

いち早くデータベース化を確立し、強みは少量多品種

社名などではパッキングと表記されるが、一般には広く「パッキン」で認知されている。例えば蛇口から水がポタポタ落ちるようになると、「パッキンが擦り減ったか」といった具合に使われる。

産業界では、防水はもちろん導電、絶電、防塵、防振など多岐にわたっている。大きいものだと縦横2m、小さいものはミリ単位になるが、株式会社東金パッキングは、細かいものを得意としている。細かいもので少量多品種、素材はゴム、ゴムを発泡させたゴムスポンジ、フィルム、両面テープ、粘着テープ、エアフィルターなど。

大手が二の足を踏む少量多品種に特化し、スピード、精緻さなどを持って顧客から高い評価を得ている。代表取締役社長の中川六己氏に、どのような事業経営を想定し取り組んでこられたのか、語っ

ていただいた。

1人で立ち上げ、データベースによる管理システムを開発

パッキングという業界、昔は下町に家内制手工業的な零細企業が多くあり、「だるま」と呼ばれる手動でおかみさん達がくり抜き加工していた風景



中川 六己 社長

が見られました。最近では事業者の高齢化にともない、零細企業は減り、逆に中小が増えてきましたが、私も創業当時は、私1人事務1人のまさに「抜き屋さん」でした。

受注形態は少量多品種。量産したくても設備はないし、人もいない。

まとまった仕事を受けたことはありますが、そういう仕事はドンときて終わると、大抵は次いつ来るか目処がたない。経営の不安定さを極力排除するために、少量多品種をいかにうまく回していくか、ということを考えてきました。

当時、この業界はラフにやっても通用するところがあったのですが、まず思ったのはパソコンがまだ一般に行き渡っていない時から、パソコンを使って受注・納品までの、流れを良くすることをまず考えました。「納期の管理をしつかりやる、無理だと思われるものでも、何か方策を検討し、顧客の要



望に応える」です。

続けて目指したのが精密なものを提供するのための品質管理です。

仕組みはパソコンソフトの業者と一緒に作りました。さまざまな条件をインプットし、シンプルに答えがでる状態にしました。

弊社では定番という概念はなく、1ミリ違ったら、まったく別物。穴の径がちよつと違うだけで、別の製品になる。そのシステムを作りあげる前は作業と工程管理が非常に大変で、時間をむやみにロスしていました。月に何千



カッティングマシンによるシートカット



カッティングマシン全景

点と来る発注から、それを捌くのに、独自につくったシステムがなかったら、できなかったかもしれない。

その他メリットの1つにデータは、日々蓄積されていきます。アバウトな単価の設定がなくなります。また新規ばかりとは限らず、「何年前のもの」を、というリピートも当然きます。システムができる以前は、過去の受注シートをひっくり返しなごらの作業が、無駄な時間をつくりだしていました。

今は過去何回、リピートがあつて、それぞれのときに、何個つくっていたかわかるし、顧客の求めに応じて情報を提供することもあり喜ばれています。受発注の際、社内の決め事があります。顧客から、図面など必要なオーダーが渡されます。

それに対し、我々はA4判1枚のチェックシートをつくつていて、材料は何か、加工はどうするか、用途は、納期は、担当者は、機械はどれをつかつて、どのように加工したかを記入することが必須です。

加工方法を勝手に変えることは、NGです。トレーサビリティを出すようにとの要望は多々あり、この作業はその意味でも軽んじることはできません。

三鷹の都市型工業団地で 事業の転換点を迎える

創業から10年ほどたった頃、三鷹市は平成元年、都市型の工業団地「三鷹ハイテクセンター」をつくり、同社はそこに入るこゝになつた。

——工場が狭かつた、というのが主な動機でしたが、広さと事業拡大は比例していくというのを実感しました。事業範囲が広がり、従業員も増え、規模の拡大につながりました。センターに入居した工業関係の会社は20社。おかげで加工をやっていたただく会社が増え、世界が広がりました。

