



大阪府柏原市高井田1288-5
ご相談・お問い合わせはこち
TEL:072-977-6161
FAX:072-977-6160
Email: info@hirano-s.jp
(販売品への加工はご遠慮下さい
ます)



有限会社平野製作所は、大阪府柏原市にある機械部品の切削加工および海外貿易を通じてお客様の「生産性向上」に貢献致します。

小さな会社ですが治具および機械設計へ部品加工・組立まで幅広く対応させて頂いております。

社内加工および国内外の協力会社のお力添えて金属から樹脂まで対応可能。

たった1社で出来ることは限りますが、長年に渡り構築してきた協力会社様との協力関係のおかげで、単品から量産まで多岐にわたる種類の部品を受注し続けています。

また、部品だけでなく組み立てまでの小さなユーティリティから大きな設備まで設計製造のご相談を承けております。

時代の流れと共に、町工場も高齢化社会を迎え、多くの会社が後継者不足で廃業し、そのため「代わりの加工屋がない」というお客様の声も多く聞きます。いったい、いつまでこのような状況が続くのでしょうか?

あなたも同じように部品加工の仕事に苦労しているのではないですか?

限られた部品だけじゃなくて、色々な部品に御相談ください。

広いネットワークであなたの困りごとを解決するため、お気軽にお問い合わせください。

有限会社平野製作所
創業 1989年8月
所在地 大阪府柏原市高井田 1288-2
社員数 15名



— ライティングの重要性を感じるようになりました。より多くの人に訪問してもらえるページにするために、全体にキーワードを散りばめたり、どんなキーワードが良いのかを研究したりして、コツコツとページ数や内容を増やしていました。

また、訪れてくれた人が気軽に問い合わせできるよう、丁寧や文章の作り方も意識。「ダメ元で聞いてみようか」と思つていただけるよう、対応品目や納期・ロット数などもあえてハドルを低く設定しています。

— ライティングの重要性を感じるようになりました。より多くの人に訪問してもらえるページにするために、全体にキーワードを散りばめたり、どんなキーワードが良いのかを研究したりして、コツコツとページ数や内容を増やしていました。

また、訪れてくれた人が気軽に問い合わせできるよう、丁寧や文章の作り方も意識。「ダメ元で聞いてみようか」と思つていただけるよう、対応品目や納期・ロット数などもあえてハドルを低く設定しています。

— 平野 先代（父）が1987年に開いた町工場が始まりです。当時は金属や樹脂部品を作るフライス加工を主軸とする金属部品加工専門業者でした。現在は外注の形で旋盤加工や溶接など、幅広い工業用機械部品の製造も行っています。また、M&Aによる事業拡大で、大型部品の加工なども手がけられるようになりました。

— 幅広い業務ですね。平野 当社のような町工場は、できる加工が限られるし、短納期案件には人員体制上、対応できないというジレンマを抱えています。こうした弱みを強みに変えるためには、会社を超えた協力関係を築くことが一つの答えだと思っています。自社ででききないものは仲間の町工場と手を組むことで対応し、みんなで儲けられる形を模索。利益をシエアするスタイルが私たちの生き残り戦略です。

— それと、私が常に念頭に置いているのは「規模を拡大させすぎない」ことです。ものづくりの品質を維持するためにも、規制される形を模索。利益をシエアするスタイルが私たちの生き残り戦略です。

「みんなで」を大切に

— 事業内容は?

平野 先代（父）が1987年に開いた町工場が始まりです。

当時は金属や樹脂部品を作るフライス加工を主軸とする金属部品加工専門業者でした。現在は外注の形で旋盤加工や溶接など、幅広い工業用機械部品の製造も行っています。また、M&Aによる事業拡大で、大型部品の加工なども手がけられるようになります。

模拡大に伴うガバナンスの困難化といったリスクを避けること。

社員は20名以上には増やさず、協力工場も10社以上にはしない方針を貫いています。中国のメ

5社に限定して取引し、1社1社と親密な関係を築くようにしています。

現在、グループ全体の年商は

1ヵ月とも取引していますが、

5社に限定して取引し、1社1社と親密な関係を築くようにしています。

— 一方で、HPの導入時期や背景は?

平野 私が入社した十数年前は、マシンニングセンタはあるのにプログラムは手打ち作業など、会社全体がアナログでした。時代が大きく変わるなか、アナログのままでは生き残れないという

ことで、当時社長だった父に強く訴えたことの一つがHPの必要性だったのです。

ですが、父にはなかなか理解されず、意見が食い違うなか、税務顧問の税理士法人パートナーズ関西大阪平野事務所さんから「アイ・モバイル社ならコストもそれほどかかりずに始められるから使ってみては」と助け舟をいただき、無事に開設できただという経緯です。

— HPの導入時期や背景は?

平野 新規顧客開拓や問い合わせを増やすためには、HPを見つけてもらえないければ意味があります。自分なりに試行錯誤するなかで、SEO対策やコピーライティングから始めました。

— HP運用での留意点は?

平野 新規顧客開拓や問い合わせを増やすためには、HPを見つけてもらえないければ意味があります。自分なりに試行錯誤するなかで、SEO対策やコピーライティングから始めました。

— アナログからデジタルへ

— HPの導入時期や背景は?

平野 私が入社した十数年前は、マシンニングセンタはあるのにプログラムは手打ち作業など、会社全体がアナログでした。時代が大きく変わるなか、アナログのままでは生き残れないという

ことで、当時社長だった父に強く訴えたことの一つがHPの必要性だったのです。

ですが、父にはなかなか理解されず、意見が食い違うなか、税務顧問の税理士法人パートナーズ関西大阪平野事務所さんから「アイ・モバイル社ならコストもそれほどかかりずに始められるから使ってみては」と助け舟をいただき、無事に開設できただという経緯です。

— HPの導入時期や背景は?

平野 新規顧客開拓や問い合わせを増やすためには、HPを見つけてもらえないければ意味があります。自分なりに試行錯誤するなかで、SEO対策やコピーライティングから始めました。

— HP運用での留意点は?

平野 新規顧客開拓や問い合わせを増やすためには、HPを見つけてもらえないければ意味があります。自分なりに試行錯誤するなかで、SEO対策やコピーライティングから始めました。

— アナログからデジタルへ

— HPの導入時期や背景は?

平野 新規顧客開拓や問い合わせを増やすためには、HPを見つけてもらえないければ意味があります。自分なりに試行錯誤するなかで、SEO対策やコピーライティングから始めました。