



koyo news

85

Serial Number

ISO9001 認証
2020年11月更新審査済

●発行 / 株式会社向洋技研 ●発行者 / 甲斐美利 ●2021年10月15日発行 / New 第85号
●〒252-0132 神奈川県相模原市緑区橋本台 2-7-6 / TEL042-770-4306/FAX042-770-4310
URL●<https://www.koyogiken.co.jp> E-Mail●info-hp@koyogiken.co.jp



◆ MYSLOT 現場をゆく

五洋工業株式会社 / 神奈川県秦野市

技術を深掘りするチームになりたい

クラウドファンディングはマーケティングツール

——ズームでリモートミーティングして、試作品ができれば、あとはモニターさんに使ってもらって。それでOKがでたら、クラウドファンディングからスタートして最終的にはECサイトで販売かな、と——なんともわかるようなわからないようなカタカナが並んでいるなあとお思いの方もいるかもしれない。または「え、こんなの当たり前だよ」という方もおられると思う。コロナ禍によってさらに加速したIT活用。旧態依然がまだまだ残る製造業に新たな創造をもたらすきっかけとなるかもしれない。恥ずかしながら今回のインタビューでお聞きしたようなBtoCにおけるクラウドファンディングの活用方法があるとは知らなかった。早速、五洋工業株式会社の酒村幸男社長にお話を伺った。



先代の社長から事業を引き継いで5年目の酒村社長。社長業についてお聞きすると「いや～大変です。責任を重く感じますね。いいのは自分で決められるということだけです」と語り始める。社長になる以前は、製造業とはいえ畑違いの大企業でサラリーマンをし、部下が260名程いたこともあるという。そんな中、義理の父である先代が体調を崩し、「ついでくれないか」と。周囲の説得と反対の両方を受けながら迷いに迷って社長に就任したという。今では「後戻りはできないんで走り続けるしかないです」とさわやかだ。五洋工業株式会社は1974年創業、今年で48年目を迎える。社員は全部で27名。創業時からステンレスとアルミの需要が拡大することを予測し、それに特化した設備・技術・技能の開発を進めてきた。中でも美観の要求にはこだわりがある。最近では同社技術力を加えた共同プロジェクトを立ち上げ、フライパンを制作。ギフトショーでコンテストに出すと、なんと大賞に輝いた。ただ、これで利益をあげるつもりはなく、「町工場でこんないい物ができるんだよ」と共同プロジェクトに参画した5社のPRがしたいという。販売については、クラウドファンディングを経て将来的にはECサイトで販売したい、とのことだ。新入社員は去年二人、今年一人と続けて入社。そして今現在も募集中だという。しかし、工数的に人数がたりないかというところではない。「やっぱり高齢化が進んでいるので、少しでも組織の再構築と若返りをしたくて入れています。募集も35歳以下なので厳しいんですけど、仕事があるなし関係なく入れるようにしています」と人材リソースへの投資も怠らない。とはいえ若手の技術力を高めることは並大抵ではないという。現在いるベテラン社員が若かったころ、彼らには経験値を積み上げられる量産品があり、訓練がたくさんできた。今は目の前に少量多品種が並び、「昨日と同じ理屈でできるよ」といってもなかなか響かない。現代の若者自身の能力が問題とかではなく、現在おかれている板金工場では技術が蓄積向上していきづらいう。ゆえに、それをどう解消するかといったら、ある程度の簡単な作業は自動化やロボット化、レシピ化をして、それ以外の部分で付加価値の高い技術を高めることに注力していこうと考えているという。「どんどん難しいのをこなさないと成長しないし、うちにしかできないことに結びつかない」と語る。また、レシピ化やロボット化を進めるうえで重要な工場内スペース確保にも着手。死蔵入りしてあふれていた過剰な在庫や半製品在庫を捨て、スペース確保とともに作業環境も改善した。反発はあったもののすべてリアルタイム生産に切り替え、在庫を探す手間が消えたという。



