、なんらかの価値創造へと繋げることができるのではないかと考えました。

一例として、「経験」を供給するビジネスを想定しましょう。「経験」はサービスの一種で、需要と供給の同時性と一過性を持っています。すなわち、大量製造・大量供給が出来ないのです。このような商品を創造するのが重要でしょう。

ぶように、お客様の要望を取り入れることでしょう。基本はお客様の要望に応じて、事業を拡大することでしょう。

3) 事業継続戦略

拡大した事業は、継続することが求められます。なぜなら、地域経済には雇用と付加価値が必須だからです。事業者の都合のみで雇用を云々することは事業者と経営者の恥でしょう。矜持をもって事業を行うこと、これは経営者の気合かもしれません。

先日、4時間くらい酔っ払って話をしました。金子社長は30代半ばですね。数十人の雇用を生み出し、かつ継続しているのですから大したもの。急速に知識と経験を吸収していますね。失われた20年が、20年で終了し、次のステップへと大きく変化することを望みます。

有限会社カネバン 代表取締役 金子弘行 電話 0428 85 1553 URL <http://www.kanaban.jp>、事業関連サイト <http://motoitaliana-tokyonishi.com>

Moto Italiana
TOKYO NISHI

加飾と価値創造

(代表理事 平野輝美)

先日の日刊工業新聞に、“1円でも安くに決別したい”(2015年3月10日)と題した社説が掲載されていました。読んでみると、デフレ経済で多くの企業が頑張っているのに、“1円でも安く”，すなわち値段の“叩き合い”に明け暮れたことについてでした。これを脱却することに対する提言です。

経済活動における付加価値は、労働の成果である給与(人件費)＋利潤＋その他経費などの合計となります。すなわち、雇用の成果として地域経済に供給される給与は、“付加価値”なのです。デフレ経済に慣れた日本経済では、販売価格を下げるために激烈に競争して、その結果、付加価値も下げてしまったのではないのでしょうか。

付加価値を創造して、商品価値を向上し、かつ高い値段で販売すること、このような状況を考えてみましょう。実は、高く販売すると、みなさまが満足します。商品を購入

した方は、その価格で納得して購入しますので、満足するでしょう。製造者・販売者は十分な利幅を確保できたので、満足するでしょう。

このような状況を作り出すためには、評価に耐えるだけの十分な価値創造が欠かせません。加飾技術研究会では「加飾と価値創造」をまとめました。加飾技術の概要を紹介し、それを活用して価値創造を提案しています。

価値を創り出して、満足を創造しましょう。

加飾と価値創造

加飾技術研究会
加飾技術研究会編・平野輝美著

ISBN: 978-4-9905828-4-5, 加飾と価値創造, 2000円(税別), 2015年3月。

研究会活動計画

事務局

2015年度は新規巻き直して、独自の研究会開催を計画したいと思います。皆様、ご支援の程よろしくお願いいたします。

研究会

第16回研究会

6月14日, 17時～(第7回定時総会後に開催する)

第17回研究会

8月28日(金曜日), 場所: 加飾技術研究会新橋事務所
時間: 15時～17時 (終了後懇親会)

講演 加飾と、加飾を活用した“もうかる”事業の展開について, 金子弘行(有限会社カネバン代表取締役)

第18回研究会

11月26日(木), 場所: 加飾技術研究会新橋事務所
時間: 15時～17時(終了後懇親会)

講演 加飾を活用した事業展開について(講師未定)

編集後記

アベノミクスの成果でしょうか、すこしずつインフレ感が感じられます。きっと景気もすこしずつ良くなっているのでしょう。新橋駅前に待機するタクシーの列がすこしずつ短くなっているのが証明かもしれません。加飾を活用して、高収益を期待しましょう。

加飾技術研究会事務局紹介: 株式会社GGK/創造工学研究所
内にて活動させて頂いております。ご入会申し込み、質問、その他何でも、メールにてお問い合わせください。e-mail info@kasyoku.orgです。地図を載せます。右側の駅が新橋です。上が東京方向です。近くまでお越しの際はぜひお立ち寄りください(訪問前には電話をご一報ください。090-3694-7864です)。



加飾技術研究会

会長: 前田秀一, 事務局: 平野輝美

連絡先: 平野技術士事務所

TEL/FAX 03-3504-2600

所在地: 105-0003 東京都港区西新橋二丁目8番1号

ワカサビル 創造工学研究所内

平野技術士事務所 代表 平野輝美

おくづけ 加飾技術研究会ニュースレターVol. 19
発行年月 2015年8月1日
発行者 加飾技術研究会 代表理事 平野輝美
TEL 090-3694-7864
e-mail info@kasyoku.org
年4回発行 季刊 定価250円