

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第111回

会社のさまざまな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111回目は金属・樹脂材のレーザー加工から切削・溶接・組立までワンストップで試作・生産を行う、株式会社西川精機製作所（江戸川区）をご紹介します。同社はビジネスマッチングin東京（注1）にご参加いただくなど、幅広く公社事業をご活用いただいています。

日本の中小企業の意地！熱い思いを秘めた町工場

株式会社西川精機製作所

部品加工から組立て加工まで

株式会社西川精機製作所（創業時は西川製作所。以下同社）は、先代社長が昭和35年に墨田区で創業。それ以前は駄菓子を製造していたが、高度経済成長期の中で将来を考えた結果の転換だった。最初はベンチレースを導入し、ライターの芯の製造から始まった。全く金属加工などわからない状態からのスタートだった。その後は工夫を重ね、周囲は鉄の加工を行う企業が多い中、他の企業に先駆けて当時は難削材だったステンレスの加工を始め、光学機器に携わるようになった。

昭和50年代後半、日本で車や家電の製造が増加し、メッキ工場では自動機が普及していく中、ステンレスを得意とする同社はメッキ自動機の治具も製造するようになった。

さらに、治具等の製造工程で、切削、溶接、曲げ加工に対応する必要が生じ、昭和56年に江戸川区に移転、部品だけでなく組立加工品にも対応出来るよう事業を拡大していった。

困難な中での事業承継

西川喜久氏は平成11年、代表に就任した。大学卒業と同時に入社し、製造業務には携わっていたが、特に社長業の引き継ぎ等がないまま、先代が亡くなった際に急に引き継ぐ事となった。その際、技術は残してくれたが、自社以外を知る機会は無かった。「先代の方針だったとはいえ、他の多くの2代目社長のように他社で修業をして他社を見ておけば良かった。」と今になっては思う。また、代表就任時はちょうどアジア通貨危機を発端とした金融危機の時代で、売上も客先も減少し、社長になって早々に重大な決断を迫られる等、地獄の様な時代だった。

その後、ITバブル時代が到来した際には、携わっていたプリント基板関係が良くなると期待した。しかし、1次下請までの景気は良くなっても、2次、3次には恩恵が無かった。当時、同社はひ孫請けの

仕事をしており、営業してもなかなか仕事には繋がらないばかりか、取引先も廃業してしまい、このまま倒産してしまうのではないかと思う程の大変な時期が続いた。そんな状況を変えたのは、他社との繋がりがだった。廃業した取引先企業の専務を同社へ迎え、仕事を引き継いだ。当時、付き合い始めた取引先とは、今でも良い関係が続いている。

「まずはやろう」という意識

長年やっている治具の製造は、顧客の求める機能を満たすためには、どんなものを作れば良いかを考えなければならない。顧客の要望も様々であり、治具の図面からそのとおりに作るのではなく、「こういった機能を満たす治具が欲しい」という難しいリクエストもある。要望に応えるだけでなく、使い勝手についても自社で考える必要がある。例えば、メッキ自動機の治具を作ろうと思ったら、メッキについて勉強をしなくてはならない。



代表取締役 西川 喜久氏

レーザー加工機と西川社長。
技術とアイデアをもって
顧客の要望に応えている

現在は長年培った治具作りのノウハウを活かし、ただ図面のとおりにはやるだけでなく、改善提案も行う技術営業によって、取引先企業からも重宝されている。

そんな西川社長は、『まずはやろうという意識』が仕事をする上で大切だと考える。「最初から無理だとか出来ないではなくて、どうにかしてやる。まずは自分の持っている知識の中でどう出来るか考えて、それでも出来なければ人に聞いてでもやる。それだけやってお客さんの要求に応えたい。」と熱く語ってくれた。

公社の事業の活用

他社との繋がりを課題と感じていた所、公社職員の紹介を受け異業種交流グループに参加するようになった。そこでグループのメンバーから刺激を受け、積極的に自分から動くことの重要性を感じ、公社の事業も積極的に活用し始めた。

同社は以前から取引あっせん事業(注2)は利用していたが、昨年度、初めて公社の商談会にも参加した。「厳しい中でこういった機会があるのは助かる。普段は営業に苦労しているが、自社にも指名を出してくれる所があるというのが励みになった。」実際、同社の技術力が評価され、また熱い思いが伝わったのか、発注企業からの指名も非常に多かった。今も面談した数社とは付き合いがあるという。商談会では提案する事、さらにはその提案力が大事だという事を感じた。

その後、「東京都地域中小企業応援ファンド」(注3)を活用した、異業種グループの内の、城東地域の3社合同で共同受注等を目指す「つながる町工場プロジェクト」に参加している。

有機的に「繋がる」企業

前述の共同受注においては単に「仕事を貰えて良かった」で終わってはいけない。仕事上で連携するだけではなく、現場同士が有機的につながらなければいけない。同プロジェクトの3社は、板金加工という意味では同業者である。しかし、エンドユーザーが変わると求められるものが変わり、

得意な加工も違ってくる。そこでお互いに補完し合うことが必要になってくる。そのため3社合同で技術棚



若手社員から熟練社員まで、日々切磋琢磨している

卸会を行う等、現場レベルでの交流を行っている。他社と技術交流を行うことで、敵を知り己を知ることができる。また他社で頑張っている人と接することによって、お互いに刺激を受けることができる。同プロジェクトは日本版インダストリー4.0(注4)を目指した、法政大学 西岡教授の提唱するIVI(インダ

ストリアル・バリューチェーン・イニシアチブ)というコンソーシアムに参加して実証をしており、また、さらなる地域への拡大を視野へ入れて日々活動中である。



地元小学生向けワークショップの様子

また、西川社長は企業経営者として、会社の繋がりでだけでなく、人と繋がるという事も大切にしており、地域発信を目的とした「江戸川で創る会」を主催し、地元小学生向けにもものづくりの楽しさを教えている。他にも、公社の産学連携デザインイノベーション事業(注5)などを活用し、学生と共同でデザインを取り入れた商品開発に取り組んでいる。

「何事に対しても新規性を追求し、社会に貢献すること」をモットーにする西川社長。最近医療機器にも参入した。今後も「繋がり」を大切にしたいチャレンジに期待したい。

(取引振興課 風間友花)

(注1)ビジネスマッチングin東京…

具体的な発注案件に基づく発注企業と受注企業の面談形式で行う商談会。

(注2)取引あっせん事業…

発注案件に基づき公社より対応可能な企業を紹介する事業。

(注3)東京都地域中小企業応援ファンド…

地域の魅力向上や課題解決を目的として多様な担い手が取り組む、意欲とアイデアに溢れた事業に対して助成する。

(注4)インダストリー4.0…

ITを利用して製造業の高度化、効率化を目指す「第4次産業革命」とも言われる取り組み。

(注5)産学連携デザインイノベーション事業…

自社商品を開発したい都内中小企業が、デザイン系学部を持つ大学と互いの技術や発想を活かし共同で新たな商品開発を行う事業。(平成26年度をもって終了)

企業名：株式会社西川精機製作所

代表取締役：西川 喜久

資本金：1,000万円 従業員数：10名

本社所在地：東京都江戸川区中央1-16-23

TEL：03-3674-3232 FAX：03-3674-3236

URL：http://www.nishikawa-seiki.co.jp/