



代表取締役 竹下 勇  
設立 平成5年6月18日  
資本金 1,000万円  
従業員 40名  
URL http://antacc.com

本 社 瀬戸市北浦町2丁目42番1  
土岐工場 土岐市鶴里町柿野1709番地153



経営方針



本社前

弊社は1993年に創業したステンレスワイヤーロープや関連部品の設計開発を手がける専門メーカーです。創業以来22年間、ステンレスワイヤーロープを多種多様なお客様へ提供し今まで企業として存続し成長させていただいております。おかげさまで大手企業からの引き合いも増えており、設備投資や増員等にて対応しておりますが社内管理体制管理整備が追いついておらず、組織的に管理された活動ができていないのが現状です。また市場競争も厳しくなっており、良い物をいかに安く提供できるか、いかに人材を育成するか、生産性を高めていくかなど、組織力の強化の必要性を痛感しており、2012年より経営計画を邁進する事を決定し組織力の強化を進めております。

一つは今期中にISO9001(品質マネジメントシステム)とISO14001(環境マネジメントシステム)のダブル認証取得を目指し、今年8月に認証取得活動をキックオフしました。ISOの認証取得や維持には費用がかかりますが、ISOの認証取得によって、人材の育成、社内システムの整備や合理化などにて組織力が強化できると考えており、また、ISO認証取得後には、対外的にも「アンタック」ブランド力のアップ、お客様からの信用信頼のアップ等、アンタックが世界に通用する企業になれると考えており大きなメリットがあると確信しております。

二つ目の活動として、弊社の強みはロープの製造から端末加工品製造までの一貫生産ができることですが、まだまだ生産能力的に顧客ニーズに十分に対応できていないのが現状です。その解決策として、現在土岐工場の敷地に今の瀬戸工場の3倍の面積の工場を新たに建築し今年の9月末に完成致しました。

このように、組織力の強化を実現させるために二つの活動を推進させていきますが、この活動においては今後の弊社のキーマンとなる中堅社員や若手社員にも活動の推進役を担当させております。あえて難しいことにチャレンジさせることが、レベルアップやモチベーションのアップに繋がり、結果的に組織を成長させるのだと考えております。

この二つの活動の原動力となる「人」、特にキーマンとなる人材をいかに育成していくかが最大の課題であり、一番難しい活動だと考えておりますが、必ずや彼らがこの活動を成功させてくれるものと確信しております。

## 知りたい 森本政義の政経放談 第1回

今年の4月に総務省が発表した人口推計によると、2013年10月1日時点で日本の人口の25.1%が65歳以上で、4人に1人が高齢者で世界一になった。一方、15歳未満の人口は12.9%と過去最低で、少子高齢化が急速に進んでいる現状がはっきりとしてきた。今年の8月1日時点で1億2713万人の人口も、2040年には1億728万人に減るが、より深刻なのは8000万人をキープしていた生産年齢人口(15~64歳)が6000万人を切ることだ。この人口と生産年齢人口の急減は日本のGDPを小さくする。すなわち、デフレにつながる。米国やユーロ圏の他の先進諸国に比べて、日本のマネー・ストックは2~3倍という統計的数値

もある。日本の金融資産の多くを保有する富裕層の高齢者は老後の不安に備えて、消費を控える傾向が強い。つまり、日本にはお金はある、が動かない。お金をよく使う生産年齢人口層が減ればなおさらである。GDPが減少するという事は、政府の税収も減少する。社会保障費が急増する中、国家予算を縮小できない分は、借金を増やすか、増税するしかない。少子高齢化は日本経済にとってボデイ・ブローのように効いてくる非常に重たい課題である。

著者紹介  
人口減少を食い止めることは難しく、生産年齢人口を補うために移民政策を挙げる人がいる。一方で、過去に移民政策を実施した先進諸国の例をみると、様々な課題が表れており、反対する意見もある。筆者は次のように思う。必ずしも移住が前提ではなくても、外国人が日本国内で従来よりも長い年月、例えば5~10年、家業や労働に従事して、日本を理解し慣れ親しみ、そして貯蓄をして、自国へ帰ったら、行政や民間で一定の実績を積み、家族・親族と観光旅行に訪日する。あるいは再度日本で働く。彼らがそんなライフスタイルを築けるような施策を進めていくことが、翻って、我が国のプラスになる。国民全体の理解と協力が前提である。



森本和義(もりもと かずよし)

1966年三重県生まれ  
政治・経済コンサルタント  
FM-Rパーソナリティ  
東京大学農業経済学科卒  
東海銀行、東海総研を経て  
2009年第45回衆議院議員総選挙に  
愛知15区から出馬初当選  
森本総合事務所代表  
愛知商工連盟(協)顧問

