

筑波 経済月報

No.21

2015.

4

筑波
経済月報

2015年 4月1日発行

発行 筑波総研株式会社

住所 〒305-0032 茨城県つくば市竹園一丁目7番

TEL 029-829-7560 FAX 029-856-6890

E-mail ri@tsukubair.co.jp

◆企業探訪

株式会社 茨城技研

◆外部研究員寄稿

グローバル時代の豚肉の未来

◆支店長のわがまち紹介

鹿嶋市

◆科学の街「つくば」から サイエンス・インフォメーション

新任管理者の心構え

◆研究員レポート

ふるさと納税 記念品贈呈合戦は是か非か

◆筑波ふれあい倶楽部会員紹介コーナー

会員ひろば

企業探訪



堀社長

超精密順送金型

工場前で

株式会社 茨城技研

代表取締役社長 堀 二十男 氏

■会社概要
 本 社：茨城県北茨城市磯原町磯原1611-3
 生産拠点：茨城県高萩・中郷、青森・新潟県、フィリピン（セブ・マニラ）
 創 業：昭和54年8月
 資 本 金：1,000万円
 従 業 員：187名
 事業内容：電子部品・プレス金型部品・コネクタ端子部品・インサート成形・ポイントめっき加工

今月号の「企業探訪」は、北茨城市に本社を置く株式会社茨城技研 代表取締役社長 堀二十男氏にお話を伺いました。

同社は、上場大手企業・電子部品メーカーの特定関連会社として昭和54年8月に設立し、金属プレス加工技術業界の中で存在感を高めて来ました。現在では、フィリピンに工場を開設する等、国内外に7つの生産拠点を展開しています。

同氏のお話から、「いかに製品の付加価値を高め、高水準の技術を標準化するか」これが当社における今後の事業戦略の大きな鍵を握っていることが分かりました。

(インタビュー：平成27年2月12日)

【聞き手/筑波総研(株) 代表取締役社長 木下康之】

最初に、創業の経緯や現在に至るまでの事業拡大のプロセス等についてお聞かせください。

「縁もゆかりも雪も無い茨城」で始めた金属プレス加工事業

私は、精密機械工場が多数立地する富山県出身です。学校を卒業してから、地元の精密金属加工会社で、当時は珍しかった金属プレス加工技術者として働いていました。同社の大手取引先であった上場大手企業・電子部品メーカーが、新たに茨城県に関連会社（現 茨城技研）を立ち上げ

る際、私の技術を高く評価して頂き、新会社の設立者として携わることになりました。そして、昭和54年、私が33歳の時、「縁もゆかりも雪も無い」茨城へ、家族と一緒に引っ越して来ました。

昭和51年に常磐炭鉱が閉山したこともあり、当時この地域は、多くの鉱山離職者で溢れていました。私は、地域振興整備公団（当時）から低利で資金援助を受け、離職者5名を採用し、昭和54年に「素人集団」の金属プレス加工専門会社を設立しました。

“空腹感”を武器に取引先を拡大

創業から5年が経過した頃には、社員の技術力が上がり、経営も軌道に乗り始めました。それと同時に、受注の全てを同大手メーカーが占めていたため、徐々に“空腹感”を覚えるようになりました。もっと多くのお客様に喜んでいただきたいという想いは段々と大きくなりました。その想いが実り、現在、お客様の約90%は同大手メーカー以外の企業となっています。



マニラ工場

また現在、より多くのお客様の要望に対応できるよう、日本とフィリピンに7か所の生産拠点を開設しています。

国内外に生産拠点がございますが、開設の経緯や狙い、今後の展望等についてお聞かせください。

アジアの発展に貢献する

当社は、海外展開しているお客様のニーズに対応するため、フィリピンのセブ・マニラに生産拠点を開設しています。平成27年には、ベトナムでも操業を開始する予定です。

ベトナムは、日系の現地法人が多数立地する中国やタイ等に近く、今後のアジア発展を支える要所へアクセスするためには最適な場所であり、今後益々大きなマーケットとして見込んでいます。また、アジア諸国の拠点展開をきっかけに、他地域への進出を期待する声も頂いており、真摯に対応する予定です。

現在当社では、フィリピンから2名の技術実習生を受け入れております。研修期間は3年で、金型技術を学んでいます。彼らには、現地で主力の技術者になることを期待しています。



