

# 株式会社 高木製作所 75年の歩み

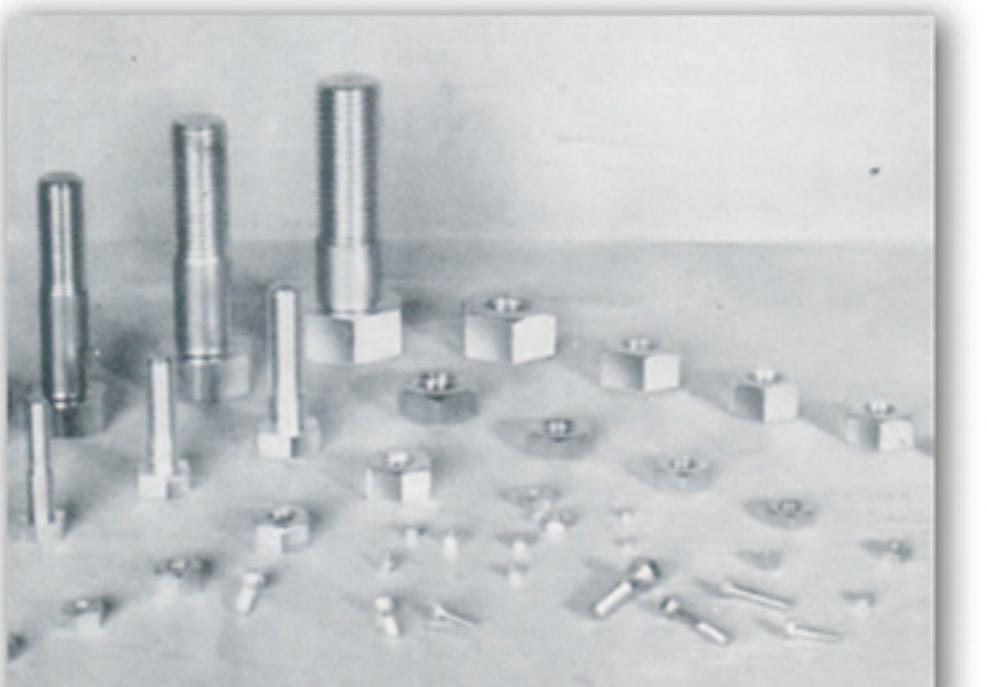


創業者 高木 利

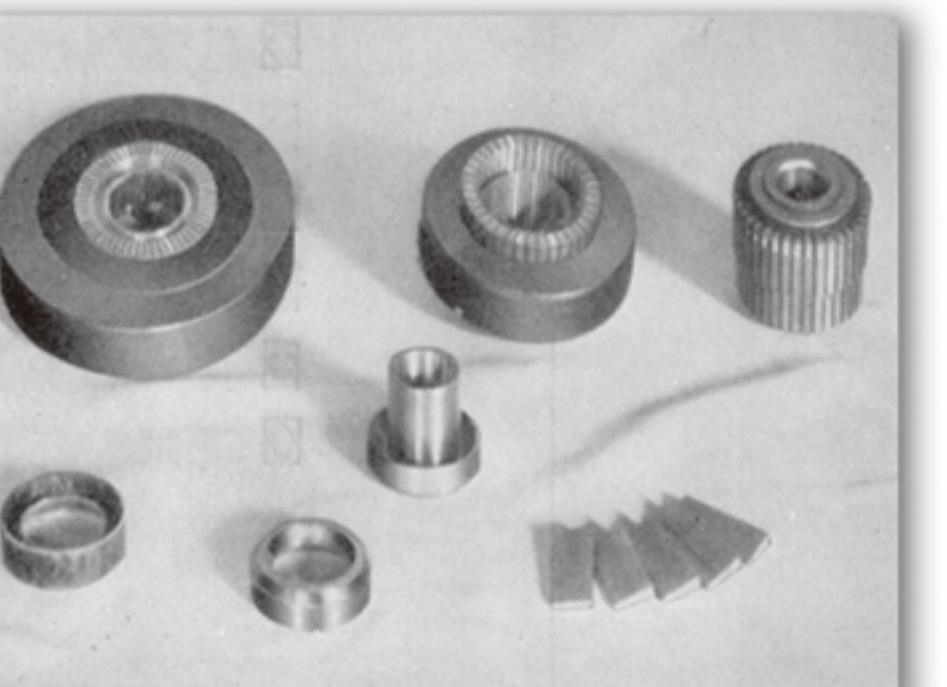
昭和 32年 株式会社に改組  
33年 シリコン整流素子部品の受注製造開始、以後主力製品となる  
37年 オリジン電気に納入、県外への納入始まる  
コンミテータ部門を分離して勝田電機製作所設立、翌年合併  
48年 社員旅行で香港、初の海外  
49年 石油危機により売り上げ激減、以後縮小に転じる



