

ランチェスター経営戦略研究会

【No.1企業コラム】6月度

No.1 企業リスト

株式会社エリオニクス 「最先端ナノテクノロジー製造装置で世界トップシェア」	3
株式会社ライブレボリューション (以下LRと表記)	
「デジタルコンテンツを販売する広告主に対する、モバイル広告の販売シェア国内No.1」	4
株式会社ヒューマネージ 「新卒採用向け選考管理システムにおいてシェア NO.1」	5
株式会社 島精機製作所 コンピュータ横編機分野 世界シェア NO.1	6
株式会社ミスミグループ本社 金型機械部品のカタログ販売でナンバーワン	7
日本食研ホールディングス株式会社 たれ(ブレンド調味料)の出荷量で日本一	8
双葉電子工業株式会社 NO1ポイント ラジコン分野 NO1	9
アニコムホールディングス株式会社 ペット保険市場シェアナンバーワン	10

■日刊<No.1企業>コラム Vol.1

株式会社エリオニクス 「最先端ナノテクノロジー製造装置で世界トップシェア」

◆基本データ

設立 1975年3月4日 資本金 2億7,000万円 従業員数 99名(2012年4月)

◆事業概要

粒子線(電子・イオン等)および電磁波(光・X線等)に関する技術を応用した超微細加工・分析装置メーカー。主力製品である電子ビーム描画装置では、世界で最も細い線幅(5ナノメートル)を描画できる機器を開発。同分野の機器では世界でトップシェア(国内シェア80%)を占める。

◆会社の紹介

- ・21世紀の最重要技術のひとつ、ナノテクノロジーの最先端を研究する機関が利用する装置(微細加工、分析計測等)のメーカー。
- ・主力製品の「超高精度電子ビーム描画装置」は、世界で最も細い線幅(5ナノメートル)による三次元ナノ加工が可能な機器で、ナノテクノロジー研究用の最高機種と評されている。
- ・「電子ビームディスクマスタリング装置」は、1平方インチあたり1テラビットの記録密度を実現。これらの製品は最先端のニッチ市場であるが、他社の追随を許さぬ高性能・高付加価値の装置を開発・製造しており、トップシェアを占めている。
- ・創業当初は半導体装置の設計等を中心業務として成長していたが、90年代初めのバブル崩壊のあおりを受け、売上が半減。その際、主力事業を半導体装置から、まだその名すら知られていなかった「ナノテクノロジー」に大幅シフトすることを決断。経営が落ち込んでいたときに会社存続をかけて開発費を投入、産学連携や新製品開発の担当にあえて若手技術者を登用するなど人材育成にも励み、「並みの製品であれば当社が作る意味がない！」という挑戦的な雰囲気会社全体に植え付けたことが今の成果につながっている。

◆第六回勇気ある経営大賞 大賞受賞

2008年に東京商工会議所の第6回「勇気ある経営大賞」の大賞を受賞。

<受賞理由>

- ①将来の有望市場を予見し、得意分野への選択と集中を決断することで、最先端ナノテクノロジー製造装置メーカーとして世界でトップシェアを占める企業へと成長したこと。
- ②若手人材の新製品開発分野への計画的な登用や、産学連携等への積極的な参加を通じ、社員に高い技術、最新の情報を吸収することの重要性を常に意識させている。また、チャレンジへのモチベーションを会社全体に高く保つ経営手法を確立していること。

(文責：武田 2012/06/23)

◆ホームページ <http://www.elionix.co.jp/>

■日刊<No.1企業>コラム Vol.2

株式会社ライブレボリューション（以下LRと表記）

「デジタルコンテンツを販売する広告主に対する、モバイル広告の販売シェア国内No.1」

◆基本データ

代表取締役社長 増永寛之 設立2008年8月8日 資本金254,946,837円(資本準備金84,175,000円)
年商 53億1000万円(2010年12月期実績) 従業員 70名(内定者含む) ※2011年4月1日現在

◆事業概要

スマートフォン広告代理店事業(モバイル広告代理店事業)にかかわるプロフェッショナルサービスを提供する企業。デジタルコンテンツ(電子書籍・着メロ等)を提供する広告主に特化。

◆企業文化

- ・売上や利益ではなく「宇宙一愛される企業」を目指している。
- ・社員(従業員)のことを「メンバー」と呼び、「メンバー第一、顧客第二主義」を徹底している。
- ・会社をメンバーが集まった「心」ある存在である考えている。その「心」を明文化したものが『LR HEART』という独自のクレド。この中にLRの価値観や文化が凝縮されている。
- ・経営理念「想像力の限界に挑戦し、理想の企業を創造する」
- ・LRは『グローバルスタンダード(世界標準)』ならぬ『ユニバーサルスタンダード(宇宙標準)』の確立を目指している。そのため「メンバー第一主義、顧客第二主義」「完全禁煙」「ノルマ・順位なし」「決して怒らない」「メンバーによる民主的な評価制度」など、ほか多数の革命的な経営手法を実践している。
- ・「自社開発へのこだわり」がありメインビジネスや社内文化・社内制度にかかわるシステムを内製化している。

