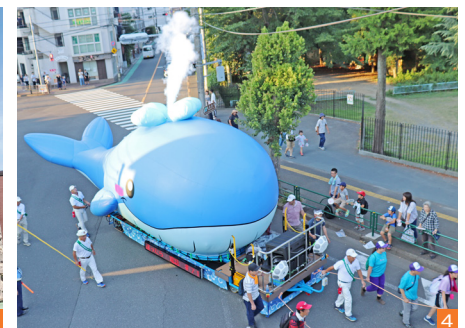


商工連プラザ

9
VOL.355

商 工 会 は 行 き ま す 聞 き ま す 提 案 し ま す



1 アキシマエンシス:今年3月にオープンした昭島市の総合文化施設です。アキシマクジラの原寸骨格模型が展示されています。市民図書館、郷土資料室などの施設も入っています。2 あきしま郷土芸能まつり:昭島市内で継承された伝統文化を一同に集め披露する年に一度の郷土芸能の祭典です。3 クライミングウォール:昭島駅北側にある複合商業施設「モリパーク アウトドアウィレッジ」にあります。国際大会が開催可能な高さ16.5mのオーバーハングの壁です。4 昭島市民くじら祭:1961年に多摩川で発掘されたクジラの化石にちなんで、毎年8月に開催される祭りです。

CONTENTS

2~4

多摩の中小ものづくり企業を対象とした
新型コロナウイルス感染症の企業活動への影響調査

5

小池知事が都連訪問
新型コロナウイルスの多摩地域での影響について
村越都商工連会長ならびに3副会長と意見交換
・多摩地域の景況

6

多摩おこし・島おこし(マルベリーフィールド/昭島市)
・Zoom-up TAMA(シェアキッチン/カレー屋KEN/東久留米市)
・人事交流

7

<連載>「わが社の経営革新計画」(リガード/国分寺市)

8

<連載>「きらり 多摩の女性社長」(飯塚製作所/武蔵村山市)

発掘! 商工会地域の観光資源

昭島市は、1954年に北多摩郡昭和町と拝島村が合併し、東京都で7番目の市として誕生しました。「昭島」という市名は、2つの自治体名から1文字ずつとって付けられたものです。

昭島市の水道水は、地下70メートルより深い層を流れる深層地下水をくみ上げています。水が地層にしみ込む過程で、地層がフィルターの役割を果たし不純物を取り除き、また、炭酸やミネラル成分等も水に溶け込みます。この水を利用する昭島の水道は、ミネラルウォーターと変わらないおいしさです。

1961年、多摩川の河川敷から、約200万年前のクジラの化石がほぼ完全形で発見され「アキシマクジラ」と名付けられました。2018年には新種のクジラ(学名:アキシマエンシス)として認定されました。昭島市内では、発掘された場所が「多摩川緑地くじら運動公園」と名付けられたほか、マンホールのフタや案内看板などでもクジラをモチーフにしたデザインが採用されています。

昭島市
akishima

- ・86%の企業が新型コロナウイルス感染症の影響を受けたと回答
- ・2019年の売上高に戻る時期は「2021年以降」が34%、「戻る見込無し」も24%
- ・7月以降の売上高は前年同月比70%を下回ると予想

多摩の中小ものづくり企業を対象とした 新型コロナウイルス感染症の企業活動への影響調査

東京都商工会連合会

東京都商工会連合会は7月に、多摩地域の中小ものづくり企業を対象に「新型コロナウイルス感染症の企業活動への影響調査」を実施しました。この結果、9割近い企業が受注・販売や営業活動で「新型コロナの影響あり」と回答、また、2019年の売上高に戻る時期については「2021年以降」が34%、さらに「戻る見込み無し」とする企業も24%と、多摩のものづくり企業を取り巻く環境が厳しさを増していることが明らかになりました。「多摩地域ものづくり人材確保支援協議会*」の会員205社に調査票を配布し、59社から回答を得ました。

■ 9割近い企業に影響。「受注・販売」と「営業活動」への影響大

新型コロナウイルス感染症拡大の影響の有無では、「影響あり」と回答した企業は86% (51社) ありました。最も影響が大きかった項目から順位をつけていただき、集計した結果を表1に示します。第1位では「受注・販売」が78%。第2位の中では「営業活動」が39%でした。合計では「受注・販売」が96%で最も多くなり、「営業活動」が90%で続いています。以下、「資金繰り」63%、「材料・部品の調達」61%、「雇用縮小」51%でした。

