

会社案内

株式会社 石黒製作所

PLA-PART



石黒製作所ってどんな会社？



プラぱんだ

• なにをやっている会社？

オフィス用椅子やテーブルのキャスターや

プラスチック製シャッター、コンセント部品を開発・設計・製品化・販売まで行っています！

主な製品はアジャスター、キャスター、シャッターやコンセント。どんなところに使っているのか紹介していきます。

• アジャスター・・・

床の凹凸やテーブルのがたつきの解消や床を傷つけないように保護するなど色々な役割を担っているアジャスター。

飲食店やパーキングエリアのフードコートなど、意識してみると色々なところに隠れています！

テーブル、椅子、など、様々な材質の家具や床の特徴に対応できるように50種類以上のラインナップがあります！



石黒製作所ってどんな会社？



プラぱんな

・キャスター・・・

楽に移動できるようにデスクや椅子の脚についている
車輪の部品をキャスターといいます。オフィスのテーブルや
医療カートなどに使用されています！



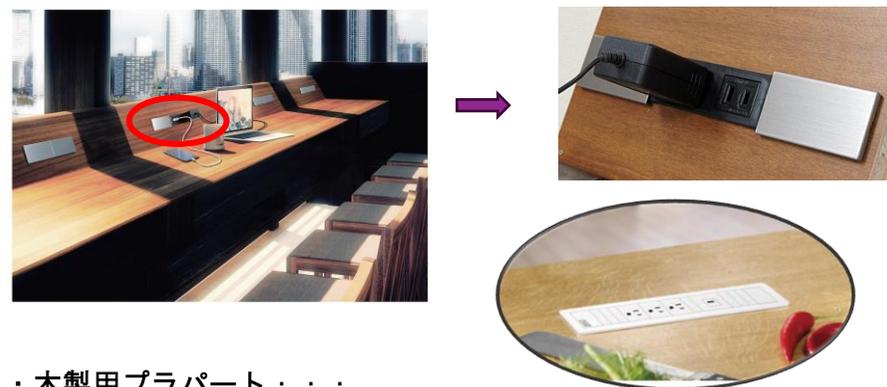
・プラスチック製シャッター・・・

基本的に屋内で使用します。 ファイルの収納棚や
キャンピングカーの家具に取付けられています。



・コンセント部品・・・

身近なところだとカフェの充電用コンセント、オフィス家具に
取付けられています。



・木製用プラパート・・・

商標にもなっているプラパートの 語源である、プラスチックパーツ。
小さな部品ですが、あるとないとでは大きな違いが出てくる脚先部品。
フローリング、Pタイル、カーペット、屋外などのウッドデッキの
床によって、選べるように多数の製品をご用意しています。



石黒製作所ってどんな会社？



「ありそうでない」ものを、カタチにする。
ものづくりの楽しさ”を広く実感してください！

「ちょっとした着眼点や閃きで、
普段何気なく使っているものをもっと便利に」
そんな思いで、私たちは日々商品開発に取り組んでいます。

～創業78年の歴史ある企業～

1945年に東京で創業し、
70年以上にわたり培った開発力をもって、
高品質・高性能な製品を提供し続けている
「家具金物のパーツメーカー」
60以上の特許を持ち、
オフィスや会議室のコンセント製品、
ブラシャッター等、自社製品は3000以上。
大手有名家具メーカーのOEM製造も
多数手掛けています。



～アイデアを生かす最新機器を導入～

開発のための設備投資にも力を入れており、
最近では社員のリクエストでUVプリンターを5台導入。
最先端のツールを取り入れ、社員のアイデアを
無駄にしない環境づくりを徹底しているからこそ、
さまざまな商品を生み出せます。
当社は、小さな会社だからこそ、一人ひとりがものづくりの
工程に広く携わり、着実に技術を身につけることが可能です！
ただ、商品化にいたるまでにはとても労力がかかり、
ボツになるアイデアもたくさんあります。
そんな中でも試行錯誤を楽しみながら、
ものづくりを行っています。



最新の3次元CAD、
3Dプリンターを導入し、
スピーディーな開発を
行っています。

石黒製作所のオフィスツアー



1階

出荷 & 製造部



エントランス



自転車置き場



オフィス外観



2階

営業部 & 営業事務
購買部 & システム



ショールーム & 会議室



3階

ショールーム & 倉庫



4階

製造部



5階

開発部



石黒製作所のオフィスツアー



喫煙所完備

(喫煙タイム)

～8時45分

10時～10時15分

12時～12時45分

15時～15時15分

17時～



社用車5台あり



普通自動車運転免許等、
ない場合は入社後
取得してもらう
こともあります。



年1回の防災訓練あり(9月)
各階に消火器完備!

石黒製作所は工場も合わせて38名の従業員が働いています。週休2日なので、土日はプライベートの時間がしっかりと確保できます。社内では研修などを取り入れ、社員一人一人がスキルアップを目指しています!



