

全鍍連経営委員会－「先輩経営者との意見交換会」を開催（2018.09.21）

全鍍連経営委員会主催の「先輩経営者との意見交換会」は、めっき業界における先輩経営者を講師としてお迎えし、次世代のめっき業界を担う若手経営者に対しご講演頂き、講演後ダイレクトに意見交換を行う企画です。第10回目を迎えた今回は、太陽電化工業株式会社社長伊藤豪氏（全鍍連顧問理事／愛知県鍍金工業組合前理事長）より、約1時間にわたりご講演を頂いた後、参加者との活発な意見交換が行われました。



	組合	氏名	企業名	社内役職
講師	愛知	伊藤 豪	太陽電化工業(株)	会長
	愛知	伊藤 亮	太陽電化工業(株)	社長
	愛知	伊藤 卓	太陽電化工業(株)	常務
1	東北・北海道	三浦 修平	(株)東亜電化	専務取締役
2	群馬	入江 邦成	(株)光陽	常務取締役
3	群馬	桐原 聡二郎	(株)エルグ	専務取締役
4	埼玉	山本 隆治	日本ミクロ工業(株)	代表取締役
5	埼玉	矢沢 健	ふたば工業(株)	専務
6	千葉	大村 朋生	佑和工業(株)	代表取締役社長
7	千葉	福井 通人	福井電化工業(株)	代表取締役社長
8	神奈川	高村 将名	(有)高村工業所	代表取締役
9	東京	梅田 吉男	(株)梅田製作所	専務取締役
10	長野	林 将昭	(有)セルバ	代表取締役社長
11	長野	藤森 一俊	(株)エプテック	代表取締役

	組合	氏名	企業名	社内役職
12	長野	西山 衛	(有)カネカプレーティング	代表取締役
13	静岡	神谷 公彦	神谷理研(株)	取締役部長
14	愛知	岩崎 学	(株)日比野鍍金工業所	業務部次長
15	石川	鴻野 健太郎	石川メッキ工業(株)	
16	大阪	寺内 亮一	日本電鍍工業(株)	代表取締役
17	兵庫	古塚 恵太郎	近畿防蝕(株)	代表取締役
18	九州	吉村 浩司	(株)九州電化	専務取締役
役員	大阪	池田 伸一	全国鍍金工業組合連合会	経営担当副会長
役員	埼玉	黒澤 久	全国鍍金工業組合連合会	経営委員長
役員	愛知	鈴木 泰造	全国鍍金工業組合連合会	経営副委員長
事務局	愛知	長谷川 秋夫	愛知県鍍金工業組合	事務局長
事務局	事務局	牧田 望	全国鍍金工業組合連合会	業務主任
事務局	事務局	曾我 綾子	全国鍍金工業組合連合会	

■講演「皆様に支えられて 50 年「めつき」を天職として」



太陽電化工業(株)会長伊藤豪氏

●はじめに

本日は遠いところからお越し頂きありがとうございます。「太陽電化」(太陽出んか)というだけあり、私の行くところは大抵晴れるのですが、今日は生憎の雨です。誰かすごい雨男がいるのでしょうか(笑)。これから講演、工場見学共に社長の伊藤亮、常務の伊藤卓とさせていただきますので宜しくお願いします。

●常に心がけてきたこと

昭和 19 年 3 月、瑞穂区下坂町に 5 人兄弟の末っ子として生まれました。戦争末期だった当時、熱田空襲、名古屋空襲、名古屋城消失など近隣の戦火を逃れ、家族全員無事に終戦を迎えることが出来ました。すぐ上の姉とは 7 つも歳が離れていたため、大変甘やかされて育てられ、瑞穂区から小学校・中学校・高校・大学へ通い、昭和 41 年大学を卒業してすぐに、太陽電化に入社、瑞穂区から一步も外へ出たことがない・そんな環境で育ってきました。

これまでに常に心がけてきた事と言えば、とにかく明るく振舞うことを心掛け、名前が「GO」だけに、前進あるのみ、後ろを振り向かない事、不平不満を言わない事、人の悪口を言わない事などを心に決め行動してきました。

「有言実行」と言う言葉も大切にしています。とにかく「やると決めたら」まず言葉にして皆に宣言するのです。皆に言ってしまうと、行動しないと「うそつき」になってしまうので、実際に実現していくものです。