「受注・販売」では「受注のキャンセル」、「まったく見込みが立たない」、「4～6月自動車関連は6～8割減」、「予定案件の先送り」など厳しい状況に直面しています。また、「営業活動」では「面談を断られる」、「取引先に立ち入れない」、「オンラインでの営業を余儀なくされる」、「オンラインの営業ができる環境にない」、「展示会がないため新規営業ができない」など、対応に苦慮している様子がうかがえます。

表1 影響を受けている企業活動

	第1位	第2位	第3位以下	合計
受注・販売	78.4	15.7	2.0	96.1%
営業活動	17.6	39.2	33.3	90.2%
資金繰り	2.0	13.7	47.1	62.7%
材料・部品の調達	3.9	17.6	39.2	60.8%
雇用縮小	-	5.9	45.1	51.0%
その他	-	-	43.1	43.1%

影響あり86.4% (51社) 影響なし13.6% (8社)

■ 前年同月と比べた売上高は実績より今後の予測が厳しい

前年同月の売上高を100とした時の今年の売上高の平均をみると、4月には85%と3月の77%より多少回復したものの、5月には71%と大きく落ち込みました。また、売上高が前年同月と比較して半分以下に落ち込んだ企業も5月、6月は2割程度あり、業種や取引形態等に

よっても大きな差がありました。

今後、世界的な自動車需要の落ち込みが懸念され、自動車部品関連、機械部品関連市場の収縮も見込まれます。7月以降の予測はいずれの月も70%を割り込んでおり、一段と厳しさを増すと考えられます。

前年月別売上高(平均)

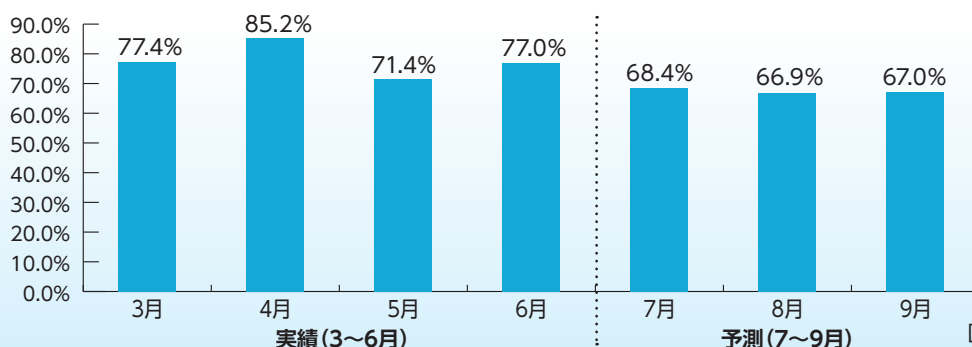
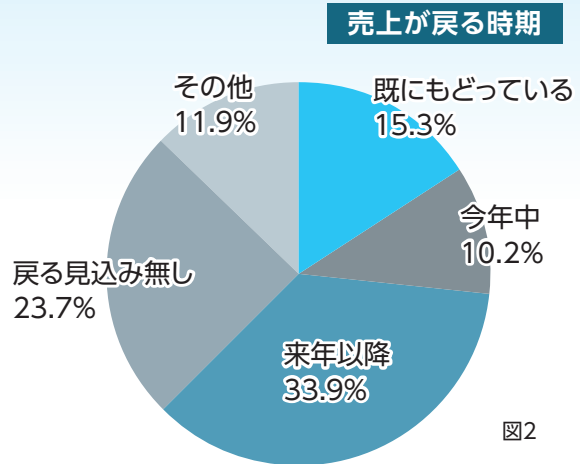


図1

■ 前年と同じ売上高に戻る時期は「来年以降」が3分の1

前年と同じ売上高に戻る時期は、「既にもどっている」が15%あるものの、「来年以降」が最も多く3分の1（34%）を占めています。そのうち2021年4～6月に戻ると予測する企業が11社です。

