

企業の枠を超えた 連携で新たな価値を 創造する

企業マインドをしっかり定め、
自社のあるべき姿を考える

吉河エレックス 株式会社

代表取締役 吉田 匡輝 氏

(愛知県シートメタル工業会 会長)



電源トランス設計製造、精密板金設計製造を行う吉河エレックス(株)は、今年で設立から77周年をむかえる。

3代目社長の吉田匡輝氏は学生時代に製造工程のムダを落とした「リーン生産方式」を学び、2016年の社長就任以降は企業内の一連の価値創造活動を連携させた新しい組織モデルとして「リーン企業体」を目指してきた。吉田社長がつくった経営理念は「パートナーズファースト」と「3つのリーンの実現」。3つのリーンとは、LEAN（ムダのない、筋肉質の企業体）、CLEAN（美化を意識した生産、営業、設計活動）、GREEN（環境、法令を意識した製品、人づくり）を意味している。

吉田社長はその理念に基づいて、ムダの見直しや従業員の

意見を採り入れた柔軟な対応などの社内改革、顧客との綿密なコミュニケーションなどを積極的に行う一方で、2021年にSDGs宣言、2024年にSBT認証を取得するなど、顧客ニーズや将来性を見越した対応を他社に先駆けて行ってきた。

2025年6月には全国のシートメタル工業会の中で最も会員企業数が多い愛知県シートメタル工業会の会長に就任。愛知県には人手不足や原材料価格の高騰、グローバル競争の激化、カーボンニュートラルやDXへの対応など業界全体の課題とは別に地域ならではの課題があると吉田社長はいう。

そこで、同社の現状や人材育成、愛知県シートメタル工業会の課題や抱負について、吉田社長に話を聞いた。

■2026年に向けて社内改革を実行中

——トランプ関税や円高、中国経済の低迷など懸念事項がいろいろありますが、現在の業績はいかがでしょう。

吉田匡輝社長（以下、姓のみ） 今期（2026年3月期）の売上は、トランス事業部が約10億円、板金事業部が約6億円の計16億円程度を予想しています。中国経済の悪化や、トランプ関税などの影響で、前期（2025年3月期）の17億円からマイナスになると見込んでいます。

2026年以降に設備関連の案件が複数動き出すため、現在は“人財”の補充や新規設備の導入、建屋改修、生産性や効率を意識した作業動線および作業員・設備の配置の見直しなど、社内改革を進めている段階です。

板金事業部の得意先は主要なものだけで20社ほど。業種は自動車関係、医療機器関係、電気機器関係、通信機器関係、産業機器、倉庫、物流機器など。ありがたいことにメーカーと直接取引をさせていただく仕事がほとんどです。お客

さまと綿密にコミュニケーションを重ねることで、経営面・実務面の双方から、お客さまそれぞれの状況や課題に寄り添った最適なお提案・対応ができることが当社の強みです。

■前向きな気持ちで働いてもらうための待遇改善 ——そうした強みを生かすには、加工に対して幅広い知識を持った人材が欠かせません。人材育成において心がけていることはありますか。

吉田 入社段階でものづくりに対してどこまで興味があるのか、各自に話を聞いています。技術はもちろん重要ですが、まずはものづくりや自身が携わる仕事に興味を持ってもらうことが大事です。興味を持つことができればおのずと考えながら作業をするようになってきますし、そこに楽しみを見いだすことができる。そのうえで「できることが増えれば必ず自分に返ってくるから、スキルを高めていってほしい」と伝えています。

当社では「今期の売上は〇〇億円」といった数字的ノルマは設けていません。しかし、社員の待遇を改善することには力を入れています。それにより「これだけ良い待遇にしてもらっているのだから、それに見合った働きをしなければ」と自発的に思ってくれる社員が多く、そうした意識が社内に広がることで、結果的に業績改善へとつながっています。

もちろんうまく機能しないこともありますし、待遇が上がったことにプレッシャーを感じて辞めてしまう人がいないわけではありません。それでも前向きな気持ちで仕事に向き合える人に育ってほしいとの思いから、待遇改善を進めています。多くの従業員は私の思いを汲んで業務に励んでくれています。

