



企業
探訪

TOP INTERVIEW

有限会社アサヒ製作所

本社 茨城県猿島郡境町伏木1274-1
創立 1979年3月
従業員数 40名(2026年7月現在)
事業概要 精密板金加工、塗装、精密機器組立



宇野浩史氏

有限会社アサヒ製作所
代表取締役社長

宇野茂生氏

有限会社アサヒ製作所
代表取締役会長

筑波総研株式会社
代表取締役社長 瀬尾達朗

株式会社筑波銀行
境支店長 神立悟至

精密板金加工のプロ集団が 多様で高品質な金属製品を製造

1979年、宇野製作所としてプレス・シャーリング・フットプレス加工の工場をはじめられた経緯について、また当初どのようなものを製造されていたのか、宇野会長にお聞きします。

私の実家は、神奈川県川崎市で精密板金加工業を営んでおり、後継者として兄がいたため、次男の私は独立することを決意しました。独立したのは28歳のときで、現社長(3人兄弟の末子)が生まれたばかりでした。神奈川県から茨城県へ移ることにしたきっかけは、知り合いを通じて地価の安い猿島郡境町旭町の土地を紹介されたことです。100坪の土地を購入し、そこに8坪のプレハブ工場を建ててプレス、シャーリング、フットプレスの装置を設置して、私と妻、従業員2名の4人で操業を開始しました。当初は、川崎の工場を手掛けていた銀行等で紙幣や硬貨を扱う機械部品の製造を、兄を通して受注していました。

工場の増築・新設を重ね 業務内容を拡大

創業から7年後の1986年には規模拡大充実のために有限会社アサヒ製作所を設立されたとのことですが、今日までの事業の歩みをお聞かせください。

順調に受注が増えていく中で工場を拡張する必要が出てきたため、創業地である旭町の地名を冠した有限会社アサヒ製作所を設立しました。8坪と20坪の工場を増設して合計36坪の工場とし、事業拡大の足がかりとしました。

そこもすぐに手狭となり、1991年には隣接する猿島町(現坂東市)に300坪の土地を購入し、板金工場として猿島工場を新設しました。当初は100坪の平屋の工場でしたが、のちに増築して2階建て200坪としました。お客様の要望を受けて組立作業も手がけるようになり、



本社工場

独立を機に境町へ移り 8坪の工場からスタート



創業からの歩みを語る宇野茂生会長



次代を託された宇野浩史社長

さらに40坪の工場を増築しました。当時はバブル期にあたり、銀行など金融機関向け機器の需要が非常に多かったこともあり、川崎の兄を通さず直接発注をいただくようになり、多忙を極めました。そのため、2004年には大型機械を導入し、設備の自動化を進めました。

やがて猿島工場も手狭となり、さらなる業務拡大を図るため2012年に境町伏木に板金工場(境工場)を新設しました。翌2013年には大型複合機を導入して24時間生産を可能とし、続いて2014年には猿島工場に組立工場を増設しました。その後、工場の集約を図るため、2017年に猿島工場から境工場敷地内に組立部門を移設しています。2018年に組立工場、2022年に倉庫棟、2023年に塗装工場をそれぞれ新設し、現在の体制となりました。また、2023年11月をもって私から息子に経営をバトンタッチし、私が代表取締役会長、息子が代表取締役社長に就任しました。

品質基準の厳しい精密板金で 技術を磨き信頼を築く

業務内容や技術について社長にお聞きします。ATM等の紙幣・硬貨を扱う機械や医療用機器の部品など、精密さと安全性を求められる分野での強みを、どのようにして確立されたのでしょうか。

当社は現在、ATMや硬貨包装機、紙幣整理機等の



薄物の精密板金加工を得意とする



最新設備を導入した大規模な板金工場

金融機関向け機器を中心に、コインパーキングのフラップ(車輦下の車止め装置)や精算機、歯科診療ユニット(診療用の椅子と治療器具)の部品や筐体など、様々な金属製品の加工を大手メーカーから請け負って製造しています。