一方、「戻る見込み無し」が約4分の1（24%）を占め、無視できない数字となりました。「事業存続に向け何らかの対策が必要」という厳しい予想をする企業も出てきています。



■ 新規開拓・人材確保を重視

現状では「受注・販売」が減少して、今後の予測でも3割減という厳しい状況です。しかし営業活動については、従来のように直接の営業ができないなどコロナ禍で企業活動が制約される状況下にもかかわらず、積極的な経営展開を行おうとしていることが見て取れます。取引

では、「新規開拓」を重視するが46%と半数近くあり、営業では、「従来を継続」が大半ですが「Web営業導入」も3割に達しています。生産も「拡大」するが4分の1あり、雇用も「新規採用」が3割近くと、人材確保に取り組む意欲も強いことがうかがえました。

表2 今後重視する経営方針

取引	新規開拓	従来を継続	縮小	その他
	45.8%	49.2%	1.7%	0.0%
営業	Web営業導入	従来を継続	縮小	その他
	30.5%	62.7%	1.7%	5.1%
生産	拡大	現状維持	縮小	その他
	23.7%	66.1%	8.5%	1.7%
調達	新規開拓	従来を継続	縮小	その他
	18.6%	72.9%	5.1%	1.7%
雇用	新規採用	現状維持	削減	その他
	28.8%	62.7%	5.1%	1.7%

■ これからの経営展開について

コロナ禍が今後の取引先との関係、営業活動、生産・調達、雇用などにどのような変化を与えるかの問いでは、「事業活動を根本的に見直すきっかけになる」との見方が出てきています。新規の取引先開拓が課題となる中で展示会等の中止が続き、直接の営業や訪問が制約されるため「Web活用」、「オンラインでの営業」などへの取組が強く意識されています。

生産面では直接の打合せができず「取引先との製品レベルでの合わせが行えない」という状況があり、「客先

とのやり取りに時間をかけることが必要」といった対応が求められています。他方、従業員の過剰感が出てきている他社の状況を、「中小企業が良い人材を採用するにはチャンス」と見る企業もありました。

現在の事業を維持・継続するだけでも困難な状況下ですが、中・長期的視点に立った事業展開に向けて、Web等を活用した新しい営業展開の方法の模索、自社の将来にとって必要な人材の確保を検討することも課題となってきています。

*多摩地域ものづくり人材確保支援協議会：人材の確保・育成に課題を抱える多摩地域のものづくり中小企業へ就職する人材を育成して就業を支援し、企業における人材受け入れ環境整備を支援することを目的とした「多摩地域人材ダイバーシティ推進ネットワーク事業」を推進するために設置された協議会。多摩地域のものづくり企業205社が会員。

自由記入

新型コロナウイルス感染症は今後の取引先との関係、営業活動、生産・調達、雇用等にどのような影響を与えるか

- 展示会が中止やオンライン開催などになり、新規開拓が難しい。現状の取引先にも行きづらく情報収集に苦労(金属加工)
- 事業を根本的に見直すきっかけ。ふるいに掛けられている感じなので、残れるよう自社の強みをはっきりさせて、前向きにできることに取り組んでいく(金属加工)
- 取引先の展開先が中国がメインで、その出荷が減少している(電気機械器具)
- Webを活用した打合せ、会議が増加する(金属プレス 他5社)
- 製造業といえども、一部テレワークを導入していないと新規雇用は難しいのでは(食品製造)
- 設備投資の縮小、新規採用の中止、生産減による残業ゼロの継続(金属加工)
- 対面でのプレゼンができないので、新規顧客獲得は難しい(金属加工)
- 営業活動の工夫(HPのさらなる充実等)が必要。生産はIoTの導入を予定。雇用は、他社は控えると思うので良い人材を確保するため積極的に行う(プラスチック加工)
- 営業活動が自由に行えないと製品のレベル合わせが行えないので、生産や品質レベルの設定が難しい。既存取引先が中心になるのではないかと(機械加工)
- 顧客の海外生産体制から国内生産体制へのシフトによる需要増を期待(電気機械器具)
- 海外がメインユーザーの顧客、自動車関係の顧客はさらに減少傾向と予測(非鉄金属部品)
- 受注回復の見通しがたたないが、採用活動は続ける(機械加工)