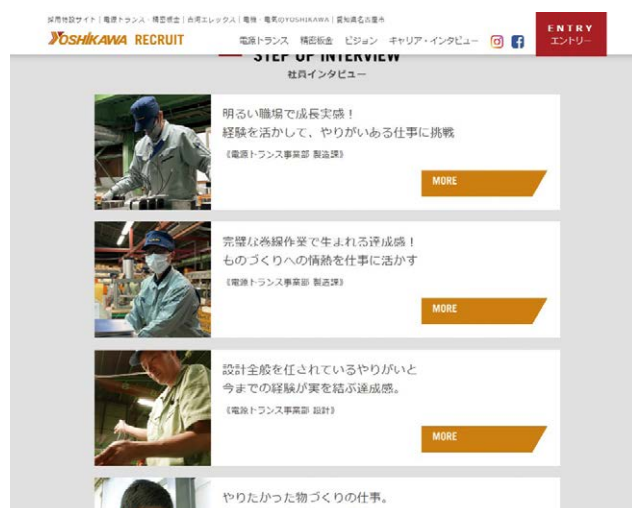


吉河エレックス(株)の日進工場。同社はトランス製造を行う「名西工場」、板金加工を行う「日進工場」、組立を行う「名古屋工場」の3つの製造拠点を持つ

——具体的な事例があれば教えてください。

吉田 たとえば当社では事務員が生産管理を行っています。これは私が「お客さまに納期遅延の連絡するのは嫌だね?」と質問したとき、事務員からの「嫌です」という回答を受け、「じゃあ自分で納期管理してみるのはいかがでしょうか?」と提案したことからはじまりました。今では彼女たちは自身の判断で生産スケジュールを組み、そのスケジュールに基づいて現場は作業を行っています。毎朝出勤した後に作業着を着て当日出荷する製品の状況を確認してから事務所へ行く、仕事の状況次第では残業してスケジュールを組むなど自発的に行動してくれる彼女たちにはたいへん感謝しています。

そうした先輩たちの仕事ぶりを見て、新入社員も同じように作業するようになりました。人材育成は環境や教え方・伝



リクルートサイトの「社員インタビュー」のコーナーには、10名以上の従業員によるコメントが掲載されている

会社情報

会社名	吉河エレックス 株式会社
代表取締役	吉田 匡輝
本社・名古屋工場	愛知県名古屋市熱田区 沢上2-9-26
日進工場	愛知県日進市浅田町 上納56
名西工場	愛知県清須市清洲4-10-1
電話	052-681-6611 (本社)
設立	1948年 (1945年創業)
従業員数	72名 (有期雇用、派遣を含む)
主要事業	各種乾式トランス (1VA~50KVA)、ACリアクトル、 DCリアクトル、特殊トランス (WB、Rコアトランス、 ケース入トランスほか)、各種板金加工品、 各種プレス加工品、各種金型製作、組立作業
URL	https://www.yoshikawa-elex.co.jp/



CORPORATE WEBSITE



①パンチングマシンEM-2510NT+ASR-2512N／②曲げ工程。吉田社長は「生産力を上げるためにはまずベンディングマシンを入れて全体の様子を見る」と語っており、ベンディングマシンを積極的に採用している／③ベンディングマシンHG-8025（右）と、今年新たに導入したベンディングマシン用協働ロボットCR-010B

え方によるところも大きいので、そういう意味では良い環境（仕事のやりがい）ができて上がってきていると感じます。

■「パートナーズファースト」と「3つのリーン」 ——人手不足に悩む企業が増えています。仕事に前向きな人材を集めるため、どのような求人活動をされていますか。

吉田 コーポレートサイトのSEO対策をITコンサルと実施しています。そのほかInstagramやFacebook、TikTokなどでも情報発信しています。従業員から聞いた会社の雰囲気や仕事内容についてのコメントも紹介しているので、記事を読んで興味を持ち、応募してくれた人もいます。

