

期待される 中小企業モデル事例集

成功事例を題材に実践的なビジネススキルを学ぶ



原田精機株式会社

高度切削加工技術を活かした試作開発力で宇宙分野に進出

BEFORE

- ▶ 母体となる原田精機工業（株）は昭和45年の創業以来、大手輸送機器メーカーの部品加工、生産設備・検査機器の製造に取り組んでいた。その後、最新の技術・機械設備の導入を図り、技術力に磨きをかけていた。
- ▶ 昭和63年に、創業以来培ってきた高い技術力が評価され、大手自動車メーカーの「0次試作」に進出した。
- ▶ 平成19年8月に宇宙航空分野を分社化して原田精機（株）を設立し、主にエンジニアリング事業活動を行っている。



TURNING POINT

- ▶ 平成9年「同時5軸切削加工設備」を導入する。同設備を活用するためのプログラム開発を独自に行い、曲面加工や、誤差0.005ミリ以下の加工精度を実現するなど、技術・ノウハウの蓄積を続ける。
- ▶ ISO9001、ISO14001、ISO27001、AS / EN9100などの国際規格の認証を取得し、品質・情報管理のマネジメントシステムの体制を整備する。
- ▶ 同社の技術が人工衛星メーカーの評価を受け、宇宙分野への進出を果たす。



SUCCESS

- ▶ 現在、飛行中の国産人工衛星にはすべて同社の製品が搭載されるようになる。
- ▶ 宇宙分野の売上比率は約4割となり、ローバー（惑星探査用車両）など宇宙分野の自社製品開発にも着手した。
- ▶ 品質を追求する姿勢・企業風土が醸成され、困難な技術開発課題に果敢にチャレンジする取り組みが増える。

■取り組みの着眼点

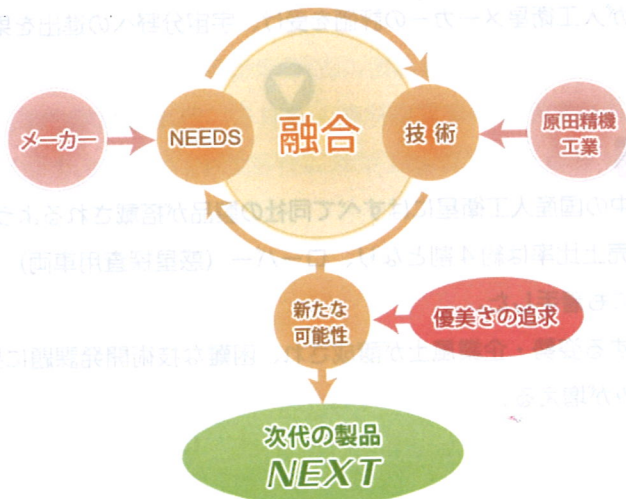
1 マネジメント・リーダーシップ

リーダーの言葉①「感性にも訴える“ものづくり”をしていきたい」

同社は、「優美。の追求」を理念に掲げ、高品質を追求する企業風土を醸成している。「優美。」とはスローガンである「ものづくりとひとづくり」ができて達成する社是である。ただ美しいだけではなく、「なんともいえない上質な美しさを表現すること。同社は、ユーザーまたは依頼人の気持ちや感性を読み取り、この気持ちを形に表すことで、ぬくもりのある製品ができると考えている。「設計上の寸法どおりに作るのは当たり前。さらに、“美しい”や、“かっこいい”という感性にも訴える“ものづくり”をしていきたい」と社長は語る。顧客の気持ち・感性を汲み取り、数値などでは表現できない品質も提供していこうとする考え方である。

また、「経営者は、会社の文化を率先して作り込む必要がある」と社長は語る。同社の品質へのこだわりを、社内に浸透させることの重要性を説いている。

同社の成長の原動力は、技術力の向上である。以下に記述するような「同時5軸切削加工設備」やISO規格などのノウハウも最初から持っていたわけではなく、社長自身が独自に調査・研究を重ね、実現に至っている。現在の技術力も、自社の強みを認識し、それを磨き続けるために、社長自身が率先して取り組んだ結果、実現できたものである。



