

30

THE HISTORY OF
CONSUS

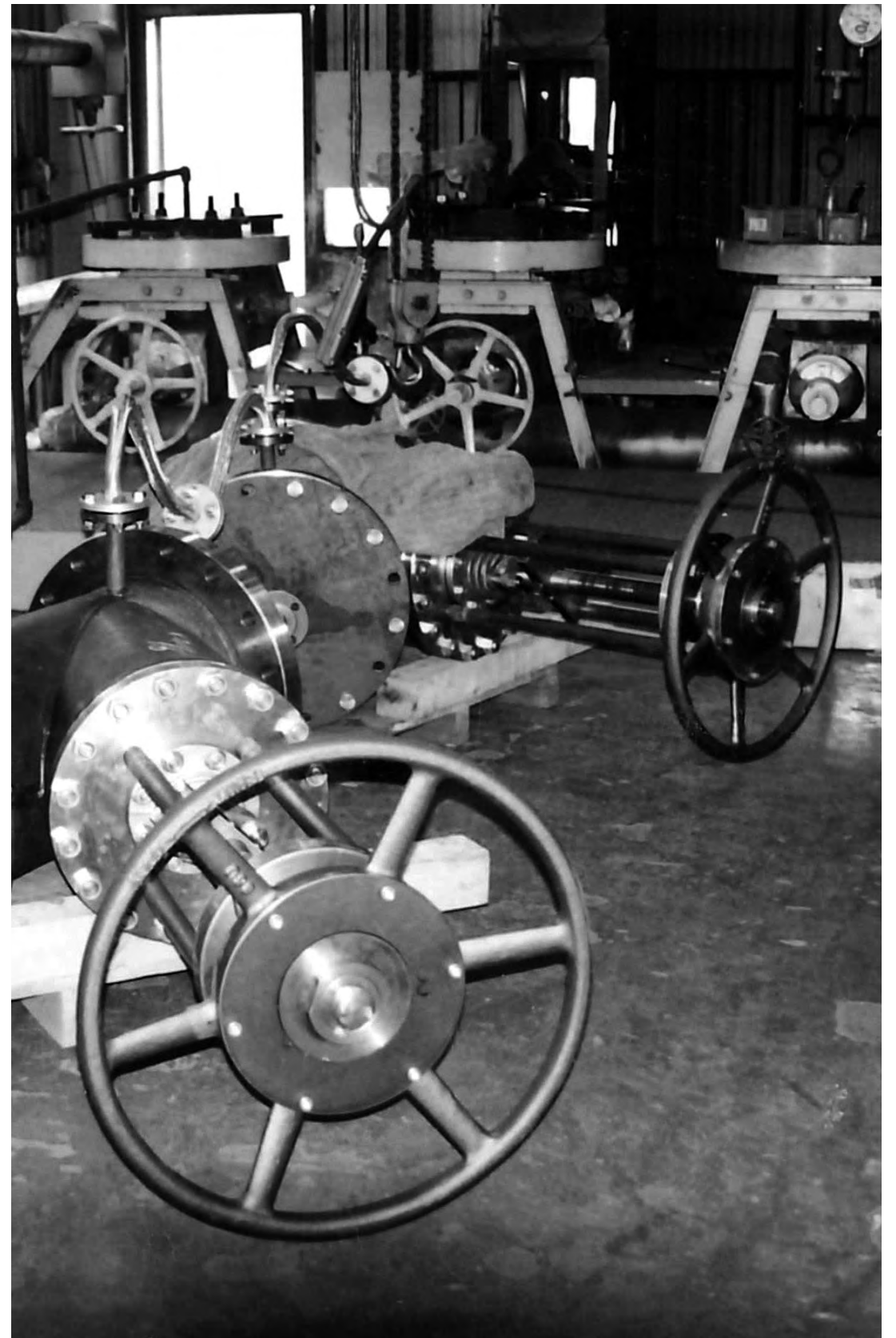
EPISODES

その日は朝から強い陽射しが照り付けていた。蒸し風呂のようになった大和川沿いのガレージの中で啓介と靖土は黙々と船用弁のディスクに浮いた赤さびをふき取っていた。数百個あるディスクを袋から一つずつ取り出してはきれいにし、新聞紙に詰め直す。8時から始まった作業は休みなく4時間続いていた。「おやじ、メシも食わんと続けるつもりやろか」。靖土は啓介のほうを幾度となく見やったが、意に介する気配はない。初めて台湾の外注先に造らせた大量受注の仕事。一刻も早く取引先に良い製品を届けて安心させ、次の受注につなげたい。そんな思いが啓介を一心不乱にさせていた。1996年、夏。啓介61歳、靖土32歳。会社はここから大きく飛躍を遂げていく。





FJ コンサス台中工場



1991 年 FPC USA へ輸出した当社バルブの検査風景

円満な暖簾分けで独立

啓介は1989年、福井製作所の台湾向け輸出総代理業務を引き継ぎ、独立した。同社製のバルブを輸出すべく啓介が初めて台湾の地を踏んだのはそこからさかのぼること22年前、32歳の時のことだった。この時、取引の窓口となった宋さんとは後に堅い縁で結ばれることになる。その後、福井製作所は安全弁の専門メーカーを志向。バルブ生産は外注に切り替え、仕入れ・販売を福井商事にゆだねた。

