あしぎん 経済月報

新年号 2017.1

The Ashigin Economic Monthly Report

視点　新年のご挨拶
株式会社めぶきフィナンシャルグループ　取締役副社長
株式会社足利銀行　取締役頭取
松下　正直

【トップインタビュー・さすてなぶる】
梅原モデル 株式会社
「試作屋」として、高精度・短納期・低コストを
テーマに商品開発をサポート

【客員研究員レポート 第21弾】
2017年経済展望
あしぎん総合研究所　客員研究員
第一生命経済研究所　経済調査部　首席エコノミスト
永濱　利廣

【調査レポート1】
あしぎん総研展望レポート ～2017年度　栃木県経済の見通し～
2017年度は緩やかな回復へ向かう ～栃木県経済は、個人消費と為替の安定がポイントに～

【調査レポート2】
第174回　あしぎん景況調査
企業の景況感は停滞が続く　先行きも慎重姿勢は崩さず

【調査レポート3】
平成28年度冬季ボーナス支給予測調査結果
～平均支給額は、昨年度冬季（支給実績ベース）に比べ1.3%増～

vol.92
株式会社 あしぎん総合研究所

Top Interview

さすてなぶる

Sustainable No.72



訪問先企業

梅原モデル株式会社

代表取締役　**梅原 勝揮** 氏

「お客様の要望に対し、いかに早く対応するか」技術発達により厳しくなりつつある環境においても、着実に成長を続ける当社の根源には、常にお客様のニーズに真摯に取組むことにある。

当社は群馬県太田市に本社・工場を構えるプラスチック部品加工業者。大量生産ではなく、試作品やモデル等、少量で高付加価値の製品をメーカー等に納入している。確かな技術力と、ニーズに迅速に対応することで、お客様からの信頼を得ている。

● 先代が足利市にて創業

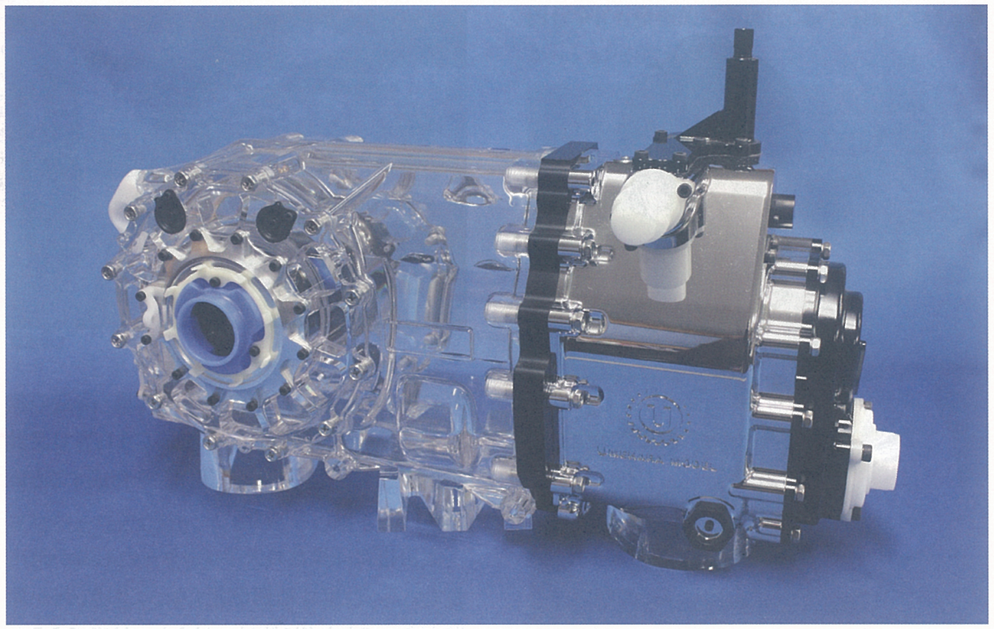
創業からの足取りについて教えてください

梅原　父は高校卒業後、東京のプラスチック加工会社に就職し、そこで技術を身に着け、昭和44年、25歳の時に生まれ故郷の足利市に戻り創業した。その後、昭和50年に法人化し、平成元年に太田市に本社工場を移転して、平成28年6月に当地に新社屋を建設した。