その次は「運」。自分は運が強いと思込むことも大切です。チャンスの神様は前髪で掴めとよく言います。また、運が強いと思う人と一緒にいると自分も運が開けてきます。

また「縁」も大事。何十年前の前の縁も、このような機会であ会う縁も全て大切にします。

●太陽電化のこれまで

昭和 24 年、日本針製造株式会社(現株式会社ニッセイ)の下請け会社として太陽電化工業所が創業されました。事業拡大に伴い昭和 29 年現住所に移転し、太陽電化工業株式会社を設立しました。200 坪程度の面積から始まったので、今では 5 倍程になりました。このあたりは準工業地帯ですが、民家が密集していた場所がありました。次々と隣家を買収して現在に至っています。なので、私のしてきたことは、借金して土地を買収して、建物建てて、設備して、借金を返して・・・の繰り返しですね。よく全鍍連でも言っていますが、「借金と元気」だけは誰にも負けません(笑)。

昭和 44 年には初めての自動めつき装置を導入し、事業拡大を目指していきますが、慣れない自動機に苦戦し、不良が出たり機械が故障し

たりと利益が中々出せませんでした。そんな中昭和46年に創業者である父が66歳の若さで逝去し、更に同年母も亡くなりました。伸びない利益に創業者急逝による世代交代、銀行にはうさん臭い顔をされました。それでも社長に就任した兄と共に、常務取締役として分からないなりに経営に携わってきました。

●設備への先行投資、訪れる転機

そうこうしている内に昭和46年ニクソンショック、48年にはオイルショックが起こります。仕事はなくなり、店頭からはトイレトペーパーも消え、大変な不況の時代でした。しかしそのタイミングでロータリークローマーを2台導入します。このまま止まっていたはギリ貧になると言う思いからです。更には昭和49年には旧2号機、57年に旧3号機を導入しました。

すると一つの転機が訪れます。昭和58年にパチンコ玉をめっきするという仕事が入りました。自動バレルクロム装置を導入し、1日にドラム缶7本、数にして100万個ものパチンコ玉をめっきしました。箱詰め作業もあり大変な重労働でしたが、平成3年頃まで続き会社の利益、売上に大きく貢献しました。

平成4年には全自動キャリア式のパレルめっき装置を導入。それまでは手動でこなしてきましたが、量も多い重労働で従業員の負担になっておりましたので、思い切って全自動式を導入しました。この装置は今でも動いています。

平成11年から導入する装置は全て同じところ（東海化工機）に注文しています。この装置もそうですが、他ではできないような値段で作ってもらっています。これは先ほど話した「運」や「ご縁」を大切にしてきたからです。この装

置では1階を作業場、2階をめっき場と分けました。これにより、1階は冷暖房完備、2階は無人的となっております。



(写真：1階の作業場・資料より抜粋)

●リーマンショック、トヨタショック…度重なる不況

平成17年にはトヨタが増産で1日1万8千台作るという事で新たに新2号機・3号機と作り、対応できる状態になった途端、超円高により非鉄金属が異常な値上がりをし（Ni金属が1トン70万円～80万円だったのが最高値1トン600万円まで）、続けて平成20年リーマンショックが起きたんですね。そして続いてトヨタショック。トヨタの生産台数も激減して1日8千台。半分にも満たない量ですね。トヨタは人員削減などで乗り切っておりましたが、私たち中小企業は1度人を削減してしまうと補充は簡単に出来ないということで、削減せずに乗り切りました。しかし仕事はないので、「社長、何をすればいいですか」と聞かれても「その辺の草でも抜いとけ」と言うような日々が続きましたね(笑)。

平成22年頃から受注量が1万5千台ペースに戻ってきたなと感じた頃に東日本大震災が起きました。「山があれば、谷がある」とは言いますが「谷の後に又谷が・・・」常に何か

色々あるんですね。その日以降のトヨタの生産台数は0でした。それが5月連休明けまで続きました。そんな中どうやって切り抜けたかと言えば、海外受注分です。海外生産部品の受注で、少なくともそれでどうにか乗り切ってきました。そしてアベノミクスを迎えるわけです。リーマンショックの時に、目の前に建売の住宅を作ると言われて無理やり購入した土地の有効利用です。買収したのはいいものの、ずっと10年間空き地として放ってきていました。平成28年にアベノミクスの施策で「ものづくり補助金」や「円高対応補助金」等の補助制度ができました。それを利用して本社ビル、そして全自動キャリア式マルチバレルめっき装置を導入しました。これは銅-ニッケルでも銅-スズでもニッケル-スズ・コバルトでもなんでもできる装置で、それも1台のバレルだけでも動かす事ができる、中々の優れものの装置です。