前専務取締役 高木 昇



■ボルトナット



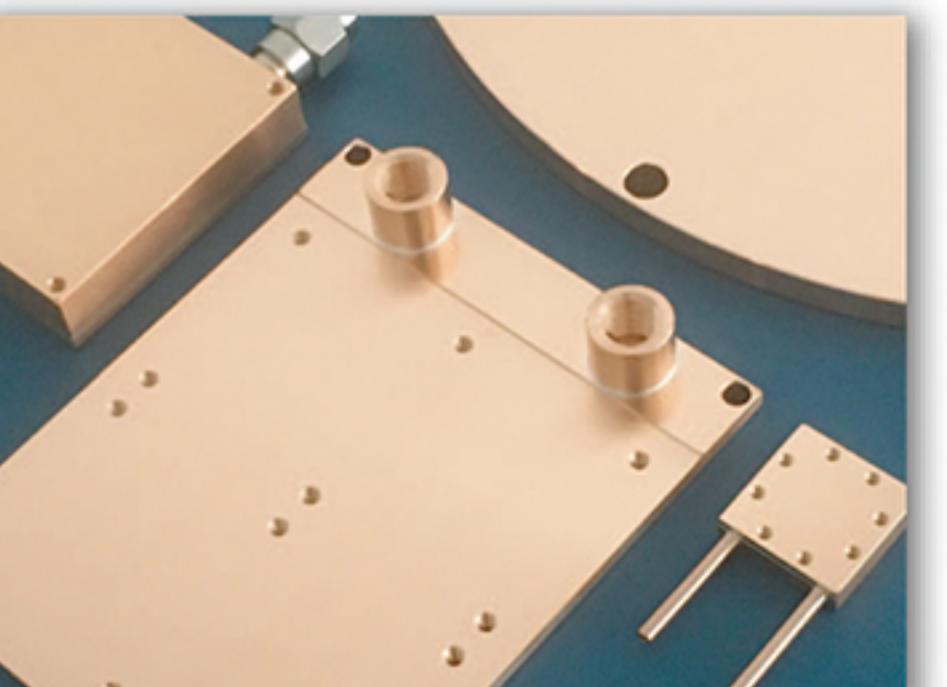
■コンミテーター



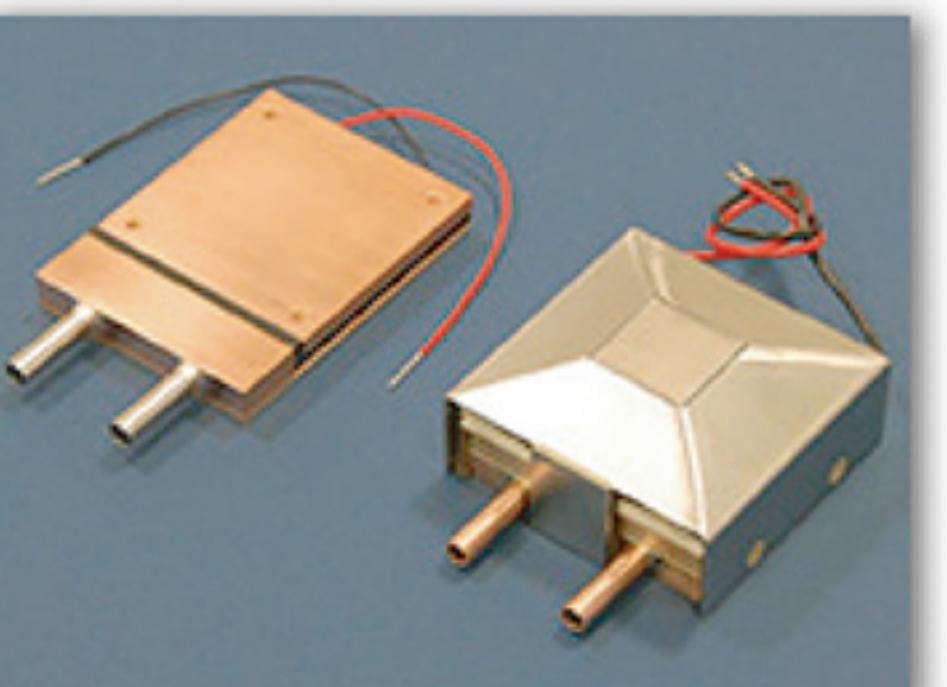
■シリコン整流素子用ベース



■精密銅部品



■水冷ヒートシンク



■ベルチュニット



前取締役メッキ工場長 木下 忠男

61年 高木正美、章三による改革開始  
平成 1年 高木正美、章三、木下忠男、取締役就任、役員会主導の経営始まる  
2年 ヒートシンクの受注、製造開始  
マシニングセンタ導入、以後主力設備となる  
9年 雑誌広告による受注開始  
15年 ホームページによる受注開始



