

# 知識・技能を生かした 提案で「得意先から 選ばれる企業」に

従業員にもものをつくる喜びを感じ、  
前向きな気持ちで働いてもらうための方法を模索

テスコ工業 株式会社

代表取締役 **内藤 浩正** 氏

(埼玉県シートメタル工業会 会長)



埼玉県鴻巣市のテスコ工業(株)は、産業用機器や医療機器、通信機器、計測機器などの精密板金製品を手がけている。

社名の由来はギターブランドの「TEISCO」で、創業当時は同ブランドのエレキギター、ギターアンプの金属部品を中心に楽器関連部品のプレス加工を行っていた。1975年にタレットパンチプレスを導入し板金加工に参入してからは徐々に対応する加工・業種の幅を広げていった。

今年、創業60周年をむかえる同社の強みは、「面倒見の良さ」——加工方法、VA/VEを含めた加工提案、何か問題が起きた時の対応力だ。内藤浩正社長を含め3名のスタッフが、得意先の担当者に予算や生産数量、加工する製品の形状などの情報を確認して、加工種類や加工方法も含めた提案を行い、得意先と一緒に製品をつくりあげていく。

それを可能とするのは60年間培ってきたプレス加工や金型、板金加工の知識・ノウハウだ。長期間の継続取引を行う得意先が多いことから、同社への信頼度の高さがうかがえる。

2024年8月には鴻巣市に新工場を建設。作業動線の見直しをはかり、作業効率を向上させた。そんな同社が将来を見据えた課題として掲げたのは「人材育成」だ。同社の強みである「面倒見の良さ」を継続させるためには多能工人材が欠かせない。そうした多能工人材育成のための第一歩は「ものづくりの楽しさを感じてもらい、仕事にやりがいや誇りを感じてもらうこと」だと内藤社長は語っている。

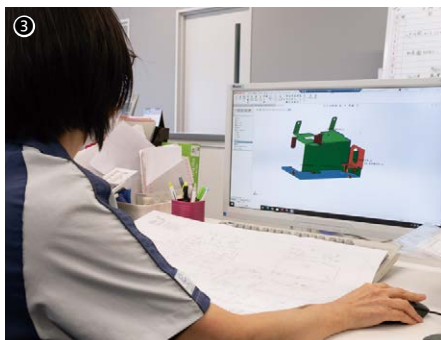
6月末の定時総会で埼玉県シートメタル工業会の会長に就任した内藤社長に、同社の現状や工業会の人材育成の取り組みなどについて話を聞いた。

■ギター、アンプの金属部品の加工から始まった  
——御社は今年で創業から60周年をむかえられます。内藤社長は専務時代からこれまで約30年、得意先や社会への貢献を目指した経営を行ってきました。

内藤浩正社長（以下、姓のみ） 当社は1965年、TEISCOのギター、ギターアンプの小さな金属部品の加工から始まり

ました。ギターブームが衰退してからは、楽器以外の得意先も徐々に増やしていきました。現在は楽器関係の売上は全体の5%程度で計測機器、産業機器、半導体関係、医療機器、電子機器など多様な業種の仕事を手がけています。

また加工製品の変化にともない、加工方法も変わっていきました。当初はプレス加工のみを行っていましたが、1975



①2024年8月に埼玉県鴻巣市に竣工したテスコ工業(株)の新工場／②自動販売機などを設置した休憩スペースも完備。社員の交流の場としても活用している／③3次元ソリッド板金CAD SheetWorksでプログラムを作成する

年にタレットパンチプレスを導入してからは徐々に板金加工の仕事が増え、今ではおよそ80%が板金加工となっています。

現在取引のあるお客さまは50社ほどで、そのうち常時取引をいただいているのが20社。売上が一番大きい業種は計測機器関係で、5社で売上の40%程度を占めます。最近では自動車メーカーの組立工場などで採用される電動バランスのボリュームが増えていて、電子天秤の板金部品なども加工しています。ほかには血圧計の部品、半導体製造工場向けの微粒子測定器の部品、光ファイバーの接続ボックスなど。新東名高速道路の開通時には非常電話のボックスを500セット以上製造しました。その後も延伸するたびに継続でご注文いただいています。

1社あたりの売上は20%以下で、いろんな業種の仕事をさせてもらっているため、不調な業種が出てもある程度はカバーできています。コロナ禍の時期もお客さまのところで部品不足が発生し、当社の受注が止まった案件がありましたが、何とか赤字を出さずに乗り越えることができました。口コミや既存のお客さまの紹介ではじまったお付き合いも多く、お客さまに恵まれていると常々感じています。

