

設計から製作を一貫生産 ものづくりの面白さ伝える

株式会社 セイキ
代表取締役

田畑 正宏 氏



今年は創業40年を迎えられます。
御社の概要を教えてください。

当社は電気・電子や自動車向けの部品を生産する機械設備を設計・製造しています。お客様からの「こういう部品を作りたい」という要望に対して完全オーダーメイドで作りますから、毎回違うものとなり、「自社製品」もありません。1976年の創業以来40年、自動機・省力機一筋でやってまいり

ました。

私の父は1978年に呉羽で富山鋼機(株)を創業し、鋼材の加工・卸売業を営んでいましたが、その後1989年に(株)セイキの経営を前任より引き継ぎました。

創業時の1970年代は、電子化が急速に進歩した時代ですね。

昔は、各メーカーは自社で生産設備を開発し、自前で作っていたので、当社も創業当初はそうした

設備向けの簡単な治具などを作っていたのだと思います。電子化の時代になり、大量生産で分業が進むと、設備は設備専門の会社に任せるようになりました。

当社はハードディスクに使われる部品向けの機械を作っていたのですが、パソコンの普及と進歩に合わせて量も増え、仕様も難しくなり、お客様と一緒に新たな挑戦を繰り返すことで信頼を得るとともに技術を高め、ノウハウが蓄積されるようになりました。

電子関連業種以外にはどのようなメーカーと取り引きがありますか。

最近では車の電子化が進むにつれ、自動車関連が伸びています。色々な分野をバランス良く受注したいと思っていますが、この10年間で自動車関連が売上げの半分を占めるまでになってきました。

お客様は国内メーカーですが、海外工場へ設備を納めに行くケースが増えています。

—営業と技術を一体化—

御社の強みは何でしょうか。

効率化だけを高めるために、この人は設計、この人は組立と完全分業にする会社もありますし、部品加工を外注する機械設計の会社もありますが、当社は創業時から社内で設計から部品加工、組立、調整、納入まで、一貫生産にこだわってきました。

一貫生産されるねらいは？

「デザインレビュー」と言っていますが、設計段階で組立メンバーも入って、設計の妥当性を確認しています。設計部門がベストと思った設備でも、組立部門の視点から問題や改善点が見つかることがあります。各部門をボーダレスにすることで、より完成度を高め

ることができるのが、一貫生産の強みです。

さらに営業にも展開し、毎週月曜日に行う営業ミーティングには、設計の責任者も加わるようにして、営業が今どんな案件を抱えているのか、次にどんなテーマに取り組まなくてはいけないのかをお互いに共有するようにしています。営業と設計は同じフロアにいますが、それまでは、営業がお客様からの要望や次の開発案件情報を持っていても、それが設計に伝わっておらず、素早い対応がとれないことがあったからです。

組織的にも、これまで設計課と制御課を「FA事業部」として統括していましたが、昨年4月に営業課も入れて「営業技術部」に改編しました。営業は4人ですが、専門的な知識が必要ですので、設計を経験した者の中から適任者を充てています。

—風通しよく、新技術に挑戦—

社長に就任されて、どのような取り組みをされてきましたか。

父は以前から「セイキの社長は70歳で交代する」と公言しており、その通り私が社長になったのが2009年、リーマンショック直後です。当初は大変な時期を乗り切ることしか考えていませんでした。

その中でも、コミュニケーションをとり、風通しの良い、明るい

職場づくりを意識してきました。トップが若返ったことで、従業員が話しやすくなったとも思います。現在は富山鋼機の社長も兼務しているのですが、一日中セイキにおれません、昼食はいつもこの食堂で従業員と一緒に食べています。

近年、人材不足をよく耳にします。

当社はリーマン翌年の1年を除き、苦しくても毎年3人以上新卒を採用しています。今年4月には7人が入社予定です。また中途採用は常に行っており、社内の平均年齢は約28歳と若いです。

若手の人材育成で心がけていることはありますか。

実際に機械を作る中で、先輩から後輩に教えるOJTが一番大切と思っています。「分からないことは聞きなさい」と言っているのですが、今の若い人は自分から質問をせず、なかなか成長しません。すぐに辞めていく人もいて残念です。

当社の仕事は設計から製造の一貫体制なので、図面からものが作られていく面白さがあります。先輩社員との仕事を通じて、ものづくりの面白さと一緒に、技術も伝えていって欲しいと思っています。**女性の活躍についてお考えはありますか。**

以前から男性と女性を区別することがなかったのも、特別「女性活躍のために」と考えることはあ

りません。女性比率は3割で、「女性は残業せずに、早く帰りなさい」ということもなく、男女ともに同じ評価をしています。12人いる課長クラスのうち3人が女性ですし、女性の主任もたくさんいます。

これからの展望をお聞かせ下さい。

社長に就いた時は厳しい経営環境で、医薬品や食品分野にも参入しようかと考えた時もありましたが、社員とも話し合っ、創業時から電子分野にこだわって事業展開し、ここ3期はようやく増収増益を果たすことができました。とはいえ、ようやくリーマン前の水準に戻ったところ。現在、工場が手狭になってきており、新工場を建設し6月にも稼働させる予定です。来期は売上高15%増を目指します。

社長になって7年、苦しい時期が続きましたが、ようやく将来へ向いた仕事ができるタイミングになりました。ますます技術力を高めて、お客様に誠心誠意尽くしていきたいと思っています。お客様からの評価が次の仕事につながり、さらに新しい技術への挑戦、社員の成長にもつながります。40周年の節目を良い年にしたいですね。

会社概要

株式会社 セイキ

設立：1976(昭和51)年7月
所在地：魚津市東山167-1
資本金：1,160万円
事業内容：電子部品、自動車関連の省力化機器の設計製作
従業員数：120名
売上高：28億円(2016年3月期予想)
グループ5社計60億円(同)
グループ会社：富山鋼機(株)、富山熔断(株)、鋼熔運輸、(株)T-H-C
URL：www.seiki-toyama.co.jp



略歴

1967(昭和42)年生まれ。富山市出身。日本文理大学工学部卒業後、1989年富山鋼機(株)入社。2007年1月にグループ会社の(株)セイキ取締役、2009年2月社長に就任。2012年7月から富山鋼機(株)社長を兼務。