その中でも、創業当時から主力事業として手がけてきたのが、銀行等で紙幣や硬貨を扱う機械向けの精密板金です。取り扱っている金属は、鉄・ステンレス・アルミ・銅などで、一般的な板金加工は2mm、4mm、5mm等の金属板を扱いますが、当社で扱う金融機関向け機器の板金加工は平均1.6ミリという薄さで、0.1mmレベルの極めて高い精度が要求されます。ATM等の製品は日常的に使用されるものであり、紙幣や硬貨の数え間違いなどの不具合や、利用者に危険が及ぶことは絶対に許されません。そのため、品質や管理において極めて高い基準が求められます。

長年にわたり厳しい仕様に应运ってきたことが信用となり、医療関係や半導体、交通インフラ関係などの受注拡大へとつながっていきました。金融機関向け機器の品質基準を満たしていれば、他分野のお取引先様の品質基準は自然と満たせる状況だったため、新規分野へ参入する際に、品質面や管理面で壁を感じることはありませんでした。

板金・塗装・組立の ワンストップ製造体制を構築

精密板金加工中心の業務から、この数十年の間に塗装・組立部門を設置してワンストップ製造体制を確立されましたが、どのような環境の変化があったのでしょうか。

当社が工場の規模を拡大してきたことを受け、長年の主要なお取引先様から、「板金だけでなく機械の組

立まで請け負ってほしい」とご要望が寄せられました。それに応じて数年にわたって組立業務をしてきた中で、今度は「塗装まで一貫して請け負ってもらえないか」というご要望を複数のお取引先様からいただくようになりました。検討を重ねていたときに、国の事業再構築補助金制度がスタートしました。これは、ポストコロナの経済社会の変化に対応するために、新市場進出(新分野展開、業態転換)、事業・業種転換、事業再編など、思い切った事業再構築への意欲がある中小企業等の挑戦を支援する制度です。当社にとって塗装業への参入は新分野展開となることから補助金の要件にフィットし、申請したところ無事に採択されました。会長とも、「この機会に塗装業を始めなければ、今後も手掛けることはないだろう」と意見が一致し、コロナ後の難しい時期ではありましたが、2023年に塗装部門を新設しました。もう一つ、当社は金融機関向け機器のウエイトが高かったため、2024年7月の新紙幣発行に向けた特需が終われば受注が急減することは明白であり、その危機感から他の業界分野に受注の幅を広げなければならないと考えたことも、塗装業に乗り出した大きな理由です。

また、近年は環境関連の規制強化が進み、塗装業界を取り巻く状況が厳しさを増し、特に個人経営をはじめとする小規模な塗装業者の廃業や倒産が増えており、当社の外注先も例外ではありませんでした。そのため塗装への需要に対して供給が追いつかない状況となっており、当社としても内製化を迫られていたのが実情です。

近年の世界情勢や原油高により、一時期は塗装に使うシンナーの入荷が困難でしたが、最近は状況が落ち着きつつあります。現状では基本的に塗装のみで受注することはなく、当社で板金を受注した場合のみ社内内で塗装をするスタンスをとっています。そのためシンナー等の使用量は塗装専門の工場に比べると非常に少なく、大きな影響を受けることなく塗装の依頼を受けています。



境工場に新設した塗装工場



経験豊富な職人による塗装作業

取引先の増加・多様化と 大幅な納期短縮が実現

ワンストップ体制導入の効果についてお聞かせください。

まず、当社の各事業部門の特徴について、板金加工部門は、試作、小ロット、量産品の精密板金加工に対応しており、長年培った技術と最新設備を融合し、高品質な品物を低コスト、短納期で提供しています。また、コスト低減のためのVE(バリューエンジニアリング)提案も積極的にしています。塗装部門は、水洗式塗装ブース、研ぎ作業ブース、乾燥炉、超音波洗浄システム等の設備を備え、塗装の洗浄や塗料剥離も効率的に行うことができます。組立部門は、主に板金部が製造した部品から組立製作を行い、小さなAssy(複数のパーツが組み合わされた構成部品)から筐体組立まで対応しています。また、行程チェックやピッキングにより徹底した品質管理をしています。

