

第21回例会報告

— 第1部講演 —

私はこんなことを考えながら「強い町工場」を創りました

例会第1部では、『私はこんなことを考えながら「強い町工場」を創りました』をテーマに、株式会社エーワン精密 取締役相談役の梅原 勝彦氏にお話をいただきました。

講演内容

町工場が儲けにくいという現状において、弊社は経常利益率30%以上を創業以来ずっと維持しています。

私が自動旋盤やカムという部品を知ったのは、府中市の電子部品製造メーカーで働いていた22歳の時でした。商売の基本は「いい品を安く速く」ですが、その当時のカムは使いづらい、値段が高い、時間もかかるという代物でした。そこで私は1966年に独立してカム専門の会社を立ち上げました。

他の大手機械メーカーと違って、我々のカムは細かなニーズに対応でき、値段も他社の半値程度、また納期も早かったので、面白いほど儲かりました。その後は、より精密さを求められるようになり、私は、1台2000万円、会社の年商ほどの値段だった高価なNC型カム製造機を購入しました。品質が向上したカムを以前と同じ価格で提供すると、また競うようにメーカーから注文を受けました。

ほどなく、私はコレットチャックという工具に目をつけました。近い将来、旋盤はNC型が主流になり、カムの需要がなくなると感じたからです。カムがバカ売れしていた時期に、コレットの研究開発をスタートし、時間をかけて顧客に認めてもらえる品を作りました。カムのユーザーは必ずコレットも使うため、同じ販売網を使えたのも幸いしました。気が付いたらコレット部門でも一人勝ちでした。



今は、注文はFAX、納品は宅急便、集金も振込か書留などと非常に恵まれたビジネスができる時代です。この幸せに気づいていない若い社員に対して、私は引退前にもう一度「汗をかく」ということを教え込もうと、新分野を開拓するという苦勞を負わせました。新規事業は、摩耗した工具を回収して研ぎ直し、再度納品する「切削工具の再研磨」業でした。特殊形状の刃物の開発に10億円を投入し、最初は赤字でしたが、高い利益を出す仕組みが整うと、私は2007年に社長を退きました。

私が経営において常に考えることは、「今考えている仕事は世の中に必要か?」「その事業は利益が出せるか?」「業界のトップになれる可能性があるか?」この3つです。また「新しいことをやるのは仕事が好調な時」というのも気をつけました。新事業は失敗するリスクのほうが高く、しかし社員とその家族を経営者の判断ミスで路頭に迷わせるわけにはいけません。事業が好調な時なら「失敗したら戻る」こともできるからです。

好不況はありますが、「金を使うのは不況の時、好況の時は貯める時」というのも持論です。勝てる会社は、他がじっとしている時に動き回って資金を投入できる会社です。機械のオーバーホールや建物への投資、人の確保は不況時にすべきです。大手が募集をかけない時期は、将来会社の柱になるような人材がやってきます。

「社員が定年になるまでにローンが終わった住宅をもたせるのは、会社の義務」と私は考えています。どんなことがあっても経営者は社員を定年まで守るという姿勢を貫けば、社員も「自分たちの会社だ」という意識をもって会社を守ってくれます。この歯車がかみ合っている会社はきっとうまくいくはずですよ。

講師 プロフィール

梅原 勝彦 氏 [株式会社エーワン精密 取締役相談役]
1939年生まれ。父親の事業失敗のため小学校卒業後、12歳から工場で働き始める。1965年、実兄・幸雄氏と(有)ミツフ製作所を設立。その後、設備投資をめぐる兄とたもとを分かち、70年に(有)エーワン精密(現・(株)致知)を設立し、代表取締役社長就任。80年、同社を(株)エーワン精密に改組。90年には(株)エーワン精密を(株)エーワン商事に社名変更するとともに、(株)エーワン精密を設立し営業譲渡。代表取締役社長就任。2007年10月に取締役相談役となる。

講師
プロフィール
Lecturer Profile

第21回例会報告

— 第2部講演 —

第13回多摩ブルー・グリーン賞 最優秀賞受賞企業プレゼンテーション

例会第2部では、第13回多摩ブルー・グリーン賞の各部門において最優秀賞を受賞された2社の方に、受賞内容のお話をいただくプレゼンテーションを行いました。

多摩ブルー賞最優秀賞 新協電子株式会社

10年ほど前のテレビ放送が地デジ化したとき、防災無線や鉄道・タクシーなどの業務無線も、同じテレビ周波帯に移動してデジタル化するという話を聞きました。そこで、インターネット回線を使ってアンテナ間を中継する「デジタル化に対応した伝送路の製品」をつくり始めました。これがμVOICOMです。

このμVOICOMは、大手企業にとっては非常に面倒くさい・つくりたくない機器です。例えば鉄道ならば、駅数や車両数など、鉄道ごとに仕様が変わるので、カスタマイズしないと非常に使い勝手が悪いのです。弊社はこういった量産化が難しい製品を、毎回カスタマイズして納品しています。CPUレスCPU基盤を採用し、ソフトウェアとハードウェアを融合させた組み込み式にして、柔軟に対応できる体制をつくっています。

私どもは、量産化、コモディティ化する前に撤退します。大手がやらない、もしくは撤退した部門、ニッチなニーズに応えるのが成功の秘訣だと思っているからです。弊社では「ブルーアイランド」といっていますが、大企業の大型船で入ってこられない浅瀬を見つけ、利益の高いリゾート地で暮らすイメージです。

そして、これはたましんに大変お世話になっている部分ですが、社会・地域へ貢献するためにも、板金を作る会社、メッキ処理をして塗装をして、文字を入れて……という一つの作業を多摩地域の企業に協力をお願いしています。多品種の小生産が可能なのは、中小のものづくり企業の連携があってこそです。



多摩グリーン賞最優秀賞 武州工業株式会社

弊社は自動車の部品を主に作っていて、国内生産でもLCC（ローコストカントリー）価格を実現し、月平均900種類の部品を約90万本と、多品種を生産しています。最近では、腹腔鏡手術用の医療部品やパイプグラムという知育玩具も作っていて、パイプグラムはグッドデザイン賞をいただきました。

経営については、昔ながらの日本のものづくりに学ぶことも多く、特に3つの特徴があります。一つ目は「自社設備開発」です。材料と工程に合わせて、自分たちで使いやすい道具を作るという昔の職人さんの姿勢を模して、製品の仕様に合った設備を自社開発しています。汎用機に比べると必要最小限の機能で、コストも場所も半分以下に抑えられます。

二つ目は「多能工の育成」で、社員にさまざまな技能を習得してもらい多能工に育てます。弊社は、入社してすぐに最も難しいアルミ蝋付けという技術を学んでもらいます。こういった技術の伝承も、ものづくりの基本と考えます。

最後に、「一個流し生産」というのも特徴です。工程内に品質保証検査も組み込まれており、完成イコール品質保証になります。現場を信頼して任せています。

ずっと「100年企業」を目標に掲げてきましたが、創業から65年を迎えて、これからは「300年企業」を目標に更新しました。世代も時代も変わり、長く続いていくためには、もっとオープンイノベーションで、お互い持っている知識を寄せ集める必要があります。オール多摩、オールジャパンで頑張っていきましょう。

