



① 医薬品用装置「リフィーマ」
② 小型化した「リフィーマ シンプル」
③ 各種計測機器
④ 組立工場内のクリーンルーム

モリテツ電機 株式会社

- 企画力
- 短納期
- 小ロットOK
- 量産OK
- 試作OK
- 海外対応



代表取締役社長
つかもと いっぺい
塚本 逸平 さん

培ってきた実績と信頼を原動力に
高品質な設備機器を提供

大阪府の守口で部品加工業者として創業し、平成29年で70周年を迎えます。今では生産用機械器具の設計製作および先方からの支給図面による製作工事と部品加工お客様のものづくりに貢献しています。これまでの実績から得た信頼は「モリテツ電機」全社員の誇りであり、この先の取り組みへの原動力にもなっています。先人から受け継いだ技術に新しい考えを加え、よりいっそうお客様に喜んでいただける提案をしていきます。最適な設備機器の製造を通して、より多くの企業の皆様の助力になるよう、日本の製造業の縁の下の力持ちとなるよう、まい進して参ります。

- 主な事業内容
各種生産用機械器具の設計製作、
現有設備の改造と分解点検修理
- 主な取引先（納入先）
電子部品メーカー、半導体メーカー、自動車メーカー、医療機器メーカーなど

住 所 / 〒570-0005
大阪府守口市八雲中町1-1-24
TEL / 06-6908-6421
FAX / 06-6904-6627
創 業 / 昭和22年2月
設 立 / 昭和27年3月
資本金 / 1,000万円
従業員 / 47名

<http://www.moritetsu2000.co.jp/>

電子部品や医薬品など、 幅広く製造業を支える設備機器メーカー

事業内容と沿革

70年間培ってきた実績で顧客からの信頼を維持

「モリテツ電機」はあらゆる製造業を相手に生産用機械を納入している生産設備メーカーだ。昭和22年に「塚本鉄工所」として創業し、平成29年で創立70周年を迎える。昭和27年に「守口鉄工」として法人化し、昭和45年に現在の社名に変更した。当初は主に部品加工や軽微な装置を手がけており、松下電器産業(株)（現 パナソニック(株)）の電子部品事業の工場に生産設備を提供していた。塚本公春会長は「かつては仕事のほとんどが松下電器だった」と振り返る。

1980年代以降は取引先企業の幅を広げ、今では電子部品メーカー以外にも半導体や自動車、医療機器関連メーカーに向けて生産設備を出荷している。生産設備機器の仕様は一品一様。自社で図面から用意することもあれば、顧客からの支給図面を基に最適な提案をしながら生産設備機械を組み上げる。提案型のビジネスができるのは長年の実績によるものだ。幅広い業種の顧客を相手に培った技術と技能で顧客に提案し、たくさんのリピート顧客を抱えるまでに成長した。

強み

技術力の向上に伴い 新規取引先を開拓

創業70年の歴史の中で培ってきた経験と実績が何よりの強みだ。バブル崩壊やリーマンショックなど、景気を左右する大きな時代の波を乗り切ってきた。電子部品メーカーの製造装置を主に作っていたが、今では対応する顧客の業種もさまざま。技術力の向上とともに自信を培い、提案力を強化して顧客の幅を広げた。これには不景気のおおりで会社の経営が滞ることがないよう、リスクヘッジの意味もある。塚本会長は「顧客がさまざまな業界にあるため小さい景気変動には影響を受けにくい」という。

平成20年のリーマンショック以降からは医療関連機器業界への参入を本格化した。きっかけはとある医療機器メーカーからの引き合いだった。これを契機に、医療は生活に欠かすことができない、景気の影響を受けにくい業界だと認識するようになった。参入してまだ日は浅いが、今後もこの分野には注力して取り組んでいくという。また、対外的な営業活動にも力を入れている。展示会などに積極的に出展し、技術力のアピールに努めている。

自社製品開発

独自製品を開発し 技術力を外部にアピール

展示会で技術力をアピールするためには、展示会場に設置できる実機を用意しなければならない。だが、設備機器メーカーは受託生産対応がほとんど。展示会へ出展できる自前の機械がなかった。そこで目指したのが、展示会へ出展できる自社オリジナル装置の開発だ。

現在もっとも注力している医療関連業界を想定し、医薬品用の小さな瓶に薬液を封入する装置「リフィーマ」を開発した。「リフィーマ」には、これまでに幅広い業種のメーカーの装置を手がけてきた経験と技術を反映させている。旋回テーブルや静電除去装置などの取り付けや、タッチパネルを搭載して使いやすさも追求した。展示会への出展をきっかけに声がかかり、営業力も向上している。新たな顧客の開拓にも効果があるという。「リフィーマ」には少ロット生産対応の「リフィーマ シンプル」もあるほか、顧客仕様に合わせたカスタマイズが可能だ。

今後の展開

次世代を担う 人材の獲得と育成で 成長を目指す

リーマンショックのような大型不況に直面すると、製造業における設備投資は低迷してしまう。塚本会長は「景気が悪化すると、大企業の設備投資は後回しになる傾向が強い」と、これまでの経験を踏まえて対策を講じている。納入先の多様化もリスクヘッジを意図していることだ。さまざまな業界とのパイプを構築し装置を納入することで、多少の景気変動では影響を受けにくいようにしている。

多様な業種からの依頼に対応するためには、高い技術力の維持が求められる。そのために人材の育成には力を入れているという。塚本会長は「入ってきた人材を『人財』といえるレベルまで育て上げないといけない」と力を込める。人材獲得は容易ではないが、新卒採用にも積極的に取り組んでいる。次の世代への技術・技能の伝承を通して、顧客満足度を高め、さらなる成長と事業拡大につなげていく。