



ケイ・エイチ工業 ③

事業を分離

ケイ・エイチ工業は人材アウトソーシング事業の立ち上げにより、本業の設備支援業の顧客を増やした。一方で人材アウトソーシング事業も製造業への技術者派遣から食品や流通分野、飲食店

などにも人を送る総合的な派遣業へと拡大。同事業の間売上高はピーク時3億円に迫った。そして2007年、専務の平野祥之をトップとする、KHスタッフステーションが発足した。「派遣分野が広がり、本業の経営理念と合わなくなっていた」、ケイ・エイチ工業社長で祥之の父、平野健治は分社の理由をそう説明する。さらに事業を切り離さなければ、労働者派遣法の定める資本面の制約を受け、本業で借入れを増

ワンストップで設備支援

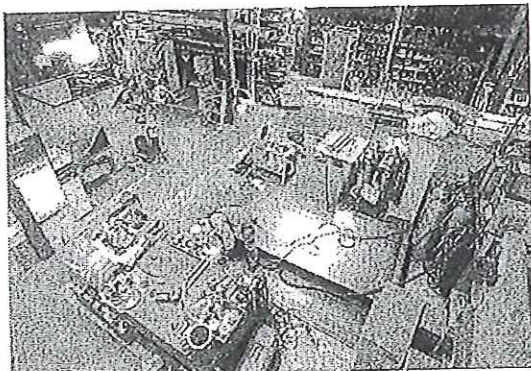
コンパクト・エンジニアリング

やすと、人材アウトソーシング事業で一般労働者派遣の認可を得ることができなかった。「新事業をさらに拡大するためにも選択肢はなかった」と、専務の祥之は言う。

強い競争力

しかし、勢いに乗る新事業も新会社として開業早々、危機に直面する。08年9月、サブプライムローン問題を発端に米国経済が混乱。リーマン・ブラザーズが破綻し、いわゆるリーマン・ショックが日本を襲った。国内経済はほぼ全業種にわたって停滞。人の需

要はそれまでの半分に落ち込んだ。「訪問先から人をいらないか、とさえ言われることがあった」、祥之は苦笑する。



その危機を救ったのは、ケイ・エイチ工業の設備支援事業だった。不況の中、顧客の大規模設備投資が継続し、それをこなしている間に別の案件も舞い込んできた。かつて顧客の仕事の波に翻弄された本業が強い競争

▲顧客のどんな要望にも応える技術力をアピールする(本社工場内)

力を身につけていた。

人材と技術

祥之は人材アウトソーシング事業を分社化するまで間に、本業のアピール力を高める取り組みを進めていた。設備トランスの24時間対応などもその一つだったが、最後にたどり着いたのが「コンパクト・エンジニアリング」の概念だった。

中小零細の設備関連会社は専門分野に特化して事業展開するところが多い。ポンプの修理、配管工事、製缶などそれぞれの強みを、それぞれが売り込む。だがケイ・エイチ工業にはこれを一手に引き受ける人材と技術があった。さらに協力会社のネットワークに目

を向ければ、電気、土木建築、塗装にまでできることは及ぶ。

「仕事の大小や複雑さにかかわらず、工務店のようになワンストップで設備の支援ができる体制」。これを祥之はコンパクト・エンジニアリングと名付け、前面に打ち出していた。

リーマン・ショックの影響を感じながらも、本業は安定した仕事量があった。新規開拓もさらに力を入れ、飛び込み営業やテレホンアプローチを使ったホームページの開設、展示会への出展など発信力を高めていった。そして11年、ケイ・エイチ工業は初の新社採用を実施した。

(敬称略)

中小ベンチャー！中小政策

ケイ・エイチ工業 ④

組織作り

「二度入り込めば、顧客は離れていかない」、ケイ・エイチ工業社長の平野健治の言葉は自信にあふれる。創業から18年、苦境にも立ったが、現在は幅広い分野の顧客をつかんで業績は堅調だ。2014年8月期は本社の設備支援事業が



3億5000万円、分社した人材派遣事業も景気とともに回復基調にあり、2億5000万円を売り上げた。

「これからは組織作りにも力を入れたい」、健治は言う。今後、職人が少なくなる中で社内の技術をどうのうに守り、向上していくか。11年に新卒2人、昨年も1人を採用し、社内は世代交代が進む。だが、殴られながらさまざまな技術を覚えた自身の若いころと異なり、今は経験を積む場が少なくなった。

自社製品開発

顧問を招聘

「昔は顧客の現場でもいろいろなものを見た。溶接一つとっても多様な手法を学べた」と健治。持ち込まれる仕事を決められたやり方でこなすことが多い今の現場に、将来への不安を隠



さない。現場対応力の高い人材が育たなければケイ・エイチ工業は競争力を失う。

「多くのチャンスを与えられる現場に若手を連れて行きたい」と健治は話す。資格取得も促し、顧客が安心して任せられる体制を整

多くのチャンスを与えられる現場に若手を連れて行きたい……と話す平野社長

▲……………

えていく。

一方5月、健治は化学メーカーOBを技術顧問として招聘した。今、同社には設計を担当できる人員がおらず、社外に出している。このため顧問の力を借り、顧客の相談にも対応する中で設計のノウハウを若手に身に付けさせる考えだ。健治はこの先に自社製品の開発を見据える。

13年、同社はおおさか地域創造ファンドの助成を受け、「自動縮尺デジタルスケーラ」を開発した。縮尺

を把握できる図面上の1点の数値を入力すれば、残りは計るだけで実寸が得られるノギス形状の電子定規。すでに自社ブランドで販売もしている。ただ自社開発品ながらコスト面から生産は中国企業に委託。健治は「自社の工場設備を利用して作れる製品を生み出した」と力を込める。

「規模は小さくても強い会社でありたい」。営業は長男で専務の平野祥之に任せてきた健治。66歳になり社長交代も考えるようになったが、次世代のケイ・エイチ工業の育成に今度は「現場一筋」の経験が生きている。

大学と連携

近年は技術開発も積極的に進めており、13年には国のものづくり補助金を活用し、大阪府立大学とともに独自のチタンライニング技術の確立にも取り組んだ。化学プラントだけでなく、遠心分離器などの装置、航空・宇宙など純チタンが使われる分野で受注の可能性が広がる技術だ。研究は一

小規模でも強い会社目指す

中小ベンチャー！中小政策

(敬称略)
この項おわり、南大阪支局長・森野学彦が担当しました