



シンセメック株式会社

代表取締役 松本 英二 氏

設立:1950年(昭和25年)11月 資本金:3,000万円 従業員数:30名
所在地:〒063-0850 北海道札幌市西区八軒10条西12丁目1番30号
TEL:011-623-1015 FAX:011-623-1025
URL:http://www.synthemec.co.jp/
事業内容:省力自動機械装置の製造、精密機械加工部品の製造



1950年、松本英二社長の父親が小樽で「松本工業所」を設立し、機械加工業をはじめ。
1981年、松本工業所を法人化する。2001年には、社名を現在のシンセメックに変更している。
15年ほど前より、加工技術を生かして機械装置に参入。現在では装置類の売上げが全体の7割を占めている。顧客の要求に基づいた装置を考案・設計し、さらに部品製作から組立、制御まで一連の作業を全て自分たちで行う自社一貫体制を整えているのが強みとなっている。

■「来た話は全て対応する」という前向きな姿勢で、機械装置分野を開拓

「小樽で機械加工業として後発だったこともあり、自分から積極的に行かないと仕事もない状態だった。来た仕事は、全て対応するという気持ちで、常に前向きな対応をしてきた」。

シンセメック(当時:松本工業所)は機械の切削加工を主事業としてスタートしたが、現社長である松本氏は「機械加工だけでなく、何か付加価値のある事業はできないだろうか」と常に考えていた。もともと制御系の会社にいたことから、「自動機や試験機などのメカトロ(機械装置)を手がけよう」と思い立つ。1985年に摩擦材の試験機をつくることの出来る企業を探していたダイナックス(当時:大金・アール・エム)から声がかかり、試験機の開発に取り掛かることになった。

摩擦板の試験機は、当時、世の中にほとんど存在せず、ダイナックスとの打ち合わせは手探り状態だったが、その努力が実り、1987年にはATクラッチ板試験機の納入を果たす。「潤沢に仕事はあるわけではない。求められたらやる。社員にも『仕事は断るな』と言っている」。

このような「来た仕事は拒まない」という松本氏の積極的かつ前向きな姿勢が、ダイナックスをはじめとする新たな顧客や、新事業の開拓に結びついている。

■強みは「設計から加工、組立、制御まで、自社で一貫して対応できる体制」

シンセメックの強みは、30人規模の会社で、機械装置を、設計から部品加工、組立、制御までの社内一貫体制で行うことのできることにある。「北海道には図面があれば製品をつくれるというところは多いが、図面がなく話だけの状態から製品を作り上げることができる企業は少ない」。

1993年頃までは、機械装置については、設計から開発まで全て松本氏1人でやっていたが、ダイナックスの受注増加を受け、スタッフの増員と積極的な機械装置の受注活動を開始する。その後、1999年には、今まで外注していた制御部門を内製化し、設計から部品加工、組立、制御までの社内一貫体制を整えた。

社内一貫体制が整った2000年以降、トヨタ自動車北海道やいすゞエンジン製造北海道、帯広松下電工など、ダイナックス以外の企業の開拓も進んだ。現在では、道内7~8社とのやりとりがあり、最近では、道外とのやり取りも始まってきている。「アイデアの状態から製品を完成させることができる企業は少ないので、シンセメックに受注が回ってくるケースも多い」。

「設計から加工、組立、さらには制御まで、一貫して自社で行うことで何社にも渡る費用をひとつにまとめることができる」。納期短縮とコスト削減を可能にする社内一貫体制を整備したことが、他にはない企業独自の強みを生み出す結果となっている。

■仕事を求めて3万キロ、北海道全道を周っての営業

前述の営業成果のあらわれは、社内体制の整備と同時に、松本氏の積極営業の効果も大きい。「もともと仕事なかったの、何とか仕事を探さないと、という気持ちで全道を回った。車の走行距離と売上は比例した。年間3万kmは走った」。

新規顧客の開拓は、社長自らが営業を行っている。会社の知名度が低いと、なかなか対応してもらえない。そこで、知人や工業試験場、公的な機関(大学、高専、局、工業会など)に紹介してもらい会ってもらえるようにしている。初めのうちは、なかなか仕事がもらえなかったが、ねばり強く通った結果、仕事に結びついた。

現在、松本氏は、「本州に目を向けているところ」である。既に、北海道中小企業支援センターのビジネスマッチングがきっかけとなって、本州企業との取引が始まっている。他の企業があまり手を挙げないこともあり、「やる」と手を挙げたらすぐに仕事に結びついた。

松本氏は「道外の顧客は現在5、6社で、もっとやりますと言えばさらに注文が増えそうな状況」と語る。経営者の率先した積極営業が、道内・道外の顧客拡大として成果として現れ始めている。

■要求水準の高い本州企業との取引で、会社をレベルアップさせていく

「一度つながりができて信用が生まれると、同じ会社から何度も受注が来るようになった。」シンセメックの品質の高さは、企業の強みの1つとなっている。「傷がない、面

取りが上手いなど、図面に乗らない品質の良さまで心がけている」といった工夫が、リピートの注文が発生する一つの要因となっている。

これは、ダイナックスや道外(資本の)企業とのやりとりを通じ、会社全体をレベルアップしてきた成果だといえる。「道内の取引企業も本州資本の企業が多い。全国基準で競争させられている。これに対応できているので、全国基準の競争力はあると思う」。

「機械部品加工の技術は、会社の核であり守りぬく」という考えから、現在は、部品加工の注文への要求が厳しい本州企業の注文を積極的に受けている。これに対応することで、会社全体のレベルアップにもつながると考えているからだ。

高い要求水準の本社企業の仕事を積極的に受注する経営判断が、企業全体の水準向上を導いている。

■達成感を持たせる社員教育で「モノづくりの本質」を伝える

シンセメックの企業理念は「ものづくりへの情熱とモノづくりの本質を忘れず、達成感を享受し、お客様の要求仕様にマッチした製品を供給すること」。この理念に従い松本氏は、ものづくりの本質である「ごまかさない、手を抜かない」人材の育成を心がけている。一つの製品を担当者にまとめきるようにして責任感を持たせるようにしている。「その方が人数の少なさもカバーできるし、何より達成感がある」。

社員一人一人に責任感を持たせる教育を通じ、「新しいことをやることは当たり前だ」という体質が社員全体に浸透してきている。

「これはできない、と弱音を吐かないようにさせている。自分たちの仕事の延長線にあることであれば、ちょっとハードルを越えればできる。難しそうな仕事でも、一つ一つ課題をつぶしていけば、必ずできるという意識を共有している」。

社員一人一人に責任感を持たせ、どんな課題でも必ずできるという意識を持たせる松本氏の教育が、シンセメックを全国水準で競争できる企業として成長させてきた。

