



株式会社キメラ

代表取締役社長 宮崎 秀樹 氏



設立:1988年(昭和63年)3月 資本金:2,800万円 従業員数:145名
所在地:〒050-0052 北海道室蘭市香川町24番地16号
TEL:0143-55-5293(代表) FAX:0143-55-5295(代表)
URL:<http://www.chimera.co.jp/ja/>
事業内容:モールド金型・プレス金型・各種金型部品加工、精密金属機械加工

キメラは、金型部品を取り扱う協和精工(神奈川県横浜市)を運営していた宮崎秀樹氏が、室蘭市の企業誘致を受けて昭和63年に設立した。金型企業であるキメラの特徴として、多品種生産やモデル変更などの顧客の多様なニーズに対応していることがあげられる。さらに、顧客から図面のCADデータ(2D・3D)をEメールで送付してもらうなど、作業工程や品質の管理・標準化におけるITの活用により「超短納期」を実現している。現在、国内の大手電機・自動車部品メーカーなどの幅広い分野の顧客企業に、月間7～8,000点の金型部品を納めている。

■「未知の仕事でもやり遂げる。それがエンジニアの誇り」

昭和57年、横浜で金型加工を行う会社を設立、2年後に事業拡大のため、5人の仲間と室蘭進出を決意する。室蘭市で人を募集し応募のあった12人の金型技術のトレーニングからスタートした。「どこにもない金型企業になる」との思いで、20年間コツコツと守備範囲を広げて、現在では、どんな業種のどんな種類の金型部品の注文にも対応できる体制となっている。「携帯電話の金型だけをやっていると携帯電話が不況になれば立ち行かなくなるが、色々な業種の金型をやっているの、何か一業種が悪くなってもなかなか落ち込まない」。

最近では、普通の金型会社ではやらない設計製作も行っている。「なんでもできる金型会社はキメラだけ」と宮崎氏は語る。社員に対しても、「未知の仕事であっても、来た仕事は何としてでもやり遂げる。それがエンジニアの誇りである」

と語り、どんな仕事でもこなすのがあたりまえの状況をつくっている。

「現状で良いとは思わずに、どんどん追求し、レベルアップしていった結果、仕事が広がっていった。躊躇しない、止まらないことが大事」という宮崎氏の言葉に経営者としての信念がうかがえる。あらゆる仕事に前向きに取り組むことが、様々な分野に社業を拡大し続けるキメラの原動力となっている。

■とにかくネットワークを広げる

現在では約300社の顧客を有するキメラだが、宮崎氏はこう語る。「初めは、どこに行けば仕事があるのか、どうしたら仕事を取れるのか、全くわからなかった。そこで、とにかくネットワークを広げるようにした。人から話を持ちかけられれば、必ずすぐに対応する。金型企業の集まりがあれば、必ず行くようにした」。

そして、興味を持ってもらうことが大事。集り

の場に行く、北海道で金型をやっているということで興味を持ってくれる人も現れる。また、新聞などメディアも興味をもって取材にきてくれる。そのような雑誌や新聞記事を見て、頼みたいと思ってくれる企業が現れる。また、そのような会合を通じて人の紹介があって、仕事につながるようになる。新聞や雑誌にたくさん出たことにより、ユーザー企業もキメラのことを知るようになる。このように顧客を拡大していった。



■利益を出す仕組みを考えて、仕事に臨む

金型はなかなか儲かっていない業界。お金の計算をせずに、納期に追われ納期の為に仕事をこなしている企業も多い。宮崎氏は、仕事の前にはまずお金の話をまとめる。「お客様にも非常に喜ばれる」。問い合わせがあれば、すぐに見積もりを提出し、利益を出すための方法を考えて仕事を行う。

毎日の経営情報(顧客情報、1日でどんな問い合わせや注文などの動きがあったか。その他、日時決算書、一覧受注表など)は、どこにいても社長の元に集約し経営判断に活かしている。ひと月にできる作業量やそれに必要な費用を計算できるデータを蓄積し、儲けを出す仕組みをシステム化している。取引先は大小様々なため、データバンクなどを使って相手の信用情報を確かめることも行う。

また、社内全体の業務状況を判断し、例えば、別の作業の工程と一緒にできる仕事があれば、同じ工程で作業を行うことによりコスト削減に努めている。さらに、自動でできる仕事は、できる限り自動でできるようにして人件費の削減も図っている。

「横浜時代から30年かけて、儲けを出す仕組みを作り上げてきた」。キメラの強みといえば、最速中1日の超短納期を実現する高度な設備システム。しかし、工場の現場だけではない。コストを削減し利益を生む管理システムも業績拡大に欠かせない武器となっている。

■新鮮な情報や設備を社員に与え、常に刺激のある環境を用意

横浜から室蘭に進出しキメラを設立した宮崎氏だが、今も住まいは横浜にある。「会社を古くしたくない。北海道では情報や刺激が少ない」。都会に住んで刺激を受け、それを会社にフィードバックしている。また、社員を横浜や東京

につれていき、最先端の情報に触れさせたり、顧客の元に連れて行き、会社のレベルや自分たちの立ち位置を気付かせるようにしている。

職場環境や設備の面でも同様である。例えば、CADのソフトがリニューアルした場合、そのソフトを変えることで作業速度が上がるのであれば迷わず導入する。「測定機器などを買う判断をするのは、経営者にとっては大変なこと。でも、買うことによって、社員にとって良い環境が生まれるならば買う」。

経営者自らが常に新しい情報や刺激を求め、さらには社員にも情報や最先端の設備・環境を用意することが、会社全体の新たな活力につながっている。

■明るく元気な会社で、次のステージを目指す

「いらっやいませ!」会社に入った途端、元気いっぱいのおいさつがとんでくる。キメラは、平均年齢28歳の若い会社である。「人が企業の財産であり、元気に明るくさわやかな人間関係をつくっていききたい。そのため、とにかく自らマメに行動しコミュニケーションをとる。根気で負けたらダメ」。キメラでは、ソフトボール大会やボーリング大会などのレクリエーションも多い。「金型業界全体が高齢化し、パワーを失っている。若い人材を積極的に雇用し、活力のある企業をつくりたい」。

そのために、育成には時間や投資を惜しまない。「性格は変わらないが意識は変わる。経営者から見て、ここが悪いと言ってもなかなか人は変わらない。一緒に悪いところに連れて行って考えさせ、気づかせるようする」。若い社員を良い環境に染める。他の会社ではできないこともキメラの社員ならできるようにすることが育成目標である。

また、会社が大きくなってきたことで、経営幹部育成も重要な課題となっている。「社長がいなくても運営できる会社にならなければダメだ」と宮崎氏は言う。

「昔、売上3億の頃、先輩の会社が10億だった。自分には10億はとても無理だと思っていたがやっていくうちに10億、20億になってきている。次も目指していきたい」。宮崎氏の会社や社員に対する思い、そして率先するリーダーシップが、キメラを「どこにもない金型企業」へと成長させる。

