

February 2
2017

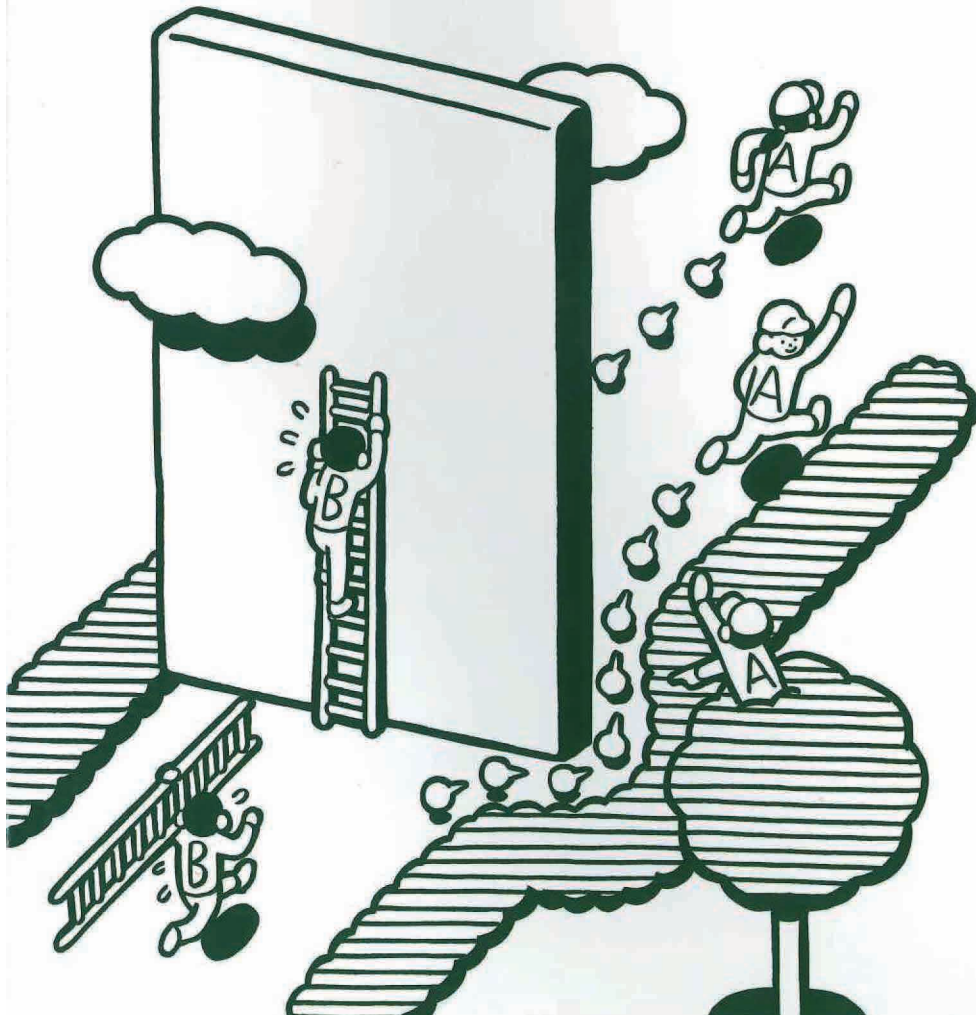
FCC REVIEW

ファーストコールカンパニー・レビュー

100年先も一番に選ばれる会社を志すリーダーへ

〈特集1〉

課題解決工場



〈特集2〉

メード・バイ・IoT

〈100年経営〉対談

オプテックスグループ

小林 徹 代表取締役会長兼CEO

CASE 3

浜野製作所

地の利を生かし、モノづくりの上流へ 納期という悩みを解決して顧客急増

顧客が抱える納期の悩みを解決し、量産から多品種少量生産へのシフトに成功した浜野製作所。次はベンチャー企業の課題解決を促し、モノづくりの上流へ事業拡大を目指す。

モノづくりの誇りに触れ事業承継を決意

東京都墨田区にある京成電鉄押上線の八広駅から徒歩5分ほど。住宅街の一角に、浜野製作所のカラフルなビルが建つ。同社は精密板金加工やプレス加工、レーザー加工といった技術を駆使して多品種少量から量産まで対応する生産体制を整えた金属加工メーカーで、試作品1個から製作を引き受ける。ここで生まれた製品は、自動車をはじめポンプ、弱電・家電、機械、食品、医療品関連など、さまざまな業界に納品されている。

