



①本社屋外観
②研磨作業その1
③研磨作業その2
④研磨作業その3
⑤奥が鏡面加工前、手前が加工後

こん こう けん ま こう ぎょう
金剛研磨工業 株式会社



代表取締役
高木 幸次さん

感謝の誠心でアルミダイカスト製品の
研磨技術を提供、社会に貢献

アルミダイカスト製品の 研磨技術で社会に貢献

事業内容と沿革 「研磨で社会貢献」を理念に年間72万個を研磨

私たちは「感謝の誠心をもって、より良い研磨技術を提供し、社会に貢献します」を経営理念とし、アルミダイカスト製品のバリ取り、鏡面仕上げ、ショットブラスト仕上げなど、さまざまな研磨加工を手がけています。加工品は年間で72万個に及びますが、品質方針に「不良ゼロを目指す体制作り」を掲げ、年間の不良品の発生を10個程度に抑えつつ、顧客の求める高品質、短納期、多品種小ロットなどのニーズに応えています。社員は20代、40代、60代に2名ずつとバランス良く、現在は日々、生産能力の向上と技能伝承に力を入れています。

- 主な事業内容
アルミダイカスト製品の研磨仕上げ・ショット仕上げ
- 主な取引先(納入先)
自動車部品メーカー、鉄道車両メーカー、オフィス家具メーカー

住 所 / 〒570-0002
大阪府守口市佐太中町2-34-9
TEL / 06-6901-5417
FAX / 06-6901-2055
創 業 / 昭和31年10月
設 立 / 昭和39年2月
資本金 / 2,000万円
従業員 / 9名

<http://www.kongokenma.com/>

「金剛研磨工業」は、昭和31年10月に家電メーカーのアイロンなどを磨く事業で個人創業し、昭和39年2月に株式化した。現在は自動車、鉄道車両、家具、船用機器、内装品などに使われるアルミダイカスト製品などの表面仕上げを手がけている。ダイカストとは、溶融したアルミニウムなどの金属を金型に圧入し、高精度の鋳物を短時間に大量生産する鋳造方法の1つ。

研磨の内訳は、これらのアルミ製品をきれいに塗装やめっきができるようにバリを取り、表面を滑らかにする研磨

作業が約60%、表面を鏡のように加工する鏡面加工が約20%、残りは表面に細かい砂など吹きつけ、梨の表面のような模様にするショットブラスト加工や穴開け加工が占める。平成23年に先代(実父)を引き継いだ2代目の高木幸次社長は、「感謝の誠心をもって、より良い研磨技術を提供し、社会に貢献します」を経営理念に掲げ、現在、年間72万個以上にも及ぶ製品の研磨に取り組んでいる。

強み 経営理念と 品質管理の徹底で 売り上げ倍増

「不良ゼロを目指す体制作り」を品質方針に掲げる。年間で72万個を研磨する中で、削り忘れ、削りすぎ、ショットムラなどの不良品は、平成26年度でわずか14個、平成27年度は10個と低い発生率を誇る。

しかし、平成17年の高木社長の入社当時、年間約120個の不良品が発生し「それくらいしゃーないやん」の意識が蔓延していた。これに対して「品質管理は人管理」と社員の意識改革に取り組んだ。まず、毎朝、朝礼を実施し、経営理念、品質方針、日々の目標を唱和した。不良品が出ると原因と対処法を提示し、防止にも取り組んだ。次に社員の自主性を重んじ、仕事は社員自身で選べマイペースでできるが、1個あたりの加工単価を個別に提示、単価アップできない場合は本人に改善法を考えさせ、やる気を引き出した。時間のかかる改善策だったが、辛抱強く取り組んだ結果、平成17年度は取引先が2社で売上高は2,000万円だったのが、平成28年度は10社で4,000万円と倍増した。

経営と人材育成 経営と職場環境の改善で 無借金経営に目処

高木社長の社長就任当時は、常に相談できる経理や経営の専門家が不在なこともあり、経営的に非常に厳しい状況にあった。「父は『この会社は続かない』』と言ひ、税理士に相談しても匙を投げられそうな状態だった」と高木社長は当時の厳しさを語る。就任直後から、協力してくれる税理士を探し、低金利融資、技術向上、新規開拓などで経営改善に取り組んだ。そのおかげで就任1年目から黒字経営に転換したばかりか、あと7年程度で無借金経営への目処も立った。

一方「みんな楽しく過ごせる会社」を目標に職場環境の改善と人材育成に取り組んだ。週休二日制を基本に時給月給制を採用し、個々の成績に応じて時給を上げながら、社員自身のやる気を辛抱強く促し、不良率の低減に取り組んだ。これらのおかげで若手社員が「一生ここで働きたい」と発言するほどの職場環境を整えた。社員も20代、40代、60代に2名ずつと技能伝承にもバランスの良い年齢構成を実現した。

今後の展開 複雑、小量、大物に挑むも 利益は社員に還元

現在の売上高は、約4,500万円(平成29年2月期見込み)だが「仕事量と社員の能力とがちょうど釣り合っており、これ以上の売り上げ拡大より利益率の向上を優先したい。そこで得た利益は社員の給料アップと職場環境の改善に使う」と高木社長は、敢えて今の売り上げ至上主義の風潮に異を唱える。その実現策として社員の自主性を刺激して個人の生産効率をさらに高める一方、加工費がアルミに比べて高いステンレスや特殊鋼品に研磨の幅を拡大する。

特に鏡面加工では、機械化が難しく、人の手でしかできない複雑形状や小ロット製品に力を入れる。新たに大物の研磨にも参入する。すでに本社近くに約56㎡規模の土地と工場を購入しており、平成29年3月から食品・化学工場で使われる搬送用スクリューや金属製オブジェなどの鏡面加工の受注を目指す。これらの計画の根底には社員を大切に思う気持ちがある。「目標は行列のできる研磨屋」とする高木社長の挑戦は続く。