

ミクロン単位の 超微細ワイヤーカット放電加工



昭和26年に創業した当初はステレオ、ラジオ等の金属プレスを行っていたが、近隣が住宅地となるに従い、騒音問題を避けるため、ノートパソコン等の特殊フィルム加工の打ち抜き加工を行い、金型製作も受注するようになった。その後、金型製作の技術力を活用でき

3 μm以下精度の加工技術

加工の主軸は、コンタクト部品の製作、半導体部品の接点等の精密部品加工であるが、非接触加工のため金属に対する負荷がなく加工面の仕上がりが良いこと、3 μm以下の精度を出すことが可能であること、加工中に錆が出ないことである。

加工に時間がかかるという弱点を克服する

有限会社オクギ製作所は、東久留米市八幡町にあるワイヤーカット放電加工を行っている製造業である。ワイヤーカット放電加工とは、電極となる髪の毛よりも細いワイヤー線に電流を流し、金属など導電性の工作物との間の放電現象により非接触で行う溶融加工のことである。環境の変化に応じて、主力事業を柔軟に転換し、他社では模倣できない高い技術力を確立させた代表取締役の和氣 幸博氏にお話を伺った。



代表取締役
和氣 幸博 氏

るワイヤーカット放電加工へと環境の変化に応じて事業の主力が移行していった。これらの技術力は、設備だけで対応できるものではなく、治工具の選定や加工の段取りにノウハウが必要とされていて、特に前例のない製品については、アイディアも求められてくる。

ために、多くの治具を自社内で作成することで対応を行っている。特に、細い溝の加工や小さなR形状の加工に対応することが強みであり、0.07mmで加工した製品に0.04mmの溝を作ることができる技術がある。この技術は半導体、医療、宇宙などの最先端の分野で使用される軽薄短小型の部品として使用されている。

信頼される生産と品質の管理

ISO にも匹敵する独自の品質管理のノウハウを持ち、全ての案件について工程表を作成して、加工内容や加工時間を細かく記録していることで、担当者が変わっても対応することができ、問題が生じた場合は原因究明と再発防止を行うことができる。温度差があると、製造にも誤差が生じる可能性があるため、その調整には気を配っている。また、検査は一つ一つ行っているが、担当者によって結果に差が出ることが多いため、3次元測定器、IM 測定器、マイクロスコープを導入することにより、担当者による差を解消することが可能となった。このような生産を生み出さない工程においても、設備投資を怠ることはできないが、客観的なデータを書面で提出することによって、高い信用を得ている。

今後の展望

宇宙・医療等の最先端技術に対応するためには、受注内容に応じた加工を行うために設備投資も積極的に行っていく必要がある一方で、より安価なコストでの生産を求めて、海外に生産拠点を移していく環境も多く見られる。

その中で、和氣社長は「コストの安い国へ移っていくことは当然の流れである中、今後の日本のものづくりが何ができるのか考えて、自分で答えを見つけ出す必要性がある。時代に合ったものを自分に何ができるのかを考えながら、これまでやってきたことを活かしつつ、変えていきたい。」と語る。

企業情報



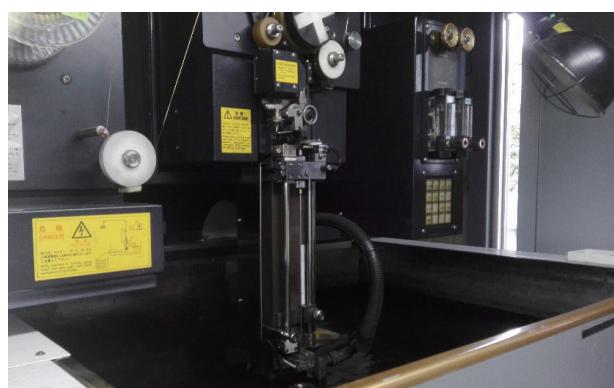
有限会社オクギ製作所

〒203-0042 東京都東久留米市八幡町3-14-27
TEL:042-471-0867 FAX:042-478-2076
URL:<https://www.okugiss.jp/>

「遊び」を取り入れて技術力をアピール

「部品」であるため、新規客を開拓するため相手が必要とするものの情報を見込み客に提案することは、既存客がどのような部品を使用しているか知られてしまうリスクを伴うために難しいという。また、他では模倣できないワイヤーカット放電加工は、その技術で何を作ることができるのかわかりにくいという側面もある。

定期的にブログを更新しているだけではなく、ホームページに動画をアップすることによって、全国からの受注につなげている。ブログではピヤスやペンダントのようなアクセサリーやジグソーパズルなどを製作する技術をアピールしている。これらのものは、販売する製品の軸ではないが、技術力を誰にでもわかりやすくアピールするための「遊び」を取り入れている。



ワイヤーカット放電加工機



検査

企業情報

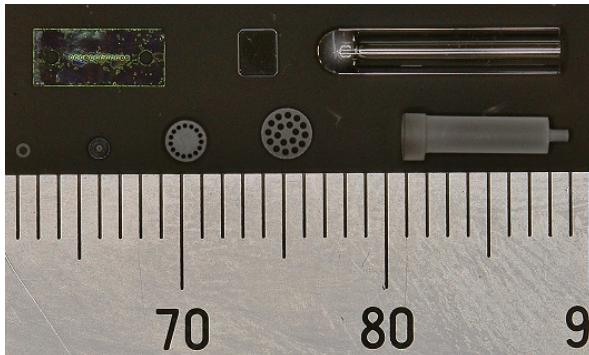
創業年月日：1951年1月

代表取締役：和氣 幸博

事業内容：電気部品、事務機部品、

液晶部品の金型製作、プラスチック板プレス加工
超精密のワイヤーカット加工

脆性材料の微細加工ならおまかせ、 できないをできるに！



多摩ブルー・グリーン賞の技術・製品部門 で優秀賞を受賞

旭栄研磨加工株式会社の扱う材料は、石英・青板・白板・硬質ガラスなどのガラス類、サファイア、セラミックスなどの脆性材料である。これらを、お客様の用途に応じて加工し要求仕様に仕上げている。主となる加工技術は、精密微細研削加工と高精度研磨である。精密微細研削加工には、溝入れやねじ切り、微細孔あけ、小径孔、長孔、十文字などの異形形状の孔あけやくり抜き、そして高精度研磨には、穴底面の精密研磨加工等が含まれる。

旭栄研磨加工株式会社は、大手めがねメーカーの二次下請けとして、めがねを注文するお客様それぞれに合った特注ガラスレンズを開発することから始まった。1982年には大手めがねメーカーが外注から内製化への方針変更をしたことにより、売り上げゼロを経験した。当時の社長の必死の営業で大手電機メーカー関連会社から撮像管関連の仕事をもらう

旭栄研磨加工株式会社は1968年に設立、業歴49年の、主に工業用ガラス製品を扱う精密加工メーカーである。多くの電子部品や光学部品には石英を含むガラスやセラミックス等の特殊な加工品が組み込まれて使われている。これらガラス製品の精密加工への要求がますます厳しくなっている現在、独自のコア技術と特異技術で奮闘している4代目社長平林三記央氏に事業に対する思いをお聞きした。