フィリピンからの技術実習生

精密プレス金型の設計・製造まで一貫して手掛けておられますが、その生産システムの特徴や魅力、課題等についてお聞かせください。

“付加価値”の追求

当社は、お客様から頂いた図面から、金型の設計、製作、試作トライ、評価、量産試作、量産製造まで、自社工場内で一貫して行っています。そのため、急な仕様変更、数量変更にも迅速に対応することが可能です。

このシステムにより、製品の「高品質・低価格・短納期」と会社全体の経費削減に繋がっています。今後は、このシステムを活かして、当社の存在価値をより高めるため、どのように“付加価値”をつけるかが重要になります。

“探究心”が業界全体の底上げに繋がる

昨今、軽量化・小型化が求められており、当社に依頼される製品も、普段の生活では考えられないほど非常に微細なものとなっています。そのため、完成品の精度を調べるために特定の検査機器を使用します。しかし、既製の検査機器は、汎用性は高いですが、“物足りなさ”を感じていました。

そこで当社は、独自に製品の精度を検査する機器の製造・販売に踏み出しました。自社製品は、既成の検査機器を使う中で生まれたアイデアを折り込み、非常に使い勝手の良い機器に仕上がっていると自負しています。また、このように現場から生まれた、使い勝手の良い機器を同業他社に使用してもらうことで、業界全体の技術力の底上げにも繋がると確信しています。今後も事業に関わる全てのものについて、深く追求していきます。



自社製品・自動多面測定器

絶え間ない向上心、そして高い志を持って事業を進めておられますが、その原動力となるものはなんのでしょうか。また、今後はどのような戦略を進めて行かれるのでしょうか。

“高水準の標準化”を目指す

20年前、当社は「困った時の茨城技研」とお客様から称されるほど、困難な依頼も短期間で対応してきました。しかし、短い期間で依頼品を納めるということは、“息つく暇も無い”ほど社員に高負荷をかけることとなります。また、技術の進歩によって、同業他社のレベルも上がり、正直、当社との差が段々無くなっています。

このような状況の中で、「今まで高負荷で行ってきた作業を、いかに高水準でかつ標準化するか」これが今後の当社の新しい価値の創造に繋がると確信しています。

今後の目標は、高い水準を保ちつつ、今までは納品に40日かけていたものを、10日に縮めるための方策を確立することです。現時点で、25日まで縮小に成功していますが、更に改善する必要があります。

新しい価値の創造に向けたプロジェクトチームの立上げ

平成27年1月、当社は、現在抱えている課題の解決と今後の戦略、そして当社の存在価値をより高めるためのプロジェクトチーム（以下 PT）を立ち上げました。メンバーは、私を代表に、金型設計・部品加工・製品試作部門の技術技能者で構成しています。PTには、若い技術者も参加しており、彼らの意見は、今までの固定概念に良いスパイスを与えてくれます。PTからの提案は、来年度の新規事業計画に盛り込む予定です。



部品加工風景

新しい技術開発にも果敢に挑戦しておられますが、今後の技術戦略等についてお聞かせください。

既成概念にとらわれず新しい技術に挑戦する

社会情勢やお客様のニーズが多様化する中、当社もそれに対応できるよう新しい技術開発に取り組む必要があります。現在は、インサート成形やポイントめっき加工の技術向上に力を注いでいます。

インサート成形は、金属にプラスチックを付着させる画期的な技術で、平成17年から始めました。また、金属に金を付着させるポイントめっき加工は、当社の新たな事業として平成24年から始めました。

当社は、ポイントめっき加工技術に関する知識は全くありません。しかし、それを逆に武器とし、開発に取り組んでいます。既成概念にとらわれることなく、自由



ポイントめっき加工

に発想し、最適な技術を生み出すため果敢に挑戦していく姿勢を何より大切にしています。

昨年、アメリカで開催された世界中の電子部品技術が集結する会議・ECTC (Electronic Components and Technology Conference) において、当社のポイントめっき加工技術は、大きな反響を得ることが出来ました。