- 営業活動はWeb上で行う環境づくりが急務。生産面では景気の悪化で数量的に減少すると予測。調達は部材のコストアップや長納期化への変化が課題。生産変動に合わせたフレキシブルな雇用対応も必要(電気機械器具)
- 積極的な設備投資も行えず、生産活動の拡大にどう取り組むべきかの判断がつかない(機械加工)
- 従業員の高齢化が進んでおり、新型コロナウイルス感染症の発症者が出た場合の重症化を懸念。生産活動に大きく影響を与えるが、状況改善までに相当な時間が必要(機械加工)

行政への要望

- 給付金はありがたいが一時的なものに過ぎない。製造業は工場を止めることができないので、経済をもっと回していける方向を考えてほしい。持続化給付金も、売上高50%減はかなり危機的状況で90%を切るだけでも持続は厳しい。申請できる制限値をもっと緩めて欲しい(電気機械器具)
- 現状規模での雇用調整助成金の延長を(電気機械器具 他2社)
- 国民の購買意欲向上に向かう策を打ち出してほしい(非鉄金属部品)
- IT関連助成金予算を増やして中小企業の負担を減らしてほしい(電気機械器具)
- 職場環境改善などに利用しやすい補助金制度を(機械加工)
- 従業員の保護は助かるが、中小の経営者の保護策がまるっきりない。このままの状態が続く倒産となった場合、連帯保証している経営者は全て失う(非鉄金属加工)



「新しい日常」を多摩に広げていきたい!

小池都知事 東京都商工会連合会を初めて訪問

新型コロナウイルスの多摩地域での影響 について都連会長・副会長と意見交換

小池百合子東京都知事は6月24日、産業サポートスクエアTAMA(昭島市)の東京都商工会連合会を初めて訪れ、村越政雄会長をはじめ、山下真一副会長、込山雄茂副会長、奈良部義彦副会長の3副会長と、新型コロナウイルスの多摩地域での影響などについて意見交換しました。

冒頭、小池知事から「経済とコロナ対策を両立させるために「新しい日常」を多摩地域にも広げたい。新型コロナウイルスは、多摩のモノづくりの現場に大きな影響を与えているが、一方で都心に通っていた社員がテレワークが可能なることを実体験できたのではないかと」の挨拶がありました。

意見交換会では、村越会長が「新型コロナウイルスの感染拡大は、多摩地域の事業者の経営と地域経済に大きな影響を及ぼしている。小規模事業者が多く、資金繰りも厳しい。リーマンショック時と比べ、先が見えない。

強力な支援をお願いしたい」と、支援の強化を求めました。

山下副会長は、経営している都市ガス会社(福生市)の現況を語る中で「一時、大型商業施設に入っている店舗のうち100店ほどのガス使用料がゼロになった。初めての経験だった」と、述べました。

不動産賃貸業を国分寺市で営む込山副会長は「家賃を半年間半額にしてくれないかという要望がきている」と現状を伝えました。さらに、「飲食デリバリー、ばんじデリ、の提供などの対策に取り組んでいる」と語りました。

また、消防設備の設計・施工事業を営む奈良部副会長は「社員30人のうち半分がテレワークを行い、効果があった」と述べるとともに「地元(稲城市)の店が頑張れるようにプレミアム商品券のプレミアム分を20%にした」など、商店に対する支援策を紹介しました。