あとは経営理念である「パートナーズファースト」「3つのリーン」に共感して応募してくれた方もいます。「パートナーズファースト」とは、一人ひとりが自分以外の人に満足していただけるモノを生み出し、笑顔が絶えない環境をつくること。「3つのリーンの実現」とは、LEAN（ムダのない、筋肉質の企業体）、CLEAN（美化を意識した生産、営業、設計活動）、GREEN（環境、法令を意識した製品、人づくり）を実現することを意味しています。2つの取り組みを通じて、お客さまの期待と信頼にお応えできる企業、社員を含めたパートナーを笑顔にする企業であり続けたいと思っています。

■企業や立場を超えた連携・共創が必要

——5月の通常総会で愛知県シートメタル工業会の会長に就任されました。抱負や決意などがあればお聞かせください。

吉田 本当に自分で良いのかと不安はありますが、工業会に永く携わってこられた先輩方からも推薦いただいたので、期待に応えられるようがんばっていきたい。今回は次の会長を育成することも見据えた役員人事になっています。私と同世代の40～50代のメンバーがそろっているので、遠慮せず

に率直な意見を言い合えるのではと期待しています。

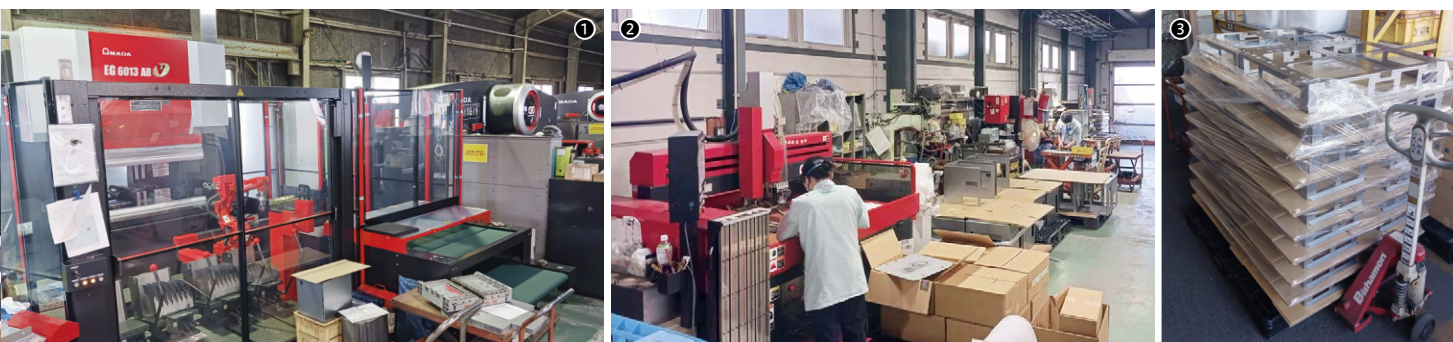
工業会に所属していない方にどんな活動をしているのか興味を持ってもらえるような、所属しているまたは所属していた方には自慢に思ってもらえるような工業会運営を目指していきたいと思っています。

愛知県は工業製品出荷額では日本一のものづくりの集積地です。愛知県シートメタル工業会は自動車・航空機・産業機器など、あらゆる分野の製造基盤を支える重要な存在であるという自負があります。しかし状況は徐々に変化しています。トヨタグループをはじめ、中部圏に拠点を持つ大企業が中部圏ではない地方に工場をつくり始めています。

中部圏にある板金企業の多くは、これまでトヨタ生産方式を意識して他地域に負けない品質・価格でものづくりを続けてきました。しかし小規模な工場が多いため、土地代の安いところに大規模な工場を建て自動化設備なども導入して製造している企業に比べると、どうしても生産能力は低く、単価は高くなってしまっているのが実情です。

たとえば当社の場合、日進工場（板金工場）の土地は坪50万円の価値があるそうです。そこを売却して愛知県内に坪5万円で10倍の広さの土地見つけて工場を移転・拡大できるかといったら難しい。土地代が高いことやまとった土地が入手しづらいことは、中部圏にある製造業が持つ共通の悩みだと思います。生産能力と単価で劣る中、大企業が中部圏から離れていくことを防ぐためにはどうすれば良いのか、われわれは考えていかなければなりません。