◆採用

新卒採用のみで中途採用は行っていない。採用にはかなり力を入れている。

『就職活動中に出会った魅力的な企業ランキング2012 第1位(4年連続)』

『最も良かった会社説明会ランキング2011 第1位』

『後輩にオススメしたいインターンシップランキング2011 第1位』

『オススメセミナーランキング2011 第1位(3年連続)』 (株式会社ジョブウェブ調べ)

(文責：吉岡 2012/0624)

◆ホームページ <http://www.live-revolution.co.jp/>

■日刊<No.1企業>コラム Vol.3

株式会社ヒューマネージ 「新卒採用向け選考管理システムにおいてシェア No.1」

◆基本データ

代表取締役：齋藤 亮三 創業：1988年11月10日 設立：2004年12月1日

従業員：82名 本社：永田町

取引先：金融、通信、エレクトロニクス、電気、機械、化学、医薬、食品、住宅、出版、サービス、運輸、電力分野などの大手企業を中心に約2,300社

◆事業概要

①採用ソリューション

②適正アセスメント

③EAP（Employee Assistance Program=従業員支援プログラム）事業

①採用ソリューション

企業の採用活動を支援するための、Webサイトの構築（上記のとおり、この部門でシェア No1）このサービスを使う事により、応募者の情報や、選考の進捗などが一元で管理できるというメリットがあるそうです。また、エントリーシートの自動採点システムなども存在しています。一番の強みはページの使いやすさ、編集のしやすさ。

②適正アセスメント

適性検査の分野ではシェア 3位。（就職活動人気企業ランキング上位 100位におけるシェア）数値化が困難な個人のパーソナリティ、強み、社会性、ストレスへの耐性など従来と異なる角度から人材を評価するアセスメントツールを提供。現在までに 1000社以上の企業で導入。

③EAP（Employee Assistance Program=従業員支援プログラム）事業

「働く人がもっとも能力を発揮しやすい状態」をプロデュースする EAP。ストレスマネジメント検査を企業に導入。ストレスを数値化して可視化する。

ヒューマネージは、保健同人社と共同で、EAP（従業員支援プログラム）に「人材活性化」の視点をプラスした総合的な人材マネジメントプログラム『TEAMS』をリリース。

（文責：徳永 2012/06/26）

◆ホームページ <http://www.humanage.co.jp/index.html>

■日刊<No.1企業>コラム Vol.4

株式会社 島精機製作所 コンピュータ横編機分野 世界シェア No.1

◆基本データ

創立：1962年（昭和37年）2月4日 創立 代表者：代表取締役社長 島 正博

本社住所：〒641-8511 和歌山市坂田 85 番地

売上高：372億1,000万円 [2011年3月期]（連結売上高 427億8,100万円）

資本金：148億5,980万円 市場：東証1部、大証1部 [6222]

従業員数：1,191名（連結従業員数 1,730名） 平均年齢：41.4歳 平均年収：5,870千円

◆事業概要

コンピュータ横編機、コンピュータデザインシステム、CAD/CAMシステム、手袋編機、靴下編機

◆特徴

・1962年に「手袋編機の自動化」を創業の原点として出発。研究や開発に力を入れてきたメーカーで、従来の「胴や袖を部分ごとに編んで手で縫い合わせる」ニットの常識を覆す画期的な無縫製ニット横編み機（糸をセットすれば、数十分でニットの服が丸ごと編みあがる機械）を1995年には世に送り出した。

・現在は、手袋編機をはじめ、コンピュータ横編機、デザインシステムのトップメーカーとして高い評価を得ている。コンピュータ横編機では、国内シェア90%、世界シェア60%を占め、イギリス、中国などに販売代理店を置いている。

・「限りなき前進—Ever Onward」を経営理念に掲げ、常に新しい技術の開発を目指して、惜しみない努力と未知なる領域への挑戦を続ける「エンジニア・スピリッツ」を社員ひとりひとりが持つことにより、企業が成長している。

・経営理念を柱とした「SHIMA SEIKI グループ行動基準」というものを示し、全ての役員や社員が、事業活動において遵守すべき指針を理解し、事業を通じて社会に貢献することを目指している。以下、一部抜粋。