中小企業 景況調査

多摩地域商工会エリアの景況

新型コロナウイルス不況が極めて深刻
全業種で売上、採算、資金繰りDIが悪化

2年度
1・四半期
4~6月

製造業

売上高前期比DI、採算期中DI、資金繰りDIのいずれも大きく悪化。経営上の問題点の第1位は3期連続「需要の停滞」。

建設業

3つのDIはいずれも悪化。今後の受注減を警戒する声も。経営上の問題点の第1位は「従業員の確保難」から「材料価格の上昇」と「需要の停滞」に変わる。

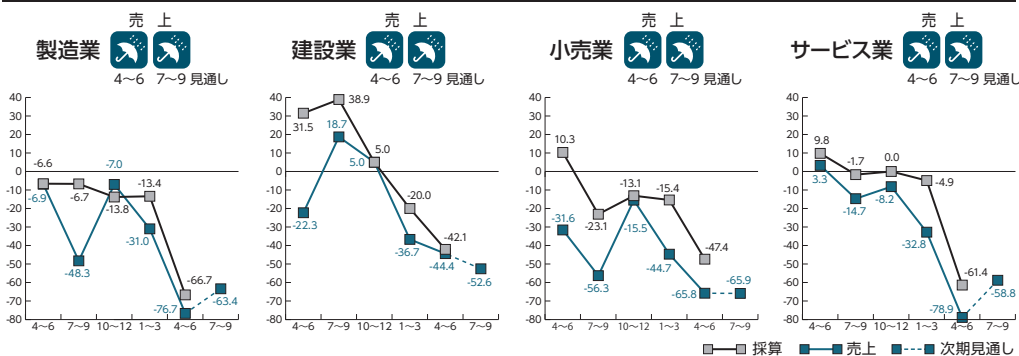
小売業

3つのDIはいずれも悪化。ほとんどの企業で売上減だが、食品小売の一部は売上増加。経営上の問題点の第1位は「大・中型店との競争激化」から「需要の停滞」に変わる。

サービス業

3つのDIがいずれも大きく悪化。休業や営業時間短縮の要請、外出自粛で売上減の企業が多数。経営上の問題点の第1位は「利用者ニーズの変化」から「需要の停滞」に変わる。

売上高(前期比DI)・採算(期中DI)の推移



調査企業の声

- * 仕事の注文が来ているものの部材が入荷しないため、思い通りに作業ができない。(電子計算機・同附属装置製造業)
- * キャンセル等は発生したが4~6月の受注分はさほど問題ない。問い合わせは減り、今後の受注が激減している。(塗装工事業)
- * 内食が増え、売上が増加している。(野菜小売業)
- * 教室を閉鎖し売上は大幅に落ち込んだ。これを機に退会する方も出た。(音楽教授業)

注1. DI値(景気動向指数)のプラスは好転、マイナスは悪化とみる。
注3. サンプルは多摩地域150企業原数値採用。

注2. DIマーク ※:+30~ ☺:+10~+30 ☺:+10~-10 ▲:-10~-30 ▼:-30~
注4. 採算は当期中の「好転」「悪化」のDI値



街の書店だからできること、地域の拠点としてできることをやっていきたい

ブックカフェ・マルベリーフィールド
代表 勝澤 光氏

—青梅線中神駅北口から2分という好立地です。しかしブックカフェという都心型の業態に挑戦するのは、ややリスクな感もあります。

父が1975年から昭島で続けてきた書店を私が継いだのが2008年、37歳の時。しかし、活字離れが進む中、書店だけでは食べていけないという危機感と背中合わせのスタートだった。

そこで昭島市商工会に相談、中小企業診断士の先生の経営診断を受け、東京都の経営革新計画にも挑戦することを決めた。承認され、2013年に事業継承補助金を活用してブックカフェをやることになった。店名のマルベリーフィールドとは「桑畑」のこと。コンセプトは「かつて養蚕業が盛んだった昭島で、知と創造の上質な糸を紡ぎだす場に」というもの。これは今でも大事にしている。

—不安はなかったですか？

いや不安で一杯だった(笑)。飲食店のノウハウは無いし、お客さんは本を読みながら時間を過ごしに来ていたので、当然ながら回転は良くない。駅からの徒歩圏には一部上場のメーカーが複数あり、社員が帰りに寄るだろうと予測したが、見事に外れた。技術系の男性には寄り道は無いらしい。お客様の8割は女性で、休日はノートPC持参の女子学生が多い。これではと、2014年にサンドウィッチのテイクアウトを始めた。カツをまるごと1枚はさんだもので、評判がいい。これが、新型コロナの影響によるお客さんの減少分をいくらか補ってくれた。

—地下に「ギャラリー」を開設しました。

もがきながらやってきたが、ずっと温めていたのが地下室の活

多摩おこし・この人に聞く 島おこし 昭島市 No.21

用。これまでスタッフルームとして使ってきたが、地域の活性化に近づけていくことで、ブックカフェの集客力を高めようと考えた。再度、商工会から専門家を派遣していただき、2回目の経営革新計画の承認を目指した。幸い昨年5月に承認された。