代表取締役社長
平林 三記央 氏

ことで一息つけたとのことであった。その後も幾度となく存続の危機を経験したが、なんとか乗り越えて現在に至っている。この間に培った技術が地域経済発展に貢献したことが認められ、2007年「脆性材料の孔あけ加工方法及びその加工装置」で多摩ブルー・グリーン賞の技術・製品部門における優秀賞を受賞し、同時に経済産業省関東経済産業局長賞を受賞した。

目指すは「従業員が自主性を持った会社 「開発している人の味方」

平林氏は社長に就任して5年、「従業員が自主性を持った会社」を目指している。従業員はパート・アルバイトを含めて14人。各々が、自主性を持ってスピード感ある対応をす

る事が顧客満足に繋がると考えており、改善提案制度など、頑張った従業員を応援する仕組み作りを進めている。少しずつではあるが主体的な意見も出始めており、効果を感じているところだ。

「当社の強みは挑戦すること」ともいう。他社が断るような面倒で難易度の高い問い合わせにも前向きに対応する。「開発者の味方になりたい」という思いがその背景にある。

顧客開発部門からの難易度の高い要求に、親身になって応える事で信頼が増し、ノウハウが身につくと考えており、「もしちゃんと作れたら買って下さい」というレベルの、難易度の高い物から依頼を受ける。はめあい部品が入るガラス部材の直径700μmの穴加工では、マイナス公差0μm、プラス公差3μmの要求をクリアし、信頼の獲得に繋がった。

社長の言葉からは、お客様の信頼に応えなくてはならない緊張感と従業員への厚い信頼が感じられた。

現在の売り上げトップ10は旧来の顧客。しかし、平林社長は「5年後にはガラリと変わっているのではないか」との危機感を持っており、新規開拓に力を入れている。

新規顧客開拓のため積極的に力を入れているのが HP と展示会だ。HP は最近リニューアルしてお客様にわかりやすくした。大手からも HP を通じて問い合わせが来るようになった。

最初は単発だった受注が、信頼に繋がって、その中から量産品が生まれたときはとても大き

きな喜びだ。

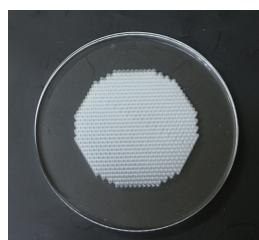
ある大手電機会社の場合には、問い合わせがあつてから2年後に注文が来た。「必要になったときにふと当社を思い出してもらえたうれしい」の一例だ。また、展示会にも継続的に出展しているとのこと。

インタビューの翌日、たまたま、立川のホテルで開かれた（公財）東京都中小企業振興公社のイベント「新事業創出交流会」で出展をみつけ、居合わせた平林社長に挨拶した。

当交流会は、都内中小企業と大手企業のビジネスマッチングを支援するイベントである。出展のハードルが高く、中小企業は、事前に提出した技術アピールシートを参加の大手企業に見て貰い、その大手企業が個別商談を希望する場合に限って、出展資格が得られる。

その為、大手企業が関心を持つようなどんがった技術や製品をもつ企業にとっては、個別商談を通じて取り引き成立までの可能性が高くなる。このイベントに出展されていることからも、技術の高さを改めて知らされた。

今後、平林社長の「開発者の味方になりたい」との思いを広める事により、ますます成長する会社になる事を期待したい。



企業情報



旭栄研磨加工株式会社

〒203-0042 東京都東久留米市八幡町3-6-22

TEL:042-471-3034 FAX:042-471-3718

URL:www.kyokuei-kenma.co.jp

企業情報

創業年月日：1968年7月

代表者名：平林 三記央

事業内容：超精密加工、孔あけ加工

くり抜き加工、位置合わせ加工

創業：大正元年。 【金属刻印】と【微細工具】を創る会社です。



会社全景

事業内容と主要製品

1) 金属刻印の製造・販売

当社の売上の約70%を占める主力事業である。腕時計裏蓋への打刻用やベアリング（軸受け）レース部分への打刻用に用いられ、国内ベアリング業界においてはトップシェアの実績を誇っている。

2) 小径工具のオーダーメイド製造・販売

当社の売上の約25%を占める事業である。競合他社に先行する形で2000年に小径CBN工具の製品化に成功。また、2007年には小径PCD(多結晶焼結ダイヤモンド)工具の製品化にも成功した。

3) 金属の微細加工(受託加工)

当社の売上のわずか5%程度の事業ではあるが、顧客からの依頼があれば微細加工の請負も事業として継続している。

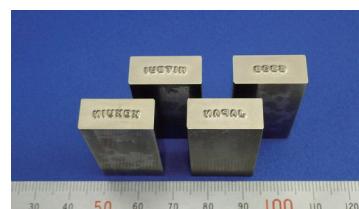
外径1.0mm以下の小径エンドミル、微細工具の技術でお客様のニーズ(被削材、加工形状、加工面品位など)に合った最高のエンドミルを提供いたします。



代表取締役社長
三井 健一 氏

当社の強み

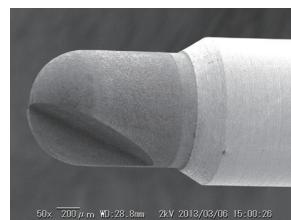
- 1) 刻印事業においては競合他社と比較した場合、顧客からの高度化要求（耐久力・品質・コスト・納期）に対応できること。その裏付けは以下の通りである。
 - ①刻印製造時に必要不可欠な特殊工具を100%内製化していること。
 - ②刻印を切削加工ではなく放電加工で製造することで、耐久力に優れた高硬度焼入れ鋼（主に SKD-11 HRC60）での対応が可能のこと。
- 2) 工具事業においては競合他社（特に大手工具メーカー）が得意とする『多品種・小ロット』でのオーダーメイド対応でお客様のニーズに合わせた専用工具が作れること



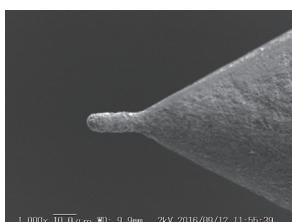
ベアリング用刻印

事業化のきっかけ、経緯など

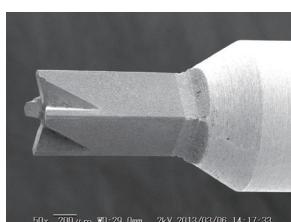
当社は大正元年（1912年）に現社長の祖父が東京都日本橋で金属彫刻業を個人事業として創業。当時は手彫りでの彫金・彫刻で、加工に使用する道具（タガネなど）は全て手作りであった。その後、需要増に対応すべく設備投資（機械化・自動化）や工程管理の改善などが必要となり、1962年に現社長の父が事業を承継。1968年に事業所を東久留米市へと移転。1984年には更なる業容拡大に対応すべく、有限会社三井彫刻を設立。設備の高度化（NC化）に対応するため現社長が事業を承継するとともに、社名を有限会社三井刻印へと変更した。新規事業としては2000年から理化学研究所（埼玉県）との小径CBN工具の共同開発を開始。2007年には小径PCD工具の開発を開始するなど、微細工具のオーダーメイド製造・販売も手掛ける事となった。また、販路開拓においては1995年以降JIMTOF（日本国際工作機械見本市）やINTERMOLD（金型展）などの専門性の高い展示会にも積極的に出展している。



