

## シリーズ

## “キラリ企業”の現場から 第11回

当社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第11回目は、難易度の高い加工技術を持つ立川精密工業（株）（羽村市）をご紹介します。顧客からの高レベルの要求に応え、信頼を勝ち得ている秘訣は何なのか？自らも新規顧客開拓に取り組んでいる大越陽社長にお話を伺いました。同社には、中小企業の販売促進を支援する公社の企業広告誌「ビジネスサポートTOKYO」<sup>(注1)</sup>を長くご利用いただいています。

## あらゆる部品加工に挑戦し続ける 金属加工のデパートメント・カンパニー！

立川精密工業株式会社

### 米軍基地工場勤務の仲間10人で設立

立川精密工業（株）は、今年で創業47年目を迎える。昭和36年、米軍立川基地（当時）の機械工場に勤務していた10人の仲間が30万円ずつ出資し、資本金300万円の機械加工会社を立川市内に設立したのが始まりである。

同社の強みは特殊金属や難削材の精密加工技術だ。創業以来の主要取引先である大手メーカーからの依頼の多くは、航空機用ジェットエンジン部品、宇宙機器用部品など、特殊な環境で高い安全性や品質保証が求められるものばかり。必然的に加工には高い精度が求められる。同社はそんな高レベルの要求に確実に応え続けることで、顧客の信頼を勝ち得てきた。

品質方針は、「私たちは優れた品質でお客さまが満足する製品をつくる」。その理念は、「品質マネジメントシステム」の国際規格の認証取得といった挑戦にも表れている。平成11年の「ISO9002」に加え、平成14年には航空宇宙産業における品質マネジメント規格である「JISQ9100」<sup>(注2)</sup>の認証を取得。さらに磨きをかけつつある高レベルの品質管理体制が自慢である。

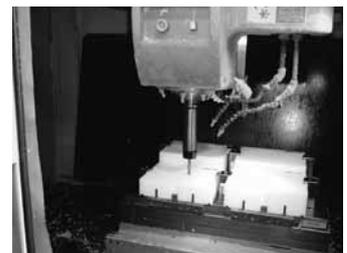


同社が得意とする精密加工部品の数々

### 将来を見据え生産システムを変更

そんな同社にも、社会経済の変動の波を受ける時期が来る。平成7年、現在の大越陽社長が、三代目として社長職を引き継いだ頃から、航空機関連業界を取り巻く環境は徐々に変化。“官需から民需への移行”と、“グローバルな国際競争時代の到来”である。また、平成14年に発生した同時多発テロの影響を受け、世界の航空機需要は急激に落ち込んだ。合理化などの試練の時期を乗り越え、「これからは品質だけではなく、コストや納期についても早急に見直しや改善が必要になる！」と感じた大越社長は、従来の品質方針を維持しながら、新しい生産システムへの移行を決意した。

同社はそれまでもコスト削減や納期短縮に取り組んできたが、経営環境が変化するなか、生き残りをかけて、さらに社員の意識を高める必要があった。はじめに、大越社長は長年同社のモノ作りを支えてきた生産システムの改革に着手する。各従業員が専門加工の工程を分担する従来のロット生産方式は、部品の滞留時間が発生しやすく、納期の予測を立てるのが困難であった。これを、一人の従業員が複数の生産工程をこなす多能工化、いわゆるセル生産方式<sup>(注3)</sup>へと移行。この改革の結果、滞留時間が減少し、完成個数の予測精度が高まっただけでなく、各従業員の一日の生産量が明確となった。そして、一人ひとりが意識的に業務改善を行うことになったことも大きな効果であった。この生産システムの変更は、試行錯誤の上、何年もかけてようやく軌道に乗り始めたところであり、コスト削減と納期短縮の効果が目に見える形となってきたのはここ最近であるという。従業員の意識の転換や指導者の育成など、いろいろと苦労は多かったが、実践して本当に良かったと大越社長は振り返る。



医療用機器部品の加工

「品質」「コスト」「納期」。モノ作り企業にとって、当たり前ではあるが最も困難な3つの課題に真正面から対峙し、全社一丸となって取り組む姿勢に、同社のモノ作りへの揺るぎない信念と誇りが感じられる。

