株式会社 髙木製作所 75年の歩み



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



創業者 高木 利

昭和 22年 高木利が旧勝田市でネジ製造業として創業

24年 メッキ設備を導入

28年 日立製作所に納入

警察予備隊(自衛隊)駐屯地の建設にともない現在地に移転

29年 有限会社に改組

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

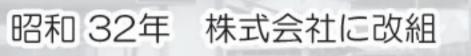
21年 リーマンショック、売り上げが激減するも翌年回復

23年 東日本大震災により、一時一部操業停止



P&C社社長 高木 正美

P&C社 / H&C社



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



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

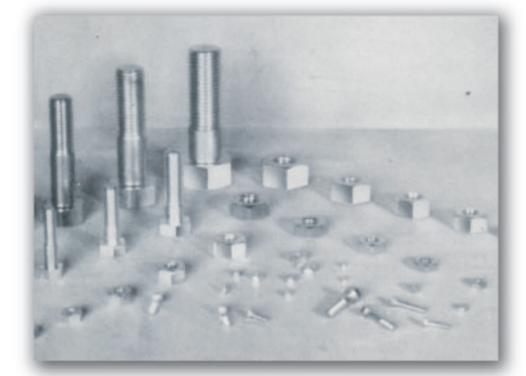
30年 分工場(学達那珂工業団地)一部完成、操業開始予定

令和3年第2工場(分工場)完成、フル操業開始

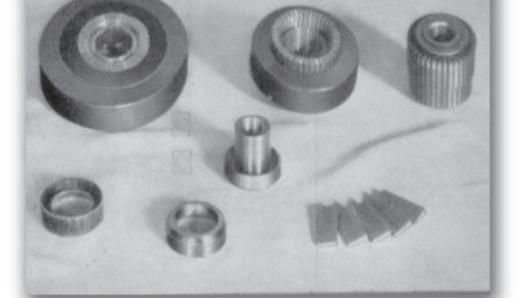
4年 当社がスポンサーの「銅色の列車」運行開始

創業75周年、年商30億円達成

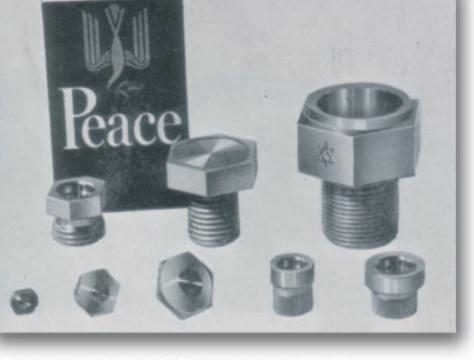
5年 年商40億円達成



■ボルトナット



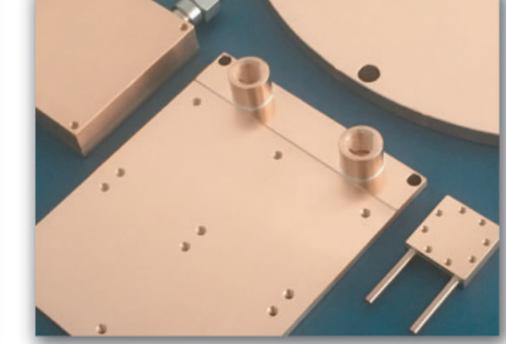
■コンミテーター



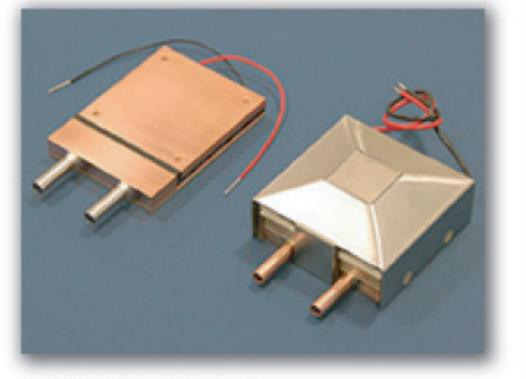
■シリコン整流素子用ベース



■精密銅部品



■水冷ヒートシンク



■ベルチェユニット



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

本 社 所 住 地 茨城県ひたらなか中勝月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 業 昭和22年7月

資本金2050万円年商約41億円(令和4年度)

従 業 員 135名(P&C社60名、H&C社70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

ペルチェ冷却・加熱ユニット

ゼーベック熱発電ユニット

精密銅部品

メッキ

■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) 1 O社以上 上場及び系列企業(非鉄) 1 O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 大学等教育機関 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

