

創業から約70年、銅に特化した金属加工業者として、幅広い加工技術と対応力でお客様のニーズに応えてきた株式会社石垣商店。その技術力を活かして、さらなる事業の拡大を目指し、次世代産業の展示会への参加なども積極的に行なう。代表取締役の石垣雅裕さんにお話を伺いました。

株式会社 石垣商店

代表取締役・ISHIGAKI MASAHIRO

石垣 雅裕さん

Company Data | 会社概要

株式会社 石垣商店

[創業] 1948年
 [所在地] 名古屋市守山区瀬古1-629
 [TEL] 052-793-3080
 [URL] <http://ishigaki-st.com/>
 [事業内容] 変圧器・制御盤変圧器関連部品ならびに、環境・新エネルギー産業関連部品などの試作・量産



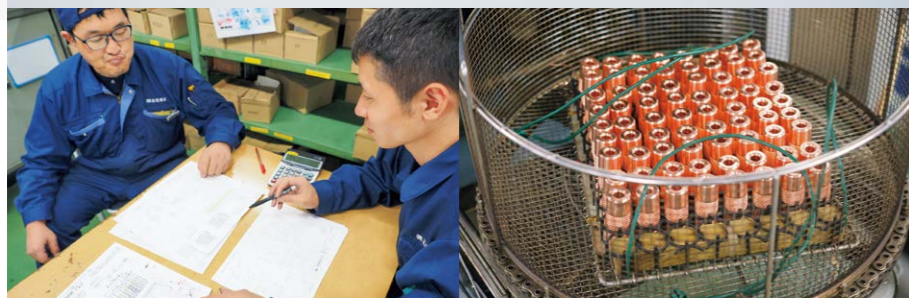
銅加工のプロフェッショナルとして、 お客様の声に応え続ける

多様な金属加工技術と
仕入れネットワークで、
お客様の期待に応える

当社の創業は昭和23年。私の祖父が老舗の伸銅品問屋から独立して、銅板・真鍮板を専門に扱う卸問屋として開業したのが始まりだと聞いています。営業を続けていく中で、お客様から銅板のカットや、穴あけ加工をした上での納品などを頼まれるようになり、現在の生業である加工業へと広がっていききました。主な取引先は、東海圏の変圧器メーカーで、当社は変圧器や制御盤の構成部品の一つである、銅ブスバーと呼ばれる導体棒をメインに製造・加工をしています。売上比率は、変圧器向け部品が7割、制御盤向け部品が2割、その他が1割程度です。金属加工技術としては、切断・曲げ・穴あけ・タップ・切削・溶接・メッキ加工など幅広く保有し、口ウ付けや焼きなましといった各種表面加工も一貫対応できるワンストップ体制を敷いています。1社

でこれほど多様な加工ができる会社は、あまり多くはないと自負しています。その上で当社を重宝いただいている理由としては、創業が問屋だったことに由来する、強固な仕入れネットワークが関係していると思います。例えば、仕入れ価格を抑えられるので販売価格に還元できますし、各所に仕入れ先のコネクションがあるため、特殊材をはじめとした幅広い銅材料を取り揃えることも可能です。また、迅速な仕入れ対応によって、お客様からの短納期の「ご希望にも応えられます。過去には、受注から最短半日で納品した経験もあります。」

「お客様と「銅」に向き合い続けてきた結果として、「銅に関する」ことは、石垣商店に聞けば何とかなる」と思ってくださる取引先が多く、創業から70年以上続く安定企業としての実績につながっています。



銅のブスバー（主に配電盤や制御盤に電源を接続する際に用いる導体棒）をはじめとした、様々な銅製品の加工を担当しています。切削・プレス・曲げ加工のほか、転造やひねり加工といった特殊加工品も社内でも対応可能です。

社名の由来 /



当社は、私の祖父が銅および銅に真鍮やアルミを加えた銅合金の卸売業として創業しました。当時は製造業ではなく卸売業を生業とする会社だったため、その名残として今も屋号に「商店」が残されています。

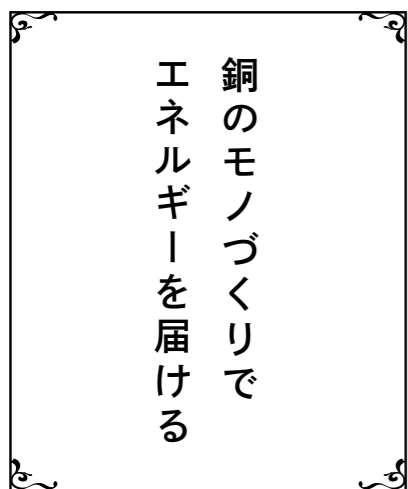
愛用のアイテム紹介 /

眼鏡



代表取締役就任をきっかけに、「銅加工を行なう町工場の社長らしい眼鏡」として購入しました。金属の質感とネジのメカニカルな雰囲気が、銅加工業者らしくて気に入っています。初対面の方に対する印象付けに一役買っていますね。

