

スズキ機工株式会社

『想像から創造へ』モノ作りの可能性に挑む会社

【会社概要】

■会社名 スズキ機工株式会社

■所在地

〒270-2214

千葉県松戸市松飛台 316-3

電話：047-385-5311

ファックス：047-385-5313

■代表者

代表取締役 鈴木 豊

■会社設立

昭和 51 年(1976 年)7 月

■資本金

3,000 万円

■従業員数

12 名

■事業内容

- 1.オーダーメイド産業用自動機械の設計・制作
- 2.CCD カメラ検査装置の設計・製作
- 3.ハイブリッド式自動粉掛け装置 HS-101 の製造・販売
- 4.極圧潤滑剤 LS ベルハンマーの製造・販売
- 5.食品機械用潤滑剤 H1 ベルハンマーの製造・販売
- 6.パケットリールの製造・販売
- 7.独立型振動ふるい NS-450 の製造・販売
- 8.土井式ライニングマシン部品の製造・販売
- 9.プロ使用工業用ハサミ『ベルシザー』の製造・販売



■スピーカー

代表取締役 鈴木 豊

テーマ：

IT時代における町工場の ハイブリッド型経営戦略

1. 現在のスズキ機工（株）の 事業形態になるまで

スズキ機工は現会長が 1971 年に千葉県松戸市で塗料や食用油など保管に使われる 18 リットル缶、いわゆる「一斗缶」を作る工場として創業した。1991 年にバブル経済が崩壊すると、製缶メーカーは徐々に生産性が悪くなり、次々と倒産・廃業していった。その影響を受けて、売上げの 95%以上を 18 リットル製缶メーカーに依存していたスズキ機工の経営状況も、次第に悪化していった。その頃、現社長の鈴木豊が 4 年間勤めていた商社を辞め、スズキ機工に入社した。倒産寸前の危機は免れたが社員の大量離職など、幾度となく訪れた困難を乗り越えるかたちで現在のスズキ機工が形成された。

2. 環境整備について

スズキ機工は 8 時 30 分から始業だが、全社員で毎朝 30 分、徹底的に作業環境の掃除・整備に取り組んでいる。9 時までは仕事を一切してはいけない。とにかく毎朝 30 分間は 5s（整理・整頓・掃除・清潔・躰）を基本とした環境整備を行う。

整理とは不要なものを捨てること。スズキ機工ではたとえ新品でも高額なものであっても、いらぬもの使わぬものは捨てている。整頓とは探しの排除。物の置き場所・置き方を決めて表示し、すべて名板をつける。置き方は頭ぞろえ、平行・水平・垂直・直角・直線としている。このように毎朝 30 分、環境整備に取り組むことで、社員の作業効率が上がり事業環境改善に大きな成果を残した。

3. 社内環境の工夫

① 就業規則を作成

社員が安心して働ける労働環境構築のために就業規則を作成した。規定をすべて明文化し、絶対に労使紛争（残業未払い・過労死）を起こさないためのルールブックとしている。就業規則は社員全員がいつでも見られるようオープンな状態になっている。

また、毎年 7 月、全社員に対して就業規則の社員説明会も開催し、代表社員が署名捺印のうえ、柏労働基準監督署に提出している。

② 強制食事会

社員同士の円滑なコミュニケーションのため、毎月第 1・第 3 週に 3 人のグループで強制食事会を行っている。1 年分のグループを年初に決め、年間 24 週のローテーションを作成している。場所はスズキ機工から 100m 程離れた百楽門という台湾料理屋。以前は全社員で食事会を行っていたが、全員より 3 人での食事会の方が良いコミュニケーションがとれることに気が付き、それからは 3 人グループで行っている。食事会

の時間は17時から19時の2時間。(2次会は禁止)スズキ機工の勤務時間は8時30分から17時30分のため、17時30分から19時までは社員を強制していることになる。そのため、17時30分から19時までの1時間30分は残業代も支給される。飲み食いした飲食代も会社が全額負担。円滑なコミュニケーションを有する組織となるため、ここまでしてコミュニケーションの強化に取り組んでいる。

③ 福利厚生

福利厚生のひとつとして、毎週金曜日のお昼休みに出張マッサージサービスをお願いしている。社員から「マッサージサービスを受けたい」との申し出があったため、即決。「体調を整え、良い仕事ができる」「自分達の環境は自分達で造る」このビジョンをもとに運営している。