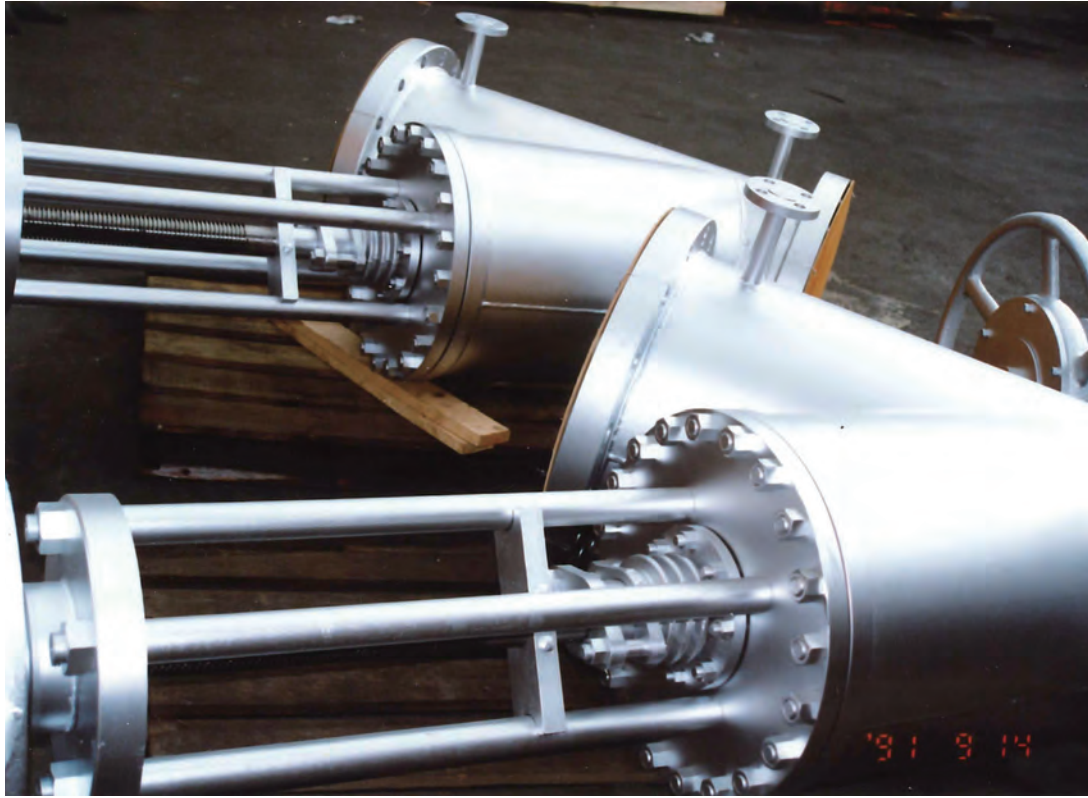
営業全般を任された啓介は台湾との取引を着実に増やしていく。89年、事業再編に伴い台湾事業からの撤退が決まると、啓介が承継し、独立することを許された。退職時には同社への貢献に対し特別に感謝状が贈られた。円満な暖簾分けが54歳の挑戦を大きく後押しした。



福井製作所勤務時代の啓介（左端）



左から二人目が啓介、その右横が宋一鳴氏（P.50 に詳細）



Y型ジャケットバルブ



台湾プラスチックに納入した合計 US \$100 万のバルブ

2人の社員で順調に船出

株式会社エフケーアイコンサスは1989年5月に産声を上げた。社名は、福井製作所の商品ブランド「エフケーアイ」に、コンフィデンス(信頼)とサクセス(成功)をつなげた造語を組み合わせた。四ツ橋筋の諏訪ビル6階に構えた8坪の事務所には真新しい4つの机とタイプライターが運び込まれた。1980年代後半当時、台湾向けにバルブを扱う商社は他になく、広大な荒野を前に啓介の気持ちは高ぶった。何より現地メーカーに顔が利く宋さんの力添えがあった。世界最大手の化学メーカー、台湾プラスチック向けに100万ドル単位の大口受注が舞い込むなど、事業は加速をつけて成長していった。

苦難乗り越え、原点回帰

順調だった事業に思わぬ逆風が吹きつけた。急激に進んだ円高である。売り上げはピーク時の4割に落ち込んだ。入社したばかりの靖士は、かつての同僚を頼って、オムツや洗剤のセールスプロモーションに従事。啓介は、知り合いが開発した冷蔵庫の販売代行に携わった。だが、もがけばもがくほど空回りしていることに気付く。餅は餅屋。もう一度バルブに専念しようと原点回帰を誓った。その頃、新規開拓で訪ねたコンテナメーカーから、バルブの調達をコストの安い台湾製へ切り替えたいとの意向を聞く。「台湾のことなら」と現地で外注先を探し、不良品に悩まされながらも納めた。これまでとは逆の、台湾製を日本に売り込む事業で勝負をかけようと決めた。



商売になるものなら何でも靖士が友人知人を行脚して協賛を仰いだ様々なセールスプロモーション



「バルブを売る」その原点に戻るため初めて制作したオリジナルパンフレット



1997年 生産拠点としては夢叶わなかった桃園工場



「福」は縁起の良い文字、「炬」は鋳物を溶解する
炉を意味する言葉の組み合わせ



左から二人目より、当時の技術顧問・岩田氏、啓介、李女史

福炬實業股份有限公司

1995年、台北にて法人企業・福炬實業股份有限公司を設立、「台湾製・日本品質の自社製品を日本に輸入する」。啓介は、加工から検査・発送までを行う台湾拠点の整備を始めた。翌年(1996年)には桃園縣菓林村で工場を立ち上げたものの登記の条件が工業区でない事を知った。加工は外注、自社工場での作業は検査と出荷のみで2年間を費やした結果、生産拠点にならないことが分かり移転を決める。川藤工業の社長の助言により、工場の移転を決断。川藤工業の敷地内に自社作業場を建設し、立ち上げ準備から足掛け3年の2000年、やっとの思いで台湾での本格的なもののづくりをスタートさせた。その後、急速な事業の伸張とともに増えていった社員の人材育成にも力を注ぎ、強い組織へと変貌を遂げていくことになる。



三重苦克服し、新体制へ

2002年、食品工場向けに納めるサニタリーバルブの製造を引き受けた。それまで数社で独占していた市場に風穴を開けるべく情報を集め、製造ノウハウとシステムを確立した。タイミングよく食品業界に精通した工場を譲り受ける話が舞い込み、初の国内工場として九条工場を設けた。その後、サニタリー部品は事業の柱の一つに育っていく。2008年にはリーマンショック、09年には九条工場が全焼、11年には啓介ががんで長期入院を余儀なくされ、苦難が続いた。創業以来の危機を乗り越えられたのは、それまでに顧客にもたらしたコンフィデンス(信頼)とサクセス(成功)があったからこそ。2011年3月には靖士が社長に就任し、新生コンサスがスタートを切った。