また人手不足や原材料価格の高騰、グローバル競争の激化、カーボンニュートラルやDXへの対応などの課題も山積しています。そうした課題に立ち向かうためにも企業や世代、立場の枠を超えて知恵と力を結集し、連携と共創によって新たな価値を生み出していくことが重要です。



①2019年に導入した同社で初めてのペンディングロボットシステムEG-6013AR+EGROBOT。導入効果が非常に大きかったことが今回のCR-010Bの導入に結び付いた
／②スタッド溶接、スポット溶接が並ぶ溶接工程／③加工を終え、出荷を待つ観光バス用モニタステー

■補助金ありきの考えは業界衰退の危機を招く

——後継者不足による廃業やM&Aが増えています。愛知県でもそうした影響は出ていますか。

吉田 愛知県シートメタル工業会の中でも廃業、合併する企業があり、現在は会員企業が94社にまで減少しています。

時代の変化が速まっています。そうした変化に対応できる企業は問題ありませんが、対応できない企業にとってはきびしい状況になってきています。後継者問題についても後継者が板金業の魅力を感じられる環境をつくるのができればおのずと後継者はできると思いますが、場合によってはM&Aを進めることも必要なのではないかと思います。

最近「補助金があれば機械を買えるんだけ」という言葉をよく耳にします。そうした補助金に頼った設備導入の仕方が当たり前になると、板金業界はかえって衰退していくのではないかと危機感を抱いています。

自力で機械を買える企業が、補助金を利用して機械を購入し、その分の節約できたお金で事務所のパソコンを新しくするなど、前向きな固定資産や、ほかの償却資産の活用であれば良いと思います。しかしそうではない「補助金ありき」の考え方では、導入できたとしても仕事がなく、設備を動かせなければ、結局は支払いだけが残ることになります。設備選択は現在の仕事の状況や将来の見通しを踏まえ、慎重に考えるべきだと私は考えます。

当社も以前、「EVの急速充電器関連の仕事を受注する」という名目で補助金を申請し、機械を導入しようと考えたことがありました。しかし実際に調べてみると、EVの急速充電器において当社が関わることのできる板金加工の仕事はほとんどなく、見込んだ利益に対して導入費用があまりにも大き過ぎた。そのため「これでは結局ただ機械を買ったかっただけだ」と考えを改め、申請を辞退したことがあります。

とはいえ、国が突然補助金をやめてしまえば多くの企業が困り、経済全体にも悪影響が出るはずで。だからこそ、会社の主軸となる理念や方針——「企業マインド」をしっかりと定め、自社はどうあるべきかを考えることが、生き残るための重要なポイントになると思います。

■板金加工業界の発展のために必要なこと

——愛知県シートメタル工業会の会長として、アマダに要望したいことは何かありますか。

吉田 全国のシートメタル工業会の会長・副会長が集まる機会をもっとつくった方が良いと思います。そこでお互いに意見を交換し、議論することは今後、日本の板金加工を世界に発信していくうえでも必要なことだと感じています。

アマダの経営陣にメッセージを伝えるのは工業会会長としての務めだと思っています。集まりにはアマダの経営陣にもぜひ参加していただきたいと思っていますし、私たちも参加をさせていただくからには、所屬地域の情報をしっかりとまとめてから伝えるなど、準備をして臨む必要があります。そうした役割をはっきりさせた上で集まることのできれば、より有意義な時間にできるのではないのでしょうか。

「優秀板金製品技能フェア」については、受賞企業さんの許可がおりないのであれば話は別ですが、工業会やテクニカルセンターで受賞作品をお借りすることはできないのでしょうか。アマダ本社まで見に行ける会社ばかりではないので、受賞作品の貸し出しを行うことで、各地の板金加工企業が実物を見てつくり方を研究したり、新たな加工法として参考にする。そしてその企業が作品を出品し、その作品が別の企業の刺激になる——そうした動きの輪を広げることができる。板金加工業界全体で技術・技能の向上をはかるという意味でも必要なことではないかと思っています。