

東栄機工株式会社

本社 茨城県神栖市奥野谷6129-18
創立 1975年1月
社員数 2024年12月31日現在 77名
(グループ全体)
事業概要 機械・資材・工具等の販売



株式会社筑波銀行
神栖支店長 小林英将

筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村伊知郎

東栄機工株式会社
代表取締役
笠原洋氏

東栄機工株式会社
専務取締役
笠原健司氏

信頼をベースに「鹿島」でおよそ50年、
地域のモノづくりに貢献し続けます。

1973年に鹿嶋市と神栖市にまたがる鹿島臨海工業地帯の造成が完了し、1975年に先代が神栖市に販売拠点を構えるようになりましたが、その経緯について教えてください。

創業者である父は、現在の新潟県糸魚川市、旧西頸城郡能生町の出身で、実家は造り酒屋、醤油屋を営んでいました。男4人、女5人の9人兄弟の次男でしたが、実家を出て事業を興したのは父だけだったと聞いています。

父は新潟を出て、漁業関係者や親戚のついで千葉県銚子に移り住み、漁業に従事、漁船に乗っていました。その後、知人の紹介で漁業から茨城県に本社を置く機械工具商に転身、神栖市の営業所の初代所長を務めたのち1975年に独立、東栄機工を創業しました。

当時は1969年に鹿島港が開港、1973年に鹿島臨海工業地帯の造成工事が完了するなど開発が盛んに行われ、東関東自動車道の延伸計画もありました。そうした発展・成長が見込まれる地域の情報を加味して事業を始めたのだと思います。先見の明があったのではないのでしょうか。

その後、会社は1979年4月に法人化、東栄機工株式会社を設立しました。鹿島臨海工業地帯内の企業様への機械・資材・工具等の販売を主力事業とし、「便利・頼みやすい・親しみやすい」をモットーに掲げ、お客様の「物品倉庫」として「地域の信頼を得ること」をミッションに今日まで営業してきました。



インタビュー日 2024年12月23日
(聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 木村伊知郎)
取引支店：株式会社筑波銀行 神栖支店

漁業から機械工具商に転身 鹿島臨海工業地帯で創業



創業の経緯について語る笠原社長

地域の発展とともに成長

鹿島臨海工業地帯というと、鹿嶋市は鉄鋼、神栖市は石油化学・飼料というイメージが強いのですが、御社で取り扱いをしている機械工具については、どちらの方の比重が高いのでしょうか。

創業時からの主要な得意先は、鹿島臨海工業地帯でも神栖市側の石油製油所や化学工場、発電所などです。創業当時の人員は3、4人しかいませんでした。そのため神栖市側の仕事の手が回らなかつたというのが正直なところでは、

鹿島臨海工業地帯の工場(プラント)では、効率的な操業のために設備の点検・修理を定期的に行う「定修(定期修理)」を行っています。「定修」の時期になると、現場によっては担当社員だけでは間に合わないくらい忙しかったことを覚えています。機械や工具だけでなくお茶の葉や缶コーヒーなどの注文もあり、現場に届けていました。

そうした苦勞もしながら、鹿島臨海工業地帯、そして神栖市の発展とともに、当社も人員を増やし、売り上げを伸ばして成長しました。

グループ3社の強みを生かし 地域をリードする機械商社へ

グループ会社を2社設立されていますが、事業内容について教えていただけますか。

さらなる事業拡大に向けて、1993年8月、東栄機工の隣接地にグループ会社「リペアカサハラ株式会社」を設立しました。産業機械・溶接機械のリース・レンタルをはじめ、隣接する石油化学コンビナートのメンテナンス工事に必要な機械工具や鋼材、溶接機材等の販売、溶接機械を中心にメンテナンスと修理を行っています。

2007年8月には、もう一つのグループ会社として「プロスパー洗洋株式会社」を設立しました。こちらも東栄機工に隣接していますが、ISO規格に準拠したネジなどの締結部品を販売するほか、標準製品をベースにお客様のニーズに合わせた特殊ネジなどのカスタマイズ製品を製造しています。さらに、ECサイトを運営し、家庭用から業務用まで多種多様な製品を取り揃えて販売しています。

わたしたちは、東栄機工とグループ2社を束ね、持株会社「Nagomi ホールディングス株式会社」を形成しています。3社の強みを結集し、「All in One」で多様化するニーズに柔軟に対応し、地域の信頼に応え続けることを目指します。

ひたちなか営業所開設による 営業エリアの拡大

2011年にひたちなか営業所を開設されていますが、開設の理由は常陸那珂港区があり、工業団地が何か所もあるからでしょうか。また、本社(神栖)とひたちなか営業所では、販売する機械工具等は異なるのでしょうか。