### “ビジネスサポートTOKYO”の積極的活用

創業以来、顧客との関係を大切に守り続ける同社であるが、新規顧客開拓に向けた取り組みも着実に進めている。

そのひとつが、販路開拓を応援する公社発行の企業広告誌「ビジネスサポートTOKYO」の活用である。同誌に掲載されている同社の広告のキャッチフレーズは「金属加工のデパートメント・カンパニー」。このような広告コピーの考案や、PRコメント、写真のレイアウトなどは大越社長自らが行っており、問い合わせ先にも「大越」と明記しているほどだ。広告表現にも工夫を積み重ね、インコネル、ハステロイ、チタン、コバルト合金などの同社が加工対応する素材や、「JISQ9100」の認証取得を明記するなど、確かな技術力と品質管理体制をしっかりとPRし、発注者側から見れば「ぜひ問い合わせたい」と思わせる魅力が満載だ。

平成9年に初めて「ビジネスサポートTOKYO」に広告を掲載して以来、これがきっかけとなって取引が始まった顧客は数十社。継続的に注文を出してくれる取引先も増えている。大越社長は、同誌が中小企業経営者や購買担当責任者などの決裁権者に多く読まれていると実感。この10年間、他の広告媒体はほとんど利用していないとのことである。



大越陽社長

## “顧客本位”のサポート体制

同社はまた、顧客開拓に向けた取り組みとして、自社ホームページにおいて情報発信に努めるのみならず、見込み客をインターネット検索で発掘している。見込み客のホームページ上でその企業の技術・製品等を調べ、自社の加工技術が役立ちそうだと判断すると、自社を詳細にアピールするメールを送っている。特殊金属の加工や、「JISQ9100」が信頼の証となって、取引に結びつくケースもあるという。

モノ作りにおける多能工化が成果を出しつつある同社であるが、その姿勢は営業体制にも表れている。同社の営業社員は、アプローチから商談における交渉、納品・検査、アフターフォローに至るまで担当が一貫して対応し、生産現場における課題の解決策を提案するなど、あらゆる場面で顧客をサポートできるよう訓練を受けている。自らの仕事は最後まで責任を持って対応させるという、大越社長の方針がここでも徹底されている。

新規顧客に対しては、大越社長が商談に対応する。同社の誠意とやる気を示すとともに、相手側のニーズやモノ作りに対する考え方を聞き出し、長期的なパートナーとしてお役に立ていけるかどうか、自らの目で判断するためだ。

今回、我々の取材に対し、大越社長はあらかじめ十分な資料を用意し、質問の一つひとつに笑顔で丁寧に対応してくれた。温厚で誠実な人柄がうかがえ、それが営業効果をさらに高めていると感じられた。

## 次代を担う人材の育成と事業領域の拡大に向けて

人材育成に熱心な同社だが、目下の悩みは次代の担い手となる人材の確保・育成である。若い世代のモノ作り離れに加え、少子高齢化や、業績が回復傾向にある大手企業の囲い込みもあり、以前に比べ新規採用が難しくなっている。そのため、最近では工業高校の卒業生にこだわらず、モノ作りに接したことがない若者でもやる気のある人材を採用。熟練工が時間をかけて指導し、一人前の技術者として育てていく体制を整えている。

もうひとつの課題は、同社が誇る精密加工技術の新たな活用分野の開拓だ。主力の航空関連部品や、体内のがん細胞に重粒子線をピンポイントで照射する医療機器部品に続く、第三の柱を模索中である。



モノ作りへの熱い思いを胸に10人の仲間で立ち上げた小さな会社は今、世界に通じる高度な技術を持つ企業に大きく成長した。これからも、創業時の精神を活かしつつ、さらなる飛躍が期待される同社である。

(経営企画室 佐野吉則)

(注1) ビジネスサポートTOKYO：公社が発行する企業広告誌。中小企業の販路開拓を支援するツールとして、都内製造業を中心に毎月約2万社に送付している。

(注2) JISQ9100：航空宇宙産業における品質マネジメントの規格。航空宇宙関連部品は高い精度や信頼性が求められるため、「ISO9001」に航空宇宙産業特有の要求事項が追加されている。

(注3) セル生産方式：一人の従業員が多工程を受け持つ生産方式。多品種少量生産に対応しやすいなどのメリットがある。

企業名：立川精密工業株式会社

代表者：大越 陽 資本金：1,000万円 従業員：60名

本社所在地：東京都羽村市神明台4-4-21

T E L : 042-555-6357 F A X : 042-555-6585

U R L : <http://www.tachikawa-sk.co.jp>

