

山本精工株式会社

一年に1回、町工場との新卒会を主催し、感謝の気持ちを込めておもてなし。「山本精工とは仕事をして良かった」と思ってもらいたいのを努力している。

普通の会社なら、お客様を最優先に考えるでしょう。でも、うちのお客様とはイコールの関係で、仕入先様ともイコールだと考えているんです。仕入先様との関係って、発注側が強い立場なのが普通かもしれませんが、イヤイヤ我慢しながら仕事をしてもらうのは嫌なんです。仕入先様の見極めは、ドラム缶に捨てられている切り粉を見れば分かります。丁寧な仕事をするかどうか。ほんとに小さな町工場でも、驚くような技術力を持っているところがあり、それを絶やすことはしたくないんです。

従業員も、長く働き続けてほしいので、今の仕事や職場に満足しているかを知るために、2年前から従業員満足度をとっています。一般的な会社の満足度は40～50%ぐらいだと聞きますが、当社の平均値は75%、やりがいは90%。順調だと思われるかもしれませんが、そこまで高い満足度を今後も維持できるかが課題です。僕のビジョンは、「従業員を幸せにすること」です。仕事というものを通じて、同じ空間で、同じ方向を見て、同じ会話でつながる。それがチームワークになり、より大きな仕事、大きな成果を生み出すことになると思っています。

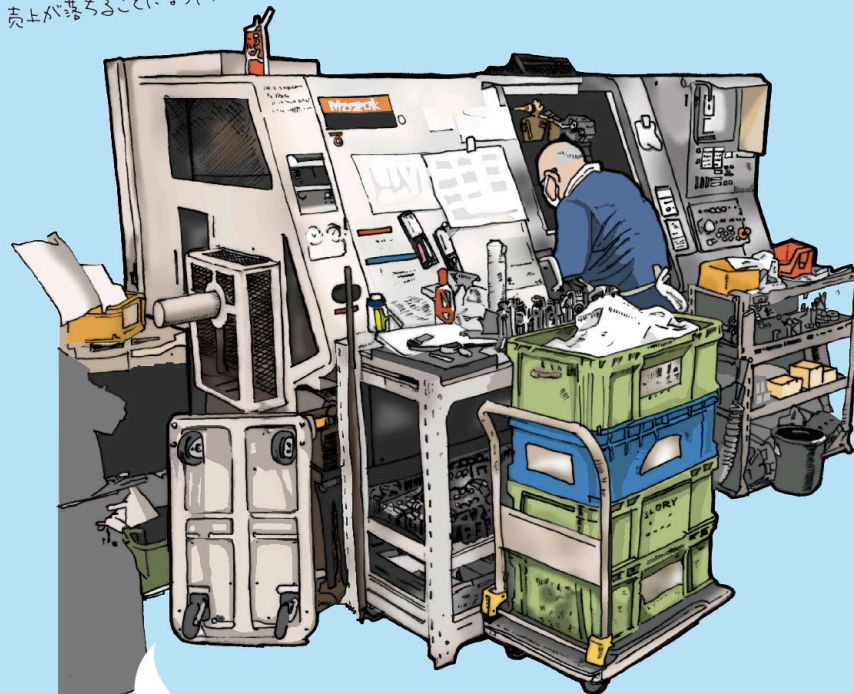
創業者は祖父。父である社長が、ある大口の取引先への過剰な接待で体調を崩し、息子にも同じことをやらせるのが、と両親が反対し、今のビジネスモデルになった。

お客様も仕入先様も対等な関係
従業員にも長く働き続けてほしい

常務取締役
山本正人さん



30年前には、売上の5から6割を占める大きな取引先があったが、依存するとリスクが大きいので、この先の飛躍のために取引をやめた。大口の取引先を失いながら、新しい機軸は難しい。新しいビジネスモデルに合った取引先に集中すべきなので、売上が落ちることになったが覚悟を決めた。



