

企業探訪

TOP INTERVIEW

カブトプラテック株式会社

代表取締役 加部東 伸一 氏
代表取締役 加部東 裕子 氏



作りたいものを1個から形にする プラスチック加工のプロ集団

本 社：茨城県東茨城郡茨城町宮ヶ崎向山1436-16
創 業：1970年3月
従業員数：70名（2022年5月現在）
事業概要：エンジニアリングプラスチック、
一般プラスチックの機械加工および曲げ、
接着、溶接および付帯する一切の業務

インタビュー日：2022年4月4日
〔聞き手：筑波総研㈱ 代表取締役社長 野口稔夫〕
取引支店：㈱筑波銀行 水戸駅南支店

創業以来、少量多品種に対応 プラスチック製品を1個から製品化

貴社のこれまでの歴史についてお聞かせください。

当社の歴史は、私の義父、加部東進が茨城町小堤に工場を建設し、加部東ベーク工業としてプラスチック部品加工業を開始したことに始まります。その後、1974年に資本金300万円で法人化して(有)加部東ベークとなり、2000年に資本金を1,000万円に増資、組織変更するとともに社名を現在のカプトプラテック(株)としました。

貴社の事業内容や強みについてお聞かせください。

当社は、エレクトロニクス分野をはじめとするあらゆる産業に重要な役割を果たす汎用プラスチック（通常のプラスチック）、汎用エンブラ、スーパーエンブラなど様々なプラスチック部品を、精密機械加工、曲げ・接着加工、溶接加工などで製品化しています。

創業以来、少量多品種への対応を貫いており、お客様のご要望に応じて、1個から製品化し、納品しています。これが当社の最大の特徴であり、強みです。

そのため、「製品の開発サイクルが早すぎて、金型をつくる時間がない」「製品ロットが少なくて金型をつくると採算が合わない」「金型をつくる前の試作品がほしい」「形状が複雑すぎて金型での成形が難しい」など、お客様の様々なお悩みにお応えすることが可能です。

「エンブラ」について教えてください。

「エンブラ」は、正式名称を「エンジニアリングプラスチック」といい、汎用プラスチックと比較し、強度や耐熱性、摩耗性に優れた高機能なプラスチックです。特に高機能なものは「スーパーエンブラ」や「特殊エンブラ」と呼ばれ、高い性能が必要とされる工業部品などに用いられています。

明確な定義はありませんが、一般的には100℃以上の耐熱性を持ち、一定以上の引っ張り強度と曲げ弾性率を持ったプラスチックがエンブラとされ、さらに150℃以上の高温でも長時間使用できるものがスーパーエンブラであるとされています。



創業当時の社屋 (写真提供：カプトプラテック(株))



創業当時の作業場 (写真提供：カプトプラテック(株))



創業者ご夫妻 (写真提供：カプトプラテック(株))



若かりし頃の伸一氏 (写真提供：カプトプラテック(株))

企業の様々な悩みを技術力で解決

貴社の技術力で解決したものを教えてください。

複雑な加工品を1つの素材から削り出すためには、時間とコストがかかります。そのため、当社は部品を分けて製作して接着するなど、従来工法にとられない製品づくりをお客様に提案しています。

以前、メンテナンス時の安全性向上のため、オールステンレス製のタイミングプーリーの軽量化を依頼されました。強度、精密性などを確認し、樹脂化が可能な部分については樹脂化し、金属と樹脂の複合加工品をつくり上げました。この結果、軽量化と静粛性の向上に成功しました。

このほか、鉄板切断容器のノズルをジュラコンと真鍮の複合加工でつくることにより、絶縁と冷却を同時にクリアしました。



アクリル内の管加工

OJTで技術向上を図る

人材育成についてお聞かせください。

当社の受注は、1個の加工品で全体の約30%、1～10個の加工品で85%近くに達します。それぞれの加工品はリピート率も高いのですが、このような少量多品種に対応するためには、機械加工担当者は自分でプログラムが組めるようにならなくてはなりません。また、曲げ・接着・溶接などの手作業部分では、早く、綺麗に、図面通りつくれるようになるために、全員が職人と呼べるレベルになる必要があります。