防衛・航空宇宙関係の 厳しい要求に応える

もともと三鷹は、航空関連産業がさかんな土地だつた。今、同社のパッキングの使用先で多くを占めているのが航空・防衛関係だ。これも何かの縁と言つていいだろう。

——受注割合は、防衛4割、航空宇宙2割、その他、弱電などの産業機器です。

業界では早い方だと思ひますが、平成19年にISO（国際標準化機構）9111と14001を取得。取つても取らなくても、今までやつてること



プレス加工段取り



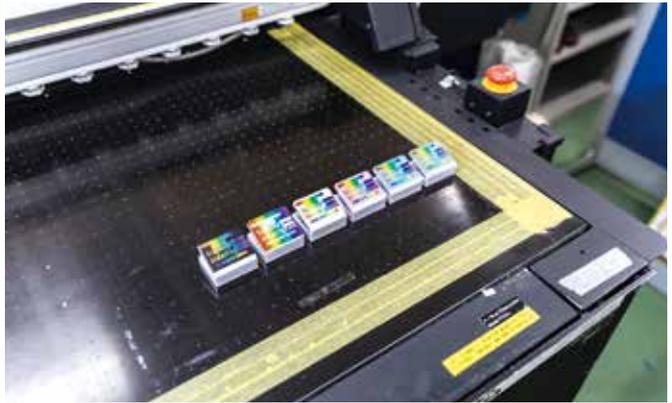
プレス加工機

と一緒に。ただ、取つていけると信頼感が増しますね。

防衛・航空宇宙関係では、1つの部品に10枚から20枚の書類が求められます。それだけ、狂いのない製品を求められ、それに応えていくことが、厳しい物作りにつながつていくことだと思ひています。



ゴムシートの裁断加工



UVインクジェットプリンタ

**平面のインクジェット印刷から
立体のノベルティグッズへ
範囲拡大**

別会社を立ち上げパッキング以外の事業として、パッキング用のフィルムに、シルク印刷を使った仕事を大量に受けることになった。1版ずつ重ねていくシルク印刷は効率が悪く、下火になっていた。

—シルクからUVインクジェットに切り替えたものの、低迷はしばらく続き、パートの方に時間短縮してもらって、やりくりしました。しかし10年ほど前から信頼されるようになり、忙しさがやってきました。今では、化粧品、鉄道関係では駅構内の案内板、ノベルティグッズなどに広がっています。社員は4人。忙しいので24時間体制も考えています。

**A1時代でも、事業承継
で夢はつながっている。**

同社では来年の事業承継に向けて、計画は進められている。後継者は取締役営業部長の横山豊氏。

—事業承継は来年やることになっています。7月決算なので、それを機に社是をつ



ゴムシートの接着加工

くったり、いろいろ考えているようなので楽しみにしています。

とにかく技術の進展はすさまじいので、私はとてもついていけない。若い人に頑張ってもらうのが一番です。その点、「きらぼしコンサルティング」のトップスクールがいいと思います。次期社長の横山は卒業生で、現在は課長が受講中です。かつて盛んに言われた異業種交流というのは最近聞かれなくなりましたね、その点、同じ立場にいる人たちと勉強しながら世界が広がります。

● 事業のやり方とかも変わってきてます。その辺はそれぞれ専門の方が教えてください。その中で自分でいいものを見つけていけばいいと思いますよ。

工場の中を横山氏に案内していただいた。その中で目を引いたのがミニ二口

ボットが導電パッキンで基盤の中の溝を埋めていくところ。電磁波がもれないように、というこのようだが、迷路ゲームを連想させる。その近くで女

性従業員が1人で何かに取り組んでいる。横山氏は、「これのオーダーは1個なんですよ」と言うが、顔は愉快そうに笑っている。最新技術と人間の技、東金パッキングの存在価値を見た思いだ。

中川社長は言う。「技術や経営はまかせて大丈夫ですが、4月から2人試用で来ています。基本は人間だから、そのためにも、人間教育をしっかりやりきってもらいたい」と。

中川社長は、長い間1人で道を切り開いてきた苦勞人。「我々にしかできないものを極めていきたい」と将来を見据える横山次期社長の前職はガソリンスタンド勤務。異色のパトナタッチだが夢は確実に繋がっている。

株式会社東金パッキング

- 代表取締役社長 中川 六己
- 本社 東京都東村山市青葉町 2-40-10
電話 042-390-3717(代)
- <http://www.togane.co.jp>
きらぼし銀行 久米川駅前支店会員

取材・構成 ● 永瀬 満