—絵画展や写真展、音楽などのワークショップも

地下の部屋は「カフェサイドギャラリーM」と名付け、絵画展や写真展、講演会、音楽などのワークショップ、ショップスペースなどに利用してもらえるようにした。改修費用には持続化補助金を利用していただいた。2月には狭山茶やドイツのパンの美味しい食べ方など講師を招いて紹介した。新型コロナの影響で、4月、5月は本格的に使えていないが、今後、クラフトビール講座やワイン講座、僧侶によるマインドフルネス講座なども予定している。

商工会さんとは長い付き合いになる。良き相談者であり、ナビゲーターでもある。街の書店が消えていく今、街の書店だからできること、地域の拠点としてできることを今後も模索していきたい。



〒196-0022
東京都昭島市中神町1176-36
TEL: 042-544-3746
URL: <https://mulberry-field.com>

居心地が良さそうな店内▶

利用第1号となったのが山本健司さん。「カレー屋KEN」という店を7月4日にプレオープンしました。山本さんは、高校卒業後、アルバイトをしながらボクシングのプロ

東久留米市は、滝山団地内にある介護施設「デイサービスアルゴ参番館」と協定を結び、「創業キッチンアルゴ」を開設。介護施設が営業していない土曜、日曜日に、飲食業での創業を目指す方が利用できる仕組みを作りました。東久留米市商工会では、齋藤正人副会長、女性部役員の伊藤成美さんが市の地域産業推進協議会の委員となり、創業相談や利用者の事業サポートを行っています。

を、飲食業で創業を希望する方に活用してもらうシェアキッチンへの取り組みを開始しました。



▲「カレー屋 KEN」の山本健司さん

東久留米市と東久留米市商工会（井田清治会長）は、介護施設の

Zoom-up
TAMA

飲食業の創業を支援

デイサービス用キッチンの空き時間を活用

東久留米市・東久留米市商工会

ライセンスを取り、専門学校で調理師免許を取得した異色の経歴の持ち主。ボクシングの減量を経て食事の大切さに気づき、料理を志すようになり、居酒屋で料理修行しました。体にいい食材を使った料理を提供したいと考え、たどり着いたのがカレーでした。

ネパール人のカレー店などで働いた山本さんのカレーの味は「インドカレー寄りだけどオリジナル」だとか。タマネギとトマトをペースト状にし、ココナツミルクを加えたマイルドな感じのカレーです。野菜は自分の畑で採れたものを使っています。初日は用意した30食があっという間に完売しました。



▲開店祝いに駆け付けたお客さんの評判も上々

人事交流

【採用】(7月1日)▽狛江市商工会・

記帳相談員 新田見晃

(8月1日)▽東京都商工会連

合会・企業支援課・業務支援

員 中村陽介



新製品・新事業への挑戦で、さらなる飛躍を!

わが社の 経営革新計画 PART2 No.16

2011年3月26日、38歳の時に外資系エレクトロニクス商社の営業職、地域の土地活用提案コンサル業務などを経て、起業した。いつかは会社をつくると決めていた。ただ、会社づくりの最初のイメージは「小さいけれど楽しく稼げる町の不動産屋。従業員は私を含め3人。ところが起業前の3月11日に東日本大震災があり、景気も低迷し、営業もまわできないという最低の滑り出しだった。

しかし、その震災で考え方が変わった。やるなら全力でやろうと。ガムシヤラに仕事をした。大地主さんに挨拶に行ったり、不動産の売買に進出したりと、土地活用を提案したりと、とにかく懸命に動いた。意識はしてなかったが、対人折衝力が商社時代にいつの間にか鍛えられていたのだろう。地域の業界の大先輩とも親密になり、事業の指南を受けるようになった。おかげで初年度からずっと黒字を続けている。建築部門では、注文・建売り住宅の販売、設計、施工管理、リフォームなどを、不動産売買では、戸建て分譲、転売などを手掛けるようになった。とくに、2013年くらいからは、建物本体価格1800万円以下のローコ

スクラップ&ビルドから
ストック&フローへ
日本の住宅市場を
転換させたい



株式会社
リガード
(国分寺市)

