

精密板金技術を研鑽し続け一世紀。
「二業種一社」の取引方針を貫き、顧客の
パートナーとして揺るぎない地位を確立。
茨城に根付く地元密着企業として、地域
と共に成長を続ける



TOP INTERVIEW TP

岡田鋳金 株式会社 代表取締役社長 増田 武夫

ますだ たけお

昨年、創業100周年を迎えた岡田鋳金株式会社
(本社：東京都大田区)の増田武夫社長に、経営

理念や事業内容、また人材確保などについてお聞き
しました。(聞き手：弊社社長 大森 範久)

拡張性を求め、1988年(昭和63年)に東京から茨城県小美玉市に進出。

貴社は東京で創業されたのですね。

社長 1923年(大正12年)に岡田一が東京都四谷区
で岡田銅工場を創業しました。創業したのは関東大
震災の少し前でしたが、幸い四谷の工場は被害を免れ
ました。

その後、芝区の三田、品川区の大井鈴木ヶ森へと移転し、
1945年(昭和20年)には戦災で工場を焼失しまし
たが、その時は知人のご好意で工場の一部を借りて、焼
け残った機械設備を修理し、戦地から帰還した従業員と
共に事業を継続する事ができました。そして1949年
(昭和24年)に現在の東京本社である大田区蒲田に
移転し、1988年(昭和63年)には、ここ茨城県小美
玉市へと進出しました。

進出先として茨城県の小美玉市を選ばれた理由は何
でしょうか？

社長 東京では音と振動の問題で夜間作業が全く出来
ない状況で、拡張性も無く、工場の移転は待った無し
の状況でした。そこで工業団地を探しましたが資金的
な制約から価格が折り合わず、別物件を探しました。



取材風景 左：大森 範久社長 右：増田 武夫社長

時期はちょうど1988年（昭和63年）のバブル期後半で、野球場跡地を案内してもらい購入しようとした矢先に売却先が決定したとの連絡が入り、大変困惑したのを覚えています。その代替地として紹介されたのが現在の場所でした。

当時はどのような状況だったのでしょうか。

社長 昔は近隣一帯が杉林だったこともあり、当時の東京本社周辺の土地相場の50分の1の価格で、小美玉の土地を購入できました。但し目の前の道路は未整備だったので、自前で砂利を500m敷きました。また水道が無いので地下水を使用していましたが飲み水には適さず、水道の新設が必要になりました。そこで急遽、地主の方に交渉したところ「そんなに困っているなら」と、水道管が来ている場所まで土地を細長く分筆して譲渡していただき、敷設しました。地主さまのご好意には今も感謝しています。

開設当初は大変なご苦労があったのですね。

社長 山林無指定のため、木々を伐採すれば宅地に転用できるのも魅力に感じられ、小美玉市進出の決め手と

なりました。工場予定地以外の杉林の開墾を現地で採用した従業員の父母の方々に手伝っていただき、私も指導を受けて伐採の作業をしましたが、よい経験になりました。

茨城県には都内から進出された企業が多いですね。

社長 私たちの進出は少し遅い方でした。バブル後の景気低迷で淘汰されてしまった先輩企業も多く、同時期に進出してきた企業にはそれぞれの苦労があったと思います。



会社正面玄関

お客さまの「困った」を解決し、パートナーとしての立ち位置を目指す。 顧客から絶対に必要とされる存在として成長する。

では改めて経営理念についてお聞かせください。

社長 経営理念は、全従業員の幸福を追求するとともに、お客さまの期待を超えるモノづくりをお届けすることで社会に貢献することです。また私たちのありたい姿としては、付加価値の高い板金製品とサービスを提供し、お客さまの開発・製造課題を共に解決することで、社会に貢献していくことです。

付加価値の高い製品とサービスの提供でお客さまの課題解決に貢献するのですね。

社長 弊社はお客さまの「困った」を解決してきた会社で、これからも「困った」を解決できる会社で有り続けることが存在意義です。歴史を振り返ると尚更そう思うのですが、誰でも出来る仕事は価格競争に陥ってしまいます。容易ではありませんが、課題解決能力の向上に

よりお客さまの「困った」を解決し続けられる会社であれば、これからも必ず成長できます。大変な仕事も多々ありますが、それを何とか解決しようという意識が社員に浸透しています。

