



微細加工の問題解決と提案で新分野を拓く

株式会社西本電器製作所 奈良県奈良市

長年の間に培われた精密マルチフォーミングプレス技術により、半導体・電子部品用微細リードピンの製造で、かつて全国シェアの3割を占めた株式会社西本電器製作所。日本の半導体産業がグローバルシェアを落とす中、同社は精密加工技術を磨き新市場開拓を進め、通信事業、ソーラー事業、部品事業の多分野で優れた技術力を誇る。

高精度部品の製造では、発注者と生産現場との「摺り合わせ」が重要となるが、従業員の問題解決・提案力、コミュニケーション力の育成により取引先からの信頼を勝ち取り、平成18年には中小企業庁の「元気なモノ作り中小企業300社」に選出された。その後の「リーマンショック」もいち早く乗り越え、ますます発展が続く。

会社概要



会社名：株式会社西本電器製作所
本社：奈良市北之庄西町2-6-5
電話：0742-62-1088
FAX：0742-62-1066
創業：昭和40（1965）年1月
設立：昭和58（1983）年3月
代表者：代表取締役社長 西本 榮三
資本金：4,800万円
従業員：94名（パート含む）
事業：電子部品用リードピン・光通信用部品及び精密金属部品製造
URL：<http://nisimotodenki.com>



本社工場（上）と大型プレス設備が入る第3工場（下）

トランジスタ用リードピンから創業

半導体は様々な工業製品に頭脳として組み込まれ、「産業の米」とも言われる。株式会社西本電器製作所は、半導体などのリードピンメーカーとして、トランジスタから超LSIに至る半導体の急成長とともに微細加工技術を磨いてきた。

同社は、1965（昭和40）年、現社長の西本榮三氏、現会長の西本信一郎氏らの3兄弟が、農家の納屋を借りて創業。やがて、日本が世界の半導体市場を席卷するまでに発展するとともに、同社のリードピンも全国シェア3割を占めるに至った。

長年培った超微細加工技術で新分野を開拓

2000年代に入ると、日本の半導体も海外勢に押され、生産量が減少傾向をたどるようになる。そこで、次の一手として手掛けたのが、光通信の中継・接続部品であり、光通信網の急速な発展とともに同社の次なる成長エンジンとなった。

「ちょうど半導体向けに大規模設備投資をした時期に、大口の受注が無くなり、早急な新分野進出に迫られた。そこで、自社の微小加工技術が生かせる分野として、当時急速に伸び始めた光通信へ進出した」と同社長は当時を振り返る。

そして現在、リードピンの他では、光通信網向けを中心に自動車用、無線通信等々の多岐にわたる微細部品の技術提案型メーカーに発展した。

鍛えられた現場力で問題解決・提案型企業に

同社では、プレス、切削加工、精密溶接などの多様な微細加工技術者の育成と積極的な設備投資により、多品種少量生産の顧客ニーズに応える。

また、主力の技術・設備としてマルチフォーミングプレスを持つ。これは、マシンに送られた部材を、複雑な3次元形状の曲げ加工や、高精度な丸曲げ加工を高速で行うもので、短納期、低価格、そして技術アドバイスができる問題解決・提案型企業の原点である。



積極的な新鋭設備導入と人材育成が微細加工部品を生み出す。

さらに、機械設備は自社内で独自に改造する。金型さえも自社で製作することで、生産効率の向上、複雑形状への挑戦が可能となり、新分野への進出の原動力ともなり、また、この改造能力が他社との競争力を生み出す。

高技術人材を育成する人事戦略

同社の現場力の核として「仁政塾」がある。これは、毎日の始業前に行われる自由参加の勉強会で、多くの従業員が参加し、技術や情報の共有化と能力向上に向けた自主的な活動を行う。

塾は、塾生がテーマを見つけて交代で講師にもなり、技術の習得はもちろんのこと、いかに人に伝えるかというコミュニケーション能力、プレゼンテーション能力の訓練の場でもある。

同社の人事方針は、社員をかけがえのない存在として、苦しくても雇用リストラはしない、そして、積極的なセミナー参加等による理論習得に加えて、実際に先端設備により作業する中でこそ、技術の継承と、先進技術の習得があるとするものである。数々の新鋭機械を揃えるのも、新しい技術を習得・研究し、優秀な技術者を育てるという目的を併せ持つという。

また、同社の掲げる6Sもユニークである。一般的な5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）は当たり前の活動であるが、それにサポートのSを加

えた。一人ひとりが抱える問題を従業員みんながサポートし、さらには、喜びを家庭に持ち帰り、家族からも支えられるようにとの思いである。

人材は日本のモノづくり力の原点

先端的新製品が世に送り出されるまでには、設計の段階から「摺り合わせ」が始まる。設計では、できるだけ高性能・高品質を目指す、実際の生産現場では生産が容易、あるいはできるとは限らず、また、コスト競争力も重要である。

そのため、発注者や設計者と、製造現場との人と人との「摺り合わせ」が、日本のモノづくりにおける競争力の原点とも言われている。

その点では長年にわたり培われた同社の問題解決力・提案力、さらにコミュニケーション力は、取引先からも頼りにされ、同社の主力納入先の大手企業からは、最も貢献度の高い取引先企業に贈られる「ベストサプライヤー賞」を受賞した。

小さくとも強い会社を目指し新たな市場を開拓

同社の将来ビジョンは、「規模の拡大は狙わず、小さくとも強い会社を目指し、新たな市場を開拓する」である。そのための三本柱として「事業承継・技能伝承」「新たな市場開拓」「ブランド力の構築」を掲げ、優れた人材を武器に、決して価格競争に陥らない方向性を打ち出し、安易な海外進出も目指さない方針である。

さすがに2008年秋のリーマンショック直後は業績の急降下に直面した。しかし、世界同時不況に見舞われるなか、高品質・高性能ながら低価格に抑える生産技術が注目を呼び、やがて落ち着きを取り戻した後は、リーマンショック前を上回る業績の伸びを示し、大幅な人員増も行っている。

また、新分野としてソーラーシステム販売分野に進出した。これまで、作る技術の向上に重点を置いてきたが、それに加えて、販売・販路開拓にも力を入れたいという意味合いもあり、販売要員の新規増員も図っている。

今、グローバル競争の中で、日本のモノづくり空洞化が危惧されているが、その解決策がまさにここにある。（山城 満、岡本 忠）