



このコーナーでは、JVIA会員企業のトップの方に、PRポイントとして「わが社のいちおし」をお聞きし、その企業らしさの秘密に迫ります。今回は1976年の創業以来、真空ポンプの販売をはじめ、真空機器および周辺機器の保全、ユーザの生産工程にあわせた真空装置、システム的设计なども受託。国内、さらには北米や台湾を含む大手電機、自動車メーカ、大学、研究機関など先端分野の顧客に真空機器の提案、販売、設計、製造、保守までトータルサポートしている株式会社吉川製作所です。

株式会社吉川製作所

■代表取締役社長 吉川潤

【経歴】

関西大学工学部卒

2000年10月 入社

2010年 4月 社長就任



株式会社吉川製作所

所在地

●本社・工場

〒635-0041 奈良県大和高田市大字田井166-4

TEL：0745-53-3414 (代表) FAX：0745-23-0378

■事業所

●東大阪高井田工場

〒577-0067 大阪府東大阪市高井田西6-5-24

TEL：06-6782-2222 FAX：06-6782-2224

●九州支店

〒899-4301 鹿児島県霧島市国分重久2752-43

TEL：0995-47-5553 FAX：0995-47-5520

●関連会社：吉川製作所股份有限公司(台湾)

303新竹縣湖口鄉鳳凰村中華路122-12-1F

TEL：886-3-598-1721 FAX：886-3-598-1725

■資本金 1,000万円

■従業員数 48人(2013年4月現在)

■売上高 17億円(2013年3月期)

■事業内容

株式会社吉川製作所は1976年4月に吉川與(あとお)氏が真空ポンプの販売・修理をメインに、自宅で事業を始めてから37年たつ。1981年4月に法人化。1997年4月には創業地からほど近くに、本社工場を建設。2003年7月の九州支店開設、2005年4月の本社工場・真空ポンプ修理工場の増築、2010年2月には山本鉄工株式会社を吸収合併して機械加工専門の高井田工場を開設するなど、順調に業容を拡大。2010年2月からは長男の吉川潤氏が二代目の社長に就任し体制を一新している。

現在、事業は①真空機器販売②真空機器メンテナンス③真空装

置製作④精密機械加工が4本柱。販売事業では大手真空ポンプメーカを網羅した代理店機能、徹底したヒアリングで顧客のニーズにジャストフィットした真空機器を提案。真空ポンプだけでなく各種計測機器から配管部品まで真空設備全体にベストソリューションで対応している。メンテ事業でもメーカを問わず多様な真空設備の修理、メンテナンスを行っており、顧客の真空ポンプ1台1台の保守情報を一元管理、「お客様の生産ラインを絶対に止めない」を大命題に、急な不調時にもスムーズで正確な原因究明と迅速、確実な修理開始につなげている。また真空機器・装置の製作、精密加工部門を擁し、顧客の要望に応じて真空設備ラインの改造、自社ブランド真空炉などを使った独自真空設備の設計、製造も行うなど、臨機応変の機動力ある事業推進をモットーとしている。

■経営理念

- ・我々は最良の人材によってお客様へ最良のパフォーマンスをお届け出来ると考えます。
- ・我々はお客様へ満足度の高いパフォーマンスを提供することは、最高の営業活動であると考えます。
- ・我々は常にベストパフォーマンスを提供できるよう心がけております。

■私たちの約束

- ・「3つのS (Supply・販売、Service・メンテナンス、System・設計製造)」で、真空ポンプの販売から保全・改造・設計・製造のあらゆるニーズに一貫し対応します。
- ・常に専属の営業担当がお客様をサポートします。
- ・常にお客様の立場に立ち、社員全員がお客様を向いて仕事に臨みます。
- ・高い水準での技術・品質・コスト対応力を自ら設定して追求します。



外観

◆ 会社の沿革からまず教えて下さい。

先代は真空ポンプメーカーの徳田製作所(現芝浦エレテック)さんの営業をやっておりましたが、30歳の時に独立し、自宅で真空ポンプなどのメンテナンスや修理の仕事を始めたのがスタートです。当時は法人化しなくてもまだ大手企業へ出入りできるようなところがあったようで、ウィークデーにお客さんを回り、土曜、日曜、あるいは夕方家に帰ってきてから、預かってきた機器の修理をやるといった形で、ほとんど休まず働いていたようです。私も父親が実家のガレージで機械を修理したりしている様子を幼少のときから見ています。こんな創業期が5年ほど続いた後、1981年4月に資本金500万円で有限会社吉川製作所(2007年4月に株式会社吉川製作所へ商号変更、資本金1,000万円へ増資))を設立しています。従業員も徐々に増えていったのですが、3人、4人のときがやや長かったかな。私もしばらく真空ポンプメーカーのエドワーズさんに勤めた後、20代のうちに父親の会社に入りました。その父ですが、2010年4月に社長交代してから間もなく亡くなりました。