「当社は『おもてなしの心』と『スピード・実行・継続』をキーワードに、常に新しいモノづくりにチャレンジする会社です」

そう語る代表取締役 CEO の浜野慶一氏は、父の嘉

彦氏が創業した同社の2代目経営者だ。

「会社を継ぐ気は全くなかった」と浜野氏は言う。工場と住居が一体になった環境で、顧客の要望に応えるため朝から晩まで働き詰めの両親を見て育ち、「(両親は)本当はこんな仕事をやりたくないはずだ」という思いが募った。大学に進んで就職先が内定したころ、生まれて初めて嘉彦氏と2人で酒を飲んだ。職人気質の無口な嘉彦氏が、「モノづくりは奥が深くて難しいことも多いけれど、お客さまに喜んでもらったときのやりがいはい大きい」と目を輝かせながら語る姿を見て、浜野氏は自分の思い違いに気付いた。

「自分が継がないと、すてきな仕事なくなってしまう」。そんな思いが強まり、事業承継を決意した。

嘉彦氏から「量産の仕事はこれから目減りしていくから、多品種少量の仕事を勉強すべき。うちのように小さな会社は、社長が図面を理解して加工もでき、職人や顧客と対等に話せないと商売はできない。現場でしっかり修業してこい」と言われ、板橋の精密板金加工メーカーに入社して腕を磨いた。その後、1993年に嘉彦氏は急逝。同年に浜野氏が会社を継いだ。当時の取引先は4社だけだった。



左：「この奥では、どんなにワクワクすることが行われているんだろう」と興味をかき立てられる本社兼工場
右：ベンチャー企業の活動拠点となる「Garage Sumida」

短納期によって顧客の悩みを解決

量産品の生産拠点が海外へ移って受注が減少する中、浜野氏は多品種少量に対応した新工場の建設に取り掛かった。ところが、新工場完成直前の2000年6月、別の場所にあった旧工場が隣からのもらい火で全焼。倒産のピンチから脱するために新規顧客の開拓が急務となり、営業活動に尽力した。

「(浜野製作所と)同業の会社とすでに取引をしているから、回せるような仕事はない」と断られながらも営業を続けていると、ある会社から「特急でこんな仕事ができないか」と図面を見せられた。すぐに引き受け、先方の希望する納期の半分の期間で納品。すると、「量産の仕事も出すから、短納期の仕事に協力してくれ」と頭を下げられた。

そのとき、浜野氏は「お客さまは納期で困っている。納期を短縮して課題を解決しよう」と決めた。「試作品1個から特急製作」という浜野製作所の強みは、顧客の悩み事に応えることから誕生したのである。

「睡眠時間を削って仕事に励みました」と、浜野氏は当時を振り返る。短納期が評判を呼んで受注量は増

加し、会社は成長路線に乗った。

現在、月間の製造品数は1000種を超える。このような超多品種生産をこなすため、生産管理のシステム化はもちろん、製造担当者が1日2回集まって予定と進捗状況を確認し、作業と人員の配置を調整する仕組みも構築している。



各種設備と卓越した技術力で、迅速な多品種少量生産を実現



さらに、全社員が参加する3S（整理・整頓・清掃）活動の「見える化」を促進。活動過程の情報と画像を公開し、実際に起きた現象や効果を社内で共有している。この3Sに清潔・しつけという要素を加えた5Sに発展することを、浜野氏は期待する。

製造ネットワークを駆使しベンチャー立ち上げを支援

「モノづくりを通して、世の中のお困り事や社会的な課題を解決できる企業になることができれば、当社の存在意義がある」と浜野氏は明言する。

課題解決型企業としての新しい取り組みが、2014年に浜野製作所内に設立した「Garage Sumida」である。「こんなものを作りたい」「こんなものがあったら便利」とさまざまなアイデアを持っていても、モノを作る技術や設備を持たないため実現できないというケースは非常に多い。そのような悩みに対し、浜野製作所の幅広い製造ネットワークを駆使して開発・設計から試作・量産までをトータルサポートする、モノづくりの総