これら精密板金、塗装、組立までのワンストップ体制を確立した効果は非常に大きく、主に次の4つが挙げられます。

1つ目は取引先の増加です。会社案内の送付やビジネス商談会などで、ワンストップ対応を新規のお客様にもアピールできるようになり、それまで10社以下だった取引先が20社程度に倍増しました。また、当社のホームページを見て、板金と塗装を一括発注したいというご依頼が入るケースや、これまで板金のみだったお取引先様から、塗装や組立まで依頼されたケースもあります。

2つ目は納期の短縮です。例えば塗装を外注すると最短でも1週間はかかりましたが、社内で行えば板金が上がったその日に塗装を完了できます。当社では塗装込みで2週間という受注が多く、外注ではできなかった仕事も現在は請け負えるようになりました。また、ワンストップ

プ体制は納期調整がしやすいため、飛び込みの依頼への対応が可能になり、受注の増加につながっています。

3つ目は外注費の支払いが無くなったことによる利益率の上昇です。

4つ目は様々な業界分野に取引先が拡大したことによる受注の変動リスク分散です。主要取引先の数が増え、さらに業種が多岐にわたっていれば、受注の波の影響を受けにくく、安心して事業を継続していくことができます。現在は、半導体関連が好調ですし、医療用機器もあまり景気に左右されない分野であり、鉄道関係は改札やホーム柵関連などでも安定した需要が見込まれます。

機械化・自動化を推進しつつ 熟練の職人技で高品質を維持

「機械に任せること」と「人の手でやるべきこと」についてはどのようにお考えでしょうか。また、人材



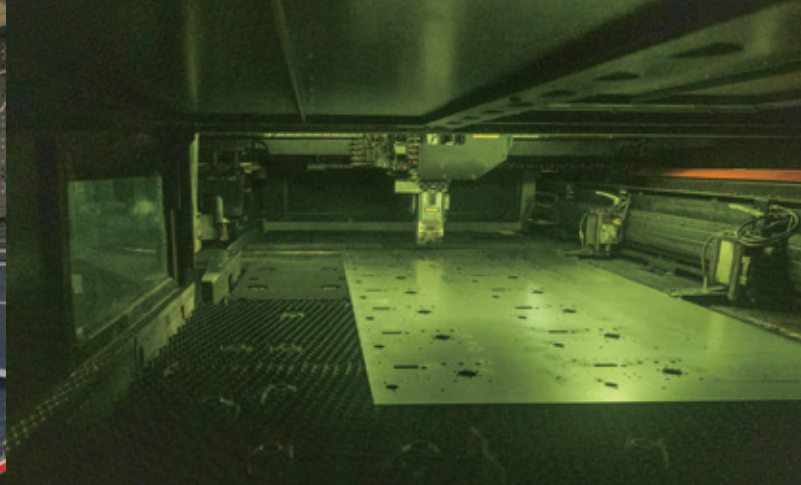
組立工場では品質管理を徹底



板金部が製造した部品から組立製作を行う



設備自動化推進で導入した大型複合機



24時間稼働でさらなる効率化を実現

育成についてお聞かせください。

機械化、自動化できるものについては、大型複合機を導入するなど積極的に設備投資を進めてきました。現在は人の手で行う作業より、機械化・自動化した作業の方が多くなっています。創業当時に主力だったシャーリングやフットプレスでは、もはやニーズに応えられません。機械は常に進化しており、例えば板金加工の変遷を振り返ってみると、加工する穴や切り欠きに合った金型をセットして作業者が材料の位置決めをしながら加工するセットプレス加工の時代があり、その後、パンチ(上の金型)とダイ(下の金型)の間に金属板を置いてパンチを上から叩いて任意の形状にするパンチング加工となり、現在はレーザーで金属板を自由な形状に切断するレーザー加工へと進化しています。このような設備の進化により生産性や精度が向上していくため、設備投資は必要不可欠です。定期的に装置を更新しなければ、コスト面でも競合と勝負することができません。ただし、人の手でなければ作業できない工程もあるため、そこに人的資源を集中し、より高品質な製品づくりを実現しています。