そこで、当社はスキルマップを使用して年間計画を立て、目標達成に向けて各グループみんなで日々、学習しています。昨年、マシニンググループでは、全員彫刻ができるようになるという目標を立てました。そのうち1人は既にスキルマップが最大化になっています。それ以外の社員も積極的に学習しています。

当社は、こうしたOJTによる地道な努力で、技術力の向上を図っています。



様々な樹脂が取り揃えられた材料倉庫



卓上名札 (中にライトを入れ、名前部分を光らせることができる)

生産管理 システムで 受注から出荷までを一括管理

生産管理はどのように行われていますか。

TECHSの生産管理システムを使用しています。このシステムでは、例えば、ある製品を加工するために作業指示書を発行した場合、作業を開始するときには始まりのバーコードを、終了したときには終了のバーコードを読み込ませます。

進捗状況は全て色分けで表示され、様々な製品を一括して管理することができます。そのため、製品が今現在どの状態なのかを判断することができます。

また、製造課では納期の3日前には検査に入れられるよう、常に前倒し生産に努めてくれています。そのため、急な依頼にも対応できています。

看護師から転身、義母を休ませるため 経理を学び、その後、経営へ

裕子様が経営に関わるようになった経緯をお聞かせください。

私はもともと看護師として病院に勤務していました。当社の事業に携わるようになったのは、取締役である義母から事業を手伝ってほしいと頼まれたことがきっかけです。結婚を機に看護師を辞めていたので、そのまま当社に入社し、最終工程一歩手前の仕上げを担当していました。

当時、経理を担当していたのは義母です。義母は体調が思わしくなかったのですが、締め作業などに追われ、思うように療養できない状況でした。私は一刻も早く義母を休ませてあげたい、その一心で簿記の資格を取得し、経理に携わるようになりました。その後、義父、義母が相次いで亡くなり、本格的に経営に関わるようになりました。

リーマンショック、震災を転機に集約化

一時期業績が悪化しましたが、その後は右肩上がりで伸びています。何がきっかけとなりましたか。

当社は新事業の開始にあたり、2008年3月に第2工場を設立しました。また、2009年6月、福島県に東北エリア営業所を開設しました。しかし、新事業は思った以上に高コストとなり、さらに同時期に起きたリーマンショックで景気が悪くなったことから、受注の確保も難しくなり、第2工場への投資は採算の合わないものとなってしまいました。

そこで、財務体質の改善を目的に事業の集約化を決意し、2009年10月に東北エリア営業所を本社に統合しました。さらに、2011年3月に東日本大震災が起きると、旧社屋を改修した第2工場の建物は、あちこちにひびが入って使用できない状態となったため、2011年6月、本社敷地内に第2棟を増設し、第2工場を移設しました。

これらの集約化は思った以上に功を奏し、業績回復のきっかけとなりました。まず、拠点を1か所としたことで、経費を大きく削減できました。また、工場全体に目が届き、生産効率も上がりました。



第1棟内観

もらう仕事から、獲る仕事へ 営業スタイルを変更

そのほかにも業績を伸ばし続けている秘策などはありますか。

リーマンショックの際、それまで懇意にしていた企業が倒産しました。そのため、その企業の営業所長を当社の営業課長に迎え入れました。これを機会に、当社の営業スタイルは大きく変わることになりました。

それまで当社の営業はどちらかというと受け身で、取引先からの紹介で新たな取引先を増やしていくというスタイルでした。

これに対し、営業課長は営業にやりがいを感じ、「仕事は自ら積極的に獲りに行く」スタイルでエネルギーッシュに活動するタイプでした。

そのため、周りの営業たちも刺激を受け、次第に自分たちで獲りに行くスタイルへと変わっていき、取引先が増えていきました。



ドリルメイトでの加工作業

営業と営業事務を分業化、 本来の業務に注力できる体制へ

取引先の増加に伴い、営業体制の変更などはありましたか。

以前、営業に関する事務は営業自身が行っていました。そのため、取引先が拡大するほど営業が事務に割かれる時間が増えてしまいました。そこで、営業をバックアップする営業事務を営業1人に対して1人ずつ配置し、営業と営業事務を分業化しました。