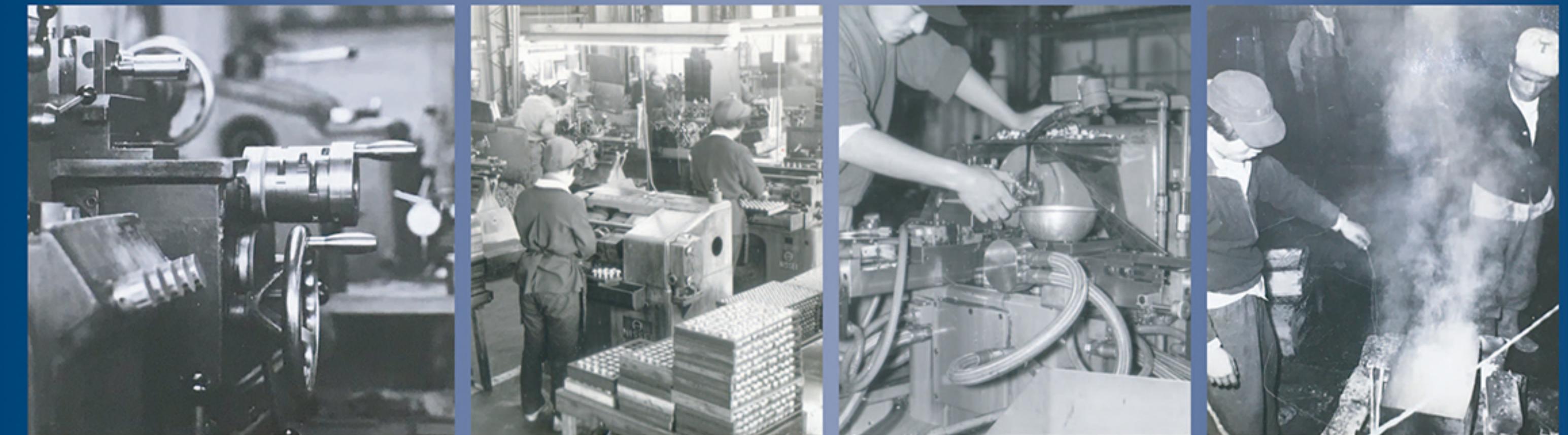
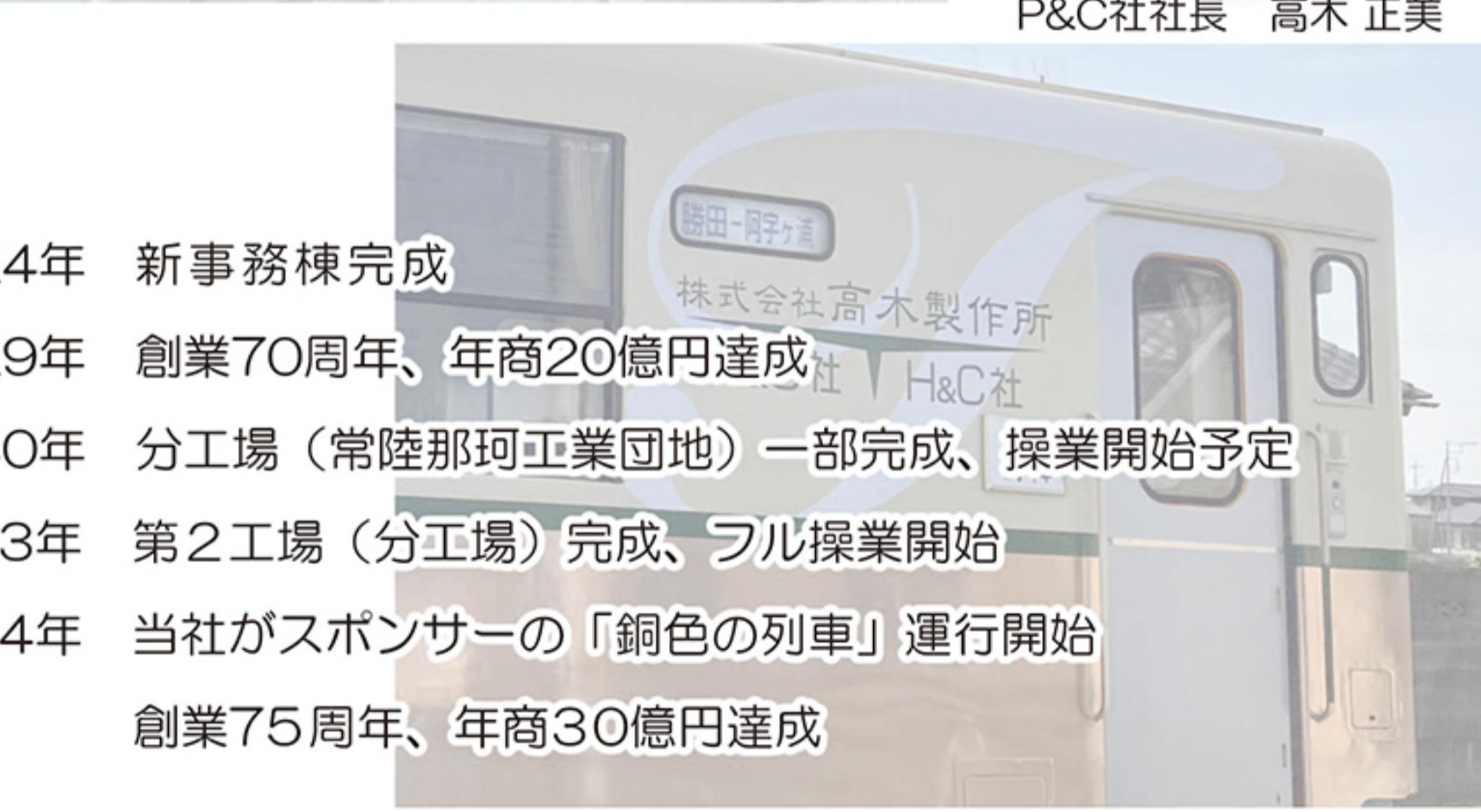
平成 16年 高木正美、章三社長就任、P&C、H&C 2社体制とする  
17年 GE Healthcare INDEAに納入、継続輸出始まる  
18年 年商10億円達成、24時間体制確立  
社員旅行で上海へ、海外旅行再開  
21年 リーマンショック、売り上げが激減するも翌年回復  
23年 東日本大震災により、一時一部操業停止

