

【第182回】

三宅ハイテックジャパン

企業コード：533008661

代 表：三宅 正一郎氏 所 在 地：大阪府和泉市和気町1-24-15

T E L：0725-92-5781 設 立：平成25年1月

従 業 員：14名

事業内容：各種産業用精密機械部品加工

H P：http://www.mhtjapan.com/



顧客主義の徹底で、

設立から1カ月で海外関係会社を設立

当社の設立は平成25年1月と浅いが、代表の斯業経験は28年超と長く、前職では2年半、専務取締役として辣腕を振るっていた。そこでベトナムとの縁を得て独立を決意、設立からわずか1カ月でベトナムに海外関係会社を設立、低コストを求める顧客の要望に合わせた製品調達を可能とした。また、海外での調達ルート確立だけでなく、国内においても協力会社網を構築、コストのみならず、単品受注や短納期等、顧客からのあらゆる要望に応えることのできる体制を整えた。

また当社は、近畿を含め主に東海地域の産業機械メーカーからの受注生産で、産業用機械や工作機械の精密部品の高精度加工を手掛けている。素材の調達から加工、表面処理、熱処理まで一切の工程を担い、完成品として納品している。コスモスデータによると同業種は全国で5,727社、大阪府内だけでも411社ある。その中で当社を選んでいただくためにはどうすべきか。お客さまにとって存在意義のある企業であるために、試作品1個から月間5個程度の製品、月間500個から1,000個以上の量産製品まで幅広く対応している。量産品を主体に受注した方が効率は良いが、試作品や少量品で要求される高度な生産技術力や品質へのこだわりが量産製品に大きく活かされるとして積極的に対応し、当社の価値を更に高めることに余念はない。品質へのこだわりは他社でも当然の理だが、そのこだわりは取引先に表れている。当社の取引先は、品質・納期・価格のいずれにも厳しい上場企業や産業用機械の製造大手などを主体としている。高い要求を課してくる顧客と取引をすることで当社の能力を引き上げようとする社長の意思である。製造現場もトップのこだわりに応えた品質を追求、顧客からの信頼を得るために妥協のない加工に注力している。手間がかかる受注は時として大きな負担となるが、中・長期的な視点ではプラスになると確信している。



代表 三宅 正一郎氏

営業と製造は両輪

一般的によく耳にする言葉だが、営業が製造に優先する企業も少なくない。当社の営業は社長一人だが、営業の目線だけで行動するというワンマンにありがちな対応ではなく、目先の利益を追いすぎず、且つ、物づくりに妥協をしないという意志を示し、「営業と製造は両輪」を掲げる。「売上志向で利益を落とさない」、「お客さまに絶対の安心を頂ける品質を守る」、が製造部門の正道だと信じているからだ。それが、延いては企業利益を生み、その利益で社員が豊かになり、豊かになった社員がさらなる顧客満足度を高める、その好循環を標榜している。

今後の展望

現在、単品・少量品加工、量産品加工、海外調達の3事業を柱としているが、今後は、従業員の平均年齢は30代前半と若く活力に富む現場力を活かして機械部品と電機部品のアセンブリを4つめの事業として確立していきたいとしている。将来的には自社ブランド製品として市場に送り出せるよう準備が進んでいる。

(取材・文/谷川 潔)