50x 200 μm WD:28.8mm 2kV 2013/03/06 15:00:26



1,000x 10.0 μm WD: 9.0mm 2kV 2016/09/12 11:45:39



50x 200 μm WD:29.0mm 2kV 2013/03/06 14:17:33

PCD工具

企業情報



有限公司 三井刻印

〒203-0032 東京都東久留米市前沢3-1-5
TEL:042-473-2586 FAX:042-476-0340
URL:www.kokuin.co.jp

社長のひとこと

創業者（祖父）が個人事業として始めた手彫りの彫刻事業から、二代目（父）が基礎を築いた刻印事業を経て、微細金属加工業として100年を超えることができた現在、私の使命は刻印事業を大事に守りながら、新しく立ち上げた小径工具事業を、第二の基盤事業にすることであると考えている。また、社員が仕事を通して生きがいを感じられるような環境づくりを構築していきたいと考えている。



刻印製造放電加工機



展示会出風景

企業情報

創業年月日：1912年

代表者名：三井 健一

事業内容：金属刻印の製造・販売
小径工具の製造・販売
金属微細加工

ユーザーの志向する機能をキャッチし、 “ねらい”をアジャスト



「今までとはちょっと違うね」「面白いね」といわれる商品を考えています

当社はNC旋盤やマシニング装置を用いて、ステンレス、アルミニウム、黄銅、鉄、プラスチック等の素材を加工し、半導体、医薬品、食品等の製造用機械や、医療機、無線機などの機構部品を製造している。品質はもとより限りなく短納期及び安価を追求し、小ロットにも対応している。

このように、現在ではお客様の希望を叶える心強い切削加工メーカーに育ったが、ここに至るまでの19年は、「山あり谷ありどころか谷だらけ」であったという。創業の1998年といえばWindows95がでてから3年目のインターネットが始まった時期、保谷社長はそれまでねじ販売の商社に勤めていて、社内にボール盤もなく穴ひとつも外注してあけてもらっていた。来るべき情報化時代を予見して、「このままねじの取り次ぎを続けていたのでは将来がない。自分のやりたいことをしたい。」との思いから、以前同じ会社で働いていた叔父と

株式会社アジャストは会社設立が1998年。ねじの仕入れ販売からスタートしたが、その後自社で加工も行うようになり、今では高機能マシニングセンターをそろえ、金属や樹脂材料の機械加工を幅広く行っている。「【変化にとんだアイディア】【ユニークな発想】を基本に『今までとはちょっと違うね』『面白いね』といわれる商品を考えている」という2代目社長保谷博氏に事業に対する思いをお聞きした。



代表取締役社長
保谷 博氏

二人で会社を作り、ねじの仕入れ販売事業を始めた。実質的には初代のようなものだ。その後、廃業した機械加工業者に頼まれて事業を引き継いだことが今の機械加工業につながっている。

もともとが商社出身ということもあって、「設備がなければ頼めばいい」との発想が根底にある。保谷社長が「お客様にはものではなく、ものを通してサービスを気持ちよく提供する」と強調することにも通じている。経営理念の「【変化にとんだアイディア】【ユニークな発想】を基本に『今までとはちょっと違うね』『面白いね』といわれる商品を考えています。ユーザーの志向する機能をキャッチし、すばやく追及、そして“ねらい”をアジャストさせる。また物を作る側から一番安価に出来る方

法を考え、予算にアジャストさせることをモットーとしています。」に保谷社長の事業

に対する思いが凝縮されている。

「できると回答したことは守る。
できないことは断る。」

日本の製造業の基盤を支える機械加工業ではあるが、供給先である電機、産業用機械、自動車などの大手最終製品製造会社は日本市場の縮小と海外メーカーとの競争にさらされ、厳しい環境に置かれている。このようななか、当社は受注から納品までの段階で「すり合わせ」を重視している。商談時には、お客様の希望を聞き、社内の蓄積技術とすり合わせして仕様を決める。お客様の期待以上の仕様を提案して喜ばれることも多い。「お客様の質問や希望に対して素早く回答し、できると回答したことは守る。できないことは断る。」この単純なことは商売をするうえでの基本だが、意外とむずかしい。当社は愚直にこの商売の基本に忠実だ。それがお客様から信頼される所以になっている。

「できないことは断る」これを可能にしているのが顧客の分散だ。お客様は広く浅い。全国に散らばっていて、東京のお客様はベストテンに入っていない。新規客は展示会や自社HPがきっかけだ。最初の注文は少量だが、それらに誠実に対応した結果、お客様は5年前とはガラリと違った結果になっているという。一方、「できると回答したことは守る」に対する裏付けはネットワークと社内教育だ。社内加工は切削のみ、大きさは最大400mm×500mm、丸

材は直径200mmで、注文のほとんどは社内でできる。社内で対応できない部分は外注ネットワークを利用してお客様の希望に応え、さらに、多様な注文のそれぞれに対して厳密に納期管理している。それが当社の強みとなっている。品質面では、不良品をださないこと、とくに外観検査にひっかかるようなキズをつけないことと精度を規格内に仕上げることを重点に、社員教育に力を入れているという。

インタビューの翌日、立川のホテルで開かれた(公財)東京都中小企業振興公社のイベント「新事業創出交流会」で当社ブースを偶然発見した。当交流会は、都内中小企業と大手企業のビジネスマッチングを支援するイベントで今年10回目になるが、中小企業は参加を希望しても自由に出展することはできず、事前に提出した技術アピールシートを参加の大手企業が吟味し個別商談を希望する場合に限って、出展資格が得られるもので、そのハードルが高い。大手企業も関心を示すほどに、当社の製品レベルが高い証左といえる。

「形あるものは何でも作る。」「アイディアを形にするお手伝いをしたい。」「業界で名前を聞いたことがあるような会社にしたい。」「すべての都道府県の会社と取引したい。」保谷社長の思いは尽きないが、その思いが実現するよう、今後ますますの成長を期待したい。

企業情報

ADJUST 株式会社アジャスト

〒203-0044 東京都東久留米市柳窪 5-4-12
TEL:042-479-1861 FAX:042-479-1868
URL:<http://www.adjnet.co.jp>

企業情報

創業年月日 : 1998年2月

代表者名 : 保谷 博

事業内容 : 金属 樹脂 材料の切削加工
部品の製造販売、ねじ販売

生活必需品を裏方で支えるモノづくり



本社建社



マテハン小道具



カプセルチャック



機械設備 (マシニングセンター)

