千葉県内企業トップに聞く

2019わが社の戦略

景気の緩やかな拡大基調が続く日本経済。戦後最長とも言われる景気拡大を背景に、業績が向上している企業は千葉県内でも少なくない。一方、米中の貿易摩擦や消費増税の影響など、今年は先行きを見通すのが難しい要素があるのも事実だ。多くの業種で人手不足が顕著になっているほか、ＩｏＴ（モノのインターネット）やＡＩ（人工知能）など新技術への対応も求められている。2019年を飛躍の年にするために、これらの課題に向き合ってどう競争力を高めていくのか、千葉県内の有力企業12社のトップに戦略を聞いた。（企画：日刊工業新聞社千葉支局）

松山鋼材

社長 向後 賢司 氏

残業減らし年収維持・アップ

―業績が好調に推移しています。

「当社は胴縁（どうぶち）と呼ばれる建設用鉄骨部材の加工が主力で、これまでどんなに工程が多い仕事でも断ったことはない。苦しくても取引先の要望に応えるのが基本的な考え方だ。2019年5月期の売上高は50億円（前期は45億円）の見通しだ。2020年の東京五輪・パラリンピックを前にした再開発や、物流倉庫の建設需要の増加に伴うものだ」

―その中で新工場棟も完成しました。

「みけどうぶち塙工場（千葉県旭市）内に新工場棟を建設した。ヤマザキマザックとアマダのレーザー加工機を3月と5月にそれぞれ導入する。24時間稼働する計画で、角パイプの加工能力を現状比30％、プレート部品の製造能力を同50％それぞれアップすることを目指す。競争力をアップするため、数億円規模の設備投資を継続的に行っており19年5月期の設備投資は総額で5億円となる」

―おう盛な需要に対応できます。

「需要に対応する狙いもあるが、生産能力のアップと人員の増強により、業績を伸ばしつつ、残業時間を減らすのがもう一つの狙いだ。残業代が減る分は各種手当を支給し、年収の維持・アップを実現する。従業員の生活を守り、安心して働いてもらうことはこれは経営者としての義務だ。19年は働き方改革が大きな課題になるだろう」

胴縁の受注が好調に推移

―今後の見通しは。

「これまで胴縁は隙間産業だったが、今後は太陽光パネルの架台を製造していた企業が製造設備を活用し、胴縁市場に参入することが予想される。大手も参入してくるだろう。うかうかしていられない。ただ、競争が激化することは、ユーザーにとっても業界にとってもよいことだ。競争することで我々の技術力も磨かれる」

企業データ

▷社長＝向後賢司氏▷所在地＝千葉県旭市飯岡1767、0479・57・3021▷資本金＝4000万円▷従業員数＝121人▷設立＝1966年（昭41）5月▷ＵＲＬ＝http://www.matsuyama-kozai.co.jp

SETO ENG

社長 岩城 忠幸 氏

若手育成 生産能力30％向上

―ロール・ツー・ロール方式に特化した各種製造装置をオーダーメードで生産しています。

「長年にわたって蓄積してきた技術と経験により、ユーザーが気付かないようなきめ細かな対応が特徴だ。そして、いち早く取引先の製品製造を可能にする。また消耗部品の採用を減らした設計にしたり、ユーザー自身でメンテナンスできるようにしたりしている」

―今後の展開は。

「現在は電子材料として使用するＣＯＦ（チップ・オン・フィルム）向けを中心に製造装置を生産している。今後は経営の安定化を図るため、さまざまな形状のワーク（加工対象物）にロール・ツー・ロール方式を展開していきたい。ロール・ツー・ロール方式に関して『できない』とはいわない」

―2018年末に守谷事業所（茨城県守谷市）が完成しました。

「これまでは東海工場（茨城県東海村）で生産を、我孫子事業所（千葉県我孫子市）で設計・資材調達をそれぞれ行っていたが、これらの機能を守谷事業所に集約した。これにより問題が生じた場合でも開発に携わっている従業員が集まって問題解決できるようになった」

―生産能力もアップします。

「需要がおう盛で他社にも協力してもらっているにもかかわらず、仕事を断っているのが現状だ。この問題を解決するためにも守谷事業所を開設した。組み立てスペースを拡張することで、従来の2台から3台の同時生産も可能になった。4月をめどに生産能力を現状比20―30％アップする。また、20年3月末には従業員数を25人にする。若手を積極的に採用し、育成することで、国内外を含めて取りこぼしていた受注を取りに行く」