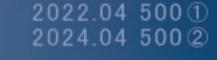
■主要設備

高速切断機

マシニングセンタ CNC旋盤 ワイヤーカット放電加工機

鍛造用プレス ブラストマシーン 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

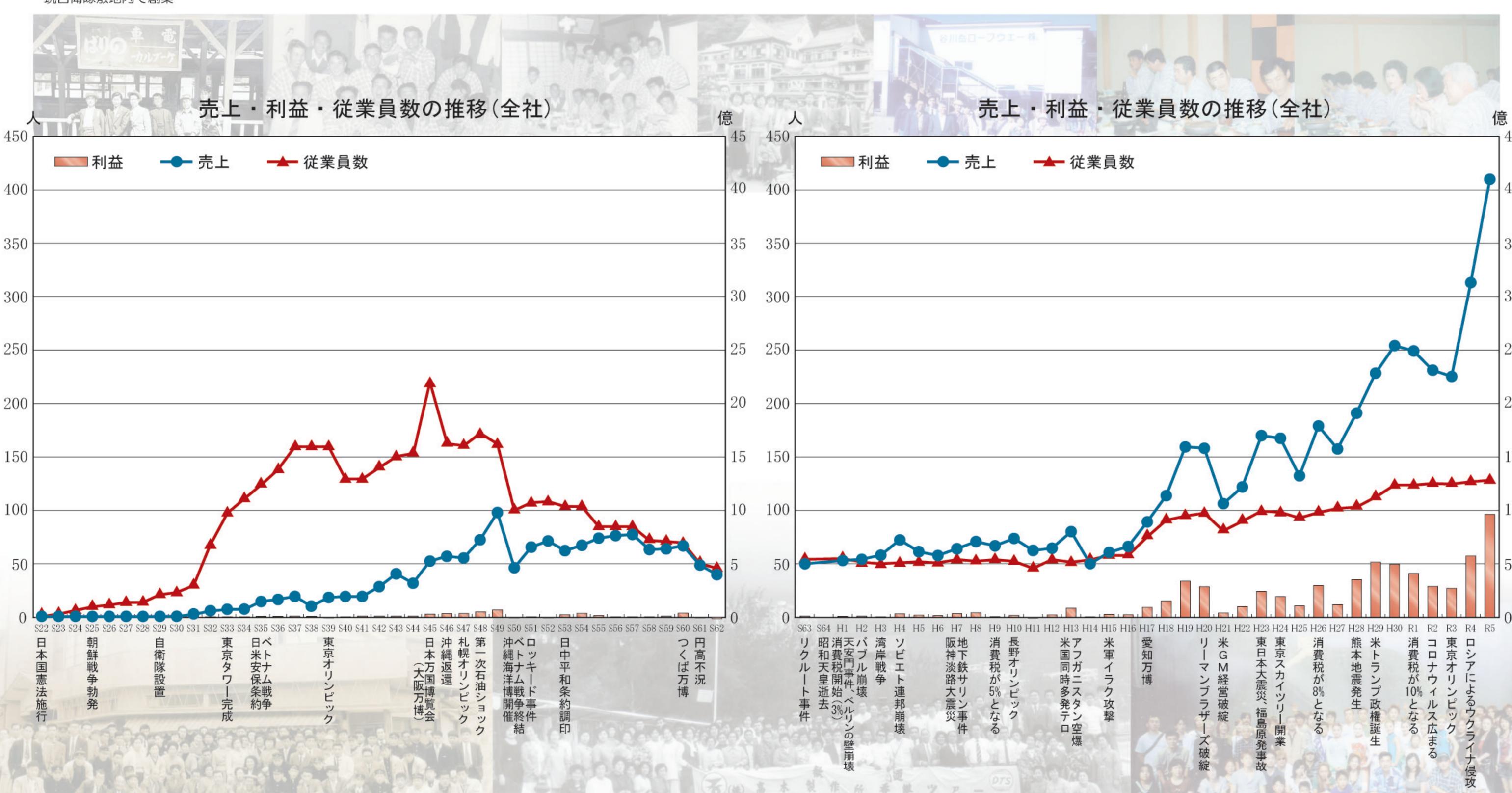


●平成24年 新事務棟完成

名铁现死升-ビス(单) 香港大同旅遊宿展关司



●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。

しかし二つ目の四半世紀、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 ・ 2000 000 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 こなりましたが、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目の四半期、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、工業団地に第2工場も建設しました。 そしてこれからの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す。4つ目の四半世紀 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。