



多田社長とものづくり補助金で採択され購入した最新鋭の複合加工機

オータ精工株式会社は、千葉県茂原市において、「営業しません!」「営業車両ありません!」をスローガンに成長している医療機械部品などの金属精密加工業の会社です。

多田社長にいままでのご苦労や会社の強み、また、今後のビジョンなどを中心にお話を伺いました。

社長プロフィール

1958年生まれ。1980年千葉商科大学卒業。

1986年6月に千葉縣市川市で創業。1993年に現在の千葉県茂原市に移転し、地元の主婦の方々を採用し、増収増益を更新している企業である。

経営者インタビュー【オータ精工株式会社】

「社会に役立つよりよい製品づくり」に挑戦する オータ精工株式会社の強みとは?

魚路: 多田社長、本日はよろしくお祈いします。まず最初に、この商売を始めたきっかけについてお聞かせください。

多田: 当社は、私の父親が都内で起業しました。その後、千葉縣市川市に移り、私が大学卒業後、修行のつもりで父親の仕事を手伝いました。当初は引き継ぐ気持ちはありませんでしたが、母親が46歳で急死し、父親も病弱だったため、自分がなんとかしなければと思う気持ちが強かったですね。それで、引き継ごうと決心しました。

当時、プログラムを設定できるNC旋盤が世に出て、そのプログラム設定などの仕事が非常に面白くなり、そのまま本業となりました。その後、平成5年に現在の千葉県茂原市に移転しました。

魚路: 市川市から茂原市を選んだ理由は、何だったのでしょうか。

多田: 当時は圏央道の予定もありましたし、地価も市川市に比べ非常に安かったからです。遠方になっ

ても当社を必要としている取引先は、先方から来ていただけると信じていたことと、実際こちらに来てからも、平成10年頃に地元の大手企業から直接お電話をいただき、精密部品の製作依頼を受注しました。なぜ当社にご連絡いただいたかを尋ねると、地元で技術力のある会社を探していて、あるとき当社の噂を耳にしたので電話してみた、ということでした。口コミですね。非常にありがたかったですね。

当社の強みの源は主婦力と現場力!!!

魚路: 社長にとってのターニングポイントは何でしたか。

多田: いくつかあると思います。一つ目は、母親の死ですね。先ほど申しあげましたが、このことが私をこの商売に導いてくれました。二つ目は、茂原に移転する決断をしたときです。ここは、土地700坪、工場部分が200坪と自宅があります。当時、1億5千万円の借金をして購入しました。そのため、親戚

一同から猛反対を受けましたが、その時、一緒についてきてくれたのが、私の弟である専務でした。

工場の設計は私が行いました。5Sと移動しやすい導線を意識して設計しました。

魚路：確かに、長方形の工場で、両側にきちんと機械が設置されており、移動もしやすくなっていますね。



多田社長が設計された工場内。長方形で移動しやすい工夫がされている

魚路：ところで、社長の商売されている金属加工業の業界を、どのように見ていらっしゃいますか。

多田：そうですね。残念ながら、この30年で同業者が次々と倒産や廃業などで、いなくなっています。中小企業ですので、どんぶり勘定で経営を行っている面もありますし、自分たちの生活を一番に考えているからだめなのだと思います。

当社は、仕事を通して社会貢献（良い製品をより安くご提供していく）を第一に考えています。今後と同じような考えで商売を続けていくつもりです。

魚路：なるほど。その点が、御社の経営理念（①人間が必要とするものを人間の手によって作り出す。（人間主体の企業活動） ②社会が要求するものを「かたち」として社会に提供する。（企業の社会貢献） ③つねに高品質・低価格の商品創りに務める。（ユーザーニーズの実現））にもつながっているのですね。工場内にも掲げていますね。

魚路：そのためには、どのような方針を掲げているのですか。

多田：当社で働いている皆さんは、地元の主婦の方々なのです。皆さん、勤続年数は10年以上のべ



テランです。当初はパートで採用しましたが、皆さんとお話をしていると、ここでもっと働きたいというニーズがあり、10名のパートさんのうち5名を、正社員に登用しました。有給休暇も皆さんに積極的に取得してもらっています。ですから、当社では「働き方改革」を前からすでに実施済み、ということですね。

魚路：素晴らしいですね。そのように考える何かきっかけはあったのですか。

多田：実は、専務（社長の弟）の息子が入社してくれて、今後の当社のことを、私と専務と専務の息子とともに話し合いました。その結果、未来永劫企業が存続していくためには、働きやすい職場環境が必要だ、と進言してくれました。働きやすい職場ですと皆さんのモチベーションも上がりますよね。

魚路：そうだったのですね。頼もしいですね。定率と勤続年数が皆さん高いですが、この点については、何か工夫はされていますか。

多田：設立当初から、給料日には、一人ひとりお給料袋を手渡ししています。1か月働いてもらった感謝の気持ちを直接伝えたいためです。それから、食事も休憩も皆さんと一緒にですから、ワイワイガヤガヤしながら、コミュニケーションをとっていますね。

また、毎朝8時40分に朝礼を行っています。皆さんと情報の共有化ですね。

例えば、不良品が発見された場合などは、皆さんの前で発表し、その場で原因と改善方法を話し合い、今後の品質向上を目指しています。

魚路：ところで、なぜ、そのように、職人でもない主婦の方が、このような精密部品を作ることができるのですか。

多田：こちらを見ていただけますか。

これは、創業当時から作成している作業マニュアルです。具体的には、工具の取り付け、切削方法、機械操作方法、工程表など1万項目ほどあります。これが、日々の主婦の皆さんのOJTにもなっており、これを見れば製作できるようになっています。ですから、当社では職人は必要ないのです。いまでは、私や専務より技術力は上ですね。(笑)

