

# 小径精密加工の分野で、技術力で以て信頼を守り続ける

1981年の創業以来、金属一般切削加工を手掛ける「土屋精工」。高度な技術力がお客様の信頼を得ており、紹介や口コミを通じて仕事を獲得してきた。2014年に事業を引き継いだ二代目の土屋社長は、その信用基盤を守ることで、さらなる経営の安定化を目指す。本日はタレントの黒田アーサー氏が社長にお話を伺った。

## 事業を引き継ぐべく 専門学校とメーカーで学ぶ

早速ですが、「土屋精工」さんは何年のご創業でしょうか。

当社は1981年に私の父である先代、現在の会長が創業した会社として、金属部品の切削加工を中心に手掛けてきました。私は2002年にこちらに入社し、2014年に代表を引き継いで現在に至っています。

お父様が先代ということは、土屋社長は小さいころから後継ぎとして育てられたのでしょうか。

そうです。創業当時、私はまだ小学校1年生でしたが、母からは「将来はあなたがこの会社を継ぐのよ」と言われていたので、子どもながら常に会社のことや頭の片隅にありましたね。そして、大学卒業当時は、バブルが弾けて就職氷河期と言われる時期だったんです。そのような状況にもかかわらず当社は業績を上げていたんですね。それも、父が懸命に努力していたからこそです。一代で潰してしまうのは勿体ないし、先代の意志を引き継いでいければとの思いが改めて募りました。そして、ものづくりの専門学校に入学。その後は製造メーカー

で2年間修業を積んだのです。——いづれこちらを継ぐにしても、他の世界も見たいというお気持ちがあったのでしょうか。

その通りです。それに、もともとは先代が言い出したことなんです。先代は昔ながらの職人気質で、誰に教わることもなく技術を見て覚えたという人なんです。ですから人に教えることもできなくて（笑）、私にも修業に出ることを勧められました。今は工作機械のメーカーも二代目、三代目を育てるために研修生というかたちで受け入れて教育してくれるので、私もそこでカリキュラムに則った教育を受け、27歳の時にこちらに入ったんです。

## 職人技を大切に守りながら 時代も見据えて事業基盤を築く

——いざ家業に入ってお仕事を始められて、当初はいかがでしたか。

ISOを取得し、事業体制が整った大手メーカーで研修を受けたので、当社に入ってきた時はかなり大きなギャップを感じましたね。たとえば整理整頓ひとつを取っても、使った道具があるべき場所に収まっていなかったり。元の場所に戻すということ

## 有限会社 土屋精工

神奈川県川崎市高津区宇奈根 720 番 10 号

## 土屋 貴士 | 代表取締役 |



## 黒田 アーサー | タレント |



## 黒田アーサー (タレント)

guest comment

「現在、パートさんも含めて約10名でお仕事をされている『土屋精工』さん。人材の育成にも力を注いでいくとのことで、組織としてまだまだ伸びしろがありますよね。先代の時代から蓄積してきた技術力とお客様を大切にする姿勢を受け継がれている土屋社長のもとで、きっと会社はますます成長していくでしょう。これからが非常に楽しみです」



代表取締役

# 土屋 貴士

神奈川県出身。父親が『土屋精工』を創業し、子どものころから家業を引き継ぐ将来を意識していた。大学卒業後は製造関連の専門学校で学んだ後、工作機械メーカーで2年間修業を積む。2002年に『土屋精工』に入社。代替わりを経て、今に至る。

さえできていなかったんです。そのため、研修先で教わったことを一つひとつ導入していきたくてという思いはありました。30年、40年続いてきた習慣はそう簡単に変えられるものではありません。それが原因で、先代と衝突することも多々ありました。先代もきっと頭では分かっていたとしても、自分のやり方を貫いてきたプライドがあったのだと思います。

それはそうでしょうね。先代にしてみたら、これまでのことを否定されたようなお気持ちになられたのかもしれない。

ええ。その中で何とかお互い歩み寄りながら、少しずつ改革を進めてきました。創業以来培ってきた手仕事の職人技は大切に守りつつ、今の時代に合わせたシステムとも融合させていけば、当社ならではのカラーが出せるとも考えていましたから。

その辺りは、二代目だからこそできることでもありますよ

ね。お仕事のやり甲斐を感じるのには、どのような時ですか。

お客様に喜んでいただけた時——やはりこれに尽きます。仕事柄、エンドユーザーさんと直接接する機会はありませんが、取引先の担当者の方から「土屋さんのところに頼んで良かった」「ありがたう」「助かりました」などと言われると、この仕事をしてきて

Commemorative Photo



本当に良かったと感じます。当社ももとと、営業で仕事を取ってくるというスタイルではなく、人の紹介や口コミが主体なので、困った時に助けてほしいというご依頼が多いんですね。損得勘定抜きにしてお役に立ちたいと思いますし、人と人との信頼の上に成り立っている仕事だということを実感しますね。

紹介や口コミでお仕事が入ってくるのは、高い技術力があればこそでしょうね。

納期・価格・品質のいずれにおいてもお客様との約束を守り、期待にお応えすることが信頼の源だと、肝に銘じています。

今後についてはいかがですか。

今後は、事業継続のためにも人材の育成に力を注ぎ、今よりさらに安定させた状態で次の世代にバトンタッチしたいですね。そのためには、お客様のお役に立つことにより盤石な基盤を築いていきます。

## check Point 現状に満足せず、常に上を目指し続ける

□「何を得意としているということではなく、何でもできる。その技術力が当社が一番の武器」と土屋社長。『土屋精工』では、ものづくりの中でも小径精密加工を主体に手掛けており、自動車関連やコネクター、測定器、工作機械など、その分野も多岐にわたっている。～Φ20までは自社加工が可能で、特にΦ2～Φ12までの量産加工を得意としている。その精密な仕事は、相当の技術力がなければ実現できない。

□同社が大切にしているのは、技術力だけではない。エンドユーザーの立場になった製造だ。エンドユーザーの要望を形にするために、タイムリーに設備を最新鋭化すると共に、作業手順を常に見直すことで加工技術の向上と低コストにも対応する徹底ぶり。現状に甘んじることなく、「必ずもっといい方法がある」をモットーに、常に上を目指して成長を続ける。それが『土屋精工』だ。