

すき間商品の開発に活路を求めて発展



代表取締役 小松昭夫

小松電機産業(株)

- ◆所在地 島根県八束郡八雲村東岩坂180
- ◆創 業 昭和48年2月
- ◆資 本 金 1,900万円
- ◆従 業 員 40人
- ◆年間売上高 8億5,000万円
- ◆事業内容 各種制御盤，上・下水道の制御とコンピュータシステム，シートシャッター「門番」の製造販売

新製品を開発して売り出そうという人はたくさんいる。しかし、新製品を発売しても日の目をみずに消えていくケースが多い。ごくまれなことだが、その新製品がヒットし全国的な規模で飛ぶように売れ、業績の向上に大きく貢献する場合がある。このヒット商品こそ、いま小松電機産業(株)が売り出し、好評を得ているシートシャッター「門番」である。このシャッターは、車や人の出入りが多い工場の入口に取り付けると、超音波センサーの働きで、人手をかけずシャッターが自動的に開閉するため、大変便利。そこで小松昭夫社長に同社の現状や新製品の開発に取り組む経営姿勢などについて聞いてみた。

—まず創業からの歩みは—

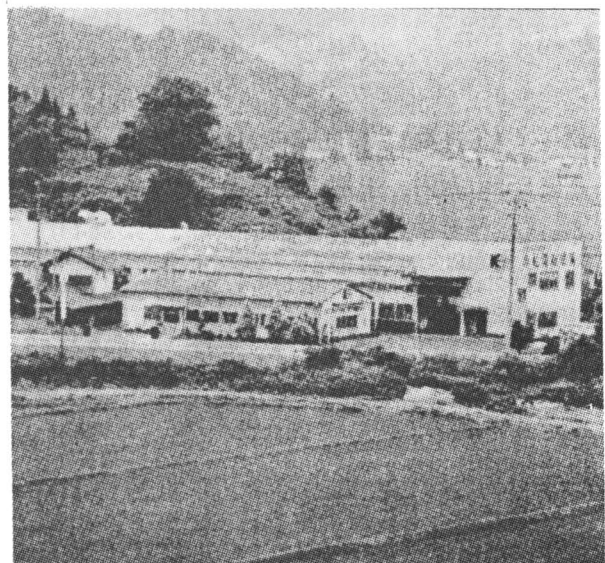
私はもともと三菱農機の前身である佐藤造機中央研究所のエンジニア。46年に会社更生法の適用を申請したのに伴い退社し、2年間、大阪の商社や電気工事設計事務所で商いのノウハウを学び帰省した。48年に実弟の小松光雄常務と2人で各種自動制御装置の製造販売を主業務とする小松電機産業(株)をつくった。私は機械、弟は電機が専門。商売を始めると、2人とも技術屋なので採算より得意先に喜ばれる良い製品づくりしか念頭になかった。注文があれば何でも挑戦してみる積極姿勢で新製品の開発に取り組んだ。官公庁需要が中心の水道関係施設のほか、民間関係では各種排水制

御盤，エレベーター監視制御盤，各種冷凍機制御盤などを手がけ、多くのノウハウを蓄積していった。

—制御盤メーカーとして経営基盤の安定に努力したことは—

各種制御盤の売り上げが飛躍的に伸びたのは55年ごろから。大型ショッピングセンターの相次ぐ開店で、各種冷凍機制御盤の需要が急増したのを契機に、それまで外注に依存していた制御盤や配電盤用の金属ボックスを内製化し、一貫製造システムを確立、より高度な応用技術を可能にした。これまで制御装置関係一筋にやってこれたのも、同業他社が手がけていなかったせいにもよる。

小さな企業が生き残るにはすき間商品に活路を



小松電機産業(株)の全景

求める以外にない。制御装置関係をベースに扱い商品を増やし、注文生産の偏重から標準品電機メーカーへ脱皮を図った。とくに主力の配電盤や計装システムの県内でのシェアをこれ以上高めるのはむずかしい。今後は日進月歩のエレクトロニクス機器といかにタイアップさせた新製品を開発するかが大きな課題だ。

—自動開閉の高速シートシャッターの開発について—

このシャッターは、56年から三菱農機の技術協力を得て試験開発に着手。60年に商品化にこぎつけた。商品化の最終段階では松江商工会議所の異業種交流会である松江市工業経営研究会(25社)のメンバー、大昌ダンボール(社長吉野登氏)と日東電装(社長妹尾典子氏)の協力も得た。大昌ダンボールは製品のこん包資材、日東電装には制御盤の小型化などについて知恵を借りた。将来の販路拡大も異業種交流グループのアイデアや力を借りて取り組みたい。

生産体制は十分整備されているので、これからは販売に全力をあげる。異業種交流グループの人にお世話になったが、自社の活性化ということでは、異業種の交流は大きなメリットがある。これからも積極的に続けていきたい。

—販売活動と今後の見通しは—

最近の売り上げ状況を見ると、配電盤15%、県・市町村の上・下水道制御とコンピューターシステム装置35%、シートシャッター50%の割合だ。62年度(7月期)6億4,000万円に対し、63年度は8億5,000万円、来期は10億円を見込んでいる。とくにシートシャッターは前期に比べ250%アップの約4億2,000万円を予想している。現在、拠点は大阪、東京に駐在員事務所を設けているが、3年以内に今の1人体制から3人に増員したい。また、代理店は全国に10社設けているほか、OEM(相手先商標製品)で文化シャッターに供給。さらに太陽テント工業とも販売提携を行っている。

今年に入って月産高は100台~150台程度で全国へ販売。これまで納入した企業数は約500社だが、



工業内の作業風景

1社で最高の納入台数が53台というところもある。営業部の5人は市場調査や情報の収集、販売店の管理に全国を飛び回っている状況だ。シートシャッターの機種はKS-20, KS-12, KL-11, KM-12の4機種がある。この11月には、さらにコンピューターのソフトとハードがらみの新商品をつくり、世に問う考えだ。

—社員教育については—

63年から毎週土曜日の仕事を返上して社員教育を行っている。シートシャッターの販売を全国的に展開していると、より勉強の必要性を感じる。みんなでやろうという目的意識が高まってくる。専任の顧問を招き毎週2時間程度の研修会をするほか、各セクションのトップがテーマを出して研究、討議し、ビデオ教育も行っている。

—人材開発方法は—

61年10月から、松江市東本町のビルの一室に私的サロン「テクノアート・ストレンジ」開設している。ゆったりしたソファーとコーヒーや水割りが飲める設備がある。コーヒーに砂糖やミルクを少量混ぜることで、うまさは倍増する。その砂糖やミルクとなるべき人がいま地域に最も必要。そうした人とめぐり会うための実験の場でもある。山陰は人口規模が小さいだけに、一定の数の人材が育てば、全体の活性化はたやすい。地方でも、やれば出来ることの楽しさを、理屈でなく事業を通じ体験で教えるような土壌をこの地につくりたい。そのためいま、よきパートナーを探し求めている。

(中小企業事業団提供)