

盤メーカー

# 事業を広げ、業界の常識に挑む

## エンジニア出身だからできる制御盤メーカーの事業運営

徳松システム

代表取締役社長 安宅 宏憲

徳松システムは大阪市に拠点を構える装置・制御盤メーカー。エンジニア出身の安宅(あたけ)社長が、1995年に起業し、プログラミングを行う事業からスタートし、今では自動化装置設計、製作、制御盤製作、立ち上げ・調整から板金加工を担うまで事業を着実に広げ、成長を続けている。

### ■ソフトウェア受託から装置メーカーへ

安宅社長のキャリアのスタートは制御盤メーカーのエンジニア。当時はプラント制御が制御盤メーカーの花形で、最も若手であった安宅氏は自動化装置の制御を任されることが多かった。ラダープログラム、タッチパネルの作画、モーション制御など案件を重ねるうちに実力をつけ、「当時は自分が関西で一番のエンジニアだと勘違いするぐらい、うぬぼれていた」(安宅社長)。しかし、どんなにがんばってもソフトウェアの仕事は周囲に評価されにくい。元々独立志向だったこともあり、29歳で徳松システムを設立、独立に至る。

銀周囲の人的環境にも恵まれ、会社は順調に成長した。10周年を迎えるころに子会社「フレックステクノ」を設立、従来はソフトウェア受託中心であったところを、ブラケット製作、治具製作レベルから実験機、省力生産設備装置一式まで提案ができる状態にし、事業拡大を行った。

順風満帆に見える同社もリーマンショックの際は設備投資激減のおりを受けた。最も厳しい時は受注が1/3まで落ちたという。「当時は大手企業数社で売上の大半を占めており、取引企業を増やしリスク分散することの重要性をこの時学んだ」(安宅社長)。

また、同社のポリシーとして、徹底した顧客志向がある。例えば、「納入した装置のトラブルと言われ、現場に言ったものの、オペレータの操作ミスだった」などという場合、通常は出張費や対応費を請求する。しかし、同社では顧客の立場を考慮し、請求しないこともあるという。このようなスタンスが顧客の共感を生み、リーマンショック後も、多くの企業が同社に積極的に仕事を出した。この時に大口の仕事してくれた大手伝動機器・装置メーカー担当者とは今でも親しくしているという。

### ■板金業界の常識に挑む

「企業の賞味期限は20～30年、10年を目安に常に新しいことに挑戦しないと、企業は衰退する」(安宅社長)、そこで創業から10年目に制御盤製作事業に参入した同社は20年を迎える2015年、数千万円のNCタレットパンチ装置を導入し、新工場(明翔トラスト事業部)を立ち上げ、板金事業に参入した。元々導入していた3DCADとも連携し、制御ボックス自体を自由に製作できる体制を整えた。元々制御盤業界は分業が進んでおり、制御盤の設計、製作、プログラミング、板金加工全てが違う企業への依頼になることも多々ある。自社で複数の工程を行うことで、納期短縮、コスト低減だけではなく、対応力が高まり、より顧客

満足度を高めるサービス提供ができるという。もちろん、板金加工のみという仕事も受けている。「業界の常識にとらわれない丁寧な営業と、納期・価格対応で新規顧客を増やしている」(明翔トラスト事業部を率いる佐伯氏)。

さらに、板金加工業としては新規参入であることもあり、従来の常識にとらわれない改善を行い、事業効率をあげている。加工の順番、端材の有効活用など、小さな工夫を積み重ねながら、最新鋭のNCタレットパンチ装置の能力を最大限に活用している。

### ■経営者がエンジニアだからできること

安宅社長は「盤屋の社長はエンジニアが向いている」という。エンジニアだからこそソフトウェアという目に見えにくい仕事も正当に評価でき、仕事をいただく際も難易度や納期など適正な判断を素早く下すことができる。事務所を華美にしたりせず、本当に必要な部分にのみしっかり投資を行う。「お客様には徳松システムと仕事をして良かったと思ってもらいたいし、社員には徳松システムで働いてよかったと思ってもらいたい」(安宅社長)。来年は売上5億を目指し、さらなる飛躍を目指したいとしている。



### ■お問い合わせ先

有限会社徳松システム

住所：大阪市淀川区木川西 2-2-17 寺岡ビル 706

TEL：06-6838-1277

<http://www.tokushosystem.co.jp>