1か月に50種類の製品を1万個生産しています。

そして、ありがたいことに、1年前から一部上場企業からも直接お話をいただくようになりました。現在では大手から中小まで幅広く取引先が増えました。本当にありがたいことです。



作業マニュアルの一部



バリ取り作業風景

魚路：なるほど。働きやすい職場は、モチベーションアップにつながりますし、生産性の向上にも貢献しますね。ところで、先ほどから気になっているのですが、工場の中で楽しそうな音楽が鳴っているのですが、あれは何ですか。

多田：気がつきましたか！あれは、機械作業が終了したときに音楽が鳴るようにしたのです。それにより、機械作業中はほかの仕事ができます。音楽が鳴って終了したら、すぐに機械に行くことができ、次の作業に取り掛かることができます。音楽を導入したことで、いつ終わったかがわかりますので機械の稼働率が上がり、手待ちがなくなりますので生産性の向上にも貢献しています。細かいことですが、機械ごとに鳴る音楽も変えています。

魚路：それはすごいですね。社長はアイデアマンですね！

ところで、今後のことですが、社長として今後のビジョンはどのようなことをお考えですか。

多田：当社も100年企業を目指したいですね。先ほどからお話させていただいてますが、徹底した低価格で高品質のものづくりを目指しています。価格も30年前に比べれば1/3程度まで下がっています。そのなかで、当社はいろいろ取り組みを行い対応してきました。

今後もちろん、取り組みや工夫の余地はたくさんあると思っています。徹底的に「むだ」「むら」「むり」の3Mをなくすことだと思っています。当社には営業担当はいません。事務員もいません。全員が現場担当です！

魚路：そのような経営学の勉強は、どちらかで勉強されたのですか。

多田：私が20代の時に、あるところで、サイゼリヤの創業者の講話を聴く機会がありました。そこでおっしゃっていたのが、生活安定のために商売を考えていると潰れる、ということです。「社会のためにどのようなことができるか」この言葉がいまの私の根幹にあります。

魚路：そうだったのですね。もう少し、深掘りさせてください。多田社長にとって、経営を行って行く上で大事にしていることは、何ですか。

多田：経営者の中で儲けと利益を一緒に考えている人が多いようです。儲ける方法には決まったセオリーはありません。例えばギャンブルで1万円を使って2万円になった。これは1万円の儲けになります。そこには計画性がありません。利益とは売上から経費を引いたものをいいます。会社を大きくする元手。利益をどのように使うかで、会社の将来が左右されます。ここには計画性があります。この2つの違いを認識しないと経営の話を進めることができません。これから不況の波が押し寄せてくると思います。現在の株価も実態とは大きくかけ離れています。マネーゲームが始まると金儲けしようとする欲が起き、頂点に達したところで崩壊します。それが私の経験法則です。売り上げが半減しても生き残れる会社に！経営者は常に危機感を持つことが大切と考えます。

魚路：一方で、御社の課題はどのようなことと認識されていますか。

多田：まずは、事業継続ですね。先ほど申し上げた100年企業になるためには、世代交代や人材育成が必要になります。今後は、地元の高校などに出向き、インターン研修などを取り入れ、ものづくりの楽しさを実感してもらいたいと思っています。できれば、地元の高校生を採用したいと思っています。また、事業についても、創業当時は金型製作を主に行っていました。その後、金型製作は中国を中心とした海外生産との競合が激しくなったため、当社は旋盤機械を活用した精密金属加工業へと業態変換しました。そこで技術力を磨いたからこそ今日があります。ただし、今後もこの事業が成り立つかどうかは、まったくわかりません。そのためにも、日々、自己研鑽して、社会貢献の精神で、良い製品を低価格でご提供する。このことを肝に銘じて経営を続けていけたらと思っています。

私も60歳を過ぎましたので、事業承継について考えています。私の事業承継の考え方は、本当に事業を引き継ぐ気持ち、覚悟のある者が引き継ぐべき

と思っています。私には、2人の息子がいますが、まったく関係ない業界に勤めています。一方で、専務の息子は、この仕事をやりたいということで入社してくれました。当然、やる気と引き継ぐ覚悟のある専務の息子にこの会社の将来を託したいと思っていますし、本人もその気です。私の息子たちもその点は承知しています。

いまは、おかげさまで、クチコミだけで仕事をいただいています。人材がそろってくれば、営業もしてみたいですね。当社の魅力をどんどん発信していきたいと思っています。

魚路：今後ますます、目の離せない企業になりますね。社会のために、社員の皆様の幸せのために発展されることを祈念しております。本日は、大変お忙しい中、ご協力いただきありがとうございました。



3時の休憩時間に皆さんでワイワイガヤガヤ!モグモグタイムです!

■会社概要

会社名	オータ精工株式会社
代表者	代表取締役 多田吉男
本社所在地	千葉県茂原市南吉田2300-1
資本金	10百万円
従業員	14名(パート含む)
創業	昭和61年6月
事業内容	金属精密加工業

■インタビュー及び原稿執筆

魚路剛司…… 千葉商科大学経済研究所客員研究員
中小企業診断士