「ひたちなか営業所」は、2011年7月にひたちなか市に開設しました。当社は神栖市でも東京電力様をはじめ電力関係企業に大変お世話になっています。ひたちなか営業所を開設した理由の一つには、常陸那珂港区の常陸那珂火力発電所が増設する計画があったことが挙げられます。

また、その当時は福島県の福島原子力発電所にも増設の計画があり、現地までのアクセスもよく、途中の勿来発電所のメンテナンスなどの需要も期待できると考えました。そんな折、東日本大震災が発生し、福島の話は無くなってしまいましたが、営業所は予定通り

開設しました。

現在、ひたちなか営業所では常陸那珂火力発電所を中心に常陸那珂工業団地所在の大手企業や地元企業への営業も行っています。

本社とひたちなか営業所で扱う製品アイテムはほぼ同じです。ただ、扱うボリュームが大きく異なり、在庫量でいうと、ひたちなか営業所は本社の半分くらいです。

在庫の話をし少ししますと、以前は突発的な発注に備えて在庫を多く持っていました。いまは発注すれば商品がすぐ納品されますので、「定修」時期でも少し多めに在庫を持つくらいで済んでいます。

商品の値上げ等の外的要素も絡みますので、値上げ前に数量を決めて買うことはあります。また、工事前に予め発注してもらえることもありますので、長年の経験と実績をもとに、「定修」前には必要な商品が揃っている状態にしています。

働きやすい職場環境の実現に向けて

2021年8月に「働き方改革優良企業」に認定されていますが、どのような取り組みをなさっているのでしょうか。

取り組みの一つとして、従業員の多様性やライフスタイルの変化などに合わせた勤務形態を採用しています。たとえば東栄機工とグループ会社のプロスパー洗洋では、勤務時間帯が異なっています。プロスパー洗洋は女性のパート従業員が多く、退勤時間を30分早く設定しています。また、就業規則を定期的に見直すことも実施しています。

わたしが入社した頃は、休日出勤、早朝出勤、深夜



茨城県働き方改革優良企業認定証

残業は当たり前でした。それを不断に見直すことでここまで改善してきました。

わたしたちからみると大きく改善していますが、最近入社した若い社員は当然昔のことを知らないので、改善への要望はまだまだ出てくると思います。代表と社員がいつも顔を合わせるようなコンパクトな会社ですので、日頃からディスカッションして「ああしたらいい」「こうしたらいい」という社員からの声を聞きながら、働きやすい環境をつくっていきたいと考えています。

また、働き方改革に必要な業務効率化のためのシステムを導入しており、現在では午後6時になるとほぼすべての社員が退社しています。

業務効率化に向けての課題の一つは、在庫管理のシステム化です。プロスパー洗洋ではすでにネジ等の在庫管理をシステム化していますが、東栄機工でも導入することで、棚卸し業務の時間削減、在庫の削減を図り、さらには自動発注もできるようにしていきたいと考えています。

SDGs 宣言にもとづき 地域社会への貢献などに取り組む

2023 年には SDGs 宣言として、人権の尊重、地域社会への貢献、製品・サービスの品質、環境保全への取組を掲げられていますが、どのような対応をされているのでしょうか。

当社では2023年3月に「SDGs 宣言」を行い、「人権の尊重」「地域社会への貢献」「製品・サービスの品質」「環境保全への取組」の4項目で目標を掲げました。

「人権の尊重」については、先ほどお話したように、社員の多様性に配慮した勤務形態の採用や就業規則の不断の見直しを行います。

「地域社会への貢献」については、たとえば地元の J1 サッカーチーム、鹿島アントラーズの「ビジネスクラブ」に加盟し、地域貢献・社会貢献を目的とした活動に協賛しています。

また、地域企業の活性化に寄与することを目的に展示即売会「東栄祭」を開催しています。2024 年は10月18日・19日の2日間に実施し、キッチンカー2台に出店してもらい、クレープとケバブを提供しました。

今回は初めて、児童発達支援や放課後等デイサービス、子ども食堂などの運営を行う「NPO 法人あつとホームたかまつ」が支援する子どもたちを招待し、クレープをたくさん食べて喜んでもらいました。

わたしも積極的に子どもたちに声をかけて交流しました。子どもたちは、スパナやモンキーなどの工具に興

味を示したり、リペアカサハラにあるクレーン状の機械を見て喜んだりしていました。子どもたちには当社の仕事に興味を持ってもらい、将来大きくなったときに入社してくれたらうれしいです。