体系図 (同社HPより)

ここがポイント①

■会社の文化を社長が率先して作り込む

▶ 同社の理念「優美。の追求」を掲げ、社内に浸透させることで、品質へのこだわりを追求する企業風土を醸成している。同社の強みを磨くため、社長が率先して取り組んでいる。

リーダーの言葉②「顧客の要望を超えた提案を行いたい」

同社は「0次試作」や、レーシングマシン・航空機・人工衛星の部品など、高い技術力が要求される分野で強みを発揮している。現状の技術に甘んじることなく、最新の技術情報を収集し、最先端の技術・機械設備の導入とノウハウの蓄積に取り組んできたことが高い技術力につながっている。これは例えば3次元CAD / CAMを活用した「同時5軸切削加工システム」により遺憾なく発揮されている。

現在では、宇宙航空研究開発機構（JAXA）などと協力して人工衛星部品など宇宙分野の部品加工などを多く手がけている。それは、現在、地球上を飛んでいる国産人工衛星のすべてに、同社の部品が搭載されているほどである。ほかにも惑星探査用車両や超小型人工衛星、宇宙用小型望遠鏡など、自社製品の開発、事業化にも取り組んでいる。

以上のような取り組みにあたって、社長は「自動車産業と宇宙産業では求められることが異なる。大切なのは顧客が何を重視しているのかを理解することである」として、宇宙分野を手がけるにあたっては、JAXA や人工衛星メーカーに足しげく通い、宇宙分野の関係者とかかわる機会を増やす努力をし、顧客の要望を理解することに努めたという。最新の技術・機械設備の導入だけでなく、社長自身が率先して行動し、宇宙産業特有のニーズを把握したことが重要なポイントとなっている。

現在、同社と原田精機工業株式会社を合わせたグループ全体の売上高は6億円前後。このうち宇宙分野の売上高比率は約40%を占めるまでになった。さらに、自動車分野に加え、航空・宇宙分野の顧客を開拓できたことで、業界ごとの景気動向に経営が左右されるリスクを分散することにもつながっている。

今後も、宇宙分野を中心に、顧客の要望を超えた提案を行うために、技術・ノウハウ蓄積の取り組みを進めていくという。

ここがポイント②

■高い技術力を活かせる分野へ進出

▶ 同社は、5軸切削加工などの高い技術力と高品質を誇っている。それを活かすためには、顧客のところに足しげく通い、「顧客が何を重視しているのか」をつかみ、さらに、顧客の要望を超えた提案を行う必要がある。

コラム 同社の5軸切削加工導入まで

5軸切削加工とは、基本座標XYZに回転運動軸2軸を加え、それらを同時に動かすことで、より難易度の高い切削加工を可能にしたものである。これを3次元CAD/CAMシステムと連動させることにより、高精度な切削加工を可能にするが、プログラムにはマニュアルがなく社長自らが試行錯誤を繰り返し、その技術の蓄積には1年がかかったという。プログラム技術の確立により、曲がったパイプ形状など同時5軸加工でしかできない形状を、高精度に加工することが可能となり、同社が、航空・宇宙分野の仕事を手がけることができるようになった。

5軸切削加工導入にあたっては、まず昭和63年、3次元CAD/CAMの「CATIA（キャティア）」（仏のダッソー・システムズ社のCADソフト名）を業界に先駆けて導入した。当時、主流は2次元CAD/CAMであった。導入後も最新情報を収集し、より効率の良いソフトの試用や、CADソフトメーカーと意見交換を行うなど、将来に向けた基盤作りを継続して行っている。導入当時、既存のNC工作機械とのネットワーク化を図るべく自社仕様にカスタマイズする必要があった。マニュアルがなく苦勞を伴ったが、システムのマニュアル化・パターン化を仕上げ、全社員でのノウハウ共有を可能にした。