「困った」を解決するとは、顧客との接点を強化し、技術を磨き続けることですね。

社長 その時代や製品により、要求されるものは工場のキャパシティや特定の技術力、また機械や人材など様々で、お客さま毎に多種多様な「困った」があります。出来る限りそれらの課題に応えることで、下請けというより「パートナー」としての立ち位置を目指し、お客さまから絶対に必要とされるサプライヤーとして成長していきたいと思っています。

昨年、2023年（令和5年）に創業100周年を迎え、「一業種一社」の取引方針を貫き、景気に左右されにくい経営体質を確立。

こうした経営に対する想いが貴社の長い歴史に繋がっているのですね。

社長 2023年（令和5年）には創業100周年を迎え、日刊工業新聞社より「100年企業顕彰「優良100年企業表彰」」に選定されました。また、他にも2020年（令和2年）には経済産業省より「地域未来牽引企業」と「はばたく中小企業300社」に選定され、2021年（令和3年）には東京商工会議所の「勇気ある経営大賞奨励賞」を受賞しました。

これらの賞は東京から茨城に進出し、「如何にして業容を拡大し、ここまで成長してきたか」ということに対する評価と認識しており、これからも様々な事に邁進してまいります。

小美玉に移転してから、どのように業容を拡大されたのでしょうか。

社長 2010年（平成22年）の中小企業白書でも成功事例として紹介されましたが、移転当時の東京都大田区には小規模ながら優れた技術を持つ企業がたくさんありました。

よく失われた30年と言われますが、優れた技術を持つ企業や職人を今で言うM&Aで、板金に必要なバリューチェーンや、設計から塗装、組立に至る工程を本業と併せて弊社の茨城工場に招き入れ、自社内一貫生産の「ミニ大田区」を誕生させたわけです。

異業種の企業との取引推進により受注体制の安定を図り、現在の業績を実現。

昔から「一業種一社」を貫いて信頼関係を築いてきたのですね。

社長 創業当初は印刷機の仕事を中心でしたが、一社偏重だと景気に左右され経営が不安定になるので、リスク分散の観点からできるだけ多くの業種との取引を推進してきました。

例えば、ある主力取引メーカーさまの売上比率は一時期全体の50%を占める程でしたが、現在は様々な事情で4%近くまで減少しています。業種の異なるお客さまを一社ずつ増やしていくことで事業を維持・継続

都心部から離れてしまいましたが、その点は問題なかったのでしょうか。

社長 距離の問題は、ITを活用して東京本社と小美玉市の茨城工場、そして取引先とをネットワークで繋いで解消しました。また職人技術をデータ化し、加工技術の共有や主要取引先からの受注のためEDIを導入するなど、高品質化と併せて作業時間の大幅短縮や低費用化を実現しました。その結果、お客さまのニーズに即応できる「パートナー」としての基盤を固め業容拡大に繋がったのです。

特定の業種に集中して業容を拡大されたのでしょうか。

社長 弊社は「一業種一社」の取引方針を貫いており、これはお客さまとの信頼の確保を意味します。ライバルメーカーとの並行取引では情報漏洩などの問題が懸念されるので、同業種のメーカーからの依頼はお話をいただいた時点でお断りしています。これは景気に左右されにくい経営体質を確立し、長く、深いお付き合いを継続していただくうえでのミッションです。主要5社で全体の90%の売上をカバーしている通り、弊社は取引先の一社一社にとことん尽くしますが、それは次の受注に繋がりたいという私たちの気持ちの証です。

できる、安定した受注体制を目標にしたのです。

異業種の取引先を増やすことでどのような効果があったのでしょうか。

社長 リーマンショックのときに研究機器メーカーさまから医薬品開発に使用する実験設備の大量受注が入りました。数量と納期を厳守する為、社長以下全社一丸となって対応したのを契機に大きな信頼が得られ、パートナーシップが確立されました。

また東日本大震災のときには以前からお付き合いの

あった医療機器メーカーさまが被災されて倉庫を探していたので、弊社の工場の一部を使用していただきました。その結果、毎日お客さまと接することで様々な指導を

いただける好機に恵まれ、お客さまが必要とする技術を習得し、その後の受注増へと繋がりました。

一貫生産対応と生産のキャパシティの高さが認められ、 家庭用蓄電池の大量受注に繋がる。 技術や生産体制の供給により現在がある。

現在の取引に繋がる大きな効果があったのですね。

社長 他には太陽光発電の蓄電池メーカーさまが、いわゆる「2019年問題」*で一般家庭での蓄電池需要を見込み、近県で対応可能な企業を探すなかで弊社に打診がありました。その後、工場視察で弊社の一貫生産体制と生産のキャパシティの高さが認められ、量産に向けた設計の協議が始まり、やがて本格的な生産が開始され、年々受注が増加していったケースもあります。

