

株式会社ヒラ・テック

スキルアップと設備の充実で 県内トップレベルの技術を持つ会社に



▶▶ 同社製品の代表例。左は化粧品原料の液体貯蔵タンクで、HIRA-tec inc.の銘が付された同社ブランドの製品。右は製薬会社や食品会社用のサニタリー仕様のサンプル。

いわゆる“もの補助”の支援を受けて導入されたマシン。上は白山工場、下は▶▶ 本社。申請にあたっては富山信用金庫がサポートし、当中小企業支援センターのマネージャーもアドバイスした。



ステンレスや鉄、アルミの溶接・板金製缶加工では県内トップレベルの技術を有するヒラ・テック。その始まりは平成17年にさかのぼる。同業の会社でおよそ10年間、修業を積んだ後で起業した平山喜将社長。産声を上げたのは富山市のハイテク・ミニ企業団地だった。

これまで、デフレスパイラル、リーマンショックなど数々の不況の波に襲われた時期もあったが、「いわゆる営業で仕事を取りに歩いた経験がない」と平山社長はいう。ただ、一方では、公的な産業支援を有効に活かし、会社の差別化や体力増強を図ってきたのだ。

人づくり、組織づくりのヒントを専門家から

創業から5年ほどした時だ。知人の経営者が自社のマシンを入れ替えるにあたって、「従来の機械を貸し出そうか」と平山社長に打診してきたのだ。事業拡張のチャンスと捉えた氏はその申し出を受け入れることに。またそれ以降、機械を導入したり、人材も増やしたりした結果、企業団地のスペースでは手狭になり、移転先を探すようになった。

いくつかあった候補の中から、現在の地に移ったのは平成23年4月のことだ。従業員はすでに10人を超え、経営者としてのマネジメントの必要性を痛感していたのだが、目の前の仕事をこなすので精一杯であったのと、管理業務や人材育成に不慣れだったため、その整備・充実については後手に回っていたきらいがあった。

平山社長は、旧知の中小企業支援センターのマネージャーに相談。創業時から知り合っていた経緯があったため、「一度ゆっくり相談し、率直な意見が聞きたい」とリクエストしたのである。

「確か当時は12~13人の従業員がいました。その中からリーダーを3人養成し、それぞれ部下が3人程のチームとして仕事を回していけたらと考えていました。また若手には、いずれは自分もリーダーになる自覚を促し、全員が自分の頭で自発的に考えることのできる組織づくりを目指したかったのです」

平山社長は当時を振り返ってそう語る。これを受けてマネージャーは専門家派遣制度を活用して、「現状確認、課題の整理、改善行動の検討、そして短期・中期・長期の目標を立てるなどの手法を身につけるため



◀ 工場内で作業する同社スタッフのみなさん。最近では女性も多く、同社で一番在籍年月の長い社員は女性だそうです。

の指導を受けたらよい」と助言。こうして平山社長は当機構が推薦した専門家を招き、のべ6回にわたる指導を仰いだのだ。

「毎回、リーダー3人と私が、専門家から出される課題を話し合い、掘り下げ、当社の場合に当てはめてその解決策を探し、指導の翌日から実行するよう心がけました。いろいろ先延ばしする傾向があったのですが、私やリーダーが具体的に動き始めることで、社内の機運を盛り上げるよう努力しました」(平山社長)

その結果、いわゆるPDCAのサイクルを回し続けることができるようになり、また「ステンレスの溶接等では県内トップレベルの技術を持つ会社」へとステップアップするきっかけをつかんだのだ。その代表例が、石川県のある企業からのステンレス製品の受注。従来その企業では、外注先のほとんどは関西の工場であったものを、「地元北陸の技術の確かな企業に外注したい」と方針を変え、ヒラ・テックを指名してきたのだ。

同社としては、腕を見込まれてのことだけに願ったり叶ったり。後には白山市に工場を構える(平成27年9月)とともに、ものづくり・商業・サービス革新補助金(26年度補正、実施は27年11月)の採択を受け、ステンレス製の大型食品機械の本格製造に向けて設備投資を行い、新たな一歩を踏み出したのだ。

仕事の間口をさらに広げて……

順風満帆に進んできた同社であったが、一番の取引先に育った白山市の企業が、隣の加賀市に移転することに。さらなる受注拡大を目指していたヒラ・テックにとっては、これは青天の霹靂であった。その企業からの発注が少なくなるということはなかったものの、設備投資を行い、また従業員も増やし、資金繰りが従来より厳しくなることは目に見えていた。新しいスタッフの教育も課題として浮かび上がってきた。同社では再度、専門家派遣制度を活用して資金収支計画を作成するとともに、人材育成に関する指導などを受けたのだ。

「ここ数年は、景気は上向き加減でハローワーク等に求人票を出しても、経験者が応募してくることはほと

んどありません。未経験者ばかりです。でもその未経験者を、『ヒラ・テックに任せたら安心だ』といわれるような職人に育てるには、時間がかかるものです。しかも最初のうちは仕事になりませんから、コストパフォーマンスでいうと未経験者を雇うことはリスクになるわけです」(平山社長)

そうはいつでも次代を担う技術者を育てるには、未経験者をプロにレベルアップさせなければいけない。

「仕事で毎日溶接していくと、腕は確実に上がります。そして少しずつ難しい仕事を任せ、技術の習得を図り、本当に難しい案件の時は、手順や加工の仕方など細かいノウハウを指示し、できるように教えます。時には目の前でやって見せることも。この繰り返しの中でプロになっていくのです」と平山社長はいうが、それでも最初の半年、1年は経営的に負担になる。そこでヒラ・テックでは専門家の勧めもあって、ものづくり人材等育成支援事業(27年度)の採択を受け、人件費の助成を受けての人材の確保に乗り出したのだ。

また、ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金(27年度補正事業、28年12月実施)の支援を受けて、医薬品製造装置の部品づくりに本格参入するために、いわゆるロボット溶接機を導入。コンピュータで制御されているため、速く、精密で、正確な溶接が可能になった。今後新たに養成される溶接、板金のプロの腕前と相乗効果を発揮し、技術のヒラ・テックがさらに押し上げられるのでは…、と期待されているところだ。

Profile

所在地 富山市中沖534
資本金 500万円
従業員 34名
事業 金属部品加工
TEL 076-471-5566
FAX 076-471-5569
URL <http://hiratec.jp/>



「既存の客先企業から、お客様を紹介していただけようになり、仕事が増えていった」と話す平山喜将社長。