酒村幸男社長

■テーブルスポットと大型定置式スポット導入の経緯

テーブルスポットの初導入は今から23年前の1998年。当時、大きなワークを複数人で持ちながらの溶接が安定しなかったという。テーブル型検討当初は「これで本当につくのかよ」という反対意見もあったが、「これでやれば、作業性もいいし、誰でも使えるから」と導入を決めたという。その後、2007年に入れ替え。さらに2020年にはテーブル型ではなく、大型定置式スポット(NK08WWKG)を導入した。NK08WWKGは大型の定置式スポット機で、テーブルスポットをはるかに超える強力パワー機。導入検討のきっかけは、同社に一台あるコンデンサ式スポット機が老朽化したため、壊れた時のバックアップとしての機械を探していたことだという。また仕事を職人の勘だけで進めるのではなく、レシピ化できるところはレシピ化したい、という希望もあった。そのような時、ちょうど4^{ミリ}と2^{ミリ}のアルミの仕事が飛び込み、



NK08WWKG

既存機械での条件調整に苦戦していたという。つまり新機械検討は全てが重なった絶妙のタイミングだった。「あの仕事、あの後うちでとれてずっと続いてるんです」と笑顔だ。溶接40年のベテラン、池田さんも「WWKGはね、溶接のつきがすっごくいいよ。ナットつけたけど、すごくいい。本当なら、スポットのあと全部溶接しなきゃいけないけど、これならなくていい。俺も最初は半信半疑だったんだけどぼっちりでさ」と語る。「ただ、もう少しスピードアップできるといいな。俺、眠くなっちゃうんだよね。連続でもっとぼんぼんいきたい」とご指摘も頂いた。また同じくベテランの高田さんも「本当に性能が良すぎるすごいスポット機。強度的には今まで使っていたコンデンサ式なんて比べ物にならない。強度の信頼性があるから、強度が必要なものに特に使ってる。ただ、欠点を言えば性能が良すぎて若い子がスポットを覚えられない。なんかあればすぐアラームなるし。いいものづくりすぎたよ。これだと若い子に仕事をさせられるけど、板金は覚えさせられない。溶接になると機械が進歩しすぎるのも考え物なのかもね。もっと試して苦勞できる機械が教育には必要。実感としてはこの機械をメインにできるのは相当大きい板金屋さんじゃないかな」とご指摘もいただいた。

■今後の展望

最後に今後の展望をお聞きすると「売り上げは当然伸ばしていきたいと思っているけれど、規模をいわずらに大きくしたいとは思っていないです。モンスターの板金屋さんは沢山いて、そこと張り合っても仕方ない。やっぱり技術的に深掘をしていくチームになりたいとずっと思ってた」と語る酒村社長。人数や規模を拡大するというより、技能を伝承して、技術力を向上させたいという。「ただ、単純に自社のできる技術範囲だけだと得意不得意があるので、引き受けられる仕事の範囲が限られてしまう。とって外注先をつくるのではなく、協業できる仲間をたくさん作って共に利益を出していきたい」という。板金は設備投資に対して回収がしんどい。機械が高額だからとそれを子部品にのせてチャージできるかといったらできず、「どうやって回収するか」が常に頭を駆け巡る。ならば、その設備を持っている会社さんをお願いしてみるのはどうだろう、もちろん自分が持っているものもあてにしてもらう。そうやって互いに売り上げを伸ばすことができたらなと続ける。それから、今後の展望の一つとして、今やってるBtoCももうちょっとかじりたいという。現在もいろいろな製品の開発をしているが、開発したらまずはクラウドファンディングしてみるという。そうするとどんなカラーが売れるのか、ニーズはあるかななどがダイレクトにわかるという。そしてそれにより、在庫の持ち方まで変わるのだ。今ではこれがマーケティングの一つの方法だという。クラウドファンディングは世間一般的には資金集めを目的とするものが多いが、酒村社長によれば、周囲をみても資金集めより試金石にしている会社が多いという。買う側には、まだまだ市場に出回っていない新しい商品を購入するというリスクが多少伴うが、会社側からすると「何に人が食いつくのか」という反応をみるとも効率の良い市場調査だという。「クラウドファンディングは特に最初が肝心。最初にグーンと行って目標達成できないと『いいものじゃなかったんだ』っていうデジタル記録が残ってしまっ、次に何を出しても『あの時目標を達成できなかった会社』というメモリーが残ってしまう」と続ける。最後は、「図面をもらってそのものを作るということだけでなく、自分たちから発信できる、または発信する方に協力できる会社になりたいですね」と締めくくった。

五洋工業株式会社

〒259-1302
神奈川県秦野市善堤 170-5 電話：0463-75-2281
WEB：https://www.goyou.co.jp

