

株式会社アイキ / 松下 堅宏
AIKI CO.,LTD
Tatsuhiko Matsushita



品をやってきたのですが、ある時「そろそろアルミ削ってくれへん？」と。「えっ、アルミかぁ…」(笑)と思いましたが、新しいことにチャレンジするチャンスなんですよ！お客さんはこちらのことをきちんと見ているから、無理なことは言ってこない。断らずにチャレンジしてやっていくうちに、会社がいい形になってくる。うちの会社は、社長の僕が「次はこっちへ進むで」と旗を振るのではなく、お客様に導いていただいていると思っています。

本明 新たなアクションを起こす時、他の組織と連携されたり、決断に困った時には外部に相談できる方がいるとか。そのあたりはいかがでしょう？

野田 うちの自社完結型ですね。会社のメンバーには相談しますよ。当事者意識を持ってもらうことにもつながりますから。「こんどフィリピンに支店を作ろうと思うんだけど、どう思う？」と投げかけると、「いいんとちゃいますか」と。「そんならお前行くか？」と話がつながっていきます。(笑)

田村 まだ実践には至ってませんが、他社との連携ということでは、各社が持っているキャパシティをシェアできないかと考えてます。設備とか工程とか。工場をシェアして、真中に置いたマシンを共有すれば合理的ですよ。あと、チャレンジのきっかけを社員がくれたこともあります。リーマンショックの後、社員から「自社で商品を作りましょう！」という声が出て、オリジナル商品「かたポン」を作りました。それに続き、学生と連携して生まれた商品が「エコポン」。2商品とも東急ハンズに並ぶような商品になりブランディングに役立っています。

松下 設備のシェアね。機械高いですし。でも共同受注となるとなかなか難しい。どこかが独り勝ちのパターンが多い印象です。板金屋は皆一匹狼なので、他社と連携してというのはないですね。たいていのことは社内でする。商工会議所の会員ですが、勉強会とかセミナーは行かない。答えは常に自分の中にあります。自分を変わらないと思うから。たたき上げなんです。

相談？しませんね。..あ、嫁はんくらいかな(笑)

社員が育つと会社が育つ

本明 お集まりの3社さんとも、社員さんの平均年齢

株式会社ノダ / 野田 隆昌
NODA CO.,LTD
Takamasa Noda



がすごく若い。20代後半から30代半ばですよ。田村社長、365日無休というようなシステムになると、ゆとり世代と言われるような若い社員はついてこれますか？社員教育についてお聞かせください。

田村 365日体制は、シフトを組めばいいだけのことです。環境が人を作ります。プロトワークでは個々のスタッフの技能・得意分野や苦手分野に即した教育を行い、技術のバラツキを抑えます。加工が得意なスタッフは加工を、設計が得意なスタッフは設計を、検査が得意なスタッフには検査を、と適材適所に配置することにより、モチベーションが高まり、良い仕事ができるようになります。

松下 うちのような小さいところは、募集かけてもなかなか来ない。人からの紹介がほとんど。来た子を鍛えるしかない。失敗しても叱りませんが、できないことに対しては「どうしてできないのか」を徹底的に追及する。ヤンチャしてた子が多いので、「辞めるなら辞めてもいい」とこっちも腹をくくってる。

本人のためにも鍛えてあげないとね。本人がやる気を出して、やり方を変えると、ほとんどのことができるようになります。平均32歳の会社ですが、30歳前後の社員を選んでリーダーにして、仕事を任せてます。そうすると育ちますね。

野田 社長としての僕の仕事は、社員の満足度を上げること。僕自身はお客さんにもあまり会わないです。ある一定のラインまでは僕が動いて、あとはスタッフにまかせてやってもらう。結束して仕事を形にする達成感の積み重ねが社員を成長させます。あとは情報公開。会社の業績をオープンにして給料や昇給にきちんと反映していくこと。大切なことだと考えています。

最大の武器「対応力」が「総合力」UPへ

本明 最後に、大阪を支えるものづくり企業として、今後も大切にしていきたいこと、思いについてお聞かせください。

松下 対応力をつけていく、継続させていくためには、ポジティブな気持ちが欠かせませんね。「喜んでやる、楽しんでやる」ということ。ネガティブな気持ちでやっているとネガティブな結果しか返ってこない。何事も喜んで、楽しみながらやっていたら、きっと良い結果が出

有限会社プロトワーク / 田村 常之進
PLOTWORK CO.,LTD
Tsunenoshin Tamura



る、生み出せます。

野田 仕事を始めた時は、金はない、技術もない、あるのは対応力くらいですよ。スマートにカッコよく、なんて考えては何もできない。365日24時間、ハードワークするのみ。対応力は何もない会社の武器です。アカンかったら土下座して謝る覚悟。どろくさいところに成功があるんじゃないかな。

田村 やり方を変えることに勇気を持ち、常に先頭を走りたい。業界のベンチマークでありたいと思っています。そのためにはいろんな目線を持つこと、視野を広げることが大切ですね。自社製品を作って供給サイドからの目線ができました。「対応力」ということなら製造業以外を見ることも重要です。百貨店もコンビニも365日ってあたり前ですよ。

本明 人と同じことを普通にやっていると生き残っていけない、がむしゃらにやるしかない、そんな思いで培われた「対応力」が、経営理念、事業体制、社員とのつながり、すべてに影響して会社の「総合力」となっていく。その総合力がさらに「対応力」を増強するんでしょうね。大阪のものづくり企業への期待感が高まりました。本日はありがとうございました。

profile

株式会社アイキ

「どんな時でも喜んで仕事をやろう」という思いで、営業力、技術力を常に向上。精密基盤、絞り形状の複雑な部品まで、多様なアイテムの試作品加工に短納期に対応している。

八尾市泉町 3-61-5
TEL.072-990-2861
<http://www.aiki-world.co.jp/>

株式会社ノダ

電子部品、車両工業用パッキン、真空成型品など多様な分野に対応する抜き型を製作。複雑な形状以外、午後4時までの受注を当日出荷するという業界型破りの短納期を実現。

大阪市生野区中川東 2-2-15
TEL.06-6756-0800
<http://kigataya.com/>

有限会社プロトワーク

プラスチック製品全般における開発・設計から試作・量産まで総合的にサポートする「開発支援屋」を自ら任じ、365日24時間受注対応システムで業界のトップランナーをめざす。

守口市南寺方南通 1-5-26
TEL.06-6993-6361
<http://www.plot.jp/>