平成9年、中小企業創造活動促進法の認定を取得し、翌10年、地域産業創造技術研究開発事業の認定を取得。これら制度を活用して「同時5軸切削加工設備」を導入したが、これは当時、大手企業の一部でやっと導入され始めた設備で、プログラムが難解で中小企業では扱うことが困難といわれていた。投資金額についても、一般的な工作機械の約3倍もの金額であったという。

リーダーの言葉③ 「国際規格の認証をマネジメントツールとして活用する」

同社は、ISOなどの国際規格を活用して、品質や情報管理の徹底を図っている。

品質管理の面では、平成12年にISO9001/ISO14001（品質/環境マネジメントシステム）を取得。工程管理・品質管理の実施を通じて、安定して高い技術力を発揮できるようにすることを目指した。平成19年にはAS/EN9100（航空宇宙産業品質マネジメントシステム）^{*}の認証を取得し、航空宇宙分野で求められる品質管理の取り組みも強化している。いずれも権威あるドイツの認証機関（TUV Rheinland：テュフラインランド）からの取得である。

平成15年にはTUV Rheinlandの社長が来日。同社は顧客の開発情報という重要機密を扱っているため、情報流出を防止する必要性を感じ、同社独自の情報セキュリティマニュアルを同機関に送付したところ、テストケースとして監査され、翌年、製造業として初めてBS7799-2（情報セキュリティマネジメントシステム）認証取得となった。日本ではISMSの規格とされ、その後は国際標準委員会にてISO27001という情報セキュリティに関する国際標準ができ、平成20年にはその認証も取得した。

同社ではこれらの国際規格の認証をマネジメントツールとして活用し、業務の標準化・効率化に取り組み、社内の技術・ノウハウの伝承を体系的に進めている。国際規

格の監査は、規格に適合させることを目的とせず、改善事項を見つける機会としている。監査時に改善したい事項を社長から社員に伝えるばかりでなく、監査員にも伝える。同じことを第三者から指摘されれば、社員にとって自分たちの活動や考え方をもう一度見直す機会になるからだという。

※品質マネジメントシステムの国際規格 ISO 9001 を基本とした規格で、航空宇宙産業特有の要求事項に合わせて拡張されたものである（AS は米国、EN は欧州を意味する）。



ISO9001 認定書



ISO14001 認定書



ISO27001 認定書

ここがポイント

国際規格の認証取得の意義

▶ 同社は、いろいろな国際規格認証を取得しているが、規格に適合させることだけを目的とはせず、改善事項を見つける機会としている。そして、それら国際規格の認証をマネジメントツールとして活用し、業務の標準化・効率化に取り組み、社内の技術・ノウハウの伝承を体系的に進めている。

2 経営戦略・ビジネスモデル

リーダーの言葉④ 「技術開発で製品化できないと考えられる部分をつぶせば、オンリーワンの製品ができる」

同社は「0次試作」と呼ばれる最新技術の研究開発試作を可能とするなど、高度な切削技術を使った製品製作と機器の開発やそのプロジェクト化ができることを強みとしている。社長は「技術に裏づけがないものはない。思いつきで偶然良いもののできたとしても、その過程がわからなければ、再現も応用もできない。原理原則を理解することが重要」と語る。また、「グレーなところに開発要素がある」という。グレー

だから製品化できないというのではなく、逆にそこをつぶせばメーカーに採用してもらえるようなオンリーワン、ナンバーワンの製品になると考えている。

現在、同社は航空機・人工衛星などの航空宇宙分野に注力している。同分野の特徴として、受注数量は、1点物が中心であり、多くても数十点となる。基本的に大量生産はない。代わりに、超高精度な加工が要求される。宇宙分野では、加工精度は誤差15マイクロメートル以下が要求される。また、チタンなど加工が難しい素材も多い。同社は加工精度を誤差5マイクロメートル（0.005ミリ）以下に加工し、チタンなどにも対応している。