昭和30年の創業時は、ろくろで回転させながら金属部品を加工していた

中学生の頃から、自然にこの会社を継ぐと思っていた。いったんは社会をみよう、2年だけ他社で働き、会社にもどった。2年の経験を、今に生かしている。

仕入先様には作ることに徹してもらい
品質検査はすべてウチで行います。

新年会には、約50社の協賛会社を招待。
とにかく楽しんでもらうことを考え、友人と呼ぶ。
これまで、多くの「サバナハネ」「スーパーマウダーナ」
に来てもらった。

高品質な製品提供のために、
スタッフそれぞれの役割を明確にし、
どのようなことを
期待しているかを伝えます。

仕入先様に、
適切な測定方法を実施しているかを指導。
検査を行う前段階で、
製品の品質を確保しています。

「山本精工で働きたい」と思ってもらえるように、
防音対策はもちろん近隣のゴミ掃除、
児童施設への援助、地域活動への援助等を行い、
地域社会へ貢献している。

不良品が発生した原因は、
社員全員が
共有できるようにしています。

我が社の
自慢

M-1グランプリに出場した
従業員がいる！

ものづくりの魅力を広げたいと、従業員2名が“ヤマセイ”と
いうコンビ名で、2018年のM-1グランプリに出場。町工場のある
あるをテーマにした漫才を披露し、「ベストアマチュア賞」を
受賞した。



約200社もの町工場をネットワーク その技術力を結集し精巧な部品を製造

山本精工は、主に産業機械の部品、量産のための治具、
油圧、空圧工具などの部品製造を行っている。同社のユニークなところは、町工場との堅いネットワークを築き、高品質なもののづくりを遂行していることだ。「町工場があってこそ山本精工」という考えのもと、自社製造分を減らしてでも継続的な仕事の供給を行い、町工場とのつながりを大切にしている。設備投資の予算がない町工場には、同社が代わりに設備投資を行うなど援助する。また、定期的に町工場の方に対して、「現在の弊社に不満はないか」「改善してほしいこと」「今後、どのような仕事を供給してほしいか」など要望を聞く、ということまで行っている。

現在、同社が協力を依頼している町工場は200社以上。規模の大小は関係なく、QCD（Quality=品質、Cost=コスト、Delivery=納期）のバランスを重視して見極めている。下請けの町工場には、仕入れ値の削減や徹底した経費削減が求められることが多い。しかし、同社は安すぎる仕入れ値に対しては、あえて高く設定し直すなどの配慮も。それほどまでに大切にしているからこそ、町工場の方々も高い技術力と短納期という形で同社に恩返しをしている。

多くの町工場に仕事を依頼し続けるためには、それだけの仕事量が必要になる。加えて、町工場を守るためにもお客様と対等な関係を築き、正しい形での取引を行う必要がある。そこで同社では1社あたりの売上比率を下げ、1つの業界に固執せず、多業界とも取引をしている。目安として、1業界あたり10%以下になるようコントロール。取引企業のエリアも、5、6年前までは関西90%、東海10%だったが、現在は関西を含む西日本エリア50%、東海30%、関東以北20%と全国に広がっている。

6年前に売上高で5億円を突破し、現在はその2.5倍の約12億円。その規模になると、競合他社の技術レベルも高く、要望もこれまでとは格段に違って来る。だからこそ、「人の知恵を借りる」と常務は言う。従業員の知恵を借り、町工場の方々の知恵を借りて実現した数字。その姿勢は今後も変わらず、多くの人、多くの町工場とともに成長を続けていく。

山本精工株式会社

<http://www.yamasei21.co.jp/>
〒544-0022 大阪市生野区舎利寺2-13-4
TEL 06-6731-7345 FAX 06-6731-7348

事業内容／電機部品、油圧・空圧部品、産業機械部品、食品機械部品、包装機部品、半導体製造装置部品、FA機器部品、ロボット部品 その他精密部品の製造・販売