

株式会社 清水精機



◀ 代表取締役社長
清水 貴博 氏

- 創業 昭和58年3月
- 法人設立 昭和59年6月
- 代表取締役社長 清水 貴博 氏
- 資本金 12百万円
- 年間売上高 450百万円（平成29年4月期）
- 従業員数 32名
- 平均年齢 47歳
- 本社 埼玉県新座市中野一丁目5番10号

TEL : 048-481-8008

FAX : 048-481-8332

URL : <http://shimizuseiki.co.jp>

- 事業内容 精密板金部品加工一式
(医療機器・光学機器・測定機器用等)の製造



▲ 本社工舎

《創業》

株式会社清水精機は、昭和58年3月に先代清水亘氏が入間郡三芳町で個人にて創業したのが始まりです。

先代はそれまで東京証券取引所で場立ちの仕事をしていましたが、もともと図面を見たりするのが好きだったこともあり、一転、職業訓練校に入学し製図の勉強を始めたのです。卒業後、三芳町にある板金の会社に入社し、営業の仕事に就きました。製図の勉強を

してきたので、お客様との営業活動を進めるうえで、非常に有利にはたらきました。先代の人柄と当時の高度経済成長期も相まって業績を上げていき、ついには周りからの後押しもあって、独立を果たしたのです。先代が38歳、倉庫を間借りしての創業でした。

昭和59年に法人を設立します。当時は、精密板金といっても関連機器が入る簡素な四角い箱で、競合する企業が少なかったこともあり、順調に売り上げを伸ばしていきました。

さらに営業を進める中で、売上の柱となるゲーム機器メーカーの仕事を受注します。ゲームセンターに置かれている業務用ゲーム機のユニットです。ゲーム機の進展に合わせ、製作する部品も複雑化していきました。

もう一つの売上の柱は、大手フィルムメーカーに納めるカメラ機材など放送設備です。この2つを柱として売上を伸ばし、三芳の工場だけでは狭隘となったことから、昭和63年には川越市内に工場を設立しました。資本金も増資を繰り返し、業容は拡大していきました。平成5年5月には現在の本社地に新工場を設立し、翌年本社登記を行いました。



▲ 工場内の様子

《谷から山へ》

現社長の貴博氏は、3人兄弟の長男として生まれました。父の経営する会社は自分が継がなければならないという意識はずっと持っていました。

製図の専門学校を卒業し、株式会社アマダメトレックスに入社します。そこでFAソフト事業部のメンバーとして、デジタル板金工場の普及に従事しました。

平成12年、貴博氏は先代社長の亘氏から、勤務していた会社から清水精機に戻るように入れ、入社することとなります。当時はバブル経済が終焉しゲーム産業も衰退期に差し掛かっていました。さらに取引のあったゲーム機器の会社からの仕事が無くなってしまい、売上に大きな打撃となっていました。貴博氏は、

今までサラリーマンとして、機械を売る仕事しかしてこなかったのですが、いきなり経営に関わる困難な状況に直面したのです。巨氏と貴博氏は経営コンサルタントと相談し、稼働率の下がった川越市内の工場を引き払うことにしました。苦渋の決断となりましたが、工場を減らしていなければ、さらに苦境に陥る状況だったのです。

そんな中、既存の取引先へ積極的に営業に行き、受注を徐々に増やしていきました。お客様のところに出かけてニーズを捉え、次にどのように進むかを考えていったのです。貴博氏は営業の大切さを巨氏から教え込まれ、新規取引先開拓に飛び歩き、結果もついてくるようになりました。巨氏と貴博氏で意見がぶつかることも多々あり、家の中で喧嘩が始まることもしばしばあったようです。

平成 27 年 8 月、貴博氏が社長に就任します。40 歳の青年社長です。

社長はサラリーマン時代に培った経験から、組織改革を手掛けていきました。当時は ISO の導入が盛んになり始めたころで、ISO9001 の導入と業務改革を同時に推進していきました。初めは社員の戸惑いもありましたが、自分の責務を明文化することで一つ一つ理解が進み、効果が表れ始めました。電話の応対から営業担当者の態度や納期・品質まで、お客様からの評価を社員全員が共有し、営業戦略に変えていったのです。

また、自社工場のデジタル化による製品情報、加工情報の一元管理を推進して、工程管理を徹底しました。納期遵守と不適合部品の社外流出を防止することで、取引先の信頼を高めていったのです。

従来の量産受注はどんどん減っていき、多品種少量生産の注文が多数となるなど、取り巻く環境は変化しています。お客様が求める品質に答えるため必要な設備も整えていきました。YAG レーザー溶接機、ハンディプローブ 3 次元測定器や画像寸法測定器の導入などです。

現在、清水精機では医療機器の仕事が増えてきています。内視鏡関連や人工透析機関連については、今後もさらなる需要を見込んでいて、売上の半分を医療機器分野で占めたいと考えています。そのためには、医療に従事している方から直接課題を吸上げ、商品化に結び付けていくことが大事であると考えています。

人材の育成にも力を入れています。入社 1 年目の社員は、事務職を含めて必ず QC(品質管理)検定 4 級を受験させて、ものづくりの基本を勉強させています。また、毎年 1~2 名の社員をスキルアップのために工場板金・機械板金技能士 2 級試験を受験させてい

ます。さらに、社員一人一人の年間研修プログラムを作成してスキルアップを図る工夫もしており、社員の意識改革も進んできているようです。

また、産業交流展などの公共展にも積極的に出展を心掛けています。公共展では、日ごろ工場でものづくりをしている社員にも、教育の一環としてブースに立ってもらっています。自分が手掛けた製品の説明を行うなかで、お客様のニーズを直接耳にして、あらたなものづくりのヒントを掴むことができるからです。



▲工場内の様子

《経営理念と今後の展開》

理念は、会社の目指す方向を社員に示すためのものと捉え、毎年ブラッシュアップしています。創業当時から、お客様からの要求には、実現が難しくても社員と対策を考え応えていきました。お客様の役に立つ仕事をするのがポリシーなのです。仕入先への配慮も忘れてはいません。ともに成長し、社員も豊かになっていくことが大事あり、社員が勤めて良かったと思える会社を目指しています。

社長の夢はたくさんあるようです。社員を増やして大きくしていくより、今いる社員と利益をより多く上げていくことを目指しています。また将来は、自社製品を作り販売していきたいと考えています。

社長は、「大手では手間がかかり儲からないからやらない、そういったところに我々ならできることがある。その仕事を受注するには、情報をいかに取るかに掛かっている。チャンスは常に目の前にあり、チャンスを活かせるかどうかは見逃してしまうか、捉えられるかの違いだと思う。淘汰が進む業界にあって、正しい情報を見抜く努力を続けていく。」と話しています。

清水精機は、お客様とのコミュニケーションを大切にし、高品質の製品を提供する信頼できるパートナーとして、ますますの発展が期待されます。

(所沢松井支店お取引先)