社内研修やイベントについて



- 6月 発表会(前年度の反省と今年度の目標について各部門の発表)
- 7月 大山(神奈川の伊勢原にある大山の山開き)

- 8月 花火大会(会社の屋上にて)
社内研修会(社内や外部の講師を呼んで)

- 9月 防災訓練(1年に1回必ず行います)

- 10月 工場見学(協力工場やお客様の工場見学)
- 11月 酉の市(毎年熊手を購入しています)
展示会
社内研修会(社内や外部の講師を呼んで)


- 12月 発表会(前期の反省と今期の目標)
大掃除

- 2月 ボーリング大会(若手が中心となり企画)

- 3月 展示会

- 4月 工場見学(協力工場やお客様の工場見学)

- 5月 社内研修会(社内や外部の講師を呼んで)
展示会
棚卸(5月の決算を終えて、全社員で棚卸)


社員にインタビュー



(営業)

・会社の魅力

普段目に付かない製品も多いが、実はあるとないとでは大きな違いのある製品を扱っている。縁の下の力持ちのような会社。

・仕事の面白さ・やりがい

自社で提案、開発したものがそのまま製品になる。

お客様の困りごとを直接聞き取り、解決につなげられる。

・魅力や面白さを実現させている強み、それらをしめす具体的な取り組み

いままで培ってきた自社の開発力や自社製品！

お客様からの問い合わせで飲食店内での椅子の引き摺り音がうるさく、

静かにさせたい、との要望あり。

→自社製品のセイオンを提案したところ音が軽減し非常に喜ばれた。

お客様に直接営業しているからこそ、

普段から小さな困りごとに耳を傾けて、自社製品の企画提案を行える。

(品質管理部)

・会社の魅力

少人数ならではの特徴を生かした、風通しの良さがあります。

上司や部署間等、個人が直接意見を言いやすい雰囲気づくりができています。派閥等は一切なく、人間関係は良好です。足りない部分はお互いに補完し合い、社員全員で問題に取り組んでいます。

・仕事の面白さ・やりがい

役職関係なく、個人が良い提案をすれば採用されてカタチとして残すことが可能です。

考えが浮かんだら(Plan)、まずやってみて(Do)、行動を振り返り(Check)、やり直す(Act)。

失敗を責められることはないので、

PDCAサイクルを積極的に取り組むことができます。

・魅力や面白さを実現させている強み、それらをしめす具体的な取り組み

大人数の会社では、役職が上の方や他部署とのコミュニケーションがとりにくいですが、

当社では気軽に話したり、相談できる点が魅力です。

転職組も多く、様々な経験や視点を持っている社員同士、意見を出し合いながら良い刺激を得ています。

社員にインタビュー



(営業事務)

・会社の魅力

オフィス家具にとどまることなく現代社会のニーズを追求する姿勢があること。

同業他社よりも賃金をあげることを目標としていること。

子育て中の社員も多いので、

急なお休みもお互いに協力し合える体制が整っている。

・仕事の面白さ・やりがい

業務内のアイデアを3ムメモという形で、誰でも提案でき、

実際に業務改善につなげることができる(いいアイデアには賞金もあります!)

・魅力や面白さを実現させている強み、

それらをしめす具体的な取り組み

社内のコミュニケーション力は強みです!

プライベートで出掛けた先の施設や店舗で石黒製作所のアイテムを見つけた時に

うれしい気持ちになります。

(WEB担当)

・会社の魅力

ホームページやWEBショップのコンテンツ作成やメールマガジン配信など

未経験でも挑戦させてもらえる。

・仕事の面白さ・やりがい

全員未経験だからこそ、一緒に作っていくことができる。

・魅力や面白さを実現させている強み、

それらをしめす具体的な取り組み

WEB関連に仕事として携わるのは

初めてで不安もあったが、少人数だからこそ

いち社員の意見が通りやすく、自分自身多くの学びになる。

カタチになったときの喜びが大きく、

より良いものを作りたいと気持ちが沸く!

営業部について



営業ってどんな仕事？

・お客様からの製品問い合わせの回答や新製品のご案内

電話、メールやHPからの製品のお問合せに対する回答や新製品のご案内

・お客様からの「こまった」「どうしたらいいのかわからない」に応える



お客様との会話のなかでこんなことに困っている、ここをどうにかしたい、など部品のエキスパートとしてお客様の困りごとを弊社の製品と一緒に解決していきます！

・客先の要望に沿った製品提案

お客様からこんなものを作ってほしい、こんな風に使いたいけどいいアイデアがあればアドバイス欲しい、などお客様の相談に乗りながら弊社の開発と共に一から企画→開発→設計→製品完成まで一貫して行うこともあります。



やりがい

困りごとを聞き取り、解決出来た時の達成感は非常に大きく、お客様からの感謝の言葉は何度聞いても嬉しいものです。

お客様との信頼関係が築けたとき、「困ったときは〇〇さんに聞けば解決できる！」と、指名され頼られる営業になります。

カタログの製品点数(約3500種)が多い分、勉強することは多いですが、お客様のニーズに応えられることも多いので、製品知識を深めれば深めるほど営業に役立ちます。

きびしさ

お客様からの相談には出来るだけいち早く回答出来るように、樹脂や金型の知識が必要になります。開発に問い合わせる前にある程度はお客様の前で答えられないと信用してもらえません。はじめは電話対応、在庫の確認、製造現場の手伝いなどから商品知識を深めていきます。