進化を続けるものづくり

業務の拡大につれ生産部門をさらに充実させる必要に迫られ、2012年、台湾に二つ目の生産拠点となる台中工場を新設した。幾度ものピンチを乗り越えながら常に前を向いてきたコンサスを支えるのは設計、生産、品質管理、調達、営業、総務それぞれの部門で活躍するスペシャリストの社員の存在だ。2009年からは新卒の定期採用を続け、常に新しい血を注ぎ込むとともに、「顧客に信頼と成功を届ける」という理念に基づいて日々実践する大切さを浸透させるべく努めている。液体、ガス、粉体などさまざまな流体を扱うバルブ、継手のニーズに応えるべく、日本品質とリーズナブルを両立させる「Made with Japan」のものづくりはさらに進化を遂げつつある。





コンサス式5Sで 「Made with Japan」を実現 CONSUSS日本工場

バルブ同士をつなぐ配管を生産する本社工場は、納期通り、ミスなく、しっかり利益を確保して製造するためのプロセスが確立されている。これを可能にしているのが、スピードと見える化を重視した「コンサス式5S」と、あらゆるデータを載せた製造指図書が工程から工程へと流れていく「トラベラー方式」だ。こうした「Made with Japan」のものがづくりが顧客に安心感を呼んでいる。

本社工場は会社の「宣伝部長」

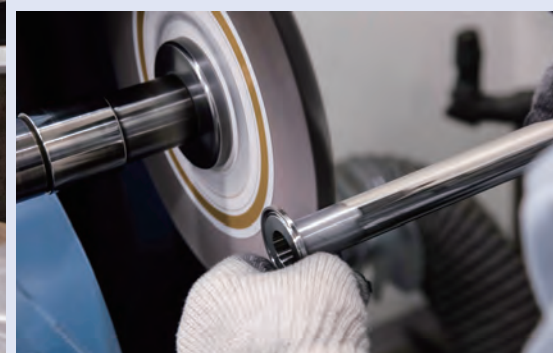
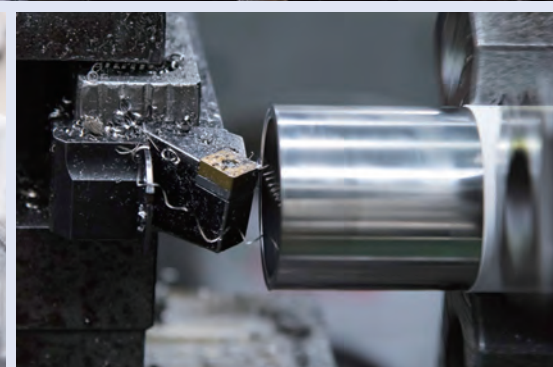
展示会などを通じコンサスの商品に関心を持った顧客をまず案内するのが、土井社長曰く、「会社の宣伝部長」と呼ぶ本社工場だ。約束した品質の製品を納期通りにつくるためのものづくりの仕組みをアピールする役割を担っており、取引先の拡大につながっている。

台湾の台中工場が主にバルブを製造しているのに対し、本

工場ではバルブとバルブの間をつなぐ配管を製造している。顧客の工場でバルブが取り付けられる際には現物に合わせて調整しながらつくられることが多い。そうした時に必要となる配管の製造を得意としているのが本社工場だ。これら配管の受注を糸口に標準品のバルブにも受注を広げていくことで本社工場と台中工場が補完

しながら顧客にバルブ関連製品を供給している。

工場内に並んでいる工作機械は汎用の旋盤やボール盤、半自動のフライス盤、手動の溶接機などで、大型のNC工作機械は一つも見当たらない。むしろ大量の数をこなす受注品については外部の協力企業に製造を委託し、少量多品種の配管の製造に特化している。



ものづくりのプロセスを磨く「5S」

本社工場の生産システムのベースとなっているのがコンサス式の「5S」だ。一般的な5S活動を構成する5つの要素は「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「しつけ」だが、コンサス式では「しくみ」を先頭に置き、「整理・整頓」をひとつのものとして、「清掃」「清潔」に代わり「See（見える化）」「スピード」を加えている。これにより納期通り、ミスなく、しっかり利益を確保して製造するためのプロセスが確立されている。

工程の初めから終わりまで「See（見える化）」の役割を果たし

ているのが製造指図書だ。製造指図書には、まず営業部門の担当者が製品のスケッチを描き、仕様を書き込むところから始まる。チェックが入った後に、技術部門の担当者が製作図面と検査表を添付する。さらに製造部門の担当者が製造指図書に材料とコストを書き出した上で、必要な材料を添えて工場の中央に設けられた棚に並べられる。

毎朝のミーティングでは、製造指図書をもとにその日に何をどれだけ製造するのかなどの情報が共有される。また、ホワイトボードの工程表には向こう数週間での

ような製品をどれほど製造するかが一覧できるようになっているほか、その中でも製造点数が多いものがどれだけあるかがマグネットの色で把握できるようになり、その日の作業量のあたりがつけられるようになっている。

コンサスの5S

- 仕組み
- 整理・整頓
- スピード
- See（見える化）
- しつけ



顧客に安心を生むトラベラー方式

製造が始まると加工の工程ごとに担当者がその加工にどれだけの時間を要したかを製造指図書に書き込む。そして次の工程の担当者のところまで仕掛品に指図書を添えて、バトンを渡す。その後の加工、溶接、バフ研磨、洗浄で同様のプロセスを経た後に、最後は添付された寸法記録表、外観検査表に基づいて検査が行われ、倉庫を経由して出荷される流れになっている。製造指図書に「URGENT（緊急）」と書かれた製品については優先して加工に回し、特急で納品するようになっている。