航空宇宙分野の仕事は、基本的に大量生産がなく、高い技術力を必要とするため、海外の生産拠点とコスト競争をする必要もない。さらに、航空宇宙分野は成長が見込まれる市場であるため、同社のような技術力を有する中小・中堅企業が取り組むのに適した分野であるといえる。

一方で、航空宇宙分野の仕事は、発注元が限定される上、大きなプロジェクトとなるため、受注案件の数、発生する頻度は限られている。人工衛星を例に挙げると、人工衛星の打ち上げ計画は、構想から打ち上げまで何年もかけて行われる上、案件数も少ない。したがって、JAXAなどの打ち上げ計画の情報収集を行い、その計画の中で、同社が貢献できる領域を見極める必要がある。数年前から研究開発に取り組むことで、提案内容を具体化し、受注を獲得する準備が必要となる。

さらに、平成20年にローバー（惑星探査車両）、平成21年には超小型人工衛星の自社製品の開発も行っている。現状、拡販につながってはいないが、部品の試作開発と並行して、新たな事業として自社製品の開発・販売に取り組んでいく計画となっている。



We've been developing planetary exploration rovers.

Haradaseiki exhibited a "planetary exploration rover" at the International Symposium on Space Technology and Science (ISTSS) in 2009 and attracted the visitors. A rover is a robot that has 4 wheels, karts for turning, each of which can move separately. It is also expected to be used in explorations around rocky stretches or steep places, and in rescues at disasters. We are committing ourselves to keep improving this rover to a level of practical use.





Rover Specification	
Length	1,200mm
Width	1,100mm
Height	800mm
Power type	Rechargeable battery
Wheel size	φ100mm
Voltage of battery	CC3BY







Haradaseikikogyo Inc.
原田精機工業株式会社
Haradaseiki Co., Ltd.
原田精工株式会社
245-1 Higashimikata-chou Kita-ku Hamamatsu-shi
Shizuoka-ken 433-8104 JAPAN
TEL: 053-436-7341 FAX: 053-438-0599
http://www.haradaseiki.co.jp
mailto:info@haradaseiki.co.jp



惑星探査車両（ローバー）の説明書

ここがポイント①

■他社との価格競争のない分野へ進出

▶ 同社は、高い技術力を活かして、航空宇宙分野へ進出している。この分野では、海外の生産拠点とコスト競争をする必要がなく、同社のような技術力を有する企業に適した分野である。

3 マーケティング

リーダーの言葉⑤ 「顧客が困っている案件を追いかけるビジネスを続けていきたい」

社長は、「人の困っていることへの提案や、人の喜ぶものをきちんと提供できれば自然に対価は払われる。困っている案件を追いかけるビジネスを続けていきたい」とする。

さらに同社は、高度で精密な設計・加工を実現する技術力に加え、「提案・工程設計・加工・検査・納品・アフターフォロー」までを一貫して請け負うことで、顧客にワンストップの利便性を提供している。

また、すべての工程を一元管理できるため、各工程の擦り合わせ精度の向上や、工程間のタイムロス小さくすることが可能である。結果として、効率的に開発を行うことができるため、高品質・短納期・低コストの実現にもつながっている。

さらに、各種 ISO 規格の認証により、品質・情報のマネジメント体制が確立されていることも、対外的な信頼性を高めることにつながっている。

これらの観点から、競合企業との差別化を図っており、同社は高い競争力を有しているといえる。

ここがポイント②

■他社との差別化の視点

▶ 顧客の困っていることに対応していくことで、他社と差別化している。また、高度で精密な設計・加工を実現する技術力に加え、「提案・工程設計・加工・検査・納品・アフターフォロー」までを一貫して請け負うことで、顧客にワンストップの利便性を提供することで他社との差別化を図っている。