株式会社 高木製作所  
P&C社 H&C社



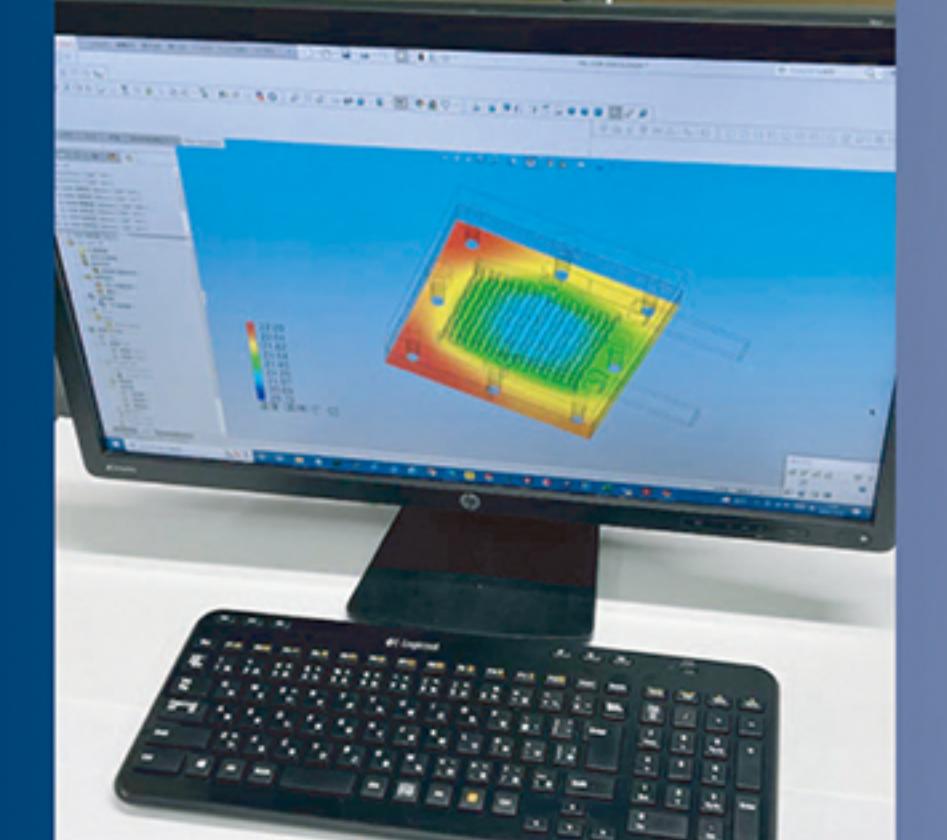
H&C社社長 高木 章三

平成 24年 新事務棟完成  
29年 創業70周年、年商20億円達成  
30年 分工場（常陸那珂工業団地）一部完成、操業開始予定  
令和 3年 第2工場（分工場）完成、フル操業開始  
4年 当社がスポンサーの「銅色の列車」運行開始  
創業75周年、年商30億円達成



## 会社現況

P & C 社社長 高木 正美 H & C 社社長 高木 章三  
本 社 所 在 地 茨城県ひたちなか市勝倉3433番地  
第2工場所在地 茨城県ひたちなか市新光町552-83  
電 話 番 号 029(272)4401(代) ファックス 029(272)4403  
創 建 昭和22年7月  
資 本 金 2050万円  
年 商 約31億円（令和3年度）  
従 業 員 130名（P&C社60名、H&C社65名、共通5名）  
取 引 銀 行 常陽銀行ひたちなか支店、三菱東京UFJ銀行水戸支店



■主要製品  
銅製水冷ヒートシンク  
銅製ヒータープレート  
ベルチュニット  
ゼーベック熱発電ユニット  
精密銅部品  
メッキ品

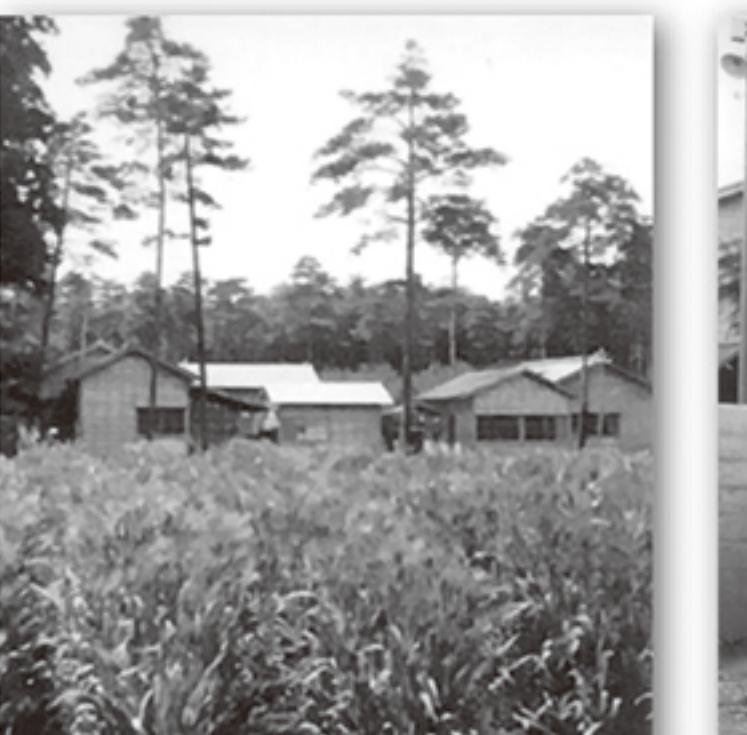
■納入実績  
上場及び系列企業（電気） 50社以上  
上場及び系列企業（機械） 20社以上  
上場及び系列企業（精密） 10社以上  
上場及び系列企業（化学） 10社以上  
上場及び系列企業（非鉄） 10社以上  
上場及び系列企業（輸送機器） 10社以上  
上場及び系列企業（商社） 20社以上  
上場及び系列企業（その他） 10社以上  
非上場企業 1,000社以上  
国公立研究機関 20機関以上  
教育機関 50機関以上  
海外取引（直接輸出） 10か国以上  
海外取引（間接輸出） 5か国以上