製品加工にかかわるあらゆる情報が詰まった製品指図書が材料、仕掛品、製品とともに工程から

工程へと流れていくこのやり方をコンサスではトラベラーと呼んでいる。

土井社長は「トラベラー方式をとることで製品ごとにトレーサビリティをしっかりと取ることができ、どの工程でどれほどの時間を要したかがわかる。こうしたデータを見える化することによって、それぞれの工程で責任の意識が芽生え、どうすればさらに速く加工できるか、この値段のつけ方で正しいのか常に検証を重ねることができる。ひいては品質をしっかりと保ちながら、より速く、納期通りにおさめるプロセスが確立される。お客様にも一般的な5S活動で単にきれいな工場を見ていただくよりもものづくりのプロ

セスができあがっていることを見ていただくことで何より安心感を持っていただける」とトラベラー方式のメリットを強調する。

本社工場で受注する製品の多くは、営業担当者が現場に赴き、その場で顧客と対話しながら問題解決のための筋道を立て、その中から求められている製品がどのようなものかを導き出していく。そのようにしてできあがったオリジナルの製品は他の顧客でも使える製品が多くあり、新たな標準品のラインナップに加わっていくことになる。「Made with Japan」のものづくりは、このように顧客との密接な関係とそれによって築かれた信頼関係によって生み出され、進化し続けている。



TAIWAN

TAICHUNG

メーカーへと進化遂げ開発型ものづくりへ ぶつかり、笑い15人の社員が一丸に CONSUSS台湾工場

台湾でバルブ関連製品を生産する現地法人、福炬實業股份有限公司(FJ CONSUSS Co.,Ltd)は1996年7月、台湾の協力工場が生産するステンレス製バルブの品質保証を目的に桃園市内に設立された。2016年11月に拠点を現在の地(台中市)に移転したタイミングに合わせ、新たに工作機械を導入。メーカーへと進化を遂げた現在は、開発機能の強化に向け人材の育成に注力している。

文化の違い乗り越え、改善を重ねる

台中工場では、材料となるステンレス鋳物を調達し、加工を行い、協力工場で生産された部品と組み合わせることでバルブとして製品化している。完成品は船便で基隆港から積み出され、約10日間で大阪港に運ばれコンサスに納められる。

2016年11月の工場移転と同時に福炬は新たなステージに踏み出した。それまで協力工場に

委託していた加工の内製化に着手し、メーカーとして再出発したのだ。NC旋盤2台、マシニングセンター1台が新たに導入し、試行錯誤を重ねながら、内製化の比率を増やしつつある。

内製化した製品のひとつが、ケミカルタンカーなどに使われるグローブバルブ(玉弁)とグローブチャッキバルブ(玉逆弁)だ。とくに同工

場で生産している製品は、弁のふさがれ側とふさがれる側の素材がともに金属製のため、機密性を出しやすい樹脂製と比べて極めて高い精度が要求される。

「弁の加工で最も難しいのが正確に中心を出す芯出しの作業。治具を使って加工対象物をどう固定するか、どういう順番で加工していくかで正確さが問われ

ます。協力工場への指導、指示では限界があったところ、当社のやり方できるようになり、信頼性の高い製品を送りだすことができるようになりました。対応できる加工の幅も広がりつつあります」と同社マネージャーの佐々木貴史さん。

また「自社で加工を手がけるようになってそのプロセスを把握できるようになったことから協力工場に対して工程の段取りなど細かい指示ができるようになりました。これまでは何度かやりとりを経てできあがったところを、はじめてから狙ったスペックがあがってくるようになっていきます」とメーカーに転じた効果に手応えを感じている。



同工場では、チョウの羽根のように弁が回転するバタフライバルブ、ボディと二つのエンドキャップではさみ球状の弁を使うスリーピースバルブなどの標準品も主力製品として製造している。この二つについては、協力工場から仕入れた部品を組み立てて、検品、納品し、主に食品、医薬品メーカーでの用途で多く使われている。

組み立てた製品は最後に水没試験機などを使って、水中でバルブに高圧のエアを流し、空気が漏れないかを調べる方法で検品を行う。大型タンカーに採用されている安全弁のノズルについては、厳しい気密性能と品質を求められ





る為、通常の耐圧試験に加え、部品の表面欠陥について、浸透探傷試験を実施する。これは、通常目視で確認できない針の先ほどの欠陥を、検査試薬によって明らかにするする試験で、その合否判定基準は無欠陥と最高の品質基準をクリアしている。

同工場の品質管理主任、逢坂僚平さんは新卒でコンサスに入社した後、品質管理、設計、購買を担当する部門を経て、2016年

2月に台中工場に赴任した。本社では台湾からの納期遅れを経験したこともあったが、「こちらに赴任してから台湾の人の考え方、気質を知って、納期通りに間に合わせることが一筋縄ではいかない難しさを身をもって知りました。協力業者と密に連絡を取りながら、加工の手順などをこまめに根気よく指導することで改善を図り、台中工場と本社の担当者がお互いに気持ちよく仕事できる

よう橋渡しをし、ひいては発注主に対して信頼が得られるものづくりをしていきたい」と話す。

多くの社員がバイク通勤、 残業はほぼゼロ

台中工場では現在15人の社員が働いている。周辺は道が狭く、また工場敷地に駐車スペースはないため、社員のほとんどがスクーターもしくは免許なしで乗れる

電動バイクで通勤してくる。

昼食は仕出し弁当を注文するか、各自近くのセブンイレブンで弁当を購入し、工場に併設された食事室で食べる。テーブルの上には男性社員がつけた生花が花瓶に飾られ、場を華やかにしている。周辺には工場が集積しており、近隣には亜州(アジア)大学があるため飲食店も多く軒を連ねており、たまに社員同士で食べに出かけることもあるという。

勤務時間は8時半から17時半までで、勤務時間はきっちり守られている。出勤時は佐々木さんもしくは逢坂さんが朝一番で出社し掃除を済ませ、退勤時は逢坂さんが全員帰社するのを見届けてから18時前後に施錠をして帰るのが日課になっている。

逢坂さんは、製造現場を統括する王さんと同じ寮に住んでおり、王さんが得意な手づくり料理で晩御飯を共にすることも多いとか。

「たまに仕事でやりあった時は寮に帰っても口を聞かない時もありますが、翌日になれば何事もなかったように冗談を言い合っています」。日台15人の社員が時にぶつかり合いながら、笑いながら、同じ方向を目指したもののづくりが今日も続いている。