リーダーの言葉⑥ 「展示会では、当社の技術を余すことなく伝える工夫をし、展示会の来場者にインパクトを与えたい」

同社は、輸送機器の分野で自動車関連が軒並み低迷していた中、切削加工が必要な他の産業界でも同社の技術はきっと役に立てるはずと考え、次の取り組みを模索していたという。業種を転換するのではなく、かかわる産業を増やしていくのだ。景気の波が異なる産業界であれば、たとえ1つの産業に悪い景気の波が押し寄せたとしても、他の産業には影響は出ない。よって、1つの産業界で生きているよりは、会社経営は安定する。一方、各業界には業界ごとの常識が存在し、それを理解するまでに時間が掛かるため、社長自ら率先してその文化を社内に作り込んでいく必要があると考えた。

そのような中で、平成12年の「中小企業テクノフェア2000（東京ビッグサイト）」に出品した特殊なインペラー（4輪ターボ車などの羽根車）が、人工衛星を開発する大手電機メーカーの目に止まり、宇宙分野への進出につながった。

同社の展示会活用には特長がある。展示会の来場者にインパクトを与え、同社の技術を余すところなく伝える工夫をしている。前述のインペラーは、アルミの塊から削り出したものであり、羽根部分はなめらかな曲線を描いている。誤差0.005ミリ以下の高精度の加工で、さらに、見た目の美しさにもこだわった。用意したカラーライトを当て、美しく光る様を来場者に見せている。

展示会で、自社が何を伝えるべきか、どうしたら来場者に興味を持ってもらえるかを考え、入念に準備した結果、宇宙分野進出へのきっかけをつかんだのである。「当時、顧客は輸送機器産業だけだったので、他の産業の顧客開拓を模索していました。そして、当社の高精度な切削加工が活かせる産業として、宇宙産業を視野に入れて出展しました。試作品の準備は、念入りかつ粘り強く行いました」と社長は当時を振り返る。

ほかにも、惑星探査車両や、超小型人工衛星、アクリル板で造った透明のエンジンなど、来場者にインパクトを与える試作品を数多く出品しており、雑誌・新聞などでも多く取り上げられている。

展示会への出展にあたっては、来場者にインパクトを与え、自社の魅力をわかりやすく伝える工夫が求められる。多くの中小企業の参考となる取り組みである。

ここがポイント①

景気の波を受けにくい体制へ

- ▶ 同社は、かかわる産業を増やすことで、景気の影響を受けにくくした。具体的には、航空宇宙分野への進出であった。

効果的な展示会の活用で、宇宙分野へ進出した

- ▶ 展示会で、自社が何を伝えるべきか、どうしたら来場者に興味を持ってもらえるかを考え、入念に準備した結果、宇宙分野進出へのきっかけをつかんだ。

4 組織・人材・雇用

リーダーの言葉⑦「認証取得の目的のひとつに社員の育成がある」

同社は、前述のとおり品質管理・情報管理・環境保全など主要な ISO 規格の認証を取得している。これらの認証取得の目的のひとつに社員の育成があり、各々の ISO 規格に沿った業務遂行をできるようにすることで、その育成を図っている。

その中で、ISO9001（品質マネジメントシステム）を例に挙げる。ISO9001 では、顧客要求を適切に理解し、製品を顧客に提供するまでの一連のプロセスが適切に行われているかなどが要求される。社員がその内容を理解し、適切に実行できるか否かを確認し、不適合な点を是正することで社員を育成している。

さらに、ISO 規格の活用を促進させるために、社員は全員、ISO 内部監査員の研修を受講し、理解度のばらつきを抑え、現場での実践を徹底している。同社の強みである技術・ノウハウの伝承の促進にも ISO 規格が活用されている。

ここがポイント⑦

▶ 人材育成に ISO 規格を活用

- ▶ 社員は全員、ISO 内部監査員の研修を受講し、理解度のばらつきを抑え、現場での実践を徹底している。それにより、人材の育成を図っている。

リーダーの言葉⑧「能力管理表の真の目的は、ミスやトラブルが発生した際、社員同士で原因追及を行い、対策を立案し、マニュアルに反映させること」

同社が求める人材像から抽出した、約 600 項目の習得すべき能力を一覧表としたものが能力管理表（スキル管理表）である。この能力管理表は、社内で公開されており、誰がどの能力を習得しているかが、一目でわかるようになっている。

