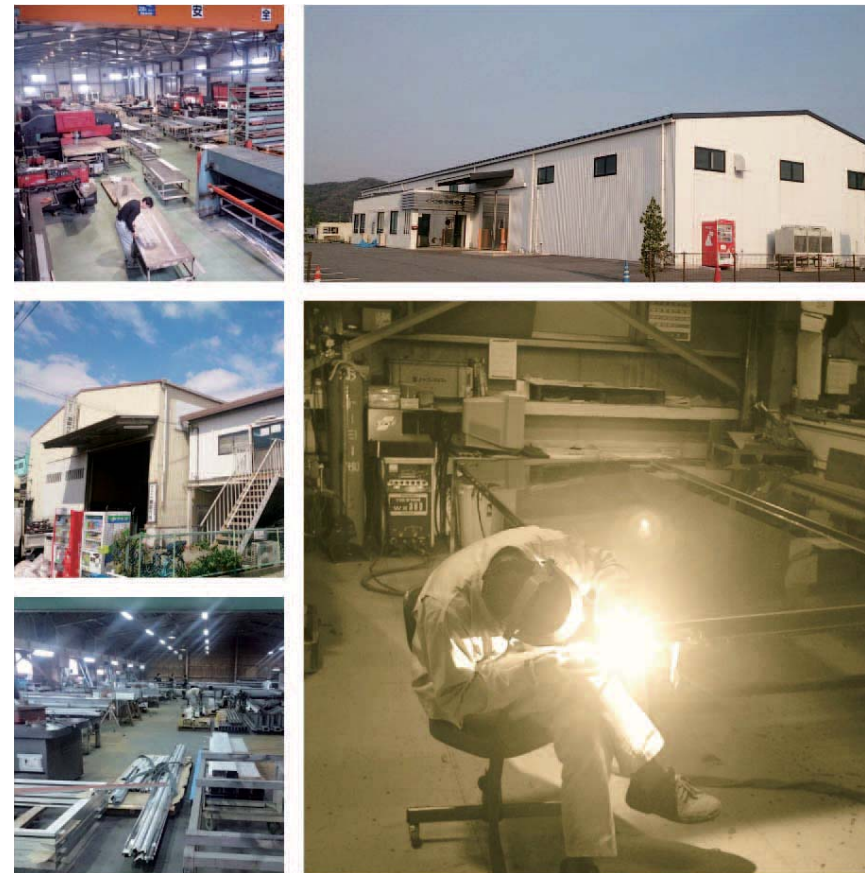


オンリーワンの精密な曲げ加工技術

高品位・高品質のオンリーワン・ステンレス製建具

株式会社 **一瀬製作所**



工場と制作風景

- 企画・提案
- 試作・受託
- 短納期対応
- 多品種少量
- 量産対応
- コスト相談
- オンリーワン
- 海外対応

社員の質を高め、製品の品質向上を目指します



代表取締役社長
いちのせ はやき
一瀬 勇樹さん

ステンレス製建具や装飾金物を主軸に、デザイン性や機能性などのさまざまな仕様に対応した高品位・高品質の製品を製作してきました。創業42年の歴史の中で培ってきた技術を結集することで、信頼される製品づくりを実現していきます。いいものを作るために、ささいなことでもこだわりを持ち、知恵をしばり、考え、発想力とアイデアの実現を追求してきました。今年度のスローガンとして「作り手は真の使い手たれ」を掲げています。誇りを持った製品づくりで、製品を通して社会に貢献していきたいと思ひます。

主な事業内容

ステンレス製建具、ステンレスおよびアルミ、スチール製の建築装飾金物の製作

主な取引先（納入先）

大手アルミサッシメーカー、大手シャッターメーカー

【住 所】〒571-0017 大阪府門真市四宮6-2-23
【TEL】072-883-3181
【FAX】072-881-9053
【創 業】昭和50年4月【設 立】昭和60年4月
【資本金】3,800万円 【従業員】56名

事業内容と沿革

確かな技術で顧客ニーズに応える

同社は昭和50年に一瀬勝美氏（現会長）が、大阪府寝屋川市で創業し、昭和57年に大阪府門真市へ移転した。創業以来ステンレス製建具をメインに、建築物の外装・内装に用いられる装飾金物などの製作を行う。