TAIWAN

PRODUCT of CONSUSS

フランジボールバルブ CSJ-10S

高品質、低価格、材質のバリエーションから大ヒット！

2001年発売。コンサスが初めて中国協力工場で製品化に成功したバルブ。造船業界において高いシェアを誇る。化学プラントをはじめ、あらゆる重要なプラントに採用されている。バルブ本体では初めて「CON'S」の鋳出しのロゴマークが採用された製品で海外でも広く使用されており、ロゴマークを頼りに海外からも注文が来るほどのヒット商品。

プラント内の重要な部分に使用されるため、顧客に導入して頂くには納入実績が重視される傾向にあり、初期はそう簡単には売れなかった。

一般的なバルブメーカーが主にSUS304、SUS316を材質とした製品を在庫している点に着目し、

コンサスはより上位材質のSUS316L製を標準在庫として採用した。これが功を奏し、ケミカルタンカーへの採用を皮切りに徐々に納入実績を積み上げていくこととなった。

その後もカムロッカー体型やハンドルロック機能、ステンレス製

ハンドルなどのオプションまた、SUS304 316 316L スーパーステンレスなどの様々な材質バリエーション展開を行ない、やがて全社の売上高に大きな影響を与えるほど成長した。



2001年に入社した森本氏と同じ時期に製造、販売された製品。彼からしたら同期とも言える製品である為、思い入れが多く、彼が初めて営業ツールを作成し販売した製品である。共に成長してきた製品である。



TECHNOLOGY



CSJ-10S

標準のFCハンドルだけでなく、ステンレス製ハンドルもオプションとして常備。また、ハンドルロック機能も搭載。



材質 304 316 316L スーパーステンレスを常に在庫化。禁油洗浄も可能。本体ステンレスロストワックス鋳造品 シートに NEW PTFE を使用。帯電防止機能、異常昇圧防止機能を付属。

PRODUCT of CONSUSS

バタフライバルブ CBS-CXF

台湾工場で設計から一貫生産のオリジナルバルブ

コンサスがバルブメーカーとして初めて顧客の要望を元に開発した製品、尚且つ、台湾工場で初めて一から設計・開発・生産されたコンサスオリジナルバルブでもある。液体輸送コンテナ業界での採用が中心だが、汎用性の高い製品で、食品・化粧品・医薬品などに展開、のべ20,000台が今日までに出荷され、コンサスのメイン商品のひとつである。

最初の納入後、注文がピタリと止まった。この時期のコンサスがバルブしか取り扱えず、バルブに不可欠な他の配管製造が出来なかったためである。これを受け、食品向け配管部品の加工・製造ができるニシノ機械と提携。協力工場とし、主にコンテナ業界で

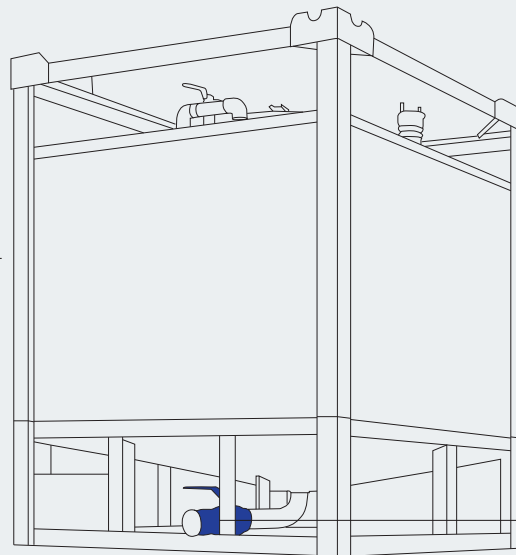
販売を伸ばしていく。ニシノ機械との出会いは、コンサスのサニタリー分野進出のきっかけであり、後の技術生産本部 製造課の新設や、現在の製造課 主力社員との出会いとも深く関わる。

SUS304やSUS316L、二相ステンレスなど材質のバリエー

ションも展開、漏れを防ぐシートリングもシリコン・EPDMなど、様々な顧客の要望に応えることが可能なバルブで、現在では欧州や北米の配管規格にも対応。顧客からの引き合いが強い、売れ筋の製品である。



初めての納品時、本来なら必要のないハンドル部分へのメッキを施してしまったが、お客は何か使ってくれたというエピソードも。当時を知る社員には思い入れが強い。



TECHNOLOGY



CBS-CXF

オールステンレスで衛生的。全閉位置は全開位置から左右90°で自在です。



シートリングはシリコン、EPDM、バイトンの3種類全て食品衛生法に適合しています。バフ研磨仕上げで衛生的です。

PRODUCT of CONSUSS

パイロット式安全弁 PSL-MD

天然資源運搬船の安全の要を担う

LNG船、LPG船というエネルギー資源の運搬に欠かせない

タンカーの安全を守るために必要不可欠な安全装置が、安全弁である。

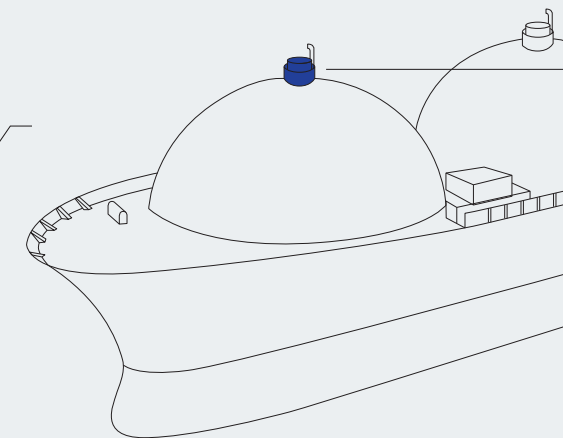
可燃性である天然ガスはマイナス162℃以下の超低温で液化され運搬される。

世界中の海洋を航行するLNG船、LPG船に使用される安全弁には高い信頼性が要求される。

コンサスは徹底した品質管理の下、様々な試験や検査を実施し厳しい基準をクリアした安全弁の部品を(株)福井製作所へ納めている。LNG船向安全弁を製造出来るメーカーは世界中で数社しかなく、(株)福井製作所は、この分野における世界的リーディングカンパニーである。