能力管理表の真の目的は、ミスやトラブルが発生した際、社員同士で原因追及を行い、対策を立案し、同社マニュアルに反映させることにある。この取り組みにより、社内にノウハウが蓄積され、技術力の持続的発展につながっている。

能力管理表の習得状況は、社員の評価・報酬に反映されている。社長と各社員で、習得すべき能力を個人目標として設定し、目標管理にも活用している。

自社に求められる人材像・能力要件を定義し、能力習得に向けて社員同士が教え合うことで、社内のコミュニケーションが活発になり、主体的な改善活動を行う社内風土の醸成にもつながっている。また、専門化しないでトータルワークができる人材の育成にも役立っているという。

さらに、社員のモチベーションを高める取り組みとして、人工衛星メーカーの協力を得て、人工衛星の見学会なども実施している。国産人工衛星のほとんどに同社の製品が使われているため、「自分たちが作った部品がどのように使われているのかを目の当たりにし、大きなプロジェクトの一端を担った自負が社員の意欲向上につながっている」と社長は語る。

ここがポイント❶

■社員がスキルアップするためのツール

▶ 「能力管理表」を活用し、誰がどの能力を習得しているかが、ひと目でわかるようにしている。それにより、社員の能力習得の状況が誰にでもわかるようになり、全社最適の視点で、社員1人ひとりの能力開発を行っている。

コラム 能力管理表（スキル管理表）の評価基準

能力管理表の各項目の評価基準は、「人に教えることができる」としている。教えることができる」と評価されれば、その項目に二重丸が記入され、習得済みとなる。ただし、一度、習得の評価を受けても、教えた相手が正しく実行できなかったり、ミスをした場合には、習得済みの印である二重丸は、普通の丸に降格となる。降格となった場合には、教えた社員と教えられた社員でミスの原因を追及し、対策の立案を行う。妥当な対策が立案・実行できれば再び二重丸の評価となる。

5 財務・会計

リーダーの言葉⑨ 「長期プロジェクトの場合、単年度の売上で一喜一憂しても意味がない」

同社が注力している航空宇宙分野は、プロジェクトが長期にわたるため、3年から10年の中期・長期スパンで計画を立てている。

航空宇宙分野について、社長は「人工衛星などは大規模なプロジェクトなため、宇宙開発に関する政府の方針、関係する組織・企業の動向を注視し、受注可能性を検討

している」と語る。難易度の高い開発が要求されるため、技術的な課題解決など長期に渡る準備も必要となる。同時に、同社の売上・費用の計画も中期・長期スパンで作成している。

さらに、社長は売上計画について、複数年度で管理を行う必要性を説いている。「例えば、人工衛星の部品を受注している場合、急に部品の生産計画が翌年に大きくなることは基本的にありません。もし、今期の売上が当初計画を上回っていたとすれば、それは翌期の売上が前倒しになったにすぎません。言い換えると、翌期の売上が下がることを意味します。単年度の売上で一喜一憂しても意味がありません」と語る。

対象顧客の特性により、受注案件が長期化する傾向がある場合は、中期・長期の視点で事業計画などを作成する必要があるといえる。

ここがポイント①

▶事業計画等に作成にあたっては、案件により期間を考慮する

▶ 航空宇宙分野のプロジェクトは、長期間にわたる。したがって、同社の売上・費用の計画も中期・長期スパンで作成している。

■今後の展望

リーダーの言葉⑩ 「会社の規模を大きくすることより、専門的な技術を磨いていくことにこだわっていききたい」

「日本製の宇宙開発製品を多く作っていききたい」と社長は語る。小型人工衛星などの宇宙開発製品の分野では、海外製品が多く、日本製品は少ない。「日本がイニシアチブを取っていけるようにしたい。海外製品の借り物でなく、日本らしい商品や製品を世界に提供し、誇りを持てるようにしたい」。

そのためには、日本製の製品を輸出していける仕組みを強化するとともに、戦略的な見地から海外展開を考える場合には知財、ノウハウ等をブラックボックス化することも必要と考えている。

また、「会社の規模を大きくすることより、専門的な技術を磨いていくことにこだわっていききたい」とも語る。事業を独り占めにしようとはせず、例えば100億円の事業があったとすると、自分の会社だけで行う必要はなく、10社くらいの共同でできればいいと考えている。得意な分野を担当する企業が共同体として分業し、開発から製品作りをし、最後に商品として送り出す、そのような形を考えていきたいとしている。

ここがポイント!