営業事務は、お客様からの問合せにも対応するため、製品や営業に関する基本的な知識がなければ務まりません。そこで、当社では、営業が営業事務を育成し、営業も必ず営業事務を経験してから営業に就くこととしています。

こうして営業は本来の業務をスムーズに行えるようになり、取引先のさらなる増加につながっています。



パネルソーでの切断作業

付加価値を付けて高収益追求へ

今後の取り組みについてお聞かせください。

今後の方向性としては、①高収益の追求、②短納期の実現、③技術力の向上、④取引先の拡大 この4つのステップがあります。

まず、高収益の追求ですが、現在、単純加工である機械加工を、高性能の複雑加工ができるようにしたいと考えています。さらに、曲げ・接着加工、溶接加工については、応用製品化に向けて、組み立て・大型化し、付加価値を付けたいと思っています。

飛沫防止パーテーション販売中

お客様のご要望に応じた製作が可能です。

新型コロナウイルス感染症感染拡大対策として、飲食店のテーブルをはじめ、会議室、応接室、営業室、カウンターなど、様々な場所で飛沫防止パーテーションが使用されています。

当社の飛沫防止パーテーションには、口脚、△脚、○脚、十字型、土字方、コ型、ドーム型など、様々な種類があります。また、規定サイズのほか、お客様のご要望に応じたサイズや形で製作することも可能です。設置が難しい場所などでも、お気軽にお問い合わせください。



会議室用パーテーション



吊り下げ型パーテーション

最短2日の出荷を目指す

短納期はどのようにして、実現するのでしょうか。

短納期の実現については、現在、人手作業の部分を一部自動化する、プログラムを統一化するなどして、最短2日での納品を目指します。

まだ漠然と考えている状態ですが、遅出勤（15時～24時）での作業において、機械1台に1人ずつ行っている人手作業をロボットで行うなど、何らかの方法で自動化したいと思います。

日勤では、少量多品種の複雑な加工を行っています。これに対し、遅出勤での作業は、納品数の多い製品を機械で製造し、人はこれを管理している状態です。そのため、もし、これらの作業を無人化できれば、時間を気にすることも、機械を止めることもなく、生産し続けることが可能になります。

自動化には、大きな設備投資が必要ですが、夜間の勤務をなくすことは、短納期の実現だけでなく、今後の日本の人口減少、人手不足問題などから考えても、いずれ実現しなくてはならない課題だと認識しています。

プログラムの統一化については、一人ひとりプログラムの組み方が異なるため、全てを統一化することはできませんが、この目標も、短納期の実現と人手不足問題からいずれは行わなければなりません。今後、2軸、3軸加工の部分については標準化し、システム化を目指します。

外部人材の活用でさらなる技術力の向上

どのような方法で技術力を向上させますか。

当社はこれまで人材育成を全てOJTで行ってきました。OJTは現場で実務を通して学べるため、実践的な技術や知識が身に付き、信頼関係を構築しやすい、指導者も知識や経験の整理、新たな気付きがあるなど、様々なメリットがある一方、社外の技術を獲得することが難しいというデメリットもあります。そこで、技術力をさらに向上させるため、今後はOJTだけでなく、外部人材の活用を考えています。現在、筑波銀行に適切な人材を探していただいているところです。



ヒーター棒での曲げ加工作業

社員一丸となって、 取引先1,000先獲得を達成する

取引先拡大の具体的な件数についてお聞かせください。

当社は営業課長（現営業専任部長）を迎えて以降、取引先数1,000先を目標とし、全国各地で開催される展示会や商談会に毎月参加するなど、積極的な営業を続けてきました。

その結果、現在の取引先数は既に約900社にまで達し、1,000先達成が現実のものとして間近に見えてきました。

今後も目標達成に向けて積極的な営業を展開し続けるとともに、常に技術力を磨きながら、プラスチック加工のプロ集団として、「お客様にご満足いただける価値ある製品とサービスをご提供」し続けてまいります。

経営理念

1. 私たちは、お客様にご満足して頂ける価値ある製品とサービスを提供します
2. 私たち全従業員は、物・技・心の豊かさを追求します