◆ 先代一人で修理やメンテもやりながらの出発ということでしたが、当時のお客さんは主にどんなエリア、業種だったのでしょうか。

初めは電球とか蛍光灯といった管球関係のお客さんがメインでしたね。近畿エリアでもパナソニックさんとか、兵庫県姫路市のウシオ電機さんあたりにも足を伸ばしていますね。あと、真空が使われている分野のすそ野は広いので、食品とか熱処理といった様々なところですね。ですから営業のエリアは本社のある奈良から大阪、兵庫県一帯、それに四国の愛媛にあるハリソン東芝ライティング(現東芝ライテック)さんにもよく行きました。

いまも本社のある奈良県内にはあまり産業がないんですが、東の方面は三重から愛知、静岡、北は京都、西の方も兵庫までそれぞれ数時間で行けますし、十分守備範囲になっています。

◆ 事業展開の流れとしては、真空ポンプなどの販売から修理やメンテナンス、さらに真空機器の設計、製作へも手を広げ、今は自社ブランドの真空炉なども手がけるようになったということですが、創業時のお話などから修理やメンテなども手がけられたことが発展のきっかけになったのでは。

真空機器の修理やメンテは基本的にはそれぞれのメーカーさんがやられるのですが、保全費用とかのコストダウンを考えられて、我々のような企業にもまかせていただけるようになったんだと思います。勿論、任せられないところもあるわけで、部門によります。当社の場合も専門のメンテ業者ではないんで、真空機器の販売から修理、メンテナンス、真空装置の設計、製作までトータルでできるというのが一番の特徴です。アルバックさんのように大手のメーカーさんで同じような体制でやられているところもあるんですが、当社のような中小企業が行うことで、“かゆいところにも手が届く”より細かな対応ができると思います。

◆ 中小企業としての強みもあるということですね。

メンテに関しては当社の場合、いろんな業種のお客さんに真空ポンプの販売を行ってきていますので、その修理もやる。すると機器に対する知識も次第に増えてきて、顧客のアプリケーションに応じての、最適な真空ポンプの提案も可能になってきます。それも、たくさんのお客様の製品を扱っており、蓄積したメンテのノウハウもありますから、各顧客にはシステムにベストマッチングする機器の選定ができるわけです。

また修理でお預かりしている中に、ミスマッチングな真空ポンプを使われているお客様も多いため、装置の更新や改造を提案するときもある。それも装置メーカーさんに頼まなくても、当社に設計から電気工事、配管工事までできるスタッフがいるので、独自に対応できる。さらに真空設備自身の更新まで提案し担当させていただくケースも



自社ブランド真空炉 HT-090

あります。といっても、1ライン数億もするような設備を扱っているのではなく、1つの装置で1,000万～3,000万円くらいまでの設備になります。レディメイドではなくオーダーメイドでつくらせていただくので、クイックレスポンスでしかも比較的安価に対応できる。

◆ 2010年に山本鉄工株式会社を吸収合併して機械加工専門の高井田工場（大阪府東大阪市）を開設したものそんな対応の一環でしょうか。

真空機器に欠かせないフランジなどの配管部品を自社生産しようという狙いです。これによってステンレス、鉄、アルミ、銅など様々な素材の配管部品も備蓄でき、顧客への真空ポンプ導入に当たって、よりスムーズな稼働が可能になり自社工場直売なのでコストパフォーマンスも高まっています。オリジナルな各種部品の設計、製造、サプライもやっています。

◆ 高井田工場の前にも2003年の九州支店の開設や2005年の本社工場・真空ポンプ修理工場の増設といった国内営業、生産体制の強化をやっておられるわけですが、台湾に関連会社があるのはどういった経緯でしょう。

代理店として取り扱っている真空機器が海外に出て行った場合に、メンテなどの面倒を見ることもあります。その一つで大晃機械工業（山口県）さんの真空ポンプも販売していますが、関連会社として記載させていただいた吉川製作所股份有限公司はこの大晃さん装置をメインに台湾で真空機器のメンテなど行うため、大晃さんと合弁で設立したものです。もう20年以上も前のことになるのではないのでしょうか。当社も先代が随分力を入れ、人脈もつくってビジネスを確立させ、晩年はほとんど台湾の方へかかりっきりといった状況もありました。しかし引退を表明した後、私が台湾の方も面倒を見る



大型真空システム開発エリア

のは大変だろうと、合弁会社の当社持株を全部引き取ってもらう形で、合弁事業を解消しました。ですから2011年1月の時点で当社持株は0%になったのですが、台湾でも日本と同様に、大晃さん以外の真空機器も取り扱っているしメンテもやっている。吉川製作所の名前も通っているということで、社名はあえて残しています。

