

機械加工はサービス業だ！

安心・感動・信頼を売る機械加工技術商社

山本精工 株式会社



山本精工 株式会社

代表取締役：山本 正人 氏
本 社：大阪市生野区舍利寺2-13-4
創 業：1955年4月
社 員 数：70名
事業内容：金属部品の加工・販売



本社

金属加工の会社として創業した山本精工株式会社。現在は加工品の90%以上を外注で製作する「機械加工技術商社」という業態をとっています。どのような考え方で外注比率を上げていったのか、また、そのために行っていることは…。ここ数年、急速に成長を続けている同社、その要因や独自の人材育成の取り組みについて、代表取締役社長の山本氏にお伺いしました。

— 山本精工最大の特徴 機械加工技術商社という業態

山本精工株式会社は 1955 年から金属加工を行っており、1970 年に会社設立しました。

一般的な金属加工の会社という、一部は外注で加工することはありますが、大部分を自社で加工する業態だと思います。当時の山本精工も、そのように自社内で加工した製品・部品を客先に納品していました。現在は全く逆で、自社内で一部の加工を行い、大部分を外注で加工しています。外注で加工する比率は実に 90～95% であり、一般の金属加工業とは少し異なります。

表現するとすれば機械加工技術商社とでもいいでしょうか。

この業態の強みとしては、できない加工が全くないということです。つまり、お客様の要望が難しい場合でも、

新しく加工先を探すことで解決することができます。自社の機械のできる加工は限られています。しかし、日本全国の数多くの加工業者が当社の外注先となりますので、ありとあらゆる受注に対応することができます。

— 機械加工はサービス業！ 安心・感動・信頼を売る

製造業や加工業は一般的には“技術”を売る仕事だと思います。一方、当社では“安心”を売っていると私は思っています。そういう意味ではサービス業に近い業態と言えます。“安心”を売るとはどういうことかという、当社に発注いただければ、手間も含めて全て任せられることができるということです。山本精工にお願いすれば間違いないと思っていただけるよう、信頼のある会社づくりを目指しています。



TOP トップ SERVICE サービス FACILITY 設備紹介 PRODUCT 製品事例 COMPANY 会社案内 RECRUIT 採用情報 CONTACT お問い合わせ

機械加工は サービス業だ!!



「楽しんで仕事をしてもらいたい」 社長のあふれる想い

山本精工が掲げる企業理念は「スタッフ並びに関係する方々を幸せにする」。インタビューのなかでも、企業理念に沿ったたくさんのユニークな取り組みについてご紹介いただきました。「仕事も全力で楽しむ！」山本精工の挑戦は続きます。



山本精工のWebサイトにある採用情報のページ

仕事は一日の大部分を占める。だから仕事の時間を楽しめる人は人生の勝ち組になれる。社員には仕事を楽しむ勝ち組になってほしい。

—— 採用情報のページにはそんな熱いメッセージが込められている。

ユニークな「働き方MENU」

企業理念をわかりやすく伝えるとともに、社員の幸せにつながる、会社のさまざまな取り組みを紹介している。

採用の際も、会社を知ってもらうためにこれを明示しているとのこと。

YAMASEI 働き方 MENU	
企業理念は幸せ ～選ばれる企業を目指して～	従業員手帳 ～メモリス～ 人間力向上 ～人のスキルマップ～ 売上目標の立て方 冬のボーナスの算定の計算 業績が上がっている理由 YOUTUBE、TIKTOK
社員との関わり方	1次面接は社長 社長が全員と面談します（年2回） スタッフとの距離感（威厳のない社長） 愚痴がヒート
家族にも会社を好きになってもらいたい	仕事は78時に終わる（残業させない） GLD保険 家族も含めた誕生日祝い 物価手当
社員の成長のために	部長部長異業種セミナー 語学研修（英会話・中国語会話） 勉強会・エクササイズ
社員の特性	自主性社員が多い 自由度が高い 真面目なスタッフ
イベント	M1参加 臨時休業にして応援 飲み会参加 慰労旅行の代わりにNGK 企業対抗戦
社長個人活動	血管腫について ラジオ インスタモデル 中学校講演

安心感を醸成するためには、品質と納期をお客様の納得いく形で提供することが一番です。そのため当社では生産管理、品質管理など、お客様の安心につながる管理に係る人員を増やすことにしました。私が入社してから14年間で社員は40名増えましたが、営業部門は1人も増やしていません。全て管理部門の人材です。

また、加工の進捗状況をリアルタイムでチェックすることができるシステム、製品ごとにカルテのようなものがあり、加工時における注意点が分かるシステム、ベテランでも新人でも適正な価格の見積書を作れるシステムも導入を進めています。

このようにサービスを充実させることを徹底した結果、売り上げが8年で2.5倍に伸びました。

なぜサービス業なのか



3つのサービスを提供しているから

—なぜこのような業態をとっているのか？

かつて当社も大手企業の下請け加工業者のひとつでした。1社の売上が最も多い時は全売上の80%を超えていました。1社の売上比率が大きいと、

お客様の調子が良く、受注をいただいている間は良いですが、それがいつまでも続くとは限らないリスクがあります。突然来期は発注しない。ということも考えられます。そうしたリスクを考え、新規顧客の開拓を進めました。その過程で、どのような加工でもできるということが当社のひとつの武器となり、外注比率も徐々に増え、現在の業態となっています。現在は最も受注の多い1社の全売上に対する比率は、今年度が11%、昨年度は7%でした。業界も多岐にわたっているため、景気不景気や繁閑の波もうまく分散されています。

最近ではBCPも強く意識しています。6年前までは外注加工先が関西中心でしたが、関西で災害が起きた場合、供給がストップし、お客様に迷惑をかけてしまうということに気付き、外注加工先を全国に展開させていきました。担当者が全国各地を回り、少しずつ増やしていき、現在は北海道から鹿児島まで250社あります。

こうした取り組みは自社のためだけではなく、優秀な町工場の技術を今後に残し、メーカーと町工場を結びつけることにも繋がり、これも当社の重要なミッションだと考えています。

一人が育つ会社を目指す

自分のやりたいことを仕事としてで

きていることがベストですが、それ以上に、誰と一緒に働くかということも大事だと私は考えています。そのため、人材育成には特に力を入れています。

当社の人材育成は他の会社で言う人材育成とは少し異なり、人間力向上を目指しています。当社では人間性のスキルマップが書かれた社員手帳を作成し、全員に配布しています。内容は、本当に基本的なことですが、挨拶をする、ありがとうとごめんなさいを言う、言い訳をしないなど24項目あります。

人間力はポータブルスキルといって、会社だけではなくプライベートでもどこにでも持ち運べるスキルです。人間力を高めていくことで、プライベートも充実するようになります。そうすると仕事にもますます力が入り、全体的にモチベーションが上がることを体感しています。

今では、私がこういうことをしたいなど独り言のように話したことが、次の日には何人かの社員によって実現されていたりと、意欲高く頑張ってくれています。

これからも一緒に働く社員を大切にしながら、全社員一丸となって、お客様に安心・感動・信頼を届けられるように精進していきたいと思います。

—貴重なお話をいただき、

誠にありがとうございました