特に評価された点は、金属に金に付着させる高い技術力です。この会をきっかけに、世界的な企業から商談を頂くことができました。

「経営方針」、「品質方針」等に対する想いをお聞かせください。

ものづくりの“原点”を示す経営方針

当社の経営方針は、「1.顧客の満足するサービスの提供、2.品質優先主義の徹底、3.短納期への積極的対応、4.原価低減への積極チャレンジ、5.創意工夫と新技術の開発」です。

これらの方針は、約20年前から掲げ続けており、当社のものでづくりの原点・ベースとなるものです。また、各方針とも重なりますが、ビジネスにおいて重要な「QCD（品質（Quality）・価格（Cost）・納期（Delivery/Time）」の中でも特に「品質向上」に関する取組を積極的に進めています。

高い品質がお客様との信用に繋がる

当社は、自動車の部品も多く受注しています。そこで、お客様に安心して仕事をご依頼いただけるようグローバル調達基準を満たす自動車業界向けの品質マネジメントシステム規格「ISO/TS16949」の認証を受けました。この認証は取得が難しいとされており、お客様に良いインパクトを与えると同時に、強固な信頼関係を築くことが出来ています。

社員教育に熱心に取り組んでおられますが、その狙いや効果、課題等がございましたらお聞かせください。

“当たり前”が事業の根底を支える

設備投資は、事業をより高度化する事が出来ます。また一貫した生産システムは、事業をより効率化することが出来ます。一方で、機械を動かし、

システムを管理するのは全て「人」です。私は、社員各人の技術力向上と併せて、“人間力”を高めることが、より良い製品を生み出し、付加価値をつけ、会社全体の存在価値を高めることが出来るかと確信しています。

また私は、「ヒトとモノ（機械）が一体」となることで、お客様からの「信用」を確保することが出来ると考えています。社員が、「自分の担当部署の役割を全うし、取引先との約束を必ず守る」という、地味ですが当たり前なことを徹底していくことが、当社の根底を支えているのです。

“人間力”を高める社員教育

当社は、30年前から、富士山麓で行われる「地獄の訓練（※）」等の外部研修を積極的に取り入れています。研修では、一心不乱に一つのことに取り組むことで、“自分が忘れてしまった大切なもの”を取り戻すことが出来ます。

正直、社員教育には経費がかかります。しかし、研修に参加した社員が、研修内容をフィードバックすることで、他の社員が刺激を受け、結果として、会社全体に良い効果を生むことが出来ます。

研修から戻ってきた社員は、ある意味で“ハイ”な状態です。その高いモチベーションをいかに維持するかということを考えながら、今後OJTの制度を整備する必要があります。

※：管理者を養成するための短期間の合宿。ディベートや夜間行進訓練などを行い、「話す」「考える」「行動する」能力を徹底的に高める。

おもてなしの心を大切にする

当社は3年前から、海外事業部を含め、毎朝全社員で「基本挨拶5項目」を唱和しています。あいさつは全ての基本となるものです。また、お客様が当社にご来訪した際、必ず作業の手を止め、起立してご挨拶するよう徹底しています。

受付には季節に応じた飾り付けをし、社屋内外には植物を飾って、快くお客様をお迎えできるよう整えています。お客様がお越しになる際は、敷地入口まで出向き、感謝の気持ちを表しています。

このように様々な取組を重ねた結果、お客



玄関先の鉢植え

様から「さらに雰囲気良くなった。」と称賛の声を頂けるようになりました。

地域活性化のためにに行っている活動等がございましたらお聞かせください。

“企業市民”としての自覚を持つ

当社は、社会貢献活動として平成22年からエコキャップ回収運動を開始し、現在115,000個を収集しました。また、高萩市にある児童養護施設（社会福祉法人同仁会）の子どもたちの未来を思い、約30年間継続して寄付を行っています。地域で生きる企業市民として地域のための活動を今後も継続していきます。

今後の事業戦略や社長様自身の想い等についてお聞かせください。

ハートの熱い社員とともに

私は“足腰の強い会社”そして“ピカッと光る会社”にするためには、「愚直に、一心に、頑張ること」—これこそが最も大切なことであると確信しています。

当社は、海外展開をしていますが、根っからの日本企業です。まずは日本で地固めをし、難しい課題も難なくこなせるよう、会社の宝である熱いハートを持った社員とともに、今後も積極的に事業を進めて参ります。

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。貴社の今後ますますのご発展をご祈念いたします。



堀社長(右)と聞き手・木下康之