当社はコンバーティング産業に属し、幅広い産業分野で使用される各種フィルム、紙等の基材をロール状に巻き取り、またそれを巻き出す際になくてはならない機器をオンライン技術で実現した商品「カプセルチャック」を顧客ニーズに合わせて提供している



代表取締役社長
中島 俊英 氏

事業内容と主要製品

当社はハイグレード (HI-GRADE) なメカトロニクス (MECHATRONICS) を目標に掲げ、装置の巻き取り、巻き出し部分に使用される「カプセルチャック」に、原反を取り扱うための「マテハン小道具」と「アウトソーシング」を加え、3つの事業を展開している。

1) 当社の中核事業はカプセルチャックの設計、製造、販売である。(売上の約 85%) 従来型のチューブタイプに対して以下の優位点を持っている。

- ①軽量化の実現（重量従来比約 1/2 (同材質において))
- ②芯振れのトラブルない。
- ③材料に超耐摩耗性ウレタンを採用することでエア漏れの防止、長寿命化を実現
- ④粉塵の発生がなくクリーンルームでの使用ができる。

2) 第二の事業はマテハン小道具の設計、製造、販売である。(売上の約 13%) 加工する前のロール状のフィルム・紙(原反)を機械やパレットに受け渡しする際には、原

企業の強み

- 1) エアカプセル等のオンライン技術ノロジーを保有している。事業化のアイデアを出せる、またそれを形にできる技術力を持っている。
- 2) 特許等の知的財産を累計20件取得している。(事業に使用しないものは廃棄) 装置の巻き取り、巻き出し部分に使用される。

- 3) アメリカに販売拠点を持っている。
- 4) 海外に販売代理店を持っている。
「中国、韓国、シンガポール、台湾」
- 5) ISO9000/14000の認証取得をし、マネジメントツールとして活かしている。

事業化のきっかけ、経緯

- ① 1985年機械設計、エアシャフト、紙管チャックメーカーとして個人事業(ハイメックス社)で創業
- ② 1988年ユーザの実用試験を経てエアカプセルを販売開始
- ③ 1989年エアカプセルの米国特許取得
- ④ 1990年有限会社 ハイメックスを設立、エアカプセルの日本特許取得
- ⑤ 1994年工場を東久留米市八幡町に取得、移転
- ⑥ 1998年原反ジャッキを開発、特許出願
- ⑧ 2013年ISO9001/14001の認証取得

今後の展開

- 1) グローバルな事業展開が求められている中、長い時間を要してでも、お客様がどこにあっても、安定した品質、サービスを提供できる体制を整え、安心して我々の製品やサービスを利用していただけるようサービスのネットワーク構築を進める。
- 2) 次世代事業としてロール事業を考えており、これもオンリーワン技術でユニークなロール群「ユニロール」の提供を目指す。

企業情報



〒203-0042 東京都東久留米市八幡町1-3-34
TEL:042-473-3066 FAX:042-475-4110
URL:www.himecs.com

事業運営で心がけていること

- 1) 顧客第一主義を基本理念に掲げ、他ではどこでもやっていない「オンリーワンテクノロジー」を追求し、独自の事業展開をすること。
- 2) 顧客第一でお客様に満足していただける商品・サービスを提供すること。
- 4) 信頼の現場力、対応力を強化して持続化すること
- 5) 個の充実と和の精神を大事にすること。



工場の作業現場

社長のひとこと

- 1) お客様に愛され、慕われるそんな企業を目指し、またお客様の一つ一つのニーズを的確に捉え、お客様に喜んで頂けるものづくりに挑戦する。
- 2) オンリーワン探求の企業理念のもと他を真似て追従するのではなく、自分の足でしっかりと歩けるものづくりを心がける。
- 3) オンリーワン探求を合言葉にしているハイメックスはこれまでも積極的に研究開発に取り組んできたが、これからもより一層研究開発に資金、人材を投入し、開発型企業としての姿勢を貫いていく。
- 4) 機械産業に携わる人口が減少する中、しっかりと技術の継承を行い、それを次の世代にも引き継ぐことで社会に貢献する。また、その培ったノウハウを小規模企業ながら世界に発信出来るように努める。

企業情報

設立年月日 : 1990年11月

代表者名 : 中島 俊英

事業内容 : 特殊印刷機械部品

原反搬送機器の製造、販売

設計図に現れない顧客ニーズを読み取り、 顧客満足度の高い小回りの利いたモノづくり、 サービスを目指す



久留米精工は先代社長加藤弥一氏が1959年(S34年)現在の地で創業、今年で創業58年の老舗金属加工メーカーである。創業当初は釣具のリール部品を主軸に、音響機器、デジタル時計の部品等を制作してきたが、この地で生まれ、この地で育った現社長が20年前46歳の時に事業を承継して以来多角化を図り、現在では家畜用医療機器、OA、電子機器、産業機械向けと幅広く精密金属加工を提供している。事業への思いを代表取締役加藤洋一社長に伺った。

一品から量産品まで、切削のみならず、
焼き入れ、研磨、各種メッキまでワンス
トップでサービス提供

久留米精工は、精密挽物加工を得意としており、製品サイズは径2mmから35mm迄の加工が可能である。

対象となる材質も一般的な普通鋼は勿論、硬さの為に難易度が上がるステンレスSUS304、316や真鍮C3604、アルミ、樹脂と幅広く対応している。加工も切削のみならず長年の取引実績に裏打ちされたネットワークを活用して焼入れ、研磨、メッキ（ニッケル、クローム、亜鉛、金、銀等各種）の需要に応え、顧客にとって小回りの利く使い勝手の良いベンダーとなる事を目指している。



代表取締役社長
加藤 洋一 氏

顧客との緊密なコミュニケーションにより、設計図では許される許容範囲を更に厳しく追及し、顧客満足度の向上を図る

長年に亘る取引で蓄積された顧客の特徴、癖等の経験値を基に、緊密なコミュニケーションを通して精密度許容範囲内でも顧客・製品により上限側、下限側と細かく管理している。この事が長年の取引実績と信頼関係構築に寄与し、次世代（子息）への事業承継に繋がっていくと考えている。

製品紹介



ステンレス切削



真鍮製の注射針結合部品や切削加工後の横穴加工

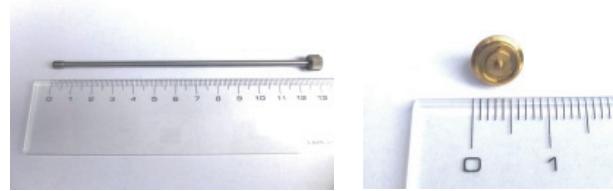
超微細加工品



金メッキした医療機器用ネジ



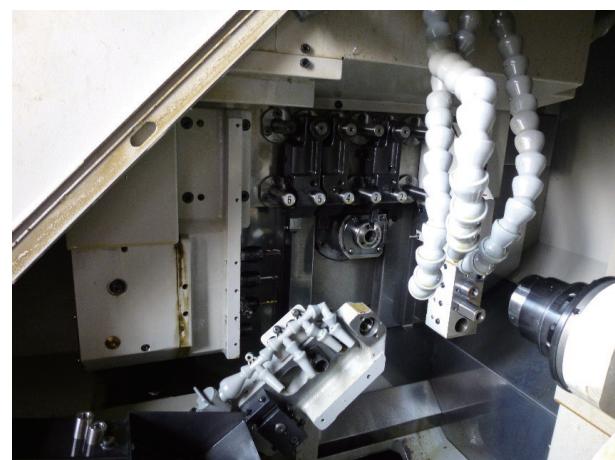
一体物の医療機器用ピンジャック



脚長ボルト

ミニチュア機関車の車輪

C N C 自動旋盤 スイス型	4 台
同上 固定型	4 台
汎用フライス盤 ゼロ型	5 台
ボール盤	5 台
タッピング	4 台
検査機器・投影機・顕微鏡	1 式