「経営理念に基づく企業行動…私たちは、SHIMA SEIKI グループの一員として、EVER ONWARD（限りなき前進）の経営理念のもと、魅力あふれるモノづくりに挑戦し続け、「衣」の文化を創造し世界中の人々の心を豊かにすることを使命とし、たゆみない製品開発を行います。」

「最高機能の製品の提供…お客様と共に発展することを目指し、創意と工夫により「最高機能の製品を経済的な価格でお届けする」ことを基本スピリットとし、常にニーズを先取りした独創的なモノづくりに取り組むことでユーザー業界の発展に貢献します。」

（文責：川島 2012/0626）

URL：<http://www.shimaseiki.co.jp/>

■ 日刊<No.1企業>コラム Vol.5

株式会社ミスミグループ本社 金型機械部品のカatalog販売でナンバーワン

◆基本データ

設立 1963年2月23日 資本金 5,968百万円(2012.3) 代表者 代表取締役会長・CEO 三枝 匡
売上高 121,203百万円 営業利益 15,563百万円 2011年3月期(実績)(ミスミグループ)

◆事業内容

FA用部品/金型用部品/エレクトロニクス部品/工具・消耗品の企画・販売

◆金型機械部品のカatalog販売でナンバーワン、業界最大約200万アイテム

世界でも類を見ない事業モデルを武器に、国内外で成長し続けている商社。大量の品揃え、スピード出荷、海外向けカatalogを強みに事業を拡大している。200万アイテム以上の機械部品をカatalog・WEB受注システムにて世界13万社以上の顧客に販売。1個から最短1日での配送を実現(標準3日)。国際事業の規模はここ9年間で7倍超に拡大。アジア、アメリカ、ヨーロッパのカatalogを展開。海外売上高比率も27.3%と過去最高を更新し、更なる飛躍に向け、グローバル市場で果敢に挑戦している。

カatalog通販、ネット通販の機械部品版。カatalogが、設計エンジニアのための辞書になっている。通常の企業では2週間から4週間かかるが、ミスミのカatalogには部品の形状が記載されており、従来の図面ひとつひとつを作成する手間を省くことが可能。圧倒的なスピード納期を実現している。

0.005mm単位で注文できる。ひとつの部品だけでも、1583京通りのバリエーション。すべての部品のバリエーションを計算すると500垓(1兆の500億倍)になる。1583京通りの部品をつくる為に、海外工場100通りつくって在庫しておく。その後、各国工場にて最終仕上げをする。前半は量の勝負、最終はスピードの勝負。

円高で下方修正しながらも、2012年は過去最高益を予想。海外の高成長が売上高の伸びを支えている。売上の7割が国内、相当のコストダウンにより収益性がある。海外での賃金が増えるほど、自動化のニーズが高まり、市場は拡大することが想定されている。

【創って・作って・売る】(顧客ニーズのヒアリング→商品の企画・提案→生産依頼するメーカー開発→企画商品の価格設定→カatalog作成)というサイクルが特徴。

【末端やたら元気+戦略的束ね】組織戦略もユニークで、各組織は少人数で構成されており、その中で幅広い業務範囲と裁量権が与えられる。例えば事業部門では、「創って・作って・売る」をワンセットにし、各々が自律的に計画を組んで意思決定を行い、事業を推進する。

【がらがらポン】自分の行きたいチームを選ぶチャンス制度。「がらがらポン」と呼ばれるチーム再編成制度。2年に一度、社員は自分の行きたいチームを選びその上司と直接面談。その上で、お互いが納得すれば、そのチームへ異動することができる。(文責：関口 2012/0627)

URL: <http://www.misumi.co.jp/index.html>

■日刊<No.1企業>コラム Vol.6

日本食研ホールディングス株式会社 たれ（ブレンド調味料）の出荷量で日本一

◆基本データ

設立 1973年2月13日 資本金 3億8,800万円（2012.3）

代表者 代表取締役会長 大沢 一彦、代表取締役社長 大沢 哲也

売上高 814億円（2011年9月期）

営業利益 60.3億円（2011年9月期）

経常利益 59億円（2011年9月期）

◆事業内容

ブレンド調味料及び加工調理食品の販売、研究開発

◆特徴

<経営理念>

仕事で成功することは人類に最大の幸福（しあわせ）をもたらす

<日本食研2大ビジョン>

1. 豊かな食シーンづくりに貢献しよう ～もっと新しく、もっと豊かに～
2. ブレンド調味料の無限の価値を創造しよう ～もっとおいしく、もっと便利に～

<その他の特徴>

- ・宮殿のような工場

本社のある愛媛県今治市に日本食研食博物館があります。ここでは、最新鋭の食品製造ラインを見学しながら、世界の食文化に触れることができます。

- ・売上の9割が企業向け業務調味料

B to B ビジネスの中で最も特徴的なモデルは直販体制の営業組織を背景にしたPB商品（得意先専用商品）のビジネスです。年間4,000件のPB商談が発生し、試作品の提出数は約6,000件にのぼるそうです。

