

事例 2-3-6 株式会社由紀精密

品質と信頼という自社の強みを活かして新分野を開拓し、宇宙市場に挑戦する企業

神奈川県茅ヶ崎市の株式会社由紀精密（従業員30名、資本金3,500万円）は、航空宇宙産業、医療機器産業等に使われる精密機械部品の受託製造加工と受託開発、自社開発を行っている企業である。

1950年の創業以来、電機大手企業の下請けとして金属加工部品の量産製造を手がけていたが、バブル経済崩壊後は海外での安価な部品製造等の影響により受注が激減した。同社の大坪正人社長は、会社の立て直しを図るべく2006年に入社した。取引先に対してアンケート調査を行い、同社の強みが「高い品質と高い信頼」であると再確認した大坪社長は、今までの少品種・大量生産から、多品種・少量生産という、高品質・高付加価値製品を提供できるビジネスモデルへの転換を図り、航空・宇宙産業、医療機器産業、自動車産業等の先端的市場へ参入。さらに、受託製造加工だけではなく、自社で開発部門も作り、設計から製造まで一貫して行う仕事も増やしていった。新たな分野の顧客を開拓していく上で、まずこれまでの会社のイメージを払拭するためにロゴを一新し、WEBサイトや展示会等を通して積極的な情報発信を行うことで、販路開拓に努めた。次に、多品種・小ロットの生産体制を行うために、受注生産型のITシステム¹³を自社で開発、導入することで業務プロセスの合理化を行った。これらの取組により、航空宇宙分野、医療分野、自動車分野の取引先を開拓することができ、また、少量、小ロットで高付加価値製品を生産できる体制に社内体制を見直したことで売上も徐々に回復、一時期落ち込んでいた業績もV字回復させることができた。

その後は、同社の高い技術力が海外にも通用すると考え、輸出による海外展開を決意。海外展開についての大坪社長のビジョンを全従業員に伝え、同社が生き残っていくためには、国内だけではなく海外の需要も取り込んでいかないといけないという認識を社内でも共有した。さらに、そのメッセージをWEBや展示会等で外部へ情報発信することで、同社の海外展開ビジョンに共感した、海外

勤務経験や輸出業務に関する知識を有した語学力が堪能なグローバル人材が集まった。また、海外での商談会にも積極的に参加し、現地での信頼関係を構築することで現地パートナーも確保し、航空宇宙産業が活発なフランスをはじめとした欧州へ輸出を開始した。現在は、海外部門の売上も順調に年々伸びている状況である。

また、海外展開に係る中長期的計画を策定し、第一段階として、2015年5月にフランスのリヨンに営業拠点となる現地法人を設立。今後は、現地での販売先を徐々に増やしていき、将来的には生産拠点も設置する方針である。現在の海外の売上高比率は全体の売上高の10%程度ではあるが、今後はフランスの航空宇宙産業をターゲットに、同社の精密切削加工技術を売り込んでいき、2020年までには50%まで高めていく計画である。

同社の大坪社長は、「今後も品質と信頼を重んじてものづくりを行い、海外にも販路を更に広げていくことで、我が国のものづくりの素晴らしさを世界にアピールするとともに、我が社の製品を通して社会・お客様・従業員を幸せにしていきたい。」と力強く語っている。



パリで開催された航空ショーの同社出展ブース（2015年）

13 ここでいう「受注生産型のITシステム」とは、それまで活用していた既存のITシステムのデータベースを統合させ、受注生産業務に適した受注から生産・出荷に至るまでの全社業務プロセスを統合させたシステムのことをいう。