④ 「さん」付けの徹底

社員同士お互いを尊敬出来る環境構築のため、入社年度、技能レベル関係なく名前を呼ぶときは「〇〇さん」と呼ぶよう徹底している。「ちゃん」「くん」付けも禁止している。

⑤ 共育・訓練について

毎朝朝礼では全社員が「感謝する気持ち・嬉しい気持ち」を30秒程度で言葉にして表現する。内容は仕事に関する事。些細なことでもなんでもいいので、お客様や社員に対しての感謝を言葉にして表現している。
例)昨日、〇〇さんが重い荷物を運んでくれたので、〇〇さんに感謝です。

推奨取得資格試験を明示している。教材・受験費用は会社負担であり、その他講習会

やセミナーなどの参加費も全額会社負担している。休日に試験を受けた場合は休日出勤手当を出し、資格を取得できた場合は資格に応じた諸手当を支給している。

3か月に1回WIN-WIN人事評価を行っている。共育訓練→面談評価→目標設定、実行努力のサイクルをつくっている。社員ひとりひとりがやりがいと目標をもって努力する。その積み重ねを多角的に評価することで、組織が同じ方向を向いて成長出来るように取り組んでいる。

4. 事業収益向上への取り組み

戦術(無駄の排除と業務の効率化)は整えることができた。次に戦略(どのような商品サービスでどのように稼ぐか)の構築に取り掛かった。

経営計画書に明記した社員とその家族を守り、外注先・仕入先を大切に、地域社会への貢献を実現するためには利益が必要であると痛感。そこでランチェスター戦略を取り入れた。産業用自動機械プロジェクトの運営はお客様の規模・業種よりも移動時間・距離を最優先し、車で1時間以内のお客様との取引に特化した。その結果、取引できるお客様は大幅に減少。しかし、数か月後には売上・利益共に大幅に改善された。忙しくても、儲からない常に資金繰りに苦労していた状況から効率よく収益をあげられる事業に劇的に変化していった。

さらに経営計画書に5年後10年後、社員が安心して生活できる事業運営を実現すると明記した。しかし、その利益を確保するためには狭いエリアでの設備事業だけでの実現は絶対に無理なのは明白であった。そして、

新商品サービスが必要との結論にいたり数多くの自社ブランド製品をプロデュースした。

5. 自社商品

これまで数多くの自社商品を開発し、特許や商標を取得してきた。その中でも1番注目を浴びているのがベルハンマーという超極圧潤滑剤。機械の整備やバイク・自転車のお手入れなどで使用され活躍している。自社ブランド立ち上げ当時、9名という社員数であったため、全国のお客様に訪問営業することは不可能であった。そこで、少人数の社員でも全国からお客様が集まる展示会に目をつけ、幕張メッセや東京ビックサイトで開催される展示会に出展。作戦通り、スズキ機工の展示ブースは大盛況。多いときは4000名のお客様との名刺交換を実現した。そこにTBSがっちりマンデー！が取材にきてテレビに取り上げられた。テレビ放送後、年間販売本数5000本だったのが、24時間で完売。1か月間電話が鳴りやまない状態が続き、その後約2か月納期延期のクレームなどで毎日深夜まで作業が続いた。そのことを活かし、今では絶対欠品しない仕組みに体制を立て直した。

6. 地域・社会貢献

偶然の出会いから旧工場を障害者福祉施設の作業所に貸し出している。経済的な自

立とは程遠い現状を目の当たりにし企業の成長と障害者の経済的な自立を共に目指す『お仕事シールプロジェクト』を立ち上げた。ベルハンマーのシール貼りは1個30円、ベルシザーの箱入れは50円で発注している。2016年度は465万円のお仕事をお願いすることができた。企業を通じた社会貢献をする上で、最も重要視しているのが、継続。事業の成長と共に歩むことで初めて中小企業でも絶えることのない支援（＝継続）が可能になると考えている。

7. 世界市場への挑戦

成長著しいアジア市場の販売拠点として地理的にもマーケット的にもベルハンマーとの親和性が最も高いタイに2018年4月、現地法人ベルハンマータイランドを設立した。目的は日本市場と同等の価格でベルハンマーをタイ市場に供給すること。現地のスタッフを4名採用し、活動している。

8. 今後の展望について

お客様のニーズを的確にとらえた商品開発をし、ICT戦略を最大限に活用した情報発信を行う。そして、世界市場への展開を見据え、タイから始まる新市場の開拓をしていく。