## ■得意先に寄り添った提案で、高い信頼を得る

——親しみやすく、安心して相談しやすいという内藤社長のキャラクターも得意先との信頼構築に役買っているのだと思います。御社の特徴について教えてください。

内藤 当社の特徴は面倒見が良いところです。最近では部品図でいただく案件が増えているので提案しづらい部分もありますが、設計者とじかにお話しできる立場を生かし、私を含め3名のスタッフが窓口になって、予算や生産数量、形状などをうかがい、加工方法、VA/VEを含めたご提案をさせていただきます。場合によっては2つに分割して別パーツにし

た方がつくりやすくなるなど、当社が加工するうえで困る部分をお伝えし、改善していただくこともあります。

加工提案、品質、何かがあった時の対応などお客さまには高いご評価をいただき、継続取引に結びついています。

——材料費や輸送費など、製造コストが増加しています。得意先への価格転嫁についてはいかがですか。

内藤 最近はお客さまからのコストダウン要求はほとんどありません。申請すればある程度の価格転嫁も容認していただけます。当社の場合はリピート品が約80%で継続取引が多く、まだまだ転嫁しきれてない部分もあります。これまではエネルギー価格や輸送費、人件費の上昇分は価格に加味していませんでしたが、4月からはそのあたりも加味した見積りにさせていただきます。

## ■新工場建設で作業効率が向上し、仕事も増加

——2024年8月に新本社工場を建設、移転されました。どういった狙いがあったのでしょうか。

### 会社情報

会社名	テスコ工業 株式会社
代表取締役	内藤 浩正
所在地	埼玉県鴻巣市上会下 577
電話	048-580-7007
設立	1965年
従業員数	42名 (パート、高度外国人材を含む)
主要事業	電子機器・医療機器・産業機器・半導体製造装置・デジタルサイネージ・物流機器などの精密板金加工・プレス加工
URL	<a href="http://www.teisco.co.jp/">http://www.teisco.co.jp/</a>



CORPORATE WEBSITE



①ファイバーレーザー複合マシンLC-2512C1A)+ASR-2512NTK。ブランク工程ではLC-C1A)とLC-2012C1NT、AC-255NTの3台が稼働する／②ベンディングマシンEG-6013（中央）などが並ぶ曲げ工程／③曲げ加工済みの産業機器部品

内藤 前の工場は老朽化が進んでいて、地震や火災などのリスクを考えると不安がありました。また、建て増しを繰り返してきたため、工場を稼働しながらそのまま建屋を新しくすることは難しく、作業動線もあまり良くありませんでした。

近隣を探しましたが、なかなか良い土地が見つからず悩んでいたとき、ゴルフ会で建設会社の社長と同組になりました。そこで工場移転を考えているが良い場所はないか相談したところ、紹介していただいたのが現在の場所です。価格や条件をうかがい、その場で即決しました。すでに資材が高騰していたため、建物の見積り有効期限も1カ月間と短く、設計打ち合わせ、建設着工とスピーディーに進み、土地の購入を決めてから約2年で新工場が完成しました。

新工場の敷地面積は駐車場も合わせて1,750坪で、将来的に工場が手狭になったときに建て増しができるように、十分な土地を確保してあります。工場建屋の延床面積は400坪で、隣の60坪の倉庫には材料のストックや出荷待ちの製品、プレス金型などを保管しています。前の工場の方が延床面積は広いのですが、デッドスペースをなくし、作業動線を見直

したおかげで効率化できました。引っ越しもスムーズに済み、新工場に移ってからも忙しい状態が続いています。

### ■組立までの一貫生産体制を構築

——製造工程についてはいかがでしょうか。他社との差別化を含め、気をつけていることはありますか。

内藤 ブランク工程ではファイバーレーザー複合マシンLC-2512C1A) (TK付きサイクルローダー仕様)、パンチ・レーザー複合マシンLC-2012C1NT (サイクルローダー仕様)、パンチングマシンAC-255NTの3台が稼働していますが、やはり当社にとっては棚付きの複合加工機がベストです。

パンチングマシンの単体機の場合、マシン1台に作業者一人が付きっきりになってしまう。人手でなくとも良い作業にはできるだけ人手をかけたくないので、バラシ・仕分けを自動化してくれる棚 (TK付きサイクルローダー) は必須です。今はLC-C1A)とLC-C1NTは間にスペースを空けて設置しています。棚を1台追加して2棚仕様にする事で、素材だけでなく、加工済み製品を自動で収納することなどを検討しましたが、改造費が高いため断念しました。将来的にはACIES-A)のような複合マシンを採用することになりそうです。