C N C 自動旋盤

企業情報

久留米精工 株式会社

〒203-0013 東久留米市新川町 2-4-32
TEL:042-471-1117 FAX:042-471-1117
URL:

企業情報

創業年月日：1959年2月
代表者名：加藤 洋一
事業内容：精密挽物、
プラスチック等の加工

日本の安心・安全のために身の丈に合った 製品開発を継続する



当社が最初に開発した製品は約40年前に製品化したガス漏れ警報器の点検ガスである。住宅キッチンには一般的にガス漏れ警報器が設置されているが、ガス漏れ警報器は電池切れやセンサー部分の汚れによって正しく機能しないケースがある。そのため、警報器が正確に作動するかどうかを確認するため、センサーに点検ガスを吹きかけて作動を確認できるようになっており、ガス漏れ警報器には点検ガスもセットされて市場供給されている。当社では、このガス漏れ警報器の点検ガスの将来性に期待して製品開発を行い製品化に成功し、現在の当社の中核的事業となっている。

呼気中アルコール測定器作動チェック 製品「チェック君」

飲酒運転に対する罰則が強化されているが、いまだに飲酒運転による交通事故は後を絶たない。そもそも国土交通省が運輸規制を強化したのは2011年にさかのぼる。バス・タクシー、運送業のドライバーに対し乗車前の

大晴(たいせい)産業株式会社は商社として創業後、目まぐるしく変化する市場と時代のニーズに対応するため、商社としてだけではなく自社で開発した製品を供給するメーカーとして事業展開している。製品開発のキーワードは「安心・安全のための身の丈に合った製品開発」である。その想いと事業との関係について、社長の原 萬祐 氏にお話を伺った。



代表取締役社長
原 萬祐 氏

アルコール検知器による酒気帯びの有無を確認することを義務付けたのである。そこで需要になるのは、アルコール検知器「アルコールチェック」が正しく機能することである。しかし、その作動チェックのために実際に飲酒して正しく検知するかを確認することはできないため、作動チェック用の点検ガスが必要となる。当社では長年のガス漏れ警報器の点検ガスに関する製造技術を活用し、この呼気中アルコール測定器作動チェックを可能にするガスの製造に成功した。その製品化は飲酒運転規制が強化される前の2007年のことである。原社長は自動車運転前のアルコール検知の技術と重要性をテーマとして放送されていたテレビ番組をヒントに、当社の点検ガス技術が応用できないかを検討し、約2年の開発期間を経て製品化に成功したのである。

チェック君の特徴

- 簡易タイプなので手軽にアルコール検知器の作動を確認できる。
- 300回に及ぶ繰り返し使用が可能である。
- リーズナブルな価格を実現した。

現在、アルコール検知器の適用範囲を従来のバス・タクシー、トラック業界から一般の乗用車にまで広げるべく技術開発が進められている。おそらく、乗用車に搭載されるようになれば、自動車ディーラーでは車両の点検や顧客へのデモとして点検ガスの需要が拡大していくだろう。原社長はその時を待っている。



田んぼの浄水機 水目付 AQUA 丸

中小河川・湖沼などの水質浄化に取り組んできた経験を生かし、日本人の懸案事項の一つである農業用水の浄化に新たな視点での解決案として「田んぼの浄水機」を開発し、安心・安全のお米の普及に努めている。水田用浄化システムとして開発された「田んぼの浄水機 水目付 AQUA丸」は、低ランニングコストでメンテナンスも容易であり、水田の特性やニーズに応じたシステムの選択が可能である。

田んぼの浄水機 水目付 AQUA 丸の特徴

- 連結浄化方式だから、二重三重の確実な浄化ができる。
- 重金属類の除去にも対応可能。
- 特殊濾剤により、美味しいお米作りをサポート

企業情報

大晴産業 株式会社

〒203-0033 東京都東久留米市滝山1-8-16
TEL:042-474-0858 FAX:042-475-9580
URL:taisei-sun.com

●浄化濾剤は、環境にや

さしい素材を使用。

●水質浄化米を作ること

ができる。



身の丈に合った製品開発

1971(昭和46年) 創業の当社は、合成樹脂関連の原材料、製品、成型加工等の取扱い商社として発足し、創業3年後にガス漏れ警報器点検ガスの製品開発に成功した。次いで平成14年に田んぼの浄水機 水目付 AQUA 丸の製品開発に成功した。そして、平成18年に呼気中アルコール測定器作動チェック製品「チェック君」の製品開発に成功した。その間、ビル地

下街爆発事故の発生、国民の水質汚染を含む環境意識や安心・安全意識の向上、飲酒運転交通事故の社会問題化など、当社の開発した製品は私たち日本人の安心・安全への関心とともに成長してきたといってよい。 その製品開発の目の付け所について原社長はいう。「いいものをつくり、安全を実現していきたいと思っています。製品開発には資金が必要ですが、私たち中小零細企業では資金力が限られています。ですので、本業の延長線上で製品開発することを心掛けること、身の丈に合った製品開発を途切れることなく継続していくことを肝に銘じて取り組んでいます。また、会社が儲かっているときには油断して製品開発を怠る事業者さんも多いですが、私はもうかっている時こそ次の事業の柱となる製品開発が必要と考えています。」

今後もどのような製品を市場に届けてくれるのか、大晴産業の今後の活躍に期待したい

企業情報

創業年月日 : 1971年9月

代表者名 : 原 萬祐

事業内容 : アルコール検知器用点検ガス

「+遊び心」を念頭に、革新的かつ挑戦的なモノづくりを通して、今までにない新しいモノ、新しいコトを創出する



棚プラス

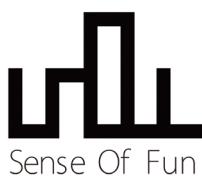


開発担当
細田 真之介 氏

細田木工所は現社長・細田勇氏が50年ほど前、当地にて建具職人としてスタート。その後一級建築士でもある子息正幸氏が大手住宅会社の造作家具（オーダーメイド家具）の設計・施工へとビジネスを拡大し、今日に至っている。

そこに3年前大学を卒業した孫の真之介氏が加わり、自社ブランド家具の開発に乗り出し、今までに新ビジネスの船出を迎えようとしている。今後の展開と抱負について、自社ブランド開発担当の細田真之介氏にお話を伺った。