一貫生産体制と生産能力の高さが認められて受注を伸ばされたわけですね。

社長 経営の安定に向け必死に頑張ってきましたが、お客さまの「困った」を解決し、喜んでいただける精密板金の技術や生産体制を供給し続けてきたことで今日の弊社があります。その成果は、茨城に進出した平成元年に比べて売上高が5倍にも増加したことに裏付けられています。

*：2019年問題 … 再生可能エネルギー固定価格買取制度（FIT）で、買取期間10年の保証期間が満了を迎えた問題

強みは超精密で複雑な形状の成形。 材料費や経費の高騰は価格転嫁されている。

業績が好調な理由がよくわかりましたが、改めて精密板金の定義を教えてください。

社長 定義は非常に難しいです。板金加工の中でも薄い金属板を使用した加工で、医療機器や半導体など繊細な加工が必要なものを指します。タレットパンチプレス機やレーザー加工機など特殊機械を使用するのが特徴ですが、板金業者の設備自体は基本的に同じです。

しかし、各社ごとにお取引先の製品に合わせた製造技術に特徴があるので、どの板金業者でも同じ製品を製造できるとは言えません。

各社ごとに特徴があるのですね。

社長 弊社で取り扱う鋼板の厚みは0.8～2.0mmが主体です。タレパンとレーザー切断を組合せた複合加工機、レーザーやタレパンの単体加工機等合計7台の他、その後工程にも多彩なラインナップを揃えているので、加工方法、品質についても総合的なメリットがあり、精度を要する設計にも対応可能で、精密で複雑な形状の加工は弊社の強みです。



溶接



作業風景

貴社における材料価格や経費の高騰の影響はいかがでしょうか。

社長 使用する材料は鉄とステンレスがほぼ半々の割合で、アルミの取扱いはほとんどありません。鉄の方が安価ですが、防錆が必要な場合にはステンレスを

使用します。材料価格はいずれも上昇していますが価格の相談をお取引先に承認していただきました。

また昨今の人財確保と定着率向上の為、人件費上昇部分も取引先に相談して協力していただきました。これも信頼関係の証だと感謝しています。

土地の開発余力は新規プロジェクトの拡張性における大きなアドバンテージ。

茨城に進出したメリットには、どのような点が挙げられるでしょうか

社長 やはり16,000坪の広大な土地の広さです。今でも開発許可済の土地3,000坪を保有しており、十分な拡張余力があります。また都内だと騒音規制の対応に労力を要しますが、茨城なら周囲は牧草地で民家との距離も離れているため、音や振動に対するクレームの心配がありません。同一敷地内に開発余力があることは、新たなプロジェクトに向けた拡張性において大きなアドバンテージです。

広大な土地の保有が将来の事業機会へと繋がるわけですね。

社長 大型製品の受注では、仕掛品を保管するにも

工場には相応のスペースが必要です。

過去を振り返ると2、3年に1度の割合で建物の建築や新規プロジェクトの取組み、また最新鋭の機械を導入しています。



新工場

匠の技は最新鋭の機械で吸収。 顧客ニーズの自社内での解決に尽力。

最新鋭の機械を導入しているとのことですが、技術承継についてお聞かせください。

社長 匠の技術はまさしく「職人技」で、技の伝承には後継者を確保し、一人前に育てるには、相当の時間が必要で、しかも育成期間中はやはり匠の手に頼らざるを得ず、仕事の幅に限界が生じます。基本的には人材を確保して教育を続けていますが、それでも足りない部分を最新鋭機械の導入でカバーしています。

最新鋭機械の導入で不足部分は十分にカバーできるのでしょうか。

社長 最新鋭機械の導入だけでは全ての解決には至りませんでした。弊社の生産技術と最新鋭機を駆使することで若手による匠の技術の再現が可能になり、量産

対応というボトルネックも解消されました。弊社は板金加工が本業ですが、一貫生産体制の充実により他社が容易に真似できない、お客さまのニーズを自社で吸収できる設備投資を継続していきます。



