

# 【特集】ソリューション企業の底力

## 顧客の課題を解決する「提案力」を生み出すために

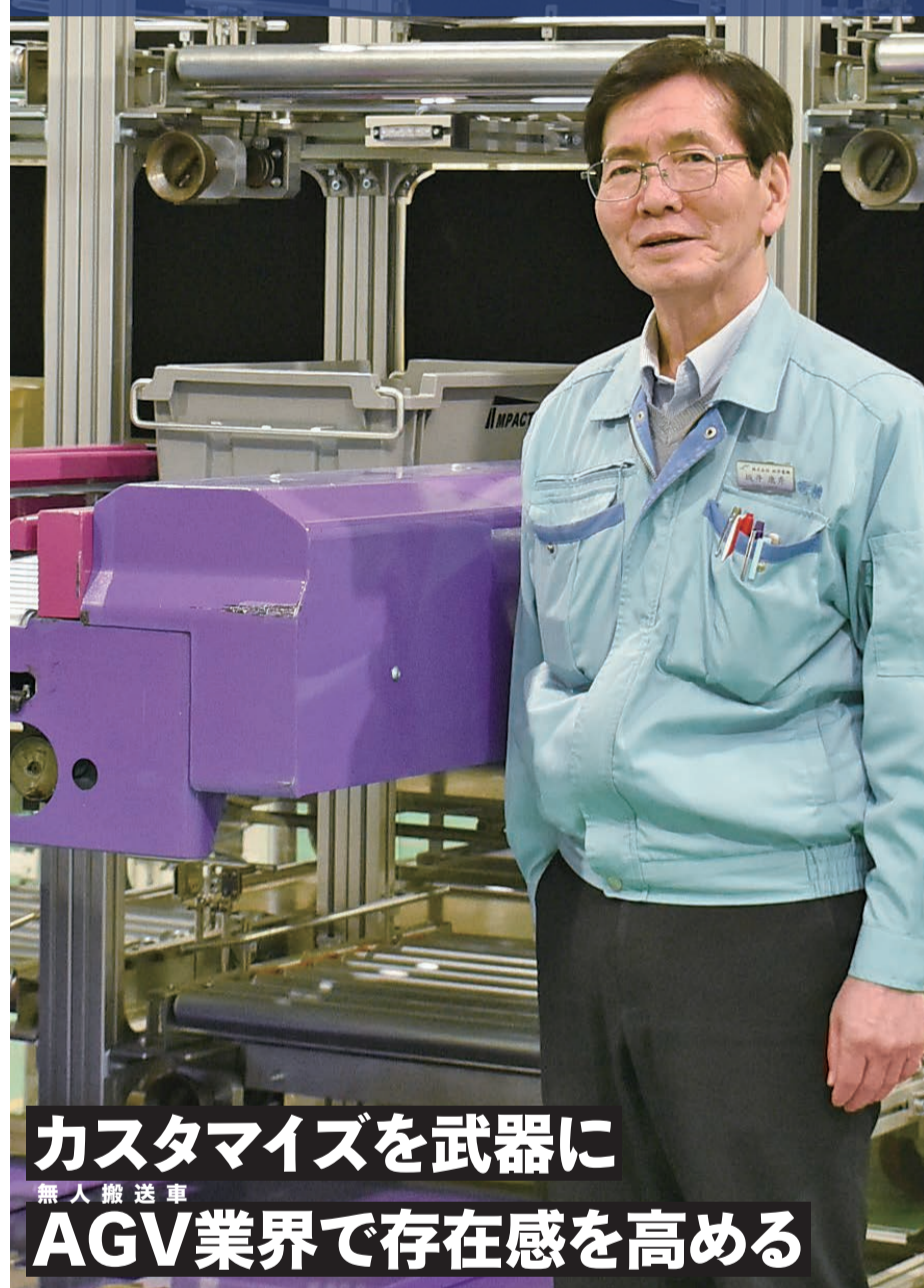
### 紙小津産業株式会社



**社員がチャレンジできる環境が「課題解決」の力を生む**

代表取締役社長 小津雅彦さん

### 株式会社坂井電機



**カスタマイズを武器に無人搬送車AGV業界で存在感を高める**

代表取締役社長 坂井康秀さん

## “御用聞き”営業を脱してソリューション企業へ。自社が培ってきた知識や経験、技術がカギを握る

どの業種の企業も顧客の存在があって成り立っており、その顧客は何かしらの課題を抱えているもの。ソリューションはコンサルタントやIT関連企業だけの専売特許ではない。従来通用してきたような受託製造や取引先の要望に応じた商品販売では事業の成長が見込めない中で、中小企業には、より顧客の視点に立った課題解決力が求められている。

包装資材商社として100年の歴史を持つ紙小津産業の小津社長は、コストを変えず機能を高めたり、コストアップ以上の機能を高める「VE提案」に着目し、“御用聞き”的な役割から“提案型”の会社への変革を図ってきた。社員の提案力を高めるために、日報による情報共有の強化や「5%未来時間制度」といったユニークな取り組みを導入している。

機械設備の電気制御や設計などを手がけてきた坂井電機の坂井社長は、大手メーカーがしのぎを削るAGV業界で、自社製品をニーズに合わせた形に変形できるカスタマイズ性を武器にして製造現場の課題解決を図っている。2社の事例からは、これまでの事業の中で培ってきた知識や経験、技術を生かしてソリューション力を高めるための道すがらが見えてくるはずだ。

### contents

P6 三重県版 経営向上計画



P7 三重県よろず支援拠点

相談事例：株式会社港屋珈琲  
相談事例：夢を手づくりする企業組合



P8 INPIT三重県知財総合支援窓口

コラム：秘密情報が信頼していた人から漏れることも

TOPICS  
「みえライフイノベーションシンポジウム」を開催しました