■主要設備  
マシニングセンタ  
CNC旋盤  
ワイヤーカット放電加工機  
高速切断機

鍛造用プレス  
プラストマシーン  
連続式雰囲気炉  
メッキライン（ニッケル、金、銀）



●昭和22年  
現自衛隊敷地内で創業



●昭和29年 現所在地に移転



●昭和40年頃の工場



●昭和60年頃の工場



●平成24年 新事務棟完成



●令和3年 常陸那珂工業団地に第2工場完成



### 高木製作所のこれから～創業100年に向けて

当社は昭和22年に創業してからお蔭様で75年、四半世紀を3つ重ねる事が出来ました。昭和22年から昭和46年迄の最初の四半世紀は成長の一途でした。創業者高木利が仲間と三人でネジ屋からスタートし、まずは地元日立製作所の下請けとして100人を超える規模に成長、次いで半導体の走りであるダイオードやサイリスタの銅ベースの専門メーカーとして全国の大手電機メーカーに納入、社員旅行の行き先を海外とするなど繁栄を謳歌しました。

しかしこの四半世紀、昭和47年から平成8年は迷走の時代となりました。昭和49年に10億円近い売上を達成しましたが、オイルショックにより翌年の売上は半分に激減、景気の回復により業績はある程度戻ったものの、事業縮小へとかじを切りました。新しい仕事、新しい機械、新しい人員を殆ど入れず、仕事と機械は10年以上変わらず、人員はピーク時200人を超えていたのが、どん底の昭和62年には50人を切り、売上も4億円を割り込みました。そこで二代目二人の登場となりますが、それでもすぐには大きな回復は見られませんでした。新しい仕事も取るようになりましたが、その分古い仕事が減っていくし、新しい人を入れても毎年定年者が出るので社員数も横ばい、このような状況が何年も続きました。

変化が出てきたのは三つの四半期、つまり平成9年からになってからです。その契機となったのは、それまで直接訪問で行っていた受注活動を広告、更にはホームページに変えた事です。それまで鞄を持って全国を回っても新規の取引先は年に数社、ところが広告では年20社以上、ホームページでは年100社以上の新規取引となりました。もちろん小口の取引先も多いですが、10社に1社くらいは中口、100社に1社くらいは大口顧客となりました。これによって売上は年々増加、ずっと5～6億円だったところが、平成18年に10億円を突破、平成29年に20億円突破、そして今年令和4年には30億円を突破しました。社員数も再び100人を超えて、工業団地に第2工場も建設しました。

そしてこれからも四半世紀をもって創業100年を迎えます。しかしながら私ども2代目の経営陣も既に還暦を超えていました。4つの四半世紀の内には社員数200人、売上50億円くらいまでは想定しなければなりませんが、それに増して、3代目へのバトンタッチが重要な課題となります。一族のみらず社員や外部からの招へい、更にはM&Aにより大手の傘下に入るといった選択肢も考えなければなりません。とにかく今ある事業、今いる人員、今ある場所を守ることを最低条件に、可能であれば更なる発展を目指さなければなりません。私達2代目経営者にとっては最後にして最大の大仕事となります。従業員の方々、取引先様、株主の皆様、近隣の皆様、多大なる力添えを賜れたらと思います。