アルミサッシなどの住宅向け建具は規格に沿って製作されるが、同社が手がける製品は大型建築物などに取り付けられる規格外の特注製品だ。そのため、「一品モノ」の難しい要求に応える高い技術力が求められる。主な顧客は建設会社や大手サッシメーカーで、案件によっては数千円単位の高額な製品もある。実績に基づいた信頼関係とトラブルの際は迅速に現場へ駆けつける安心感から、顧客に高い評価を得ている。

平成27年に2代目社長として一瀬勇樹（はやき）氏が就任した。「お客様の要望に自信を持って答えられる、技術力を有する職人集団を目指す」を経営理念に掲げ、「個人作業になってしまいがちな職人を、会社という集団においても高い技術力が発揮できるようにしていきたい」と語る。さらに、職人として向上心を持ち、技術を研鑽し続ける人材の育成に向けて日々奮闘している。父・勝美氏と弟で専務の一瀬勝彦氏のサポートもあり、今年で3年目を迎え従業員からの信頼も厚く、さらなる改革に向けて環境は整っている。

強み

“ビル顔”高品位・高品質なものづくり

同社が手がけるステンレス製建具は“ビル顔”として大型建築物の正面玄関などに採用されている。ステンレス製の建具はアルミ製やスチール製の製品に比べて強度も高く、高級感や存在感を演出できる。

また、オーダー製品であるため、独自性を求めてデザイン性や機能性のアイデアが詰め込まれた製品を要求される。例えば、装飾金物のフレームに用いる金属の曲げ加工では、スマートな印象にするために、より薄く曲げる技術を要求される。競合他社が10mmの幅で曲げるところを、同社の技術なら材料の薄い板に溝を引くことにより、5mm幅で曲げることが可能だ。そのため、他社ではフラットバーと呼ばれる金属の板を溶接して5mmのフレームを用意するが、一枚の板から製作する同社の製品はより軽量で材料費も抑えられる。

同社の高い技術力は納入した製品を見れば一目瞭然で、新規の顧客の80%からは過去に納入した製品を見て、再発注の依頼がある。また、一瀬社長は同社の強みを「『徹底した納期管理・培われた経験・3次元CADなどの最新技術』を兼ね備えた生産体制にある」と語る。短納期で高度な要求の多い製品を、納期厳守で現場に納めることが同社の存在価値をさらに高めている。

カドマイスターの取り組み

生涯教育を通じて新たな魅力の発掘

平成30年には門真市ものづくり企業ネットワークを通じて、地元の高校生を採用する考えだ。新入社員や若手社員の育成に向けて、製作工程の共通部分のマニュアル化や、製作中の手元を撮影した動画に解説をつけたものなどを準備する。

また、撮影した動画は営業の際に製作工程を説明するための営業ツールとしても活用している。例えば、完成品だけ見てもわかりにくい溶接の工程では、まず開先と呼ばれる溝を設けてから溶接をして強度を高めているなど工程を動画で説明し、製品の価値を顧客に理解してもらうことで単価アップに成功した。手間をかけて製作している社員育成の教材が、社外では製品の価値向上に役立った。

その他にも、フォークリフトやプレス機械など7種の資格取得プログラムを設け、順次取得を促す。また、全社員を8グループに分けて2S（整理・整頓）改善マラソンを行い、社員に改善意識を根付かせるなど、計画的に社内マネジメントを行っている。

今後の展開

新たな挑戦作り出す未来

現状の課題は売り上げの100%が受注生産のため、建設業界の繁忙期にあたる9—12月は工場の稼働率が高く、3月に竣工して閑散期に入る4月以降は稼働率が落ちてしまうことだ。単価は低くても大量に生産して置き置きできるものなどを、これまで付き合いのなかった業界から、閑散期の工場稼働に向けて開拓していく考えだ。

また今後チャレンジしていきたいのは、自社製品の開発だ。門真市ものづくり企業ネットワークで出会った企業との共同開発などに積極的に参加し、インテリア用品や産業製品の筐体、介護用品などさまざまな製品の試作を行い、新しい発想のヒントを集めている。自社製品となれば販路の開拓も必要のため、仕事を待っている受け身の姿勢から自分たちを売り込む営業戦略が必要と指摘する。

社長就任以降、カドマイスターなどの認定制度も積極的に活用し、同社の強みや価値を目に見える形にしてきた。一瀬社長は「お客様、従業員、技術力が同社の宝」と胸を張る。

<http://www.ichi.co.jp/>