●先行投資をして「確かな技術で奉仕する」

経営理念は「確かな技術で奉仕する」です。他にも社員の満足度を高めたいと言うことでメンタルヘルスやワークライフバランスにも力を入れています。特に最近は残業時間を60時間に収めようとしておりますが、中々達成できておりませんので、今後の課題です。

確かな技術で奉仕する

1949年の創業以来、TOYOTA関連企業及びトヨタ・リンナイ・ブラザーなど大手ユーザーとのダイレクトな営業折衝により、めっき加工の優れたノウハウを提供し、高品質な製品づくりに答えてきました。また現在、新規技術開発に力を入れて邁進しています。



行動指針（社員満足度を高めたい！）

- 社員共育に力を入れ、自主性の高い人材を目指します。
- 働きやすい環境を整え、メンタルヘルス、ワークライフバランスに取り組みます。
- 環境保全活動・社会奉仕活動に取り組み、地域と共に育つ、地域に必要とされる企業を目指します。
- 多種多様・大量少量・様々な素材への表面処理加工をお客様の要求する品質・納期・コストに対応します。

（写真：経営理念・資料より抜粋）

現在の生産品目ですが、ワイパー、シフトレバー、パイプ・フランジなど様々です。このフランジなんかはわざわざ九州から送ってこられています。遠方から送ってもこちらでめっきする方が安いし早いと言って受注を頂いているんです。これはプリウスやクラウンなど色々な車種に使われる部品です。トヨタの下請は、トヨタの生産台数が、1日1万2千台ほどあれば利益が出ると言われています。今は1日1万2~3千台ほどですので、それ以下になると厳しいですね。

トヨタ部品は売上げの7割程度ですが、他にもストーブ部品、ガス器具部品、パチンコ部品など、色々な部品にめっき加工をしています。

設備投資、特に先行投資を重視しています。品物がくるかどうかは別にして、捨てる神あれば拾う神ありということで、仕事が来たときに対応できるよう先に投資することが大切です。なのでいつでも借金があるんですね(笑)。

また弊社では生産管理システムというものを独自開発しました。これは伊藤卓常務が作っためっき専用のソフトです。これ一つで受注・加工・納品・請求まで一括で出来るようになりました。今ではこれが各ラインにおいてあります。これにより作業効率がかなりよくなりました。コストも低く導入できますので、ご検討くださる時は常務に言って下さい。以上、CMです(笑)。

他にもCSR活動に力を入れています。これは大企業ならどこでもしている活動です。私共も地域の催し事があれば率先して寄付をしたり、地域での会議にも積極的にでたり…進んで社会貢献するようにしています。

環境対策の一つとしてスラッジのリサイクル化も採用しています。以前は産業廃棄物とな

っており処理するのに、大変な処理費用を負担していましたが、現在は、ニッケルを含有した資源として、引き取っていただく。有価でこちらがお金をもらっています。経営面でもこれだけで大きな違いです。

■意見交換会の主な質疑

Q1. 厳しいとき程設備投資を行なわれてきた印象です…。

A1. 確かに恐いときもありますが、結局自分の運を信じるしかないですね。捨てる神あれば拾う神ありと言いますから。人材にしてもそうです。以前は中国人を採用していましたが今はオールジャパンにしました。ピンチはどこかであったとは思いますが、特に経営判断で失敗したような記憶もないと思います。基本的には楽観主義なんでしょうね。あとは目配り気配り心配りも気をつけて実践しています。



Q2. 新しい管理システムをパソコン世代ではない従業員へはどのように教えられましたか。また、気をつけていることはありますか。

A2. (伊藤卓常務) 始めはやはり不平不満がありました。ですが、どんな方でも扱えるようほとんどの作業は数字とエンターだけで出来るようにし、なるべくシステムの簡易化に努めました。あとは勉強会もしましたね。定着には

1年ほどかかったと思います。それまでは全て手書きをし、夕方頃事務の方が集めてから一つ一つ入力していく作業でしたので、結構な負担となっていました。大分解消されました。