合支援施設だ。

中でも注目されるのが、「モノづくりで起業したい」という声に応えるスタートアップの支援サービス。国内外からベンチャー企業を集め、本格的なモノづくりのスタートを技術面から支援していく。

現在、そよ風から強風までに対応した発電ができ、台風でも倒壊しにくい次世代型風力発電機の開発に挑むチャレナジーや、農業へのロボットシステム導入を手掛けるホープフィールドなど、前途有望な6社が所属している。

「人件費が高く土地も限られた東京は、モノづくりには適さない地域かもしれません。しかし、東京には情報が集約され、時代の先端をいく研究者や起業家も多い。彼らと連携できれば、東京の特性を生かした“地産地消型のモノづくり”が可能になります」

そう述べる浜野氏は、深海探査艇を開発する「江戸っ子1号プロジェクト」では副委員長、次世代モビリティシステム（電気自動車）を開発する「HOKUSAI プロジェクト」では副会長に就任。産学官が連携した“東京な

らではのモノづくり”の旗振り役も務める。

モノづくりの上流へ事業領域を広げる

会社を継いだとき4社だった顧客は、現在、約3000社に達している。ここまで成長した原動力は何かと尋ねると、浜野氏は「人材です」と即答した。人材集めには苦労を重ねた。しばらくは経験のある職人を優遇したため、新しいことに挑戦しようとする浜野氏の意見には否定的で、社内がまとまらない。また、経営理念が社員に十分伝わらず、人の出入りも激しかった。

そのような状況を一変させたのが、インターンシップを活用した新卒採用だ。一橋大学や早稲田大学といった有名大学をはじめ、国立高等専門学校からもインターンに参加する学生が年々増えており、毎年参加者の中から採用も行っている。「経営理念に共鳴する人材がそろい、全社一丸となって新しいことに挑戦する環境が整いました」と浜野氏は胸を張る。社員には体系的な教育訓練を実施し、工場板金技能士やCAD

利用技術者などさまざまな資格取得者を輩出している。

浜野製作所は今後、事業計画や設計・デザイン、試作といったモノづくりの上流へ事業領域を広げていく考え。「業種や地域を超えたネットワークを組んで総合力を高め、顧客の悩みに応えることが中小企業の生き残る道だと思います」と浜野氏は話を結んだ。

（株）浜野製作所
所在地：〒131-0041 東京都墨田区八広 4-39-7
TEL：03-5631-9111
創業：1978年
資本金：1500万円
売上高：5億円（2016年9月期）
従業員数：39名（2016年11月現在）
事業内容：板金・架台・筐体設計、各種アッセンブリ加工、精密板金加工・レーザー加工、金属プレス金型製作、金属プレス加工、切削加工・機械加工、複合加工、開発・設計、試作製作
<http://hamano-products.co.jp/>



浜野製作所
代表取締役 CEO
浜野 慶一氏

浜野製作所は、町工場のイメージを超えたプロジェクトを展開している。その1つが「配財プロジェクト」。墨田区の工場から排出される廃材を使った万華鏡の製作といったワークショップを開催し、好評を博している。また、子ども向け職業体験型テーマパーク「キッズニア」などと提携した「アウトオブキッズニア」では、子ども向けの職人体験教室を開催。最新機器を使ってステンレスの板から、1600分の1のメタルツリーを製作するプログラムを提供している。

こうしたプロジェクトに携わることで、下請け仕事では発生しない商品企画や価格設定などに関する社員教育が施せる。また、子どもに同伴した父親から「仕事を依頼したい」という要望が寄せられることもあり、新規顧客開拓の有力な「ツール」にもなっている。

新たなモノづくりの価値創造へ

日本テレビ系列で放送された「リアルロボットバトル日本一決定戦」（2014年）で準優勝した2m級のロボット「風神」。現在はワークショップで活躍している