昨年年末に完成した守谷事業所

企業データ

▷社長＝岩城忠幸氏▷所在地＝千葉県柏市南逆井3の15の1、04・7170・1866▷資本金＝500万円▷従業員数＝18人▷設立＝2016年（平28）4月▷ＵＲＬ＝http://seto-eng.co.jp

吉野機械製作所

社長 吉野 有信 氏

「生産革新」を国内外で提案

―受注が好調です。

「化粧品容器の製造を手がける企業から約2億円で11台のトランスファープレスを、また住宅設備関連メーカーからサーボモーター駆動式で当社最大となる320ﾄﾝ級のプレスブレーキをそれぞれ受注した。ユーザーからの要望には100％応え、生産革新を提案し、かゆいところに手が届くようにしている結果だ。大手ではできないことをやるのが、中小企業の生き残る道だ」

―海外展開も加速しています。

「中国で工作機械の開発を手がける河北力准機械製造（北京市）と共同出資で、中国にプレス機械を販売する合弁会社を設立した。中国でモノづくりをやろうということでも考えが一致しており、最終的にはプレス機械本体を生産したい。そのため人事交流を進め、技術力をアップするとともに経営を学べるようにし、将来の幹部を育成する」

―中国でも住宅設備機器の自動生産ラインの受注を始めます。

「中国の新築マンションはスケルトン（躯体）の状態で供給するのが主流だが、今後は日本のように住宅設備機器などを取り付けた上での販売が進むと予測している。それに伴い、住宅設備機器の量産化が本格的に進むと見られる。国内で蓄積してきたノウハウを生かし、中国でも住宅設備機器の自動生産ライン構築に取り組む」

国内で蓄積してきたノウハウを中国でも住宅設備機器の生産ライン構築に生かす（ＹＳＰ　320―50）

―自動生産ライン構築事業を重視しています。

「生産ラインの多様化が進む中、ラインの構築は手間がかかり、大変だが、事業を通して技術を磨くことができる。技術革新をする上でやらなければいけない事業で、開発を通して技術陣も自信がつく。住宅設備機器だけではなく、自動販売機などスチール製品全般の自動生産ラインの構築を手がけていく」

企業データ

▷社長＝吉野有信氏▷所在地＝千葉市緑区大野台1の5の18、043・312・5900▷資本金＝1500万円▷従業員数＝50人▷設立＝1948年（昭23）3月▷ＵＲＬ＝https://yoshino-kikai.co.jp/

Eプラン

社長 松澤 民男 氏

電解水 新分野で可能性追求

―強アルカリ電解水生成装置の受注が好調に推移していますが、その背景には何がありますか。

「2018年11月に開かれた第29回日本国際工作機械見本市（ＪＩＭＴＯＦ2018）に出展したが、ワーク（加工対象物）の洗浄工程でさび対策に困っていることが再認識できた。それだけではなく高い洗浄能力と環境に優しいことも求められている」

―会場でも注目されていました。

「水で高い洗浄能力を実現し、ワークがさびないといくら説明しても理解してもらえないので、会場でデモをしたところ、納得してもらえ、関心を持ってもらえた。今、そのフォローで大変だ」

―どのように普及させていきますか。

「既に上場企業向けにＯＥＭ（相手先ブランド）供給しているが、早ければ19年内に工作機械などさまざまな業界向けに供給する。使ってもらえれば商品を理解してもらえる。それぐらいの自信はあるが、まだまだ小さい会社なので販売力が弱い。そのためＯＥＭ供給することで使ってもらえる機会を増やし、市場を広げる」

―広い業界で活用が期待できます。

「例えば野菜や果物を強アルカリ電解水で洗浄することで、水道水では落とせなかった残留農薬やワックスを洗い落とせるため、味がおいしくなるし、食の安全・安心に貢献できる。また働き方改革が求められているが、強アルカリ電解水で洗浄すれば製造現場など職場環境の改善にもつながる」

「今後は工作機械や食品などターゲットとする業界ごとに高度な知識を持った専門部隊を編成し、業界ごとに最適な装置を供給するなど強アルカリ電解水の可能性を追求していく」

強アルカリ電解水で洗浄することで食の安全・安心に貢献できる（Ｅプランのメタルシート洗浄機）

企業データ

▷社長＝松澤民男氏▷所在地＝千葉県船橋市高瀬町31の6、047・404・9240▷資本金＝1000万円▷従業員数＝15人▷設立＝2003年（平15）11月▷ＵＲＬ＝https://www.e-wash.jp/