自社ブランド:SOF センス オブ ファン



有限会社細田木工所としては祖父と父の2代で事業の基礎は確立されたと考えている。しかし将来を見据えた時、大手の下請けのみでは限界を感じるし、何か新しい物、楽しい物を付け加える必要があると考えていた。そこで高校・大学の仲間7名が、職場を超えてPro Bono的ネットワークを作り、知恵を持ち寄り何か新しいものを創造しようという事で活動を始めた。「革新的で挑戦的、そして+遊び心」を基本コンセプトに「センス オブ ファン」ブランドを立ち上げ、間伐材を活用した「棚プラス」（特許登録済）、「屏風」、「たいせつな箱」等のオリジナル家具（SOF）を製作し販売にこぎつけた。

昨年ビッグサイトで開かれた「インテリアライフスタイル／リビング2016」の展示会に出展したところ反響も良く、現在大手家具メーカーの商品ラインに加わるべく商談も始まり、今後の発展を期待している。

棚プラス：タナプラスは、用途や場所を選ばない、柔軟な家具です。本棚、こども机、スタンディングデスク、キャットウォークなど、使い方は人それぞれです。北海道の間伐材で作られた合板は、強度があり、どのインテリアにも馴染むナチュラルなデザインで、家族の成長に寄り添い永くご使用いただけます。



屏風：屏風は今から1300年ほど前から日本に風除けの道具として使われていました。屏風は風除け、間仕切という簡易的に空間を分節する機能と屏風絵による景色の変化という利点があるにもかかわらず、私たちの生活には馴染みのないものになっています。私たちは屏風に利用価値を付加させ現代のライフスタイル適応させた「由緒ある屏風」を提案します。

たいせつな箱：細かく格子状に区切られた小さな引き出しのキャビネット。中心に奥まった特別な引き出しの手前は一時的にものが置けるようなスペースが確保されています。引き出しの個数も多いため、様々なものの収納が想定できます。



プロボノ(Pro Bono) ネットワークを更に拡大

現在は家具職人、設計、カメラマン、ウェブデザイナー等、皆1990年代生まれの7名が細田木工所を拠点に活動しているが、このネットワークを更に拡げ活動領域を広げたいと考えている。現在、都内某区役所から老人ホームのカフェの内装改築の話を持ち込まれ、人に優しい、自然に優しいカフェの提案を行おうとしているが、将来的にはこのネットワークをNPO法人化し、地域再生、街づくりに貢献していきたいと考えている。



現役の細田社長

企業情報



有限会社 細田木工所 タナプラス

〒203-0013 東久留米市新川町2-4-32
TEL:042-427-4805 FAX:042-476-0340
URL:sof.boo.jp

企業情報

創業年月日：1967年5月

代表者名：細田 勇

事業内容：造作家具・インテリア
オーダーメイド家具の設計・施工

産業用シール印刷の専門企業 ユーザニーズを汲み取ったシールを提案・印刷する

顧客のニーズを形にする産業用シール 印刷の専門企業

産業用シールの用途は益々広がりを見せており、機能や使いやすさが求められているという。原田シール印刷所のシールの利用用途も、電機製品、食品パッケージ、自転車、有料粗大ゴミシール、個人情報保護シールなど多岐に及ぶ。使われる場所も求められる機能も様々で、顧客ニーズにあったシール印刷には深い知識と経験が求められる。

シール印刷の基本を原田社長に教えていただいた。「シール印刷ではユーザニーズをヒアリングした上で、使う素材や糊を提案していきます。大事なのは素材の選択です。使用目的や使用場所を勘案し耐久性のある素材を選ぶことが大事です。代表的な素材はサテンと呼ばれる布製の素材<写真1左>、塩化ビニール製の素材<写真1中>、ユポと呼ばれる樹脂製の素材<写真1右>などですが、質感が商品の売れ行きを左右する食品パッケージの商品のラベルでは和紙でシールを作ったこともあります。素材が決まると、糊の強さや、シールの厚みを考慮します。



写真1

原田シール印刷所は昭和47年創業の産業用シール印刷の専門企業だ。産業シールは用途が広がり多機能化が進んでいる。ユーザニーズを汲み取り、的確なアドバイスでシールを印刷していくことが求められている。原田豊社長に話を伺った。



代表取締役社長
原田 豊氏

例えば、シールは一定の厚みがあった方が張りやすい。しかしシールは厚くなるほど真っ直ぐになろうとする性質がでてきます。表面がでこぼこした場所に貼るとはがれ易くなるため、これらを勘案して最適な厚さを提案していきます。もちろんコストもユーザの関心事です。」

経験豊かな原田社長がユーザの要望を丁寧に汲み取り形にしていく。

「実際のところ、発注者はこれらのこと理解せずシールの制作を依頼してくるケースも多いのです。」

原田社長の的確なアドバイスが喜ばれるわけだ。

プロの印刷技術とネットワークが品質と短納期を生み出す。

シール印刷には主に2つの印刷方法がある。一つは、原田シール印刷所が手がける平压機を使った印刷。この方式は版や抜き型を作るため工程が複雑で専門性も必要だが、産業用途のように数が多くなればコストが安くなるといったメリットがある。デザインを起こした後に、版と抜き型を作り、平压機（写真2）と呼ばれる専用の機械に掛けていく。トツ版部で印刷が行なわれ、抜き型で抜いていく。保護用の透明フィルムを合わせこんでいくことも可能だ。

写真2



「インク（写真3）は粘り気があるので、印刷機を回すスピードによってはうまくインクが乗らなかったり、インクがかすれたりします。シールの大きさや、印刷部の面積によって送り速度を変えるなどの条件を調整しています。特に高さが数mmしかないような小さなシールは他社では印刷が難しく、当社の得意分野となっています。（写真4）」

これらの複雑な印刷工程を支えているのが、原田シール印刷所が長年東久留米で事業を営なみ、築きあげてきたデザイン事務所、製版メーカーなどの外部委託業者とのネットワークだ。新たにデザインや抜き型をおこす必要がある新版でも、これらの工程を1週間で仕上げていく。急ぎの場合は3~4日で対応することも可能だ。

もう一つの方式はカッティングプロッタと

企業情報

有限会社 原田シール印刷所

〒203-0043 東京都東久留米市下里 5-18-17
TEL:042-473-2652 FAX:042-475-2460
URL:

呼ばれる機械を使ったデジタル方式だ。この方はデザインさえできてしまえば、普通のプリンタ同様シールが印刷できる。型をつくらないため小ロットではコスト的に有利である。専門知識もそれほど必要なためネットなどでは安く請け負っていることもあるが、生産数が多くなると割高になってしまいうデメリットがある。



写真3



写真4

原田社長の丁寧な仕事と熱意、気さくな性格が顧客を引き付ける。

「産業用シールは一部の文字だけが変更になっているケースも多いため、間違いがおこらないように特に気を使っています。例えば電機製品では電圧部の表記だけが120V、240Vと異なっているケース、食品では内容量のg数だけが異なっているだけとのものが少なくありません。」

