



九戸村から発信できる 世界志向とは



九戸精密株式会社
(九戸村)
代表取締役社長

渡部 達己

2017年4月3日(月)は、新しく生まれ変わる九戸精密(株)がスタートした日です。42年の歴史を持つ会社でもあります。今年3月でそこからの3期目を終えようとしています。

九戸精密は、旋盤精密加工部品と超精密小径旋盤加工の部品を組み立てた電子接点のスプリングプロップを設計、製造、販売しております。前身は、シチズン時計の系列会社シチズンファイナンドバイス(CFD)の子会社でしたが、CFD社がプロップ事業の撤退を決定、縁あって今の親会社の株式会社エス・イー・アール(SERR社)の傘下に入りました。そして、SERR社の常務取締役で営業本部長としてスプリングプロップ関係ビジネスの第一線で仕事をし、20数年もCFD社及び九戸精密に関りがあった私が九戸精密の舵取りをすることになりました。ある意味「新生九戸精密」の躍動への布石は、長い年月の中で少しずつ整っていったのかもしれない。躍

動の原点の製品の紹介は最後の章にします。

3つの目標を約束し設定

就任時社員の皆さんに次の3項目の目標と約束をしました。

第1は売上目標です。初年度の2017年度の売上目標は5億円で、3年後10億円の目標でした。

第2目標は、社員皆さんの年収を3年間で30%上げる事を目標とし、約束しました。

第3目標は、組織と労働条件の改善です。安心して働ける条件の整備です。

この3つの項目は、幸いにもこの3年間でほぼ実現できています。

営業力が変えたこと

結論から書きます。初年度の業績は、目標に対し7・2億円の売上でした。3年目の今年度は、凡そ12億円の売上となる見通しです。

売上目標をクリアできた一番の理由は、社員のモチベーションの高さといえます。また、営業と製造部隊相互の連携力の良さの結果ともいえます。

「九戸発世界志向」は、我が社のスローガンです。九戸精密は、「世界を相手にビジネス展開を推し進めます。」とする意気込みです。同時に会社の事業推進力は、営業力にあることを社員に明確に認識してもらいました。そして世界を相手にする商品の柱は、1. 旋盤精密加工部品、2. スプリングプロップ、更に第3の柱としてGHZ帯同軸&ケーブルコネクタです。売上の主力は、第2の柱のスプリングプロップが8割を占めます。第1の柱は基幹技術として、第3の柱は将来ビジネス展望の柱として九戸精密を支えています。

主力製品のスプリングプロップは、半導体製品の開発・評価検証・量産時のテスターや各種装置の接点部品として将来を見据えても

世界中で巨大な需要があります。その市場へSER社 の営業部隊と連携し受注を促進し、スプリングプロープ製造能力を増大させ業績を押し上げてきました。九戸精密が持つ設備そして人材を総動員し、更には国内に限定した協力会社との提携のもと、営業を軸とした連携がもたらしてくれる結果です。

モチベーションの鏡映とは

社員の皆さんに30%年収を上げることが第2の目標として約束した理由は、とても単純でした。岩手県九戸郡周辺での最低賃金に合わせたような数値を知り唖然としました。推測した理由は、低賃金を武器に仕事を請け負う戦術で、それは一面ではもつともな事です。しかしそれでは、会社、組織、人材の魅力は潰されてしまいます。インターネットの時代の今は、地球のどこに会社があっても世界へ発信する中心点になり得るのですから、どこにおいてもビジネスチャンスは平等と考える事が出来るようになっていきます。

2年過ぎた今年度の始めに当初の月収に比べ最低でも約25%増の賃金に改訂しました。また初年度から3月決算時の決算ボーナスの支給を実施し、働いた成果は自分たちの年収に還元されることを実現しています。このきわめてシンプルなフィードバックが、モチベーション向上の原点となり、色々な角度で効果的に良い効果をもたらしました。第1の目標である売上が達成できている事と切り離しては考えられないことです。社員への第2の約

束そのものが、私自身のモチベーションの原点でもあります。

働ける事が約束されている事

「働ける事が約束されている」。この事は、もう一つのモチベーション向上の理由と考えられています。3つ目の約束は、特に労働条件にこだわりました。今、九戸精密で働く人たちに定年はありません。体と心が許す限り仕事を続けて頂きます。また、元気なうちの65歳で退職金(相応)を正社員は勿論、パートタイム社員も貰える仕組みにして中退金に積み立てています。65歳以降は、積立無しですが、それまでと同じ賃金条件で仕事を続けて頂きます。

2017年4月当初、エルダー社員、パート社員、準社員、正社員云々と不明瞭な線引きがなされたまま踏襲され、働く方たちへ妙な格付けがされていました。そこで社内環境と状況を把握し、その後それを改訂し、今は「正社員」と「パートタイム社員」の2つのみを採用形態にしています。時間的な制約が必要な

や不満への対応になったようで「働く意欲を持てる会社」と考えられる一つの理由になっているようです。

世界から、若者から見える姿に、

私の友人のアメリカ、スイス、イギリスやドイツの方たちは、最初KUNOHESEIMITSUを発音できませんでした。こちらが世界志向といっても世界の方々からはなかなか認知してもらえないかもしれません。そこで、g's-tec(ナインズテック)のブランドネームと社員のデザインによるブランドロゴを世界へ発信する旗印としました。業績を牽引する中核のg's-tecスプリングプロープは、例えば外径0.38mm、長さ5mmの超小型・超精密です。現在生産力を倍以上の110万本/週以上に引き上げる計画です。この商品の主なターゲット市場は、ICテストステーションのコネクタやICソケットの接点素子で、5Gに関連するIC生産に欠かせない部品です。

方もいる為、パートタイム社員を本人の希望に合わせて残し、他の方たちは、正社員として在籍する形にできました。結果として組織上で社員格付けによる不平

インターネットの視野では、地域格差はゼロです。岩手県九戸村も東京都品川区も同等なビジネス立地条件と考えています。何処にいても、世界とのビジネスへ積極的に発信し挑戦して行ける時代であることを、若者たちはすでに知っています。そんな若者たちの仕事の受け皿になる企業の我々がもつと未来を認識し、環境を理解し積極的に働く場を提供してゆくべきであり、私はそうありたいと考え実行していきます。



当社の主力製品
9's-tecスプリングプロープ