会長が長きに渡り築き上げた信頼から、当社に部品製作依頼を任せていただいた。台湾現地でいくつものサプライヤーと打ち合わせを行い、厳格な品質管理の指導や、船級の認証取得によって製品化が実現した苦心作。



超低温仕様のため、使用される材料は耐食性に優れ超低温でも強靱な強度を有するステンレス鋼銅品である。素材は船級協会の認証を有する鑄造メーカーによって生産され、素材の受入れから機械加工そして出荷までの各工程は、全て当社の厳しい品質管理体制の下行われている。特に重要部品である弁座では、完成までの各工程において何度も素材の健全性や寸法精度についての検査を実施し、厳しい基準をクリアしたもののだけが出荷される。

TECHNOLOGY



台湾における精密鑄造技術は、複雑な形状である安全弁の部品にとって最適である。優れた寸法安定性と高い鑄造品質により、絶体的な信頼性を誇る安全弁の実現に貢献している。



LNG船用パイロット式安全弁では、航行中に積荷である液化ガスの漏洩が起これないようにソフトシート型が採用されている。そのシート関連の部品も製作している。これらの部品は、寸法精度にバラ付きが尚起これないように、部品一点一点を全数検査し記録している。最終検査では、素手で触って出来映えを確認するなど隔々まで神経を尖らせ、徹底した管理を行っている。

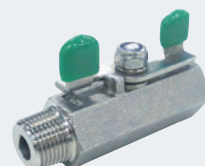


PRODUCT of CONSUSS



CSR

1996年発売のコンサスブランド定番品第一号。現在も活躍中のロングセラー商品。



CSRO

大手水処理装置機器メーカーに最初に採用され、年間3万個出荷される隠れたエース商品。



CSF

業務用輸送コンテナの排出口に日本一搭載されているバルブ。複数のハンドルカラーラインナップで配管識別にも便利な逸品。



CBS-C×F

食品、化粧品などの液体輸送用コンテナの必需品。コンサス製サニタリーバタ弁第一号であり、コンサスのサニタリー分野進出の先駆けとなった。



CSSD

2018年新発売の分解式ボールバルブ。新台中工場としては第一号の製品であり、これからの活躍が期待される。



CBED

分解、組立に工具不要のらくらくメンテを実現する食品、医薬向けサニタリーバタフライバルブ。



F2

お客様の要望で1996年に製作され、台湾製コンサスバルブ製作のきっかけとなった製品。



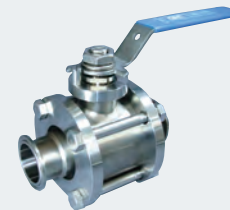
CSJ-C×10

巨大ケミカルタンカーの吐出バルブとしてシェアNo1を誇るオンリーワン製品。



CSJ-H×10

あらゆる国々でも対応できる海外ネジ規格を取り入れたオンリーワンバルブ。



チタン製ボールバルブ

錆びにくく、軽量かつ頑丈な高級万能素材、「チタン」を採用したコンサスオリジナルバルブ。



アームロックカップリング

ジェット燃料輸送用のアメリカ軍用規格に基づくカップリング。1999年より販売開始のロングセラー商品。



フランジホース金物

製作には機械加工と溶接が前提という常識を覆したコンサスオリジナル一体型鋳造品。



CSH-NW

大手有名LEDメーカーに標準採用されている真空対応のバルブ。



CMJ

ケミカルタンカーに採用されるバルブ。海外製作品で生産、技術本部のひとつの集大成となったバルブ。



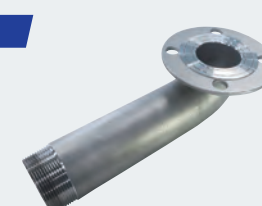
CGNJ

生まれは日本、中国育ち、成人したのは台湾という特殊バルブ。ステンレス製船用バルブとして活躍中。



Y型タンク弁

かつてのビールブームに乗って製作したコンサスブランド初のカスタム製品。大手ビールメーカー各社で今でも活躍中。



液出エルボ

大手コンテナメーカーで活躍中。ロストワックス型で溶接不要。VA提案で採用された製品。



キャッチネット

配管内の異物をキャッチする縁の下の力持ち。ニッチな製品で新規取引先もキャッチしてくれます。



CSJ-DA

ファクトリーオートメーションに不可欠なバルブ。京都のハイテクメーカーでも稼働中です。



CBV

圧力上がれば吐き出し、下がれば吸い込む呼吸するバルブ。コンサスオリジナルのプレザーバルブです。



CSS

食品、医薬分野で大活躍のコンサス独自サニタリーボールバルブ。2010年以來10,000台出荷された隠れたヒット商品。



ピタエルストレーナー

現場での使いやすさを追求した「あったらいいな」の代表作。同一寸法でエルボにピタッと装着される。



海外規格継手

ユーザーの海外輸入装置の救世主。グローバル規格の継手を日本規格に変換できます。



ヘルールカプラー

本社工場と台湾工場のコラボレーション。異なる業種を結びつけるアイデア製品。



代表取締役社長 土井 靖士

大学卒業後メーカー勤務を経て1993年に29歳でコンサス入社。2011年代表取締役社長就任。これまでの人生において最も影響を受けた人物に「父」を挙げる。好きな言葉は「人のお世話にならぬよう 人のお世話をしよう そして報いを求めぬよう」。



“「Made with Japan」にさらに磨きをかける”

度重なる苦境でこそ 得られたこと

—2011年の社長就任時を振り返って。

会長から「そろそろ社長を譲りたい」と言われたのは2008年夏のことです。それまでの5年ほどは毎年売上げが1億円ずつ伸び、業績は非常に順調でした。そのタイミングで経営を体系的に学ぼうと経営塾に通うことを決め、09年には交代する手はずになっていました。