なんと若いころにはソフトウェアのシステムエンジニアも経験したことのある原田社長だが、30歳で創業者である父親の後を継ぐことを決めた。高校生の頃に家業を手伝っていたこともあり、抵抗はなかったとのことだ。原田シール印刷所を育んでもくれた東久留米への地元貢献にも熱心で、商工会の理事を務め産業振興に努める他、余暇時間を利用して地元FM局の立ち上げや、イベントなどにも積極的に係わる。毎日欠かさずブログで情報発信を行い、YouTubeでシール印刷講座を配信するなど新しいことにもチャレンジしている。原田シール印刷所の強みは、なんといってもこのような原田社長の熱意と気さくな性格にあるのではないかと思う。今後はデジタルシール印刷にも業務を拡大していく計画だ。

企業情報

創業年月日：1972年4月

代表者名：原田 豊

事業内容：シール印刷業

お客様の販売促進・集客に対して 総合的な提案をする印刷業



代表取締役社長
柏谷 基氏

先代社長の時は、当時普及していたスーパーで使用している紙袋への印刷を主力としていたが、時代の流れと共に、紙袋からチラシの印刷が中心と移っていった。その結果として、より効果的な集客力を求めようとするスーパーとのネットワークを築き、ニーズを理解して対応することにノウハウを持つことができた。例えば、スーパーのチラシでは、特売価格等の急な変更に対して、臨機応変な対応が必要とされる。その際、営業スタッフ以外にも校正セクションのスタッフとお客様が直接やりとりすることが可能な体制を取っていることで、よりスピーディーな対応が可能である。また印刷物自体の品質に満足する

株式会社国栄は東久留米市八幡町に所在する昭和37年に創業した印刷業である。主に東京、神奈川、埼玉など、関東でチェーン展開しているスーパー等の新聞折込チラシを中心として、ダイレクトメール、ハガキ、カタログなどの販促物を強みとして印刷を行っている。キーワードはお客様の「集客を考えたデザイン制作から印刷まで」であり、一貫した生産体制と販売促進についてのワンストップな提案を行っている。今日、チラシ、リーフレットといった紙媒体によるものから、インターネット、スマートフォンを活用したものまで、時代によって流通業の販売促進の手法は変遷しているが、その環境の中での想いと事業について、社長の柏谷 基氏にお話を伺った。

ことに留まるのではなく、その媒体を通していかにお客様が集客の効果を得ることができたのか、という点まで意識した製作を行うことによって、お客様の信頼を得ることができている。取引先のスーパーは関東でチェーン展開している店舗が多いため、大量印刷については、1分間で600枚の印刷が可能な大量印刷を行うオフセット輪転印刷機を導入している。また最近は多品種小ロット印刷のニーズも増えていることによるオンデマンド印刷機、短納期のニーズに対して、焼き付けの精度が高く製版の時間の短縮が可能なCTP印刷機も導入している。

一貫した生産体制

企画・デザインから印刷・加工・製本までの全ての印刷工程を一貫した対応が可能となる受注システムを構築したことにより、トータルコストを抑えることが可能となった。そのため、高品質かつ低価格での印刷サービスの提供が可能となっている。また、デザインから印刷までの全ての工程を自社で行っていることで、お客様の要望に正確でスピーディーに対応することが可能となっている。

総合的な提案力

チラシ、パンフレットなど販売促進に使用される印刷物は製品そのものに求められる機能的な差別化が困難であり、印刷業は厳しい価格競争に面している。営業スタッフは定期的に情報交換をして、互いにノウハウを共有する取組を行っている。特に営業面で心がけていることは、お客様が力を入れようとしていることに対して、迅速できめ細かく情報を収集して理解することである。また集客力を高めたいお客様の販売促進の課題に対して、Web、ホームページやスマートフォンのアプリなど印刷物以外のことにも含めた総合的な提案を行っていく。



製版

企業情報

KOKUEI 株式会社 国栄

〒203-0042 東京都東久留米市八幡町3-6-22
TEL:042-471-1261 FAX:042-471-6632
URL:<http://www.kokuei.gr.jp/>

今後の展開

これまで、関東全域でチェーン展開するスーパーのチラシに対応する一方で、官公庁、学校、新聞等の地域に根差した印刷物にも対応してきた。低価格なネット印刷の存在など、より広い商圏範囲での価格競争が激化している時代の流れも見逃すことはできない。

当社の商圏も広くなることを視野に持つつ、お客様の要望に対して「できないということは言わない」をポリシーとして、お客様の販売促進や集客力を向上させるための総合的な提案を図っていく。

今後の販売促進は、チラシのような紙媒体を使用したものから、Webやスマートフォンのアプリから、またIT技術の新たな変化に対応したものにもニーズが増加していくと見られる。

時代の流れによって、小売業の集客の手法も変わっていくが、お客様の販売促進の課題解決の窓口として期待できる。



オフセット輪転印刷機



製品（カタログ）

企業情報

創業年月日：1962年1月

代表者名：粕谷 基

事業内容：印刷業

（チラシ広告、カタログ他）

もっともっとお役に立ちたい あなたの身近な印刷やさん



取締役
田幡 友成氏

当社は帳票や冊子、チラシなどの印刷をメインに事業運営を行っている。紙に書かれたものを印刷することも、データとしてお持ちいただいたものを印刷することも可能である。「こんなものを印刷したい」という思いを

有限会社田幡工芸印刷は、東久留米市前沢にある印刷業者である。紙からデータへの移行(ペーパーレス化)が進む経営環境の中、アナログ・デジタルのどちらでも印刷が可能である。提案型の営業をモットーとした事業展開を行っており、「お客様にとって印刷物が必要な状況か?」「どのような印刷物を用意すればいいのか?」などを一緒に考えることにより、数多くの印刷物を作り上げてきた。インターネットを媒体にした低価格印刷では行うことができない、価値ある印刷物を作り上げていくということについて代表取締役の田幡 厚氏、取締役の田幡 友成氏にお話を伺った。

受けて、お客様と双方のコミュニケーションにより、最適な印刷物を作り上げていく。心からの親切、スピードと正確性、創意工夫を盛り込み、これまでにも数々の魅力ある印刷物を制作してきた。

お客様の要望に応える力+プラスαを提案 できる力=最適な印刷物を制作できる力

印刷物を作るということは実に奥が深い。例えば、お客様が紙の募金箱を作りたいとする。この場合、お客様が要望することは、コスト・耐久性などである。しかし、印刷物としてはお金の入れ口の角度、文字の見え方、箱の組み立てやすさなど考えなければいけないことは様々ある。例えば、お客様がチラシを作りたいとパソコンで自作したデータを持ってきたとする。しかし、そのデータは印刷機に使えるデータか、文字切れなどはおこさないか、文章