仕事で大切にしていることは /



当社は、銅加工の技術でエネルギー産業を支えてきました。これは今後も変わらぬ、主たる事業領域だと考えています。その上で、「エネルギー」の言葉には「元気・活力」といった意味もあるため、従業員がいきいきと働くことのできる職場環境を整えていきたいとの想いも持ち続けています。



海上の森の保全

縁あって、大学の研究室で取り組んでいる海上の森の保全活動をお手伝いしています。脱炭素社会の実現を目指している当社は、今後も環境問題に対する取り組みを積極的に進んでいきたいと考えています。



技術力=総合力

自社の特徴である多様な加工技術は、社員それぞれが持つ技術力の結集です。お客様のあらゆる要望に応える銅加工のプロフェッショナルであり続けるため、これからも社員一丸となって努めてまいります。



銅の遊園地

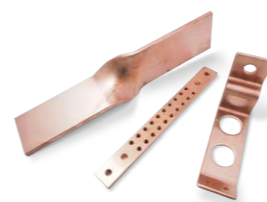
展示会への出展を決めた際、銅加工の技術について、どうすれば一般の方々に伝わるかを考え、「銅の遊園地」をつくりました。当社の技術力と遊び心が詰まっています。



銅と真鍮でつくった鈴

当社は部品メーカーですが、持ち前の技術で何か商品をつくりたいと思い、学生の方々と共に開発。初めての設計業務に苦戦しましたが、その分完成の喜びもひとしおです。この鈴は展示会限定で販売し、すでに完売しています。

銅のモノづくりを通して
脱炭素社会の
実現を目指す



私が父から事業を継承したのは2019年。税理士に相談し、前々から準備を進めてきていたので、スムーズな事業継承だったと思います。代替わり自体は問題なく済んだのですが、直後に始まった新型コロナウイルスの流行が会社経営に影響を及ぼしました。幸い事業運営に大きな影響を与えるほどではありませんでしたが、それでも前年比で15〜20%程度売上が減少しました。当社の主力製品である銅プスバーは、企業が設備投資を行なう際に使用されることが多いため、コロナ禍で短期的な設備投資が中止されたことが要因でした。当社の売上は、先代の時代から長年安定していたため、今後と同様に安定していきだろうとの過信がどこかにあり、恥ずかしながらこのとき初めて、代表取締役として経営数字への責任に気付かされました。そこで、このまま売上が回復しなかった場合を想定した、新たな収益確保の手立てを考えました。その中で始めたことの1つが、風力や太陽光といった再生可能エネルギー分野への進出を目標とした「WIND EXPO 風力発電展」への出展です。

当社はこれまで、主要取引先の下請け的な立場上、あえて広報活動は行なってきませんでした。しかし私は前々から、せっかくな技術力をPRせずにいるのはもったいないと感じていたため、この機会に行動に移しました。エネルギー産業を下支えしてきた当社なら、次世代分野の再生可能エネルギー産業にも貢献できるとの想いもありました。実際出展してみると、会場では、電力会社や通信会社、設備メーカーなどが軒を連ねる中、当社のような金属加工業者は珍しかったようで、注目を集めることに成功し、その場で何件かの商談にもつながりました。実際製品を世に送り出すのはまだ先のことになるかと思いますが、確実に当社の新たな事業の種が芽吹いてきています。

また我々のような町工場の経営においては、売上確保と同時に、人材の確保も重要な課題の1つです。モノづくりの現場で、若手の人材不足が叫ばれるようになって久しいですが、私はモノづくりが好きで、若手は今も変わらず存在し、働く環境の整備さえすれば解決できる課題だと考えています。そのため当社は、現在のように働き方改革が叫ばれる前から、労働環境の整備には力を入れてきました。そのうちの1つが労働時間の削減で、残業時間は月平均10数時間程度、年休取得率も昨年度は約65%と全国平均の56.3%を大幅に上回っています。

このほかには、必要に応じて多彩な金属加工機を取り揃えてきたことが、結果的にモノづくりが好きな若者には大きな魅力だったようで、意欲ある人材の獲得に役立ちました。ちなみに、現在当社の主力として活躍しているリーダーは30代後半で、ほかにも優秀な30代の若手社員が会社の基盤を支えてくれています。

再生可能エネルギー分野への
新規参入で、
次なる事業の柱をつくる

仲間たちとともに
モノづくりに携わる人の
地位向上に貢献したい

まずは、始めたばかりの再生可能エネルギー産業への参入を成功させることが第一です。その上で私は、自社の利益だけでなく、社会の利益となる事業運営を心がけているので、製造業に関わる方々の地位向上にも貢献したいと考えています。その一環として目指しているのが、給与水準の向上です。しかしこれには業界全体の底上げが必要のため、現在は志を同じくする仲間を集めている最中です。実現に向けては、名商が運営する若手経営者の交流団体「若鯨会」も活用しています。将来的には仲間とともに、モノづくりを支えるすべての方々が、自信とやりがいを持って働ける社会をつくりあげていきたいですね。