▶日本らしい商品や製品を世界に提供していく

- ▶得意な分野を担当する企業が共同体となって、日本製の宇宙開発製品を多く作っていききたいと考えている。

■企業概要

1 沿革

昭和45年、現社長の父である原田隆司氏が大手輸送機器メーカーから独立し、原田工機を創業（個人事業）。昭和58年、原田精機工業有限公司として法人組織化。自動車の部品製造とともに、工作機械や検査機器などの設計・製作も手がけるようになる（平成21年に原田精機工業株式会社に法人組織変更）。

昭和63年、試作分野に進出。創業以来培ってきた高い技術力が評価され、大手自動車メーカーの0次試作（最新技術による研究開発段階の試作）に携わる。同時に3次元CAD／CAM「CATIA」を導入。

平成9年に「同時5軸切削加工設備」を導入し、平成12年にはISO9001／ISO14001を同時取得。同年の中小企業テクノフェア2000（東京ビッグサイト）への出展を契機に宇宙分野進出を果たす。

平成16年、製造業として初めてBS7799/ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）を認証取得。

平成19年、原田精機株式会社を設立（分社化）。原田精機工業株式会社は主として製造、原田精機株式会社は、航空宇宙防衛産業の分野をはじめとしたエンジニアリング、研究及び次世代技術開発を行う。平成20年に原田精機株式会社として、EN9100／ISO9001-2000／ISO14001／ISO27001を取得した（ISO9001-2000は、ISO9001の2000年版）。

平成20年、新社屋・新工場が完成。大型の航空部品の製作を可能にする工作機械を4台導入し、さらなる受注増を目指す。平成22年、公益財団法人静岡県産業振興財団の可能性試験助成事業に採択。新工法による高強度アルミニウムハニカム超小型衛星構体の試作開発に着手。平成23年には同財団の試作・実証試験助成事業に採択。走破性を向上させるレスキューロボット用クローラ装置の試作開発を行っている。

2 経営理念

切削加工で“優美。の追求[※]”と次代の製品を提供

弊社は昭和45年の創業以来皆様のニーズにおこたえできる製品づくりを目指して今日までにいたっています。少量多品種生産であるため、品質が最大条件と考えています。

新しい製品の誕生は要望主張を融合させる事で可能となります。

理想と現実の接点を見つめクロスコミュニケーションがはじまります。その新領域で真価を発揮できる企業です。

この度ISO9001の取得に対しても社内規格をISOへ展開して認証取得いたしました。今後も品質的に最良のものをご提供できる体制をより充実するよう社として努めてまいります。

また、経営理念を「優美。の追求」と定めています。それは既成の概念や法則、数値を超えた製品づくり、一瞬のひらめきを財産とした製品づくりであると考えています。これに基づく製品づくりが新たな可能性を生み出し、顧客が期待する次代の製品を提供することになると信じて活動しています。

※優美。の追求：「優美。」とは既成の概念や法則、数値を超えた製品づくり、一瞬のひらめきを財産とした製品づくり。柔軟かつ革新的な発想、最新かつ洗練された技術により顧客の期待とニーズを超越した製品を創出することが私たちが考える「優美。」です。

3 企業案内

社名	原田精機株式会社
創業	平成19年8月
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役社長 原田 浩利
従業員数	30名
事業内容	航空・宇宙機器製造
本社所在地	静岡県浜松市北区 東三方町245-1
電話	053-438-0595
URL	http://www.haradaseiki.co.jp



工場全景