創業時は父が1人で業務を行っていた。当時は同業の会社も少なく、多くの問い合わせがあったのだが、父1人では対応できないため、やむなく依頼を断らなければならず、取引きが無くなることもあったようだ。お客様の要望に応えることができず、悔しかったであろう。現在では、当社から独立していった従業員が会社を起こし、太田市内に同業者が複数ある。

当社ではプラスチックの試作品・モデル等の製造をメインにしている。プラスチック加工業者は多いが、試作品やモデル等は1個から数個しか作らないため、絶対的に仕事量が少なく、試作品の製造をメインにしている業者はあまりいない。群馬県内でも当社より規模の大きい試作品製造業者は2、3社である。

さすてなぶる（=サステナブル）：「持続可能性」という意味。
サステナブルという言葉には、単に維持・持続できるということだけでなく、次世代に向けた発展を追求し続けるという意味合いが含まれている。
本項では、あしぎん総合研究所の会員企業の中から、毎月1社訪問インタビューさせていただき、その企業の特徴や強み、今後の課題等を紹介させていただくコーナーである。



試作品例（自動車部品）

● 入社間もなく事業を継承

入社当時について教えてください

梅原　バブルの崩壊後は受注が減り、また、当社の従業員が他の社員を引き抜いて独立していったことがあった。経験・技術を持った従業員が去ったため、若い従業員しか残らなかった。当時は大変な状況であったと思うが、先代社長の父は寡黙で、当時の話はほとんどしなかった。私は大学卒業後に当社と同様のプラスチック加工会社に入社した。当社に入社したのは12年前である。入社後間もなく、引き継ぎ等はほとんどなく、「お前に任せるから」と言われ、父から事業を引き継いだ。父が60歳の時である。それから父は経営に関して口を出していない。周りの企業を見てみると、70歳を超えても現役だったり、先代社長からいろいろ言われている後継者の方々がいる中で、父の決断は早く、徹底したものであった。

私が日々の経営で心がけているのは、お客様の求めることを叶えてあげるということだ。お客様からは様々な注文があり、納期も価格もベストを求める。当社としても、「こうしたら早く、安くできます」と提案することで、お客様の要望を叶えるように努めている。今までは業務量が多く、断っていた仕事も、体制面を強化し、協力会社と関係を構築することにより、徐々に対応できるようになった。まずは、当社に声をかけて頂けるように日々努力している。

● 新規顧客開拓により売上向上

現在の業務内容を教えてください

梅原　現在はCAD等の技術が発達し、詳細な設計が可能となり、従来は何度も試作をくり返していたものが1個の試作品で済むようになった。また、3Dプリンターを導入し、自社内で試作品を製作する企業も増え、試作品製作を外部に発注しない、発注しても納期が短くなるなど、当社のようなプラスチック加工業者の経営は厳しくなっている。

こうした環境においても、当社は売上を伸ばす



梅原社長

ことができている。これは大手自動車メーカーに継続的に訪問し、徐々に受注できるようになったことが大きい。営業面では、インターネットの広告にも力を入れることで、1回限りのお客様も取り込めるようになった。また、展示会にも積極的に出展している。展示会には営業担当だけでなく製造現場の担当も参加させている。営業担当の数が限られているので、現場担当が説明し、その後のフォローを行うことで、営業活動を担っている。展示会に行くことは、現場担当がお客様の要望を直接聞くことのできる良い機会であり、刺激になっている。

業界別の売上比率は、自動車関連部品が一番大きく、全体の約50%である。次いでパチンコ部品が20%程度、事務機・家電部品と続く。取引先は太田市近隣の大手メーカーが多い。取扱っている材質はプラスチック樹脂がメインであるが、併せてアルミの加工も行っている。