4台のブランク機械と繋がる材料自動倉庫

ワンストップでお客さまの製造ニーズに応えているのですね。

社長 ところが最近はお客さまのニーズが変化しており、部品製造だけでなくユニットの生産依頼が増えています。

企業ニーズに応えるため、自社内で課題を解決。 取引先企業のパートナーとしての地位を確立。

変化するニーズへの対応としてはどのような事例があるのでしょうか。

社長 以前、溶接工程を含む難易度の高いタンク製品製造の打診がありました。自社の溶接技術では数量や要求レベルを満たせず、回答に悩んで何度も社内で議論しましたが、「お客さまの「困った」を解決してきたのが当社である」との存在意義に立ち帰り、この課題への挑戦を決めてプロジェクトチームを立ち上げました。工場内のレイアウト変更、自動化設備の導入や治具工作、人材の配置転換や新たな人材の確保と教育などを経て僅か1年で準備し、無事に完成品を出荷できました。こうした努力の甲斐もあり、今ではその企業の主力パートナーになることができました。

僅か1年の準備で顧客ニーズを全てクリアしたことが大きな信頼の獲得に繋がったのですね。

社長 他にも医療設備の製造事例があります。現在進行中のこのプロジェクトには組立工程が含まれており、防虫・防塵対応が絶対条件でしたが、昨年11月に450坪の組立工場を増設し、4重の扉を設置することで課題をクリアしました。また、この案件では難易度の高いハーネスの配線組立と特殊溶剤を使用した吹き付け塗装が最大のネックで、新工場が完成するまで社内に配線組立の仮職場を作り、お客さまから直接作業指導を受けました。そして意匠性が高い塗装も難易度が高いのですが、できるだけ自動化し、生産量の増加と職人の関わる工程数削減に現在も挑戦しています。

こうした受注に対しても、やはりお客さまが求める生産技術を如何に自社内で解決できるかが大きなポイントです。

業務領域が徐々に拡大していますが、メーカーへの転換も視野にあるのでしょうか？

社長 メーカーは新製品の開発や品質の保証を継続し、製品を最後までフォローすることを意味しますが、現状ではそこまでの余力はありません。弊社のコアコンピタンスは板金加工です。今までお客さまの希望に応じてバリューチェーンを広げ、対応してきました。お客さまは時代のニーズで変化するので、そうした変化に即応できる事業従事者になることが信頼関係の維持に繋がると考え、現在の体制を強化しています。



ロボットによる搬送



出荷待ち場内一時預かり所

20年前から技能実習生を受入れる。 今後も技能実習制度と特定技能制度をフルに活用し、 働きやすい職場づくりを目指す。 地元密着企業として、地域と共に成長していきたい。

ここで人材に話題を変えたいと思いますが、人員構成からお聞かせください。

社長 社員数は関連会社を含めて203名で、社員が120名、パートが30名、残りの53名が技能実習生と特定技能生という内訳です。弊社では20年前の2004年（平成16年）から技能実習生を受入れてきましたが、これは当時としては進んだ取組みで、今も53名の実習生をフルに活用できているのが強みの一つです。タイ北部出身者が多く、「自分たちの居住環境とは違うため工場で働きたい」という動機が多いようです。日本の工作機械の操作経験を活かして帰国後も日系の工場に勤務する方も少なくありませんが、最近の円安の影響で、日本で働きたいと考える人材の減少が少し心配です。



作業風景



宅配ボックス組立

国内における人材の確保はいかがでしょうか。

社長 技術を伝承するにも社員の確保が必要ですが、現在の人口減少と求人難は本当に厳しい状況で、新卒は毎年入社していますが、工場からの要求人員を満たせていないのが現状です。そのため中途採用にも積極的に取り組んでおり、2023年（令和5年）の中途採用比率は75%です。管理職については常陽銀行の人材紹介サービスを活用していますが、当社の事を理解した上で働きかけていただけるので安心感があります。

社内体制の整備についてもお聞かせください。

社長 更なる人材確保のため、直近の2年間で休日を10日増やして初任給も見直しました。また猛暑対策として今年はエアコンを各職場に増設します。

従業員に分かりやすい制度を目指して人事評価制度の見直しにも注力しており、入社後も長く勤めてもらえる会社になりたいと考えています。

ではPRをお願い致します。

社長 弊社は東京での創業から100年、ここ茨城に製造拠点を移転してから36年が経過しますが、茨城を大切に思い、地元密着企業として地域と共に成長してきました。これからもお客さまのニーズに応え、150年、200年と続いていく会社にしていきたいと思っています。

