

中小企業の魅力発見!

輝く技術 光る企業

東京のモノづくり企業 22 社の
会社情報・インタビューを掲載

世界に誇る
東京のモノづくり



Vol.11



東京都産業労働局

「こんな装置が欲しい」という考えを
設計に落とし込み、装置として完成させる
取引先は1業種1社だけ。

POINT

- ◆「1つの業界で1社とだけ取引」して、「装置作りの仕事に力を入れる」
- ◆考え方を話すだけで装置を作り上げ、顧客の担当者を喜ばせる
- ◆熟練社員からの技術継承を積極的に進め、重要職にも若手社員を抜擢



設立年月 1960年(創業:1950年1月)
資本金 1000万円
代表取締役社長 酒井憲一
従業員数 40名
東京都大田区矢口3-10-9
TEL 03-5741-5011
<http://www.sakaiwork.jp/>



株式会社酒井製作所

何を作ってる?

自動車エンジンの性能試験装置、航海用操舵装置、食品製造工場用のベルトコンベアなど、酒井製作所はさまざまな業界に向けて専用の装置を開発・製造している。酒井製作所のこだわりは、「1つの業界で1社とだけ取引する」として「部品加工の仕事よりも装置作りの仕事に力を入れること」だ。

「1つの業界で1社とだけ取引する」のは、取引をする1社に心から信頼してもらいたいから。酒井製作所の会社規模を考えると、同じ装置を量産して薄利多売するよりも、他社があまり作らない装置を1台1台作っていく方が向いている。それほどの量を作らなくても成り立つ事業体制にしているから、取引先の社数は少なくとも構わない。むしろ取引が

長続きするように、1社に絞った方が相手から信頼してもらえると考え、独自の道を歩んでいる。

「装置作りの仕事に力を入れる」のは、総合力で勝負するため。板金・機械加工、組み立てといった各工程を考えると、東京都内には優れた技術力を持つ企業が他にもある。それなら総合力で勝負して、自社でより多くの工程を担当して工程間の輸送にかかる時間を削り、より短納期で製品を納められるようにして差別化を図ろうと考えた。

会社の強み

酒井製作所の強みは、顧客の担当者がぼんやりと思い描く「こんな装置が欲しい」という考え方を、図面に落とし込んで完成させることができるところだ。同社の顧客には大手企業が多く、その社内には当



最新の装置を任された以上、その装置にしかできない加工技術を自分のものにしたい



機械工作グループ
中村さん

マシニングセンタを主に担当しています。マシニングセンタを使った加工の仕事は、当社に入社して初めて経験しました。まだ経験が浅いので分からぬことが多くて苦労しますが、角を曲面状にする加工など、フライス盤では不可能だけどマシニングセンタならできる加工もあります。そうした難しい加工ができるのが、マシニングセンタを操作していく楽しいところです。

まだ経験が浅い私ではありますが、使っているマシニングセンタは最新の装置で非常に大きく、この装置でないと加工できない部品もたくさんあります。それほど大切な装置をさせてもらっているわけですから、やりがいを感じますし、期待に応えたいと思っています。

加工や組み立てについて学んだことを生かして、よりよい製品を設計していきたい

私は今、電車のレールを検査する装置の設計のところを担当しています。自分自身で設計をするだけでなく、お客様から図面の指定を受けることもありますので、「この図面ならいつまでに納品できるか」と社内で調整・手配したりする役割も担っています。当社に入社するまでは、図面を描いたら製品ができるあがるのを待つだけでした。それが当社では、同じ建物の中で装置を製造・組み立てていますから、図面からどうやって製品へと加工・組み立てていくのか、自分の目で確認することができます。これまで「どうやって加工や組み立てをするのだろう」と疑問に思っていたところが分かるようになったことで、これから技術者としてますます成長できると思います。



営業技術グループ
河野さん

「何となく働いて1日が終わつた」ではむなしいだけ。
目標を持って働いて

代表取締役社長 酒井 憲一さん

当社が複数の企業と取引すれば、購入する側にとっては「この装置の会社にも売るのかな? こちらの情報を伝えると、あの会社にも情報が漏れないかな」と不安な気持ちになりますよね。だから「あなたの会社以外には売ません」と伝えすれば比較的安定してお仕事をいただけます。当社が「1つの業界で1社とだけ取引する」方針をしているのは、そんな理由があります。

また「1つの業界で1社とだけ取引する」と決めていれば、会社として売上を増やすために、自然と複数の業界と取引するようになります。さまざまな業界と取引していれば、どこかの業界が不景気になつても、他の業界が元気であれば乗り越えられます。そういう利点もあるわけです。

若い人は「目標を持つてほしいですね。『家を建てたい』『車を買いたい』といった目標でもいいです。仕事をがんばった結果、目標を達成できた喜びを感じることが大切だと思います。『何となく働いて、何となく1日が終わつた』という日々を繰り返す人生を送つてしまわないでください。年を取つてから『充実していた』と感じられるように日々を過ごしてほしいですね。



然、装置の設計ができる社員はいる。けれどそうした社員の仕事は、自社でこれから売り出す製品の設計をすること。社内で使う装置などの設計にまではなかなか手が回らない。そこで酒井製作所のように、考えを話せば図面にして装置として仕上げてくれる企業があれば、担当者としては助かり、注文を出したくなるというわけだ。

「考え方を話すだけで装置ができあがれば、手間がかかる

かりませんから、お客様に喜んでもらえますよね。しかもこちらで図面を描いておけば、ある程度のところまで、自分たちで決められます。自分たちがやりやすいように進められますし、努力した分だけ利益も出しやすくなります。そんな狙いもあって、できるだけ設計のところから装置作りを任せていただけるように努めているのです」(酒井憲一代表取締役社長。以下、同)

次の世代に早く的確に伝えることが大切になっています。そして若い人には、自分の継承すべき技術を早く的確に受け継いでほしいのです」

技術者として10年も働き続ければ、1人前の技術を身に付けられると酒井社長は言う。問題は、「どうすれば10年間、技術者としてがんばってもらえるか」という点。「社員たちにやる気を持って働いてもらうために、会社としてどうやって支援していくべきか」と考えることが今後の課題だと酒井代表取締役社長は話してくれた。

職場としての魅力



酒井製作所は現在、若手への技術継承に力を入れているところ。本社工場の取りまとめを30代の社員が担当するなど、若手社員の抜擢を進めている。

「私たち、熟練社員が自分たちの知恵や技術を

