

(株)葵製作所 東京都八王子市

高度で多彩な板金加工技術をベースに コロナ禍でも新規事業やDXに挑戦!!

長引くコロナ禍で苦境を強いられる製造業界にあって新機軸を打ち出し、ポストコロナに向けて躍進をはかる企業がある。
(株)葵製作所がそれだ。さつそく、長谷川薫社長(47歳)に同社の総合板金加工企業としての強みとオリジナル製品開発やデジタル化といった数々の挑戦の展望を聞いた。



長谷川社長と社員の皆さん。現在、社員は19名、若手からベテランまで元気な人材が揃っている

(株)葵製作所はさまざまな金属材料を切断、曲げ、溶接といった技術で加工し、製品をつくるべく「板金加工」のスペシャリスト集団だ。創業は1971年、長谷川薫社長によれば「当初は加工機械などの設備が少ないなか、創業者である私の父がハンマーやツカミ、ハサミなどで金属の板を切ったり、曲げたり、くり抜いたり、溶接したりする『手板金』を軸に、工夫を凝らして幅広いニーズにこたえていた」という。その後、加工機械の普及によって機械による精密板金加工がモノづくり業界の主流となるなか、同社は新しい技術や機械をつぎつぎと導入しながらも、同時に設備力だけでなく、溶接などのいわゆる「職人ワザ」にこだわりを持つことで創業以来の確固たる技術基盤を維持しつづけた。その結果、「試作品から中・小ロットの量

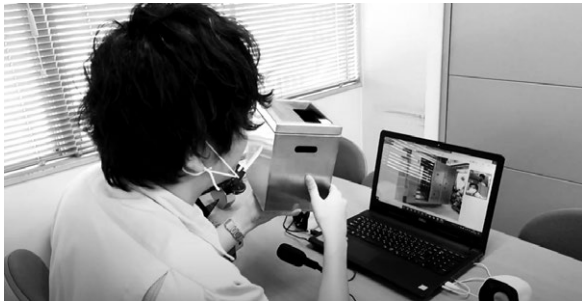


上/オリジナルブランド事業「Aoi Products」の製品の数々。スタイリッシュなデザインがデスク回りにピッタリ 下/金属性のサイコロ型ペンスタンド。各面同士は溶接されているが、どこがつなぎ目かまったくわからないほど高品質

産品まで、精密板金による小型部品から大型筐体きょうたいまであらゆる板金加工に対応できる体制」を確立したそうだ。

10年ほど前には自社の強みをうまく打ち出せず、リーマンショック時には受注が減少し苦しい経営状況を強いられていたという。「その頃は社内の誰もが従来の仕事をこなすだけで、外に向けた自社技術のPRはほとんどしていなかった」と、当時、

常務だった長谷川社長は振り返る。ところが、新規顧客を開拓するためにはじめて展示会に出展してみたところ、「同業他社で当社のように幅広く柔軟に板金加工を手掛け、かつ溶接技術も高く、大型筐体も加工できる工場が少ないことに気づいた」そう。そこで長谷川社長は一転、攻めの姿勢で積極営業を展開することに。「手のひらサイズの小さな精密板金から、架台



上／「架台フレーム.com」
下／「Aoi Online」での加工相談の様子

やフレームなど大型筐体溶接加工全般までお任せください!!」をキャッチフレーズにPRしたところ、ビックリするほど新規顧客とのマッチングの機会が増加した。「技術力の高さだけでなく、加工上の難点や複雑な箇所について細かく相談できることなどを魅力として打ち出し数多くの取引先を獲得できた」と胸を張る。

こうして危機を乗り切った同社は今、このコロナ禍にあっても攻めの姿勢を崩さず、いくつもの新しい取り組みを同時並行ですすめている。そのひとつがオリジナル製品ブランド事業「Aoi Products」の立ち上げだ。聞けば、同社で

は昨年、コロナ禍の影響で売り上げが約2割減となったが、受注が減って空いた時間を技術向上のために活用し、金属製のダストボックスやトレイ、スマホ台などを試作、「いずれも高度な板金加工技術を随所に凝らすことで、金属ならではのメタリックな質感が感じられるシンブルかつスタイリッシュな仕上がりになった」という。目下、東京都中小企業振興公社と連携し、大手雑貨小売店専門家のアドバイスなどを受けつつ商品化を目指しており、この10月と来年2月のギフトショーにも出展する予定だそうだ。

また、同社ではさまざまな面で業務のDX(デジタルトラン

スフォーメーション)を推進している。たとえばコロナ禍以前から準備をすすめてきた「架台フレーム・com」は、工場の機械を置くための架台フレームのオンラインセミオーダーシステムだ。これまでもサイズ・仕様などを選択して簡易的な見積もりができるウェブサイはあったが、長谷川社長は「見積もりから注文まですべてがウェブサイト上で完結するシステム」にこだわり、数年かけて開発したという。このオーダーシステムを使えば、オンラインで「ミリ単位で全体の寸法や材料、塗装、開ける穴の寸法や位置などの詳細を指定して見積もりができ、そのまま注文も行えるほか、指定に何らかのミスがあった際にそれを知らせてくれるエラー

チェックも備えている」とのこと。「長引くコロナ禍で対面の打ち合わせや営業が難しいなか、好評だ」そうだ。

ほかに、東京中小企業家同友会のオンライン展示会に参加したのを機に、自社単独でのオンライン展示会・商談会も企画し、さっそく実施。「若手社員が中心となって準備をすすめる当日はオンラインで参加企業12社それぞれのニーズに沿ったプレゼンを行った」そうだ。さらに、この企画を主導した若手社員のアイデアで同社独自のオンラインミーティングシステム「Aoi Online」も開設。ホームページのフォームに必要事項を入力すれば新規発注のためのミーティングを予約することができ、「申し込みを受けて

事前に先方のニーズを把握し、サンプルや説明動画などを準備できるので、商談がスムーズにすすむようになった」という。

コロナ禍という苦境の真つ只中でこのように新しいことをはじめるのは並大抵ではない。受注減・売上減を乗り越えるために雇用調整助成金を申請し、社員を休ませるといった選択肢もあったはずだが、長谷川社長はそうはしなかった。逆に「これに機に社員全員とのコミュニケーションを深め、若手からベテランまで一丸となって前向きに事にあたったからこそ、ポストコロナに向けた1手、2手を打ち出すことができた」と微笑む。同社の自社製品やDXの今後が楽しみだ。

社長のメッセージ

お客さまから寄せられたニーズを形にするのが私たちの仕事ですが、たんにいわれるがままに加工を行うだけでは不十分です。お客さまの想いに寄り添い、一緒になってモノづくりに取り組まなければ、息の長い信頼関係=絆を育むことはできません。そして自社の社員同士の間の絆づくり、一人ひとりが幸せで満ち足りた気分で働ける環境づくりも大事です。そうした思いから、当社では2018年に「想いを共に作り、絆を育む」という経営理念を掲げました。これからも売り上げアップだけを追求するのではなく、お客さまと関係先、社員との絆づくりをつねに念頭に置いて邁進していきたいと思ひます。

株葵製作所

本社・東京都八王子市石川町3216-7

創業1971年

www.aoi-ss.co.jp