- ・ユニーク社員

「歌手」「歌人」「画家」「漫画家」「トライアスロン部」「ミス仙台」「ゴルファー」「登山家」などの肩書きを持つ社員の方がいらっしゃるそうです。中でも、H7年NHKのど自慢グランドチャンピオンにもなった伊藤嘉晃氏は、「実業団歌手」として年間100ステージをこなし、CDデビューまで果たしているそうです。大沢社長自らマネージャーに名乗りを上げ、歌手活動を全面的に支援していたそうです。

（文責：山下 2012/6/28）

URL: <http://www.nihonshokken.co.jp/index.html>

■ 日刊＜No.1企業＞コラム Vol.7

双葉電子工業株式会社 No1ポイント ラジコン分野 No1

◆基本データ

代表取締役社長 桜田 弘 設立 1948年設立 資本金 225億5千800万円

年商 連結 618億8千800万円 単独 515億1千400万円

従業員 連結 5,669名 単独 1,440名 ※2011年3月11日現在

◆企業文化

Futaba way の精神 本質の直視

経営理念 私たち Futaba グループは、価値ある機材・サービスを送出し世界の発展に貢献します。

Futaba テクノロジーを核に世界で躍進するリーディングカンパニーを目指します。

ビジョン70で、目指す到達像

ビジョン70は、Futaba が創立70周年にあたる2018年に向けて、どのような進化を目指すか、その具体的な到達像を示したもの

第4の柱の創成

未踏領域に挑戦して創る将来性のある新事業

電子部品・精機・電子機器の3事業の真正町によるブレークスルーが生み出す新事業

以上への取り組みの中から第4の柱を構築する

グローバル経営の確立

Futaba way の共有に基づく、一体感のある企業行動・戦略遂行による競争力強化と正解の顧客への貢献

現地に根ざした幹部登用と事業の展開を通じた地域社会の発展を支える経営の推進

新成長の実現

連続的バージョンアップによる、時代の要求に応え続ける、強靱な事業体質の形成

新領域の開拓、ビジネスモデルの変革による業容の拡大

行動規範

我々は、ぐっ直なまでに本質を追究し、お互いの喜びと感動を分かち合いながら、自由で豊かな発想のできる企業風土を構築するため、以下を実践します

- 1、スピードと意欲を持って挑戦します
- 2、自らを高め、夢に向かって努力します
- 3、真心と思いやりを持ち、人と人のつながりを大切にします
- 4、遵法精神と高い倫理観に基づき行動します
- 5、自然を愛し、環境負荷の低減を通じて、地球の未来を守ります

(文責：川島大仁 2012/6/29) URL: <http://www.futaba.co.jp/>

■ 日刊<No.1企業>コラム Vol.8

アニコムホールディングス株式会社 ペット保険市場シェアナンバーワン

◆基本データ

設立 2000年7月5日

本店 東京都新宿区

資本金 4,188百万円

売上高 138億円(2012年3月期)

経常利益 3.3億円(2012年3月期)

代表者 代表取締役社長 小森伸昭

◆事業内容

ペット保険業(アニコム損害保険株式会社)

生保・損保代理店業(アニコムフロンティア株式会社)

動物病院支援業(アニコムパフェ株式会社)

◆経営理念

ani(命)+com(communication 相互理解)=anicom

アニコムグループは、それぞれの命が持つ個性の違いを互いに尊重しあい、分業協力することで、世界中に「ありがとう」を拡大します。

◆ペット保険の革命

アニコムは創業10数年にして、ペット保険市場シェア65%を達成している。

従来のペット保険では、①飼い主が動物病院に治療費を全額支払う⇒②飼い主がアニコムに保険金請求・受取、という仕組みになっており、契約者たる飼い主にとって不便であった。

そこで、アニコムは、①飼い主が自己負担分のみ動物病院に支払う⇒②動物病院がアニコムに保険金請求・受取、という仕組みにした。これは飼い主にとっては極めて便利であるため、契約数が増加することとなった。

また、請求事務の負担を負うこととなる動物病院には、請求事務が簡素化するシステムを提供し、負担がかからない様にした。その結果、全国の約半数の動物病院がアニコムと提携している(対応病院制度)。

◆企業文化の育成・共有

アニコムでは、毎朝の朝礼に20分以上を費やし、理念・スローガンの唱和やロールプレイングを通じて、企業文化の育成・共有を図っている。

(文責：石渡吉太郎 2012/6/30)

URL: <http://www.anicom.co.jp/>