

# 社員一丸のモノづくりのメインド

株式会社 最上インクス

## 独自の工法を用いた 超精密試作メーカー

京都市右京区——観光の要地は、製造業の要地でもある。最上インクスは、そんな歴史と現代の融合する町で創業した。

精密板金、金属プレス、金型製作など「薄板金属加工のコンビニ」として、設計段階からの試作、量産部品など、他社にはない独自の工法でコスト、納期、品質には絶対的な自信を誇る。

最上インクスの経営革新は、その場その場で適した行動を取るように、それが経営革新へと繋がっていった。

## 技術転換から人づくりへ

1985年、現社長に経営が引



試作から量産順送まで対応する高精度金型。

そこで、8年前から大手就職情報サイトを利用して、はじめた。現在では、ホテルの一角を借りての会社説明会や、入念な入社面接、体験入社を行なうなどしている。「会社と新入社員

継がれたとき、多品種少量から試作への思い切った転換をはかった。「下請けから脱出し、自立した工場になりたい」という思いからだった。もちろん、すんなりと事が運んだわけではない。「試作は単発的な仕事であり、事業が不安定になるのでは？」という現場の反対もあった。

「その頃の社長の口癖は試作で絶対断るなでしたね。それだけ厳しい状況だったんでしょう」と鈴木滋朗は振り返る。現場の反対の声を押し切るには、事業拡大が必須事項であった。

事業拡大をはかる上で、必要不可欠だったのが人材育成である。この頃、10人を採用しても、数年後に残るのは1〜2人という状況が続いていた。



意識の共有は日常からも生まれる。

マッチを防いで、うちの会社をきちんと選んでくれた人を採用した。お金は結構かかるけどね」そう言つて、鈴木は笑った。

## 意識の共有をめざして

最上インクスでは、「戦略会議」と「ビジョン会議」という二つの会議を定期的に行なっている。社員を大事にするという革新は、社員を育てるといふ段階に入ってきた。

まず、「戦略会議」は6年前から行なわれている会議である。毎年12〜3月くらいにかけて、明確なものを決めるための議論をする。

次に、「ビジョン会議」は、月に最低1回は行なわれる会議であ

る。そこでは、現実的で有効な話から夢物語まで、あらゆる気持ち

を共有させている。最上インクスには現在、契約社員も含め96人の社員がいる。「売り上げが数億円規模のときは一人のスーパーマンがいれば会社は成り立つ。しかし、人数が増えて売り上げも増えると全員の結集が必要になってくる」そのため

のビジョンや戦略を社員ひとりひとりが残らず共有する。それが経営革新の末に見つけ出したひとつの答えだった。

## フランチャイス計画

将来に向けて、試作事業をフランチャイズ化するというもくろみがある。手を結んだ一定の地域内で、試作の仕事共有するというものだ。

そのために「町家プレス」という卓上試作専用機を開発した。今後はフランチャイズの本体を



穏やかな口調で語る鈴木滋朗氏。

増やして相互に協力し合える工場を増やしてゆこうとしている。彼らのえがくビジョンが夢物語に聞こえないのは、「最上インクスには世界一の社員が集まっている」という自信が伝わってくるからである。

編集部／鈴木彩里

## Company Profile

株式会社 最上インクス

所在地：京都市右京区西院西寿町5番地

TEL：075-312-8775 FAX：075-313-4746

担当者：取締役リピート統轄グループ長 鈴木滋朗

事業内容：金属プレス、精密試作加工、精密金型

エミダス会社・工場詳細情報：

<http://www.nc-net.or.jp/emidas/gaiyou.php?3106>

※「エミダス工場検索」のキーワード検索「最上」で検索できます。

(写真／引地信彦)