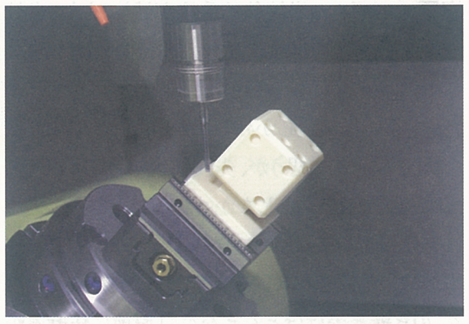
自動車関連部品では、バンパーやドア等の外



工場風景

装やハンドル等の内装の試作品作成・改造の依頼が多い。お客様がデザインし、CAD等で設計したデータを頂き、当社が試作品を作成するという流れになる。

太田市には複数の大手メーカーの工場が進出している。近年は納期が短くなっており、何か問題があってもすぐに駆けつけられ、対応できるという点で、工場の近くに居ることはメリットである。そのおかげで、既存のお客様から安定した受注がある。



機械加工工程

●最新技術と手加工の融合

当社の強みを教えてください

梅原　当社の強みはCAD等を用いた最新の加工技術と昔ながらの職人の手による加工の融合である。例えば、車のフロントバンパー等、大型部品の加工は機械に収まらず、手加工が必要になる。そうした場合は、まず機械で精度の高い治具を作り、それを用いて手加工を行う。お客様からデータをいただき、当社はそれに基づき加工方法を工夫することで対応している。また、当社はガラス繊維を含んだプラスチック素材の加工に強みを持っている。耐熱・強度が優れている素材であるが、加工が難しく、素材自体が高価であり、他社ではあまり取扱っていない。

製造工程のポイントとして力を入れているのは、納期対応と、お客様の問い合わせに対するレスポンスを迅速に行うことである。「こう作れば、この金額になります」と、具体的に提案をすれば、お客様も判断が早くなり、結果として納品までの期間を短縮できる。営業担当にはある程度の決裁権限を与えており、金額等、その場で判断することも多々ある。品質にもこだわりを持っており、すべての製品を3次元測定器で計測してから納品をしている。

当社は現在、ほとんどが若い従業員であり、昔から在籍している従業員は現場担当では1名だけだ。私が入社した際は先輩ばかりであったが、定年を迎える方、私が経営を担うにあたり、やり方に賛同できない方が去っていき、自然な形で社内の若返りが図れた。社員同士は仲が良く、雰囲気も良い。社内行事にも積極的に参加しており、良好なコミュニケーションが図れている



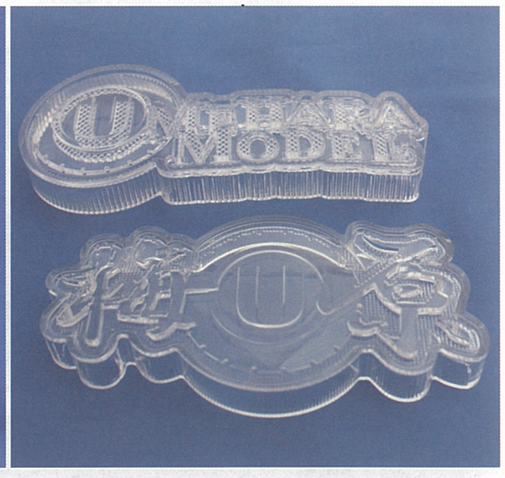
手加工作業工程

●社員育成と業務拡大

次の一手を教えてください

梅原　この業種は“人ありき”であると考えており、これからは人材育成により力を入れていきたい。幸いなことに仕事は増えているが、その一方で業務量の増加についていけず、退職する人もいる。採用については、就職活動支援サイトに登録し、いつでも会社説明会が行える準備をしている。採用人数は毎年1～2名程度で、新卒者を定期採用している。当社の業務内容は伝わりにくいため、会社説明会を随時開催し、実際に2時間程度、加工を体験





