

社員一丸のモノづくりのメインド

株式会社 最上インクス

独自の工法を用いた 超精密試作メーカー

京都市右京区——観光の要地は、製造業の要地でもある。最上インクスは、そんな歴史と現代の融合する町で創業した。

精密板金、金属プレス、金型製作など「薄板金属加工のコンビニ」として、設計段階からの試作、量産部品など、他社にはない独自の工法でコスト、納期、品質には絶対的な自信を誇る。

最上インクスの経営革新は、その場その場で適した行動を取るように、それが経営革新へと繋がっていった。

技術転換から人づくりへ

1985年、現社長に経営が引



試作から量産順送まで対応する高精度金型。

そこで、8年前から大手就職情報サイトを利用して、はじめた。現在では、ホテルの一角を借りての会社説明会や、入念な入社面接、体験入社を行なうなどしている。「会社と新入社員

継がれたとき、多品種少量から試作への思い切った転換をはかった。「下請けから脱出し、自立した工場になりたい」という思いからだった。もちろん、すんなりと事が運んだわけではない。「試作は単発的な仕事であり、事業が不安定になるのでは？」という現場の反対もあった。

「その頃の社長の口癖は試作で絶対断るなでしたね。それだけ厳しい状況だったんでしょう」と鈴木滋朗は振り返る。現場の反対の声を押し切るには、事業拡大が必須事項であった。

事業拡大をはかる上で、必要不可欠だったのが人材育成である。この頃、10人を採用しても、数年後に残るのは1〜2人という状況が続いていた。



意識の共有は日常からも生まれる。

マッチを防いで、うちの会社をきちんと選んでくれた人を採用した。お金は結構かかるけどね」そう言つて、鈴木は笑った。

意識の共有をめざして

最上インクスでは、「戦略会議」と「ビジョン会議」という二つの会議を定期的に行なっている。社員を大事にするという革新は、社員を育てるといふ段階に入ってきた。

まず、「戦略会議」は6年前から行なわれている会議である。毎年12〜3月くらいにかけて、明確なものを決めるための議論をする。

次に、「ビジョン会議」は、月に最低1回は行なわれる会議であ

る。そこでは、現実的で有効な話から夢物語まで、あらゆる気持ち

を共有させている。最上インクスには現在、契約社員も含め96人の社員がいる。「売り上げが数億円規模のときは一人のスーパーマンがいれば会社は成り立つ。しかし、人数が増えて売り上げも増えようと全員の結集が必要になってくる」そのため

のビジョンや戦略を社員ひとりひとりが残らず共有する。それが経営革新の末に見つけ出したひとつの答えだった。

フランチャイス計画

将来に向けて、試作事業をフランチャイズ化するというもくろみがある。手を結んだ一定の地域内で、試作の仕事共有するというものだ。

そのために「町家プレス」という卓上試作専用機を開発した。今後はフランチャイズの本体を



穏やかな口調で語る鈴木滋朗氏。

増やして相互に協力し合える工場を増やしてゆこうとしている。彼らのえがくビジョンが夢物語に聞こえないのは、「最上インクスには世界一の社員が集まっている」という自信が伝わってくるからである。

編集部／鈴木彩里

Company Profile

株式会社 最上インクス

所在地：京都市右京区西院西寿町5番地

TEL：075-312-8775 FAX：075-313-4746

担当者：取締役リピート統轄グループ長 鈴木滋朗

事業内容：金属プレス、精密試作加工、精密金型

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?3106>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「最上」で検索できます。

(写真／引地信彦)