最近では少しでも付加価値を高めるため、設計から組立までの一貫生産体制を構築しています。表面処理や塗装は協力会社をお願いしていますが、その後の組立まで行うことで他社との差別化をはかっています。

ただ塗装に関して少し困った状況になっています。近隣の塗装会社が廃業したこともあって、当社がお願いしている塗装会社に仕事が集中し、納期が1週間以上かかるようになってしまいました。当社のリードタイムは1カ月ほどなので、塗装だけで1週間以上かかると、社内工程の時間を縮めるしかありません。スケジュールがタイトになり現場が大



創業当時から行っているプレス加工は金型の種類も豊富。規模は縮小したものの現在もプレスマシン6台が稼働している



①2024年5月に導入したハンディファイバーレーザ溶接機FLW-1500MTによる物流機器部品の溶接作業／②デジタルサイネージ関連はTIG溶接で溶接する／③品質管理工程では、3次元測定機などを使った品質検査が行われている

変な状況になっています。ですから、早急に表面処理・塗装の協力会社を探す必要に迫られています。

### ■分業化が進む——人材育成はこれからの課題

——御社の強みである提案力を発揮するためには、加工に対する幅広い知識・ノウハウを持った人材が欠かせません。そうした人材の育成についてはどうお考えでしょうか。

内藤 マルチな人材を育てたいと思っていますが、多忙により現場は常に仕事に追われており、分業化が進んでいる状況です。そのためすぐに多能工化に取り組むことは難しい。

たとえば社員にどんな仕事をしてみたいか希望を尋ね、積極的に希望を言ってもらえる状況であれば、その工程を経験してもらい、少しずつ多能工に育てていくこともできるでしょう。しかし、実際はほとんど「何でもいい」といった回答しか返ってこないため、いかにものづくりに興味・関心を持ってもらえるかがカギになります。

加工した製品を次工程に回す際、どんな点に気をつけなければならないのかなど、自分が担当している工程以外の作業についても知ってもらいたい。営業においても加工の知識がなければ工程を組み、見積りを出すことができないので現場を経験した人間にやってもらいたいと思っています。ただ、お互いに教え教わることになるため、仕事の進みが遅くなるのではと躊躇してしまっている部分もあります。

現在の従業員数は42名で、ネパールやベトナムからの高度外国人材も活躍しています。会社規模や機械の台数からすると今くらいの人数がちょうど良いですが、私を含めて数人がシニア社員となっているため、次代の担い手である若手の技術者を育てていかなければなりません。人件費の面では少しきつくなりますが、良い人材がいれば3名でも4名でも採用していきたいと考えています。

### ■埼玉県シートメタル工業会としての人材育成

——技能検定受検など、人材育成に関してはすでにシートメタル工業会で行っている取り組みもありますが、内藤社長が会長として取り組みたいと考えていることはありますか。

内藤 これまで溶接セミナーや板金図面検定など、工程ごとの知識・技能をより深めるための講座はありました。そうした講座はもちろん重要ですが、私個人としては先ほども述べたように、いかにものづくりに興味・関心を持ってもらえるかも重要だと思っています。

ものづくりを楽しいと思うことができれば、ほかの工程にも興味を持つようになり、次第に自分の仕事にやりがいや誇りを感じられるようになってくる。そういう前向きな気持ちで働く人が増えてくれば製造業で働きたいと思う人がもっと増えてくるのではないのでしょうか。

そのための手段として、製造工程の上流から下流まで一気通貫で簡単に学べるような講座があれば良いのではと考えています。全体の流れを知ってもらうことで製造工程の全体像をイメージしやすくなる、興味を引く作業を発見できるなど、メリットになる部分もあると思います。いずれにせよ人材育成は工業会全体にかかわる問題です。ほかの会員企業とも意見を出し合い、協力しながら考えていきたい。

シートメタル工業会の会員企業とは同業種でありながらお互いに協力・補完し合える関係であると感じています。埼玉県シートメタル工業会には現在、板金加工を営む80社が加入しており、人材育成のみでなく、技術情報・経営情報の共有、加工技術・経営の研究、技能教育など各種事業を行っています。資材やエネルギーの高騰、人手不足、技術伝承、自動化への対応など目の前には多くの課題が山積していますが、今後もお互いに協力し合いながら、埼玉県の板金市場をさらに盛り上げていきたいと思っています。