一方、塗装工場を立ち上げたときには、職人の確保に大変苦労しました。設備は資金を投入すれば整備できますが、職人は簡単に集めることはできません。塗装ロボットも開発されていますが、形状が複雑な場合、表面は塗れても内部が塗れないなど、人手でなければ対応できない部分がまだまだ多いのが実情です。いくら機械化が進んでも、熟練の職人技があつてこそそのものづくりだと私たちは考えています。その点、当社では優れた人材を雇用することができ、現在は塗装部門に5名の職人がいて、若手人材も日々スキルを磨き、全員が安心して仕事を任せられる技術を有しています。当社を支える「人の手でしかできない技術」を、いかにして若手に伝承していくかは、これからの重要な課題の一つと捉えています。

創業50年の土台を支えた茨城という好立地

会長にお聞きします。間もなく創業から50年となりますが、苦労したことや嬉しかったこと、次代に託す想いについてお聞かせください。

何もないところから事業を始めましたが、今となれば苦労したことは忘れてしまいました。振り返れば、実家のある川崎市を離れ、広い土地を求めて境町に来たことは最善の選択でした。十分な規模の敷地と工場を確保しなければ、やりたいことも実現できなかったからです。若さゆえか、当時は境町に来ることに不安を感じず、暮らし始めてもあまり不便を感じませんでした。後になって圏央道が開通するなど、交通の便が著しく向上したことも大変幸運だったと思います。

私は茨城シートメタル工業会で去年まで会長を務め



人の手でしかできない作業に人的資源を集中



長年培った加工技術で信頼を築く



高品質、低コスト、短納期を可能にする製造体制



倉庫棟を新築し速やかな出荷を実現

させていただきましたが、当社と同じように都心から移ってきた会社が多くあります。都内で100坪、200坪の工場を経営していた方が、茨城では1町歩の工場を持ち、設備投資をしてどんどん事業を広げている例も少なくありません。

当社は境工場に集約して5棟の工場を建て、事業を成長させるために必要な設備と従業員を確保してきました。外国人材についてもインドネシア人12人を技能実習生として受け入れ、特定技能1級、2級の取得を支援しています。彼らは皆勤勉で、なくてはならない存在となっています。また当社では、将来的にさらに事業を拡大することを見据えて隣地も購入済みであり、これからは社長に頑張ってもらいたいと思っています。

顧客との信頼関係を最優先に さらなる業務拡大を狙う

社長にお聞きします。企業理念は「優れた品質 安心の未来」ですが、未来に向けての戦略などについてお聞かせください。

当社は今、板金、塗装、組立のワンストップ体制をアピールポイントとして打ち出しています。メーカー様との取引は、打ち合わせから始まって実際に仕事が行われるまでに1年から1年半を要しますが、ここ1年ほどで実を結んできた手応えがあります。お客様からすれば、複数の会社に発注する手間がなくなり、当社のみで済むため利便性を感じていただけたようで、順調に仕事が増えています。今後は、ワンストップ加工のできる範囲をさらに広げていきたいと考えています。

また、0.5mmから6mm位までの薄物板金加工を得意とする当社は、取引先の多様なニーズに応えながら板金加工、組立、塗装と業務範囲を広げてきました。現在は取り扱っていない大物加工や厚物加工、パイプ

加工のご要望も寄せられているため、将来的にはそれらの分野に業務を拡大することも検討しています。

ただし、今は順調でも、新紙幣発行の特需が急に無くなるといったような業況悪化につながる事態も常に念頭に置いておかなければなりません。先々を見極めながら、いつ、どれだけの設備投資や人材確保をすべきか、その時々ジャッジを間違えないようにすることが肝要です。当面は、ここ数年で増えた取引先からの受注にしっかりと対応し、関係を充実させていくことを最優先に取り組みます。全ては「お客様あつての仕事」であり、顧客との信頼関係を築く上で、品質・コスト・納期等、あらゆるご要望を満たすという当社の原点を、今後も大切にしていきます。



仕事を通して技術の習得に励む技能実習生



インタビュー日 2026年6月18日
（聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 瀬尾達朗）
取引支店：株式会社筑波銀行 境支店