校正はしっかりされているかなど考えなくてはいけないことは様々である。中には、こんなものが作りたいという漠然とした状態から、形ある印刷物を作成しなければいけないこともある。当社ではアナログなものでもデジタルなものでも、まだ形になっていないものであっても、それを最適な印刷物に仕上げる技術・ノウハウを有している。オーダーメイドの印刷に対応しているため、数々のユニークな印刷物を制作してきた。

アナログへのこだわり

近年、インターネットを中心にお客様がデータとして入稿したものをそのまま印刷のみを行うことで低価格なサービスを提供することを売りにした印刷業者も台頭している。しかし、紙から印刷物を注文したいお客様はどうすれば良いのだろうか？また、その出来上がりは本当に最適なものなのだろうか？そこを解決できなければお客様にとって最適な印刷物と言うことはできない。そして、そこにはやはりアナログの技術・ノウハウが必要になる。当社では、紙のものをもとに、大量印刷を行える技術を有している。これは紙を大量印刷に適した薄い鉄板にする技術（刷版）や、ひとつひとつの紙に適した印刷を行う技術、適切に裁断する技術、紙を折る技術、など様々な技術が必要になる。さらに、それを正確に素早く安全に行う必要がある。また、最終商品としての仕上がりが最適かを考え抜く目利き・ノウハウも必要である。これらのこと全てを行えるように、アナログ技術をこれからも維持・向上させていく。



見え方が変わらる名刺①



冊子



見え方が変わらる名刺②



刷版機



印刷機



断裁機

今後の展望

今後はペーパーレス化がさらに進行していくかもしれない。しかし、モノにはデータの形が適しているものも、紙の形が適しているものもそれ存在している。データにはデータのメリット・デメリット、紙には紙のメリット・デメリットが存在するのである。その中で、どのようなものが必要か？どのようなものが最適か？を考え、対応していくことがますます必要になるのではなかろうか。気づいていないニーズに気付き、共に考え、最終的に最適なものを作り上げる技術・ノウハウを有している当社では今後も益々お客様の役に立つ良いモノを作り上げていってくれるのではないか、有限会社田幡工芸印刷の今後の活躍に期待したい。

紙のCDケース（スライドメディアケース）



折り機



整理整頓シール

企業情報

有限会社 田幡工芸印刷

〒203-0032 東久留米市前沢 4-9-22
TEL:042-473-5583 FAX:042-474-9263
URL:<http://www007.upp.so-net.ne.jp/t-print/>

企業情報

創業年月日：1981年5月
代表取締役：田幡 厚
事業内容：印刷業

オフィスのことならなんでもおまかせ！ 日本一のアフターサポートを目指します !!



手厚いアフターサポートをもっとも重視

当社は、コピー、FAX、ネットワークプリンタ、スキャナの機能を1台でできる業務用複合機、パソコン、ビジネスフォン、大型タッチディスプレイ「Big PAD」、オフィス家具・オフィス用品等、オフィスの情報化を支える最先端のオフィス設備を販売している。金子社長は、「取り扱う全商品に魂を込めてすべてのお客様に感動、満足して頂く為の『アフターサポート』を進化継続させる理念で40周年を迎えさせて頂きます。」と言う。この言葉に、オフィスのトータルサポートを通じ、お客様に満足していただける業務環境を提供したいという強い意気込みを感じた。

アフターサポートの目的はお客様がストレスなく快適に使えるオフィス環境を提供することだ。そのため、オフィスの新設や移転に伴うプランニングからフロア設計・施工、各種OA機器の選定から設置、業務効率化や経費削減の提案まで、オフィスをトータルにサポートする。社員が共有すべきデータを保存して一元管理する大容量・高機能NAS(Network

システム販売株式会社は創業が1979年で今期が40期目のオフィス環境をトータルサポートする会社である。金子(池田)糧氏が2013年6月に社長就任して4年、この間会社の業績は右肩上がりで2倍以上に成長した。目下基盤を整えている段階という3代目社長金子氏に事業に対する思いをお聞きした。



代表取締役社長
金子(池田)糧 氏

Attached Storage)「テラステーション」は、必要なデータをすぐに見つけることができ、業務の無駄を大きく削減できてお客様の仕事の効率アップに大きく貢献する。さらに、万が一のときに備えて、2台のテラステーションと2台のUPSの構成を薦める。こうすれば1日1回の自動バックアップでデータの保全ができる。インターネットセキュリティに対しては、情報漏えい・不正アクセス・なりすまし・改ざんを防ぐ「システム販売オリジナル！UTM導入お手軽プラン」を用意する。お客様の満足度を高めるためには、社員教育で社員をレベルアップしなければならない。機器の販売時点では目に見えないが使ってもらうとその重要さを理解してもらえる、これらバックヤードのサービスを提供することが、金子社長の言う「手厚いアフターサポートをもっとも重視」ではないかと理解した。

お客様本位のコストメリット重視の トータルサポート

当社をご利用いただいたとき体感できる最大のメリットは、お客様の立場に立ってコストメリット重視のオフィス環境を提案できるワンストップサービスだ。オフィスの新設・移転・リニューアルのときは、事務機器やネットワーク工事など様々なアイテムを取りそろえ、ワンストップで顧客をサポートする。また、顧客企業に対して、OA・事務機器のリース販売やアフターサポート、オフィスファシリティサービス等を通じ、オフィスの固定費削減や業務効率化など、さまざまな経費削減を提案している。その一つが複合機の自社メンテナンスである。経費削減だけではなく、メンテナンスを自社で行うことでお客様への迅速な対応ができ強みになっている。その結果、社員の技術力が向上して社員のモチベーション向上にもつながっていると思われる。金子社長の「お客様が必要としていることを何でも相談してください。」という言葉には自信の裏付けが感じられた。

このように、当社は、快適なオフィスづくりを、トータルにどこにも負けないサポートと低価格で実現した。



企業情報



システム販売株式会社

〒203-0053 東京都東久留米市本町 3-9-16
TEL:042-476-0240 FAX:042-476-0150
URL:

社内基盤づくりはこれから

当社は創業以来何度か拡張のたびに移転したが一貫して東久留米市内に居続ける、生まれも育ちも東久留米の生粋の地元企業だ。一方、お客様は全国に広がり、いまも新しいお客様を増やしている。社員は14~15名。みな若く、サービス・保守担当者は新しい情報技術が好きだという。知識だけでなく、業務の中でいろいろなことを体験し、経験を積み、覚える。情報処理サービスの会社だがインターネットによる広報宣伝だけではなく、営業担当者は飛び込み営業も行う。彼らが会社の戦力だ。会社が急成長するなか、金子社長は、「社内基盤の整備はこれからだ。20ステップ中まだ1ステップ目だ。」という。目まぐるしく変わる情報処理サービス分野は若い社員の能力や活力を活かせる分野だ。「苦労したことはいっぱいあったが、詳しい話は別の機会に」とのことであった。社内基盤が整ったのちどのような姿になっているか、楽しんだ。



企業情報

創業年月日：1979年1月

代表者名：金子（池田）糧

事業内容：オフィスファシリティ、

システムインテグレーション事業