そこへ08年秋にリーマン・ショックが襲いました。年が明けた4月からは売上げが毎月のように半分に、円高も進んで毎月多額の為替差損も発生しました。社長交代

は先送りにしようと会長と決め、気を取り直したところで今度は11月3日に九条工場が火事に見舞われます。

これは、それまであまりに順調に行き過ぎたことへのお仕置きなのだと思いました。ただ、近隣に迷惑をかけてしまったことが本当にしんどかった。たまたまテレビで見たドラマで耳にした「神様は乗り越えられない試練は与えない」の言葉が励みになりました。そして、火事の直後に工場を訪ねてくれた経営塾の同期が「土井さんよかったですね。けがした人も亡くなった人もいなかったんですから。がんばったら取り返せるやないですか」と声をかけてもらったことで、前を向く

ことができました。

不思議なもので、そこから風向きが変わり始めます。火事の原因は工場のオーナーの不備による漏電が原因であることが判明しました。コンサスは危ない、との噂が立って離れていった仕入先、取引先があり、再浮上する時に本当に信頼して付き合える仕入先、取引先のフィルターがかかりました。そして社員たちは、新しい工場を探している時、不便な場所にはなるけれどすでに持っていた現在本社となっている土地に工場を早く建てましょう、と皆が同じ方向を向いてくれました。火事の損失は大きかったけれど、それ以上に大きなものを得ることができました。

2010年の決算をなんとか黒字で終える見込みが立ち、先延ばしにしていた社長交代を11年4月と決め、年内には銀行にあいさつを済ませ、年初の初出の日に社員にも交代を伝えた矢先、今度は、会長の胆管がんが判明しました。すぐに入院し、1月末に手術をしました。毎日のように仕事を終えてから会長の病室を訪ね報告するうち、退院まではまだ時間がかかりそうだということで3月に前倒しで社長に就任しました。

人、物、金で やるべきことを考える

―社長就任後に取り組んだことは。

人、物、金にかかわるテーマを意識しながらやり方を見直し、制度を作っていました。

まず人の面ではそれまでの既卒採用から新卒採用に切り替えました。なぜかという、僕が卒業後に勤務したP&Gが新卒採用を始めてから会社の風土が変わり、業績が浮上したのを見てきたからです。私はその4期生でした。わからないなりに一生懸命営業するうちに取引先に可愛がってもらいました。採用で大事にしたのは誠実さです。社員教育で何度も伝えてきたのは。約束

を守ること。時間を守ること。明るくあること。与えることから始めること。そして、誠実であることです。

教育面では、英会話やCADなど自身のスキル向上のための研修費用については会社が全額補助しています。

また、全社一丸予算と銘打って、年間150万円の社内交際費を確保しています。お花見や忘年会だけでなく、入社3年以内の社員で集まりたい、女子会を開きたいという要望も受け付けています。社員同士のコミュニケーションを活発にしてほしいとの思いからです。

物の面では、「Made with Japan」のブランディングをホームページでも展示会でも前面に打ち出しました。「Made with Japan」の真髄である、納期を守る、レスポンスが早い、嘘をつかない、ということをお客様に対して徹底しました。

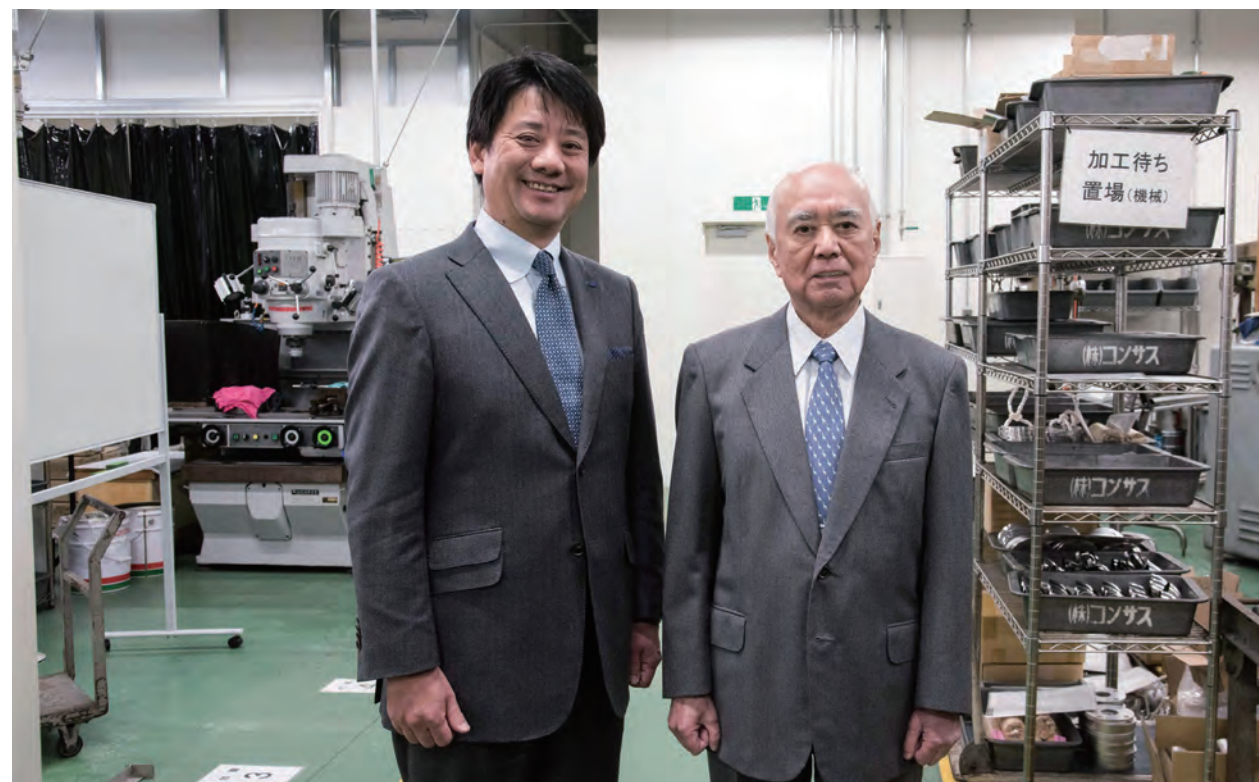
カタログではニッチな商品に「あったらいいなをカタチにしました」というコピーを付け、スポットライトを当てました。食品、乳製品のポンプはヨーロッパ製が優れているのですが、いざ日本で使おうとしても規格が合いません。そこで困ったユーザーに対して日本の規格と合う変換継手をすぐに工場で作って供給しています。そこを入口にして