代表取締役
内藤 智明 氏

スト注文住宅の販売で成長軌道に乗った。受注生産であり、成約すれば確実にお金(住宅ローン)が入ってくるというメリットは大きかった。

しかし、現在、住宅に関する国の方針が大きく変わりつつある。国は2020年、2030年の2段階に分けて家づくりの基準を根本的に変えようとしている。すでに、住宅ロードマップ(国土交通省・社会資本整備審議会「今後の住宅・建築物の省エネルギー対策の在り方」)に沿って検討が進んでいる。日本の住宅市場は、作っては壊しまた作るという「スクラップ&ビルド」の市場だったが、これからは優良な住宅を長持ちさせる「ストック&フロー」の市場になる。つまり、環境に優しく、健康に暮らせ、地震や災害にも強い家づくりを提供できる建築会社しか受け入れられなくなるというところだ。そこで、当社は、こうした外部環境の変化にいち早く対応し、2020年基準、2030年基準を満たす会社、良質な住宅の供給を目指す会社として生き残りを図ることを決めた。

それには、会社の現状の把握、将来のビジョンとそれに伴うミッション作りが必要となる。東京都商工会連合会に「経営革新計画」承認申請書を持ち込んだところ、指導員さんからの確かな指示をいただいた。まずは、手掛けていたローコスト住宅と国が求めている高機能の住宅づくりとのギャップを検証した。その結果、これまでのローコスト住宅では「より幸せな家族、より良い人生を実現できる地域社会をつくる」というビジョンと、「高機能でデザイン性が高く、コストパフォーマンスの良い家を提供する」とい



▲1階フロアはショールームも兼ねる

本社：〒185-0011
東京都国分寺市本多5-26-40
TEL：042-320-4422
URL：http://tokyo-chumon.com

うミッションを達成できないことが分かった。撤退することにした。

一方、高機能住宅であるためには「高断熱」「高气密」「耐震」「省エネ性」に加えデザイン性にも高い基準が求められる。それをクリアするには試験方法の確立、試験機器の導入と操作訓練が必要となる。また、優れた性能を有する高機能住宅の情報を顧客にどう知らせていくかについても、セミナー方式、Web方式のどちらがいいのかや、スマホアプリの活用などもシミュレートした。

経営革新計画に挑戦する中で、現在、自社に足りないもの、今後、身に付けていかなくてはならないものがハッキリと見えてきた。漠然と分かっていたつもりだった経営手法の輪郭もクリアになった。最大のメリットは、社員と会社の将来を見据える方向が一緒になったことだ。

幸い昨年6月に当社の経営革新計画は承認された。住宅建築という事業は圧倒的な差別化ができない世界。最終的には「人」だと思ふ。営業スキームの中に、ビジョン、ミッション、理念を盛り込み、これをはっきりと宣言し、覚悟を示していきたい。

放置ゼロ
キレイな街でおもてなし
No illegally parked bicycles. To show hospitality in the clean city.



国勢調査2020



令和2年10月1日に、国勢調査を実施します。
日本に住むすべての人の回答が必要です。
9/14(月)からインターネット回答スタート!

国勢調査は開始100年、日本で最も重要な統計調査です。



国勢調査2020

検索





▲ご主人の愛車ハーレーXLH1200を拜借

きらり 多摩の 女性社長

07

株式会社 飯塚製作所
代表取締役社長
久保 弘美 氏

武蔵村山市

**超精密機械加工で部品の
平面度は5ミクロン以下**

飯塚製作所の久保弘美社長は、小さいころから工場が好きで、職人さんが金属を加工している姿を見て育った。「高度成長期で、みんな生き生きしていたし、素材から部品ができていく過程がすごく楽しかった」。そんな弘美さんを見て、ご両親も期待を寄せていたのだろう。「私自身は数学がそんなに好きではなかったのだけれど、父に『三角関数だけはやっておけ』と言われ、それを守った」という。高校生になってその理由が分かった。

同社は、その頃の中小加工事業者では高嶺の花だったMC(マシンングセンタ)を導入、弘美さんも得意の三角関数を使って座標値を出す手伝いをした。大学時代には、自宅の近所の貸工場にMCが2台あって、弘美さんは、より効率的な加工法を研究した。NC(数値制御)のプログラミングもマスターしていった。