## 設立準備中 専門家(士業等)部会

今、私たちASK愛知商工連盟(協)は時代に対応するため改革の真っ最中です。

組合理念を果たすための一環として、あらゆる相談に対応できる質の高いプレーン及び士業組合員が、有機的に活動できるような組織づくりを行っています。仮称士業(専門家)家部会としての設立を準備中ですが、現在も組合理念を理解頂ける専門家を募集中です。組合員および組合のために是非あなたの力をお貸しください。連絡は協同組合本部まで。

### 組合員ASKレポート

9月20日、本部ビル1Fで行われた「パソコン使い方相談」を実施。パソコンの使い方で分からないところを気軽に質問できる交流イベントです。当日はBS連絡会のメンバーの応援をいただき、無事終了。4名の参加者様とアットホームな雰囲気でお話しできました。今後も月1回実施していく予定です。



まるやまひろこ様  
名古屋を中心に、パソコン・インターネット・セキュリティ関連の講習をしています。

### 本館3F会議室でセミナー 「名古屋イノベーション発想法 第1回研修会」

P&P Laboratory 秦光義  
愛知商工連盟協同組合様に協賛を頂き、講師に産・官・学の3分野の経歴を持つ経営コンサルタント川勝良昭先生をお招きし、「名古屋イノベーション発想法 第1回研修会」を開催しました。

- テーマ 「赤字企業を黒字企業に変える発想法」
- 講座数 同じテーマ(1コマ3時間)で3開講
- 参加数 11名(3コマ合計)

本研修会は赤字黒字に関わらず抜本的改革(黒字企業への革新、新規事業への改革など)のための発想法を、講師のイノベーション実績事例を交えて講演していただきました。

講演の中で特に注目を浴びたのが「売り上げを3倍にするためには何をすればよいのか」「新規事業で成すべきものはなにか」「新規事業でやってはいけないものは何か」「新規事業で失敗する原因」など。少人数ゼミナール形式で行ったこともあり、「新規事業に役立つ」「改めて相談したい」などの参加者からの声も聞かれました。年内別途で第2回開催を企画したいと考えております。



本館3F会議室で少人数ゼミナール形式

## 備えあれば憂いなし ASK相談コラム

第1回「相続はもめる」  
司法書士 林 清忠



はじめまして。司法書士の林清忠です。私は平成6年に司法書士試験に合格し、平成7年6月に登録開業しましたので、満19年を経過し20年目に突入しました。愛商連の理事の皆様には開業当初(平成7年の秋頃)からたいへんお世話になっております。司法書士業界は年配の方が多業界ですが、私もさすがに若手ではなくなってきました。業界の大先輩の方々の経験にはもちろんないませんが、私なりに経験したことをこのコラムを通じてお伝えさせていただき、多少ではありますがご参考にしていただければと思います。

司法書士として、「相続」に関与する形態としては、相続による不動産の名義変更、いわゆる「相続登記」がその代表格です。その前提として、「相続人の調査」や「遺産分割協議書の作成」(遺産分割協議書の作成業務は行政書士として関与します。)などもお手伝いさせていただいております。

そこで、題名の「相続はもめる」か? に対する回答ですが、ケースバイケースです。答えになっていませんが、比較的にもめる確率が高いと言われる「主な相続財産は自宅のみ」の場合でも、「前妻との間に子がいる」場合でも、こちらの心配もよそに、すんなりまとまる場合も結構あります。

私の経験上、「主な相続財産は自宅のみ」の場合や「前妻との間に子がいる」の場合より、もめる確率が圧倒的に高いのは、「相続人が年配になっている」場合だと思います。例えば適当ではないかもしれませんが、仮にその相続が10年前であったならば、もめてはいなかったであろう事例はたくさんあるかと思います。だから早めの対策が重要なのです。

そんなことにならないための対策は次回に・・・

著者紹介

林 清忠 (はやし きよただ)  
1970年、愛知県生まれ。司法書士・行政書士  
事務所〒486-0958 愛知県春日井市西本町二丁目11番地15  
電話 0568-35-7161 FAX.0568-35-7162  
Eメール shoshi-kiyotada898@agate.plala.or.jp

## ちょっと助成金

このコーナーでは各省庁、地方自治体が中小企業向けに用意した助成金をご案内します。

対象となる措置、対象となる事業主など要件がございますので、組合お問い合わせの上ご利用ください。

◎ 助成対象期間1年で支給額90万円

● 特定求職者雇用開発助成金  
高齢者や母子家庭の母などの就職が特に困難な者、ハローワークまたは民間の職業紹介事業者等の紹介により、継続して雇用する労働者として雇い入れる事業主に対して、助成するものでありそれらの方の雇用の機会の増大を図ることを目的としています。

特定求職者雇用開発助成金