試作品例

してもらい、そこで当社のことを良かったと感じた方には面接に進んでもらっている。

当社の業務はモノづくりをしたいという人にとっては、やりがいのある仕事だと思う。開発に関わり、毎日違うものを作ることで、ノウハウが蓄積され、技術が身につく、良い職業であると思う。CAD等で設計したものが形になり、それが製品になれば、自分がこの部分を作ったという自信にもつながる。プラモデル制作の延長のような感覚であり、面白い。当社に入社する人は、こうしたモノづくりやプラモデルが好きだという人が多い。

今後はお客様から言われたものを作るだけではなく、もっと開発のコアな部分に携わりたいと考えている。現状は言われたものを作るので精一杯であるが、現場からもそういった声があがっている。環境は今後も変化していくと考えており、このまま従来の業務を行っていても、企業としての成長や発展は難しいだろう。今の若い従業員を、10年後に試作品制作の戦力となるように育成し、現在戦力になっている中堅の従業員には、設計や開発等、新たな領域にチャレンジし、お客様から設計はできないかという問い合わせにも対応できるようにしたい。長期的に若手に試作品制作を任せ、中堅で設計を行うという形で業務の拡大が図れれば良い。自社での人材育成が難しい場合には、他社や協力会社と連携する形で進めていくことになるだろう。

高精度・短納期・低コストをテーマに、商品開発をサポートする「試作屋」として、今後もお客様の要望に応えていきたい。



聞き手：あしぎん総合研究所　上席研究員　小池 一朗



3次元測定器

会社概要

梅原モデル株式会社

代表取締役　梅原 勝揮

住　　所／群馬県太田市東新町651
電　　話／0276－37－5700
設　　立／昭和50年9月
資 本 金／13百万円
年　　商／557百万円（平成28年6月）
従 業 員／24名
事業内容／プラスチックの試作部品製造
（自動車関連部品、OA機器・家庭電化製品部品等の製造）



足利銀行東支店　橋本支店長　より一言



この度は、ご多用中のところ、取材にご協力いただき誠にありがとうございました。

取材を通じ、当社の技術力の高さを改めて実感いたしました。CAD等の設計技術を駆使し最先端の設備を活用した精度の高い加工と昔ながらの手作業による精緻な加工の融合により、高品質・低コスト・短納期を実現しています。その根底には「お客様の求めることを叶えてあげたい」という梅原社長の信念があります。当社の成長ドライバーの一つは、その真摯な姿勢がもたらすお客様からの信頼であり強い関係性であります。

当社が作る試作品は、様々な工業製品における新技術や機構の試験、検証および量産前の課題の抽出等、重要な役割を担っています。伴って著しく高速化する製品開発への対応が求められているため、今後は受注対応のみならず、より川上に踏み込んだ製品開発に携わっていくとの梅原社長の方針に接し更なる成長の可能性を感じました。

また、社員教育にも注力しており、明るく活気のある組織風土と凡事徹底が定着しております。当社の歩みとともに若手社員が成長し中堅社員との協業体制が実現することで当社の持続的な発展に大きく貢献していく、そのような近い将来の姿が目に浮かびます。

当社の経営理念の中に「地域社会の発展に寄与する」とあります。弊行の企業理念にも通ずるものであり、当社の挑戦を万全の態勢でサポートしていく所存です。社業と地域社会の更なる発展を目指して共に歩んでいきましょう。

取材後記

採用活動はITを活用して情報を発信、興味を持った希望者に開催する会社説明会では、仕事を体験してもらう短時間のインターンシップを用意する。そして更に興味を深めた希望者は面接に進んでもらう。採用が難しくなっているという環境であるが、仕事の面白さを丁寧に伝える努力を行い、毎年一定数を採用することができている。

仕事を面白くする日々の努力や工夫をベースにした、物づくりに関心の高い人の心をくすぐる仕掛けや魅力が当社にある。