精密板金に関することならいつでもご連絡をお待ちしております。



ドローンから工場全体撮影

COMPANY PROFILE 岡田鋳金 株式会社

会社沿革

1923年(大正12年)	岡田一が四谷区で岡田銅工場創業		いばらき産業大賞「奨励賞」受賞
1930年(昭和5年)	芝区に移転		4代目増田武夫 社長就任
1935年(昭和10年)	品川区大井鈴ヶ森に工場移転	2017年(平成29年)	組立棟増設(1,400㎡)
1940年(昭和15年)	2代目岡田清、事業継承	2018年(平成30年)	隣地取得(13,000㎡)
1945年(昭和20年)	戦災により工場焼失		いばらきブランド中核企業育成促進事業に採択
1949年(昭和24年)	大田区新蒲田に移転	2019年(令和元年)	ブランク工場増設
1952年(昭和27年)	岡田鋳金株式会社設立	2020年(令和2年)	経済産業省 はばたく中小企業300社に選定
1988年(昭和63年)	茨城県の岡田鋳金へ 茨城工場竣工(敷地5,000㎡、工場1,000㎡)		経済産業省 地域未来牽引企業に選定
1989年(平成元年)	3代目増田道造 社長就任		隣地取得(14,000㎡)
2000年(平成12年)	自社内一貫生産体制 塗装工場新設	2021年(令和3年)	東京商工会議所 勇気ある経営大賞「奨励賞」受賞
2002年(平成14年)	プレス工場新設		創業100周年
2003年(平成15年)	組立工場新設	2023年(令和5年)	日刊工業新聞社「優良100年企業表彰」選定
2007年(平成19年)	隣地取得(18,000㎡)、ブランク棟新設		組立棟増設(1,400㎡)
2008年(平成20年)	倉庫棟新設(2,000㎡)		
2009年(平成21年)	経済産業省 IT経営力大賞受賞		
2013年(平成25年)	事務所、レーザー溶接棟増設		

会社概要

岡田鋳金 株式会社

代表取締役社長 増田 武夫

所在地 東京本社

〒144-0054 東京都大田区新蒲田1-22-18

電話 03-3734-7101(代)

FAX 03-3735-7218

茨城工場 〒319-0104 茨城県小美玉市三箇207-1

電話 0299-48-2901(代)

FAX 0299-48-2895

URL <https://okadabankin.co.jp>

創業 1923年(大正12年)

設立 1952年(昭和27年)4月

資本金 1,000万円

社員数 グループ全体 203名

事業内容 各種産業機器の精密板金自社内一貫生産企業

関係会社 株式会社 参阯年

After the interview

1923年(大正12年)、東京で創業した当社はバブル後期に茨城県小美玉市に主力工場を移転しました。その後も順調に業容拡大を続けた当社は、昨年2023年(令和5年)に記念すべき創業100周年を迎えました。

今回の取材で特に注目したのは、下請けではない「パートナー」としての地位を当社が如何にして確立したかについてです。その要因を二つ考えてみました。

一つは一貫生産体制の構築です。小美玉市への移転に際し、高度な技術力を有する大田区の企業や職人を招き入れ、板金に必要なすべての工程を集約させるとともに、都市部との距離のハンディはITの活用により解消することで、他社には真似できない一貫生産体制を構築しました。

もう一つはぶれない経営方針です。「一業種一社」を貫き景気変動の影響を受けにくい安定した経営基盤を築き、「顧客の課題解決こそが存在意義」という

信念のもとで、溶接技術の習得や工場の増設、また難度の高い配線作業や特殊塗装など、新たな事業に果敢に挑戦してきました。

こうした独自の「一貫生産体制」の構築とぶれない経営方針のもとづく飽くなきチャレンジは、やがて取引先との強固な信頼関係へと発展し、下請けではない共同開発の「パートナー」としての地位を確立したと考えられます。

多くのモノづくり企業が多様化・複雑化する顧客ニーズに迅速な対応を求められる今日、自社の強みである技術力の更なる強化と社員の拠り所となる揺るぎなき経営方針の存在は極めて重要なファクターであり、それが当社の競争優位性の源泉だと感じました。

創業から100年という大きな節目を迎え、これから150年、200年の超長寿企業を目指して持続的成長を続ける当社の将来に、期待と想像が膨らむ取材となりました。(大森記)