◆ 台湾のことは分かりましたが、引き続き海外への進出というのはありそうですか。それと、今後さらに強化していきたい分野は。

海外でいえば、東南アジアの市場は視野に入れています。分野強化ということでは、現在の国内の設備投資は減っています。自動車にしてもエレクトロニクスにしても新規の設備投資は一巡したところですよ。電気自動車なども需要の盛り上がりがある一つのことでもあって、各社1次投資がすんだあと、2次投資には至っていないようだし、海外生産への流れから、円安を背景に改めて国内で設備投資をしようという気になるかどうか…。我々としては当面、メンテ事業とか消耗部品の販売などをしっかり見直して、お客のニーズをきっちりフォローしていくことだと思う。お客をつなげていくことで、次の設備投資のトレンドへ確実に食い込んでいけるようにすることです。メンテなどの仕事は当該地域の中でやっていかないと意味がない。モノづくりが衰退してくれば、機器の需要もメンテの仕事も減ってくるかもしれませんが、継続していく必要はある。

◆ 何か明るい話題はないでしょうか。それと真空機器の総合代理店といった立場から韓国や中国などに比べて真空機器の競争力はどう見ておられますか。

中国なども含め全般的に設備投資はパッとしないのですが、真空機器の大口需要先である半導体業界で在庫調整などが一段落



メンテナンスエリア

してきたようで、新規投資の動きが出てきているのは期待したいですね。450ミリメートルへのシリコンウエハ大口径化の話も前からありますが、どうなりますか。真空機器の競争力ということですが、韓国や中国製のものはそれなりの製品をつくりまわし、価格を提示してきますが。

◆ 2012年4月に本社工場を増設されていますが、いまは一段落した段階でしょうか。

そうですね。関東地域など国内の営業拠点を増やそうという考えも、いまのところありません。当社も2012年3月期には売上高が23億円あったのですが、2013年3月期は円高などの影響から17億円へ大幅ダウンしています。2014年3月期もほぼ横ばいの見通しで、設備投資が落ち込むなど厳しい環境が続いていることもあります。本社工場では修理もやっていますが、真空チャンバなど装置の需要次第でだいぶ稼働状態も売上高も変わってくる。いまは工場拡張したこともあって、かなり余裕がある。



精密機械加工工場



設計ルーム

◆ 売上高の部門別比率としてはどうなっていますか。真空装置の製作部門で最近の新製品である真空炉についても教えてください。

真空ポンプなど真空機器の販売部門が30%、修理・メンテ部門が15%、真空機器の製造など装置部門が50%、残りがその他といった感じ。装置は単価が高いので売上高のボリュームが大きくなり、システムで手がけるとさらに大きくなる。この装置部門のどのあたりにもっていくかのバランスが重要だと思っています。人員としては営業が5人。これでカバーしています。メンテ要員が10数人。装置部門の設計と組み立てで計8人などとなっています。利益率的には、サービス業務で仕入れも少ない修理・メンテ部門が比較的高くなる。それに対して装置部門は、仕入れコストがかかりデリバリも長いので、資金の回転率としては悪い。キャッシュフロー的にはみると、できるだけこの両部門のバランスをとっていくことが大切になっている。真空ポンプなどの販売部門については最近、設備ごと受けることが多くなり、ウエイトは小さくなってきています。

当社のオリジナルブランド真空炉は、量産設備と同じプロセスを小型でできるようにしたもので、量産に先立つ前段階のパイロットライン用に開発したものです。2013年春に発売し、価格は約600万円です。

◆ 取材を終えて

一応の取材の後、景気の話になった。アベノミクスや円安などの影響で設備投資もようやく回復の兆しといわれる。しかし末端の中小企業、とくに製造業では“まだまだ”の感触らしく、領けるところが多かった。さらに吉川潤社長の若くしての奮闘ぶりを聴いて、また感銘した。創業者の父ががんで死去する2年前に社長を任されたのだが、社長交代の前から起業家精神の塊である先代の関心は、台湾での事業に移っており、国内の仕事はほとんど任せっきり。留守をまもるといっても、若い二代目が社内をまとめるのは大変だ。ベテランを中心に集団で退社してしまう事態もあって、事業継続に危機感を抱いたことも再三だった。しかしこうした試練が逆に、自分なりの体制を築いていくきっかけになった。自らが採用にタッチして社員も一新。学歴に関係なくそれぞれが持てる力を発揮してもらい、開かれた会社づくりで成功している。将来の展開も考えているが、まず人づくり先決と肝に銘じているようだ。

「わが社のいちおし」では、会員会社の訪問先を募集しております。是非取材してほしい会員会社は、ご連絡ください。