標準品も買ってもらうことで、ニッチな商品が顧客の接点になって広がっていくのです。

ホームページ上ではすべての商品について図面データをすべて公開しています。お客様は製作図面を書く時にコンサスのデータを引っ張り出して書くクセがついて、自動的にうちの商品が組み込まれ、発注をいただくことができるからです。

お金の面では、経営をガラス張りにし、社員に対して毎月の損益分岐点を示し、売上げを増やし、コストを抑えればそれだけ利益が上がることを伝えています。そして、毎期の経常利益にかかる法人税の最高税率45%を差し引いた残りの55%のうち30%を決算賞与として社員に渡し、25%を会社の内部留保に回すようにしました。売上げが落ち、経費が増えれば決算賞与が減ってしまうので、しっかりと営業をし、電気代や交通



費を抑えようという意識が社員の意識のなかでおのずと働くようになります。

子ども手当ではお金が本当に必要となる高校生以上を対象としました。

また、通勤時間が1時間を越える30歳未満の社員を対象に、交通費を使わずに住む範囲内の住宅に引っ越した場合の家賃を6割を上限に負担する制度も設けました。いずれもコンサスならではの制度であり、毎年何かを変えています。

現在の取引先数は415社で、社長に就任した2011年の282社から毎年数十社ずつ増えています。一部のお客様や商品に頼って売上げを伸ばしてきたのではないことの証明であり、この数字が減ったことがないのが何よりの誇りです。

それができたのは、お客様と約束したとおりに商品を「Made with Japan」のものづくりを徹底してきたからこそだと思っています。

筋肉質の高収益企業へ

―コンサスが今後進むべき方向は。

リーマンショック前の売上げの伸びはこの調子で行くはずがないという警戒感がありましたが、社長に就任してからの売上げの伸びについては、なるべくして伸びているという実感が伴っているため、以前のような不安を感じることはありません。

火事に遭い、本社を建設したことで一時は財務体質が悪化しましたが、現在は自己資本比率が50%を超えるまでになっています。

これからの5年、10年も同様に着実に売上げ、利益を増やしていきたいと考えています。そして、売上高20億円前後、社員数は最大でも100人くらいの規模にとどめ、より筋肉質で高収益型の企業へと成長を遂げていくことが目標です。本業以外には手を出すことなく、バルブと配管で事業を続けていきます。

コンサスには特殊であったり高度な技術力があるわけではありません。では何が強みかというと、納期を守る、レスポンスが早い、嘘をつかないということ。この愚直な「Made with Japan」のものづくりこそ、よそのどの国にも絶対にまねることのできないものづくりであり、これをさらに磨き上げていきます。



COMPANY PROFILE

沿革 HISTORY

株式会社 コンサス

1989年5月 設立

本社・本社工場 大阪市住之江区
東京営業所 東京都墨田区

福炬實業股份有限公司

1995年 台北にて事務所を開設
1996年9月 台北にて工場設立・登記

台湾台中工場 台湾台中市霧峰區

CONSUSS CORPORATION

FJ CONSUSS CO., LTD

1989年	5月	(株)福井製作所の台湾総代理業務を主に、(株)エフケーアイコンサスとして大阪市西区に会社設立。代表取締役社長に土井啓介が就任。
	10月	KING GATE METAL CORPORATION(台湾)と代理契約。 青銅バルブの輸入販売を開始。
1990年	5月	ステンレス製フラッシュタンク弁の設計製作を加える。
	6月	取扱い品目にステンレス鋳鋼品輸入販売を加える。
1993年	3月	SP、企画業務並びに食品機器の販売・建築用金属工事の斡旋を開始。
1995年		台北にて事務所を開設
1996年	7月	ステンレス製バルブの製造と品質保証のため台湾に工場会社を設立。
	10月	CON'Sボールバルブの開発・販売を開始。
1997年	1月	社名を(株)エフケーアイコンサスより(株)コンサスへ改称。
1999年	3月	業務拡大のため本社を西区新町4丁目へ移転。
	4月	CON'Sサニタリーバルブの開発・販売を開始。
2000年	10月	東京都中央区に東京営業所を開設。
2001年	1月	CON'Sフランジ型ボールバルブの開発・販売を開始。
2002年	10月	サニタリー継手の開発・販売を開始。
2003年	1月	空気・電動操作式バルブの開発・販売を開始。
	8月	大阪市西区に九条工場を開設。
2007年	5月	業務拡大の為東京営業所を墨田区緑に移転。
2010年	1月	大阪市港区へ工場を移転。
2011年	3月	代表取締役社長に土井靖士が就任。
2012年	8月	業務拡大のため台湾 台中市に台中工場を開設。
2014年	11月	業務拡大のため本社及び大阪工場を大阪市住之江区へ移転。
2016年	11月	生産力増強のため台中工場を移転
2019年		本社隣接地にアネックスビルを増設

Message

他生の縁 多生の縁

今年 父 啓介がコンサスを創業した年齢と
同じ 55 歳となりました。

コンサスに入社すると決めた 27 年前に
今の会社の姿は全く想像できませんでした。
いつも全力で取り組むと廻りの才達が応援
してくださり、「他生の縁」となりました。

この 30 年間、いっしょに働いて頂いた才達
の頑張りが「多生の縁」に繋がりました。

父 土井啓介の人生の集大成であるコンサス
と福炬を誇りに思います。

私は「大切な者・事を大切にできる会社」
を目指し、より強くしなやかな会社にする。

皆様に感謝。 弥策

2019 年 8 月 吉日

土井 靖士

THE HISTORY OF
CONSUSS

発行 株式会社コンサス
〒559-0024 大阪市住之江区新北島7丁目1番82号
TEL (06)6681-5034
編集・制作 株式会社千年治商店