工具などを中心とした塗装製品群

顧客を離さない塗装技術、他分野進出と人材確保で売上倍増狙う

有限会社 小山塗装工業所

本社外観

工具の塗装作業

カチオン電着塗装装置

塗装ライン

短納期対応　多品種少量　コスト相談　オンリーワン

高品質の模様塗装を武器に短納期・多品種少量生産に対応

代表取締役
小山 雅史さん

わが社は、昭和４０年の創業以来、各種金属の焼き付け塗装、（静電、粉体、カチオン電着）などを手がけています。「ものづくり」第一とし顧客に信頼されるべく励んでいます。顧客の多品種少量生産や短納期などのニーズに対応するのはもちろん、コストを抑え、製造時間の短縮につながる技術などの提案もしています。強みは静電塗装、粉体塗装、カチオン電着塗装と一社であらゆる塗装ができること、また、特殊模様塗装においては長年の経験を生かしたオンリーワンの技術ノウハウがあります。今後も顧客の役に立つものづくりや提案に取り組みます。

主な事業内容
各種金属の焼付塗装（静電、粉体、カチオン電着）

主な取引先（納入先）
（株）ロブテックス

【住　所】〒571-0034 大阪府門真市東田町12-27
【ＴＥＬ】06-6908-2191
【ＦＡＸ】06-6908-2191
【創　業】昭和40年5月　【設　立】平成8年11月
【資本金】600万円　　【従業員】4名

事業内容と沿革

オンリーワンの塗装技術で顧客に提案、強い存在感

「小山塗装工業所」は、現社長の小山雅史氏の実父敏郎氏が、昭和４０年５月に個人創業した。もともと野球小僧で高校野球選手として活躍していた現社長は、大学進学後は体育教師を目指していたが、２年間、他社で武者修行し、２５歳の時に入社した。平社員として現場に入り、幼少から見慣れていたとは言え、畑違いの塗装技術を頭だけでなく身体で覚えた。平成８年11月の有限会社設立と同時に、わずか３１歳で社長に就任した。それから２０数年経過し、今ではオンリーワンの塗装技術を持ち、顧客に納期短縮やコスト低減などさまざまな提案もできる企業として存在感を示している。

現在、同社の売り上げの９０％を占めるのが、静電塗装による機械工具の塗装とシャコ万力等のカチオン電着塗装である。販売先は東大阪の工具メーカー１社で７０―８０％、残りも同メーカーの関連・協力企業が占める。１社に偏る傾向は、リスクが大きいが、創業時から工具メーカーのニーズに応えることで強い信頼を築き、独自の技術力で他のライバル社の工具メーカーの参入を許さないほど、強く支持されている。

強み

高品質のオンリーワン塗装を武器に短納期・多品種少量生産に対応

同社が強みとするのは、短納期、多品種少量、コスト相談、そしてオンリーワン技術だ。短納期では、緊急なら朝に注文があれば、夕方には納品できる体制を整えている。また、扱う製品は100種類以上、色は50色以上、例えば電動工具の刃なら直径約10cmから600cmまで「注文は1個から、電動工具用刃物なら24時間で5，000枚は塗装できる」と多品種少量生産への対応にも小山社長は自信を見せる。

また、コスト相談においては、「今回は損して次回に得取れ」とばかりに一時的に利益を度外視して顧客の要望に応えようとするのではなく、長年のノウハウを駆使し、製品の形状、塗料の選択、塗装手順、具体的な塗装方法など、塗装に関するすべての工程で、いかに費用対効果の高い塗装ができるかを顧客に常に提案している。これらの提案ができるのは、塗装に関して30年以上経験を持つ熟練工が社長も含め3名もいるためである。中でも得意とするのが、静電塗装の中でも難しい模様塗装で、このオンリーワン技術は、コスト相談同様に、長年の塗装に関する経験の蓄積から他社の追随を許さず、顧客からは創業以来、注文が一度も途絶えたことがない。

カドマイスターの取り組み

オンリーワン企業を支える模様塗装技術

現在、売り上げの70％を占めるのが静電塗装で、その中でもハンマートーン等特殊模様塗装を得意にしている。塗装する表面に均一で立体的な模様を施す塗装技術で、角や曲面はムラなく、平面は均一に仕上げることが難しい。同社はこの特殊模様塗装を主にリベッターと呼ばれるカシメ機に施している。小山社長は「塗装はその日の天候や湿度で変わる。長年の経験とノウハウでムラなく均一に仕上げられる技術はどこにも負けない」と胸を張る。

コスト相談で信頼、顧客が顧客を紹介

現在、売り上げに占める主要取引先の割合は70―80％と非常に高い。通常なら1社に偏るリスクを軽減するところだが、小山社長は「顧客と景気の善し悪しに関わらず、ずっと良い関係でやってきた」とし、お互いの信頼が、リスク低減につながると、顧客第一主義を掲げる。おかげで、主要取引先自身が関連企業や協力企業を紹介してくれ、今ではそれらの紹介先ともしっかり取引が定着しており、信頼が事業を着実に拡大させている。

今後の展開

取引先を第一、周辺設備投資や人材確保に力

小山社長は、ここ数年、金融機関が開催するビジネス交流会への参加を積極化している。というのも、オンリーワンの技術を継承してくれる若手社員の確保と同技術の他分野への展開が狙いだ。平成２４年には「門真メタルスーパー群団」にも参加した。これまで地元の企業とは取引関係があまりなかったため、疎遠となっていたが、参加を機に大阪府門真市内の企業経営者らとの異業種交流を通じ、これまでの工具分野だけでなく、他の業種や分野への事業拡大を狙う。

平成２８年8月には大阪府の中小企業顕彰制度「大阪ものづくり優良企業賞」にも選ばれた。今後は、塗装機器の最新化と、塗料に関する最新情報の収集により、主要取引先を第一としながら、周辺設備への投資や人材確保に力を入れる方針だ。小山社長は「これらへの取り組みで現在の売り上げを2倍にしたい」と意気込む。