大学を出て数年、社業を手伝っていたが、1988年に結婚。2男3女に恵まれた。子育てに忙殺され、社業からは離れていたが、人手不足もあって呼び戻された。両親からは「戻ってくるからには覚悟はあるんだな」と指導を渡されたというが「私も現場が好き。何とかなると腹をくくった。しかし、プランクは響いた。技術は急速度で進んでいた。「いきなり戻っても、追い付いていけない」と思ったそうだ。その時に「技術レベルを保ち、会社を守ってくれた従業員への感謝や敬意を絶対に忘れてはいけない」と、胸に刻んだそうだ。

4年前、54歳の時に社長に就いた。しかし、社長業は思ったほど楽ではない。加工の現場で楽しく作業をやっているだけでは、会社は回らない。受注先、金融機関から材料メーカーまで、様々な分野の様々な人の中でもまれ「やればやるほど難しい」と悩むことも。ただ、「会長の父、専務の母、技術屋の夫もバックアップしてくれた。今あるのは従業員の力とともに家族の力も大きい」。

飯塚製作所は1964年、弘美氏の父である飯塚博氏(現会長)が設立した金属加工を主事業にする企業。博氏はSUBARU(旧富士重工業)、日本無線などで技術者として勤務した後、独立した。当時、三鷹にあった日本無線の工場の近くに、現在は電子顕微鏡や半導体電子描画装置などの世界的メーカーとなった日本電子があり、交流があった。その縁で日本電子の仕事をお願いするようになった。現在は協力会社として欠かせない存在になっている。ただ、初めから順調だったわけではない。両親には「仕事が無くて消火器を売って歩いた」という経験もある。

同社が得意としているのが超精密機械加工。高度な切削・研

削・研磨などの技術を駆使して高い精度要求に応える。その一つに平面度がある。例えば、半導体電子描画装置では、描画するウエハーを載せた時のウエハーの平面度を20 μ m(ミクロン)以内に保つため、装置の構成部品の平面度は5 μ m以下に仕上げることが求められる。それを非接触型の超精密表面精度測定器で測りながら加工する。また、複雑形状の加工や精密組立などでも50年以上蓄積した熟練の技が生きる。

チタン、アルミニウム、ステンレス、樹脂材料など様々な素材の加工に優れた技をもつ。血液分析装置など医療機器では樹脂材料を使うケースも多くなってきている。「厚さ0.2mmのリング形状の部品もあって、挑戦意欲をそそられる」と新分野開拓にも意欲的だ。「硬さといえばチタンだが、そろそろ難削材とはいえなくなってきている。ニッケルベースの超合金インコネルの加工にも挑戦したい」と弘美社長。鼻息が荒い。

さて、新型コロナウイルスの影響はモノづくり産業にも大きな影響を与えているが、飯塚製作所ではどうだろうか。弘美社長は「リーマンショック時も日本電子からの仕事は多少減ったものの、安定した量を確保していた。今回も、ウイルスの解析に使われる電子顕微鏡や医療用機器が底堅く、受注量は安定している」と、影響は比較的軽微とみている。

協力会社の集まりにもよく顔を出す。女性社長も数人いて新しい提案もしている。「男性メンバーと意見が合わないこともあるのでは?と聞くと「皆さん紳士的で、女性であることに甘えてすり抜けているような感じさえある」という。「おそらく多くの女性経営者は、男性の壁に苦言を呈したりしないで、よい抜け道を見つけて消耗せずに前進するのは」と、サラリとかわす。

今、会社にも4人女性がいて、それぞれ簡単な旋盤加工や検査をこなしているそうだ。早く戦力になってもらいたいという。

「モノづくり産業に働く仲間が幸せになれるよう、我々が作った部品を組み込んだ機器が気持ちよく動くように頑張りたい。働く喜び、モノづくりの喜びを共有し社会に貢献していきたい」と弘美社長。

休日は愛車の「ベスパ」に乗ってお出掛け。実は若いころは大型バイクにまたがって遠出していたそうだ。



▲非接触型の超精密表面精度測定器

- 〒208-0023
東京都武蔵村山市伊奈平2-86-5
- TEL : 042-560-8861
- URL : iizuka-ss.co.jp