Q3. 近隣には住宅や保育園などがありますが、CSR活動を含め、どのような対策をされているのかももう少し詳しく教えて頂きたいです。

A3. とにかく仲良くすることです。朝の挨拶から始まり、とにかく揉めないような関係性を作ることが大切です。例えば私とは仲良くななくても、社長や常務とは仲がいいとかでもいいんです(笑)。あとはお祭りなどがある時はすぐに寄付をして1番上に名前を書いてもらうとか。もちろん揉めることもありますが、その時はいかに早く対応するかですね。あとは時間帯にも気をつけています。理想としては5時で儲かる企業を作ることですが、忙しいときはそういきません。今は8時以降作業をしないことを意識しています。夜に音がすると言うのはどんなに小さくても気になるものですから。細かい所にも気を配りながらやっております。

Q4. 最近は車部品の品質管理が厳しくなっておりますが、クレーム対応にはどのくらいの人員でされていますか。

A4. (伊藤亮社長) クレーム対応はほぼ私と卓常務でこなしています。品質管理の選別などは従業員に任せていますが、実際書類を書いたり伺ったりするのは2人で分担しています。ただ元の素材があまりに酷いものなどは、こちら資料等をしっかりと用意していくようにしています。もちろんこちらが悪いものはしっかりと対応しますし、とにかく素早く一つ一つの原因を明らかにし対応するのが大切ではない

でしょうか。どうしても時間が取られることですからね。

Q5. 機械設備を導入するときに、メーカーとどのような相談をされますか。

A5. (伊藤亮社長) まずは何めっきをしたいか。前処理に力を入れているので、それにあった流れを作り、場所や大きさの問題等色々なことを取捨選択しながら図面とにらめっこですね。あとは会長が案を出したことに對して、実現するにはどうしたらいいかを考えるのは私の仕事です。細かいところをチェックして、動きやすい動線を探しますね。今はサーテックカリヤさん(東海化工機)に協力頂いているので、何かと相談しています。メーカーも同じところをお願いしているので、向こうも慣れてる部分もあると思います。

Q6. 社員に技能検定を受けさせるにあたり、どのような教え方をされていますか。

A6. (伊藤亮社長) とにかく練習あるのみ(笑)。筆記に関しては、過去問をさせて、一つ一つ解説しながら教えていきます。ポイントは今すぐ使えるような技術も伝えることですね。使えないからすぐ忘れていいものではなく、覚えておくと役に立つんだぞと教えて覚えてもらうようにしています。実技は何回もさせて、時間なども測ります。回数を重ねるうちにそれぞれの特徴も見えてきます。焦るタイプもいれば、簡単な算数を間違えたり。それぞれにアドバイスをします。勉強期間としては合わせて20日程度です。

また最近ではできておりませんが、ローテーション研修を言うものを設けています。各ラインNo. 2くらいの社員を他の現場にまわしてコミュニケーションを取ってもらいます。めっきの技術のこともですが、どちらかと言うとモチベ

ーションや人間関係について学ばせることが多いですね。経営理念や行動指針なども、研修の中でつくりました。「確かな技術で奉仕する」とは何に奉仕するのか、など社員たちに考えさせます。

Q7. バレルめっき屋としてはバレルが小さめに感じましたが、どのような意図があるのでしょうか。

A7. ここはニッケルを中心にしているからだと思います。亜鉛中心だともう少し大きくなるといけないかもしれませんね。

Q8. 設備がかなり多いですが、メンテナンスはどのように行なっていますか。

A8. (伊藤亮社長) メンテナンスは私がほぼ一人でやっています。もちろん完全に直すことはできませんが、この程度ならここまでは出来る、ここを少し修理すればある程度どうにかなる、などと言った事はできますね。止まったらまずは動かしてみて、どこまでできるか、すぐに修理が必要なのかの判断をします。あとは毎日全てのラインを回り、変な音がしないか、怪しい動きをしていないかなど気を配るようにしています。

■おわりに (事務局より)



トヨタのお膝元ならではのエピソードを始め、地域でのCSR活動など、多岐にわたりご講演頂きました。

また工場見学では、生産管理システムを始め、全自動の機械がどのようになっているかなど、余すところなくご説明頂きました。工場内で働く従業員の方はどなたもいきいきしていたのも非常に印象的です。

この度、講師を引き受けて頂いた伊藤会長、亮社長、卓常務にはこの場を借りて心よりお礼を申し上げます。