問い合わせは多岐にわたるので、日頃から製品に対する興味をもち、知識を養っていく必要があります。

営業部について



・ 業務内容

■商品企画ミーティング(多くて月4回)

顧客毎に営業担当が決まっているので案件の情報交換や
売上目標と今月売上予定の物件の注文の連絡

■営業や出張

関東～全国各地のお客様との打ち合わせや製品案内

■見積もり

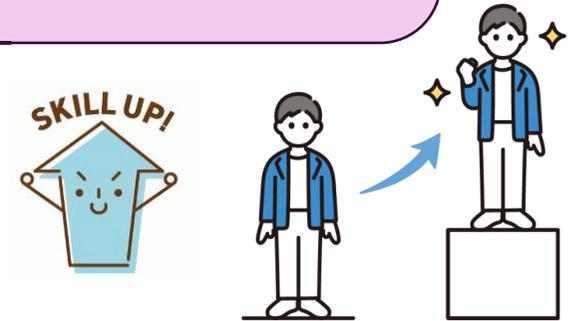
簡単な問い合わせは営業事務、数量が多い場合は価格の計算、
特注品の問い合わせは開発部の場合もあります。

■注文の確認

通常の注文以外に特注品の注文や数量が多いものに関しては
進捗状況を確認して、現状をお客様に回答。

営業の経験がない方でも大丈夫！！

未経験からいきなり営業はハードルが
高いので、営業ロープレをします。
(ベテランの営業がお客様役になって練習をします)
また、製品知識を深めるため、カタログ説明、
製造の研修、電話対応などを行ってまいります。
(研修期間；約3ヶ月)



打ち合わせ試作立ち合いに際に
運転することもあります！



開発・設計部について



開発・設計ってどんな仕事？

・ 自社製品の新製品開発・設計

年度初めに開発目標案件を決めて、それに向かって開発を進めていく。
社内の打ち合わせや客先へのリサーチで変更になることもある。

・ 金型業者や樹脂メーカー、協力工場との打ち合わせや交渉、見積もり

開発・設計した図面をもとに、協力工場に見積もりを取り、
価格や材料によって工場を選定し、価格交渉を行う。
価格決定後、金型発注→金型完成→成形を行い試作で寸法確認
→成形の条件を変更→寸法確認→新製品の完成！！

・ 客先の要望に沿った新製品開発・設計

お客様から営業にこんなものを作ってほしい、
こんな風に使いたいけどいいアイデアがあれば
アドバイス欲しい、などお客様の相談に乗りながら製品づくりを
していくこともあります。

やりがい

ものづくりの全ての工程に携われるので、「自分の商品」と胸を張って
いえる開発ができるのが大きな魅力です。設計開発を支援してくれる
会社なので、社員一人ひとりのアイデアが活かされる環境があります。
自分のアイデアが実際に商品化されたときは、顧客のニーズに応える
ことができたことより実感することができるでしょう。

資格取得支援制度(技能士資格の受験費用等を会社負担)もあります。

きびしさ

実際に商品化に至るまでには大変な苦勞があります。
企画をしても商品化の過程でうまくいかない事も多く、せっかく考えた
アイデアがボツになることも。
ゼロからものづくりを行うことの大変さを理解し、それにくじけない
忍耐力を持ちながら、日々試行錯誤に向き合える前向きな姿勢が
求められます。



開発・設計部について



・ 業務内容

■商品企画ミーティング(多くて月10回)

営業担当や顧客の要望からヒントを得て、商品アイデアを出し合い、企画・設計をします。

■コストシミュレーション

部品の原価や販売後の利益率をシミュレーションします。

■金型の素材選定を含めた見積もり図面作成

■試作品を作成

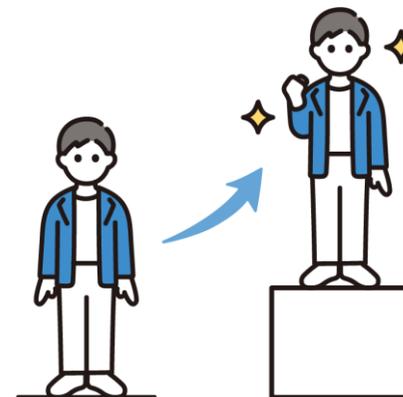
3DCADでデータをつくり、
3Dプリンタでモデルをつくるなどの試作を行います。
大半は、この試作に立ち会ったり、
金型の打ち合わせなどを占めています。

■製品化に向けたコストコントロール

その他、社内にいる時は図面を引いたり、
CADに向かって開発に集中したり、
ゼロからのものづくりの工程を行っています。

商品開発の経験がない方でも大丈夫！！

未経験からいきなり商品開発はハードルが高いので、他の開発部員のサポート・CADオペレーターや、商品登録、取扱い説明書の作成などからスタートして頂きます。
焦らず着実にスキルアップができます！



打ち合わせ試作立ち合いに際に
運転することもあります！