あつとホーム様の代表とは定期的に交流があり、東栄祭以外にもいろいろ支援しています。たとえば、あつとホーム様が市内ショッピングセンターにコミュニティの場を設置するという計画に協力し、室内備品としてホワイトボードを寄贈しました。

ほかにも、神栖市立軽野東小学校が近所にあることから、「こどもを守る110番の家」に参画し、地域の安全を守る活動を行っています。

「製品・サービスの品質」については、当社は機械商社ですので、商品・サービスの品質管理は極めて重要です。製品の品質基準を明確にし、JIS 規格に則った



KASHIMA ANTLERS BUSINESS CLUB KIDS FESTIVAL



2024 年 10 月に開催された「東栄祭」に子どもたちを招待

製品を提供することはもちろん、スピーディな対応、安定した製品供給に努めています。

「環境保全への取組」については、自社施設にLEDライト、太陽光パネルを設置するほか、耐用性の高い製品を取り扱うことで、長期利用を促進しています。

将来へ向けた成長戦略

設立47年となり、今後、50年、100年と企業を大きく成長させていかれることと思いますが、どのようにしていくお考えでしょうか。まずは社長からお願いいたします。

創業者の父やわたしが若い頃は、時代と地域、業種に恵まれて右肩上がり成長してきましたが、鹿島火力発電所にかつての活気がなく、化学プラントもラインを減らしているのが現状です。ただ、近くに港、高速道路があるので、最低限のレベルは保つことができると考えています。

また、多店舗展開に可能性があると考えています。北関東自動車道ができ、群馬や栃木に建設中の工業団地があるなか、出店すれば商社やメーカーは協力してくれるでしょう。店舗を経営できる人材さえ育てれば、可能ではないでしょうか。

事業承継も考えています。わたしは現在58歳で、周囲からは「65歳まで」という声もありますが、そろそろトップの交代時期だと考えています。わたしは父の時代の人材を引き継ぐことができ、恵まれていましたが、将来的にはわたしの経営方針も通用しなくなるでしょう。業界でも少しずつ代替わりが進んでいます。

3代目には専務になってもらいます。専務はいとこの子息で金融機関からの転身です。専務が40代で代表になることで企業イメージアップにつながるでしょうし、なにより経営者としての資質も能力もあります。まだこの業界の経験は浅いですが、3代目として積極的に外に出て、業界を牽引するような存在になってほしいです。

専務はいかがでしょうか。

内部環境は、これからかなり厳しくなっていくと思います。人材の確保もすでに鹿行地域だけでなく、茨城県全体で厳しくなってきたのが現状です。そこで一つには、来年4月に当グループで初めて大学の新卒1名を採用するなど、地元の大学や近隣の大学からの新卒の採用に力を入れています。

一方、少人数で合理化して生産性を上げていくことも必要と考えています。そのためには仕事の見える化



将来の展望について語る笠原専務

や効率的なマーケティングにも力を入れていかないといいません。さらに、会社の資源を最適に配分するために、顧客管理システムなどの新しい営業支援ツールを導入する必要もあるでしょう。人手不足のこの時代にあつて、システムのバックアップを受けながら人が力を発揮できる体制を整えていきたいです。

外部環境をみると、これまでの分野の需要は縮小傾向にあり、新しい分野を見いだす必要があります。たとえば省人化ロボットや中古機械の販売、現在も少し行っている営繕工事の受注拡大などが考えられます。

加えて、いま企業の関心が高いのは環境問題への対応です。機械設備や工具の販売に関しても、ただ売るのではなく、お客様の環境問題解決に向けて一緒に考え提案するなど、少し時間がかかってもリレーションを深めながらモノとサービスを売っていくことにシフトチェンジしていかないといいません。

「東栄機工に頼めば基本的には何でも揃う、何でも解決してくれる」というこれまでやってきた営業スタイルをもう一度見つめ直し、グループ3社の強みを生かしていくことで他社との差別化を図っていきます。そして新しいことにチャレンジしながらも、今まで築き上げてきたものを大切に、より一層上積みしていければいいと思っています。

グループ会社3社紹介

東栄機工株式会社



Nagomiホールディングス株式会社の中核企業。機械工具総合商社として現場のプロ仕様のマシン・ツールの販売のほか、各種設備の提案・販売を行っています。

リペアカサハラ株式会社



グループ企業として産業機械、溶接機械のリース・レンタルのほか、メンテナンス・修理を行っています。

プロスパー 洸洋株式会社



グループ企業としてネジなどの締結部品の製造販売を手がけ、お客様のニーズに合わせた製品のカスタマイズにも対応しています。