

ものでしょうか？

曾賀 弊社がここまで来れたのは不良品が少なかったというのが大きいと思います。先代の社長が違う分野からこの業界に入ったので、素人でもきっちり仕事ができるようにと、20年ほど前に溶接用ロボットの設備投資をしました。そのため品質が安定し、ひずみやピンホールがない高品質の製品を作ることができました。大きな設備投資や、技術のイノベーション体質は追隨されることが少なかったため、それが大きかったですね。

越村 その当時にロボット・レーザー溶接とは大胆な決断ですね。設備費も相当かかったのでは？

曾賀 当時家が3軒ぐらい建つと言われていました(笑)。しかし、設備が整っていたおかげ、関電の仕事を続けていくことができましたし、ものづくりの厳しい規約を守って信頼関係を築くことができました。

野田 私の業界では同じようなワイヤーメッシュを作っている会社が既にあり後発だったので、品質は良くても当たり前とされていて、価格競争力を高めないと採用してもらえないという苦労がありました。だから競争に勝つためオリジナルの製造設備を内製化して加工工程を工夫することに注力しております。低価格を保ちながら、安定した部品を供給し続けることをいつも考えています。そのため緩衝、軸受、浄化、制振などのユーザーの用途に適したワイヤーメッシュ部品を生産するため、金属の細さや素材、編み方など機械メーカーも巻き込んで開発に取り組んでいます。

越村 確か本社工場には技術部隊が常駐していますね。

野田 そのとおりです。本社工場は試作開発、営業窓口を担当していますが、試作用の編機やプレス機があり、いろんなワイヤーメッシュ製品の開発に取り組んでいます。一方、熊本工場では多品種短期生産、中国の子会社では手間のかかる大量受注品と棲み分けることで、多様な生産に低コストで対応できる体制も強みの一つです。ものづくりは進化していつまでたっても、どうしたら良いものを安く作れるかを研究し考え抜いて作り上げていくことが大切。自社にしか出せないクオリティを実現することによって、他社との差別化が図れるのだと思います。

経営者がリードする柔軟なアイデア発想。

越村 ものづくりのアイデアはどのように創られていくのでしょうか？

野田 技術開発は技術部が中心にはなりますが、できるだけ垣根を低くして、社内全体でアイデアが出せるようにしています。同時に、多様なマーケットの声を探ることです。価格競争が年々厳しくなりますが、数年前からは、価格だけじゃなく、本当にうちの製品の価値を分かってくれるお客さんを探すようになりました。そのために、展示会に出展してワイヤーメッシュをたくさんの人に見てもらい、触れてもらう。違う業種の方に見ていただく機会を増やしていきました。商工会議所のセミナー後の懇親会の片隅に商品を展示させてもらったり、分からないなりにいろんなことにチャレンジしてみました。

越村 ワイヤーメッシュはいろんな形状に変形できることが特徴ですから、見る人によって違う発想が期待できそうですね。

野田 そうなんです。ワイヤーメッシュは造形物として見てもキレイなので、「これでアクセサリを作りたい」といった声もいただきました。

曾賀 今の主力である電気や建設の分野は国内のマーケットがいずれ縮小していくものと推測されていますが、農業や医療、エネルギーなどの分野は、今後、日本の姿が変わっても必要とされ

るといわれておりますので、これらの分野の研究を少しずつ進めています。

越村 具体的にはどんな取り組みをしていますか？

曾賀 3年ほど前からコンサルタントの方が主宰している医療介護分野の研究会に入れていただき、製品開発をスタートしました。研究会では介護の現場で起こっている生の課題をヒントに新しい製品を企画しています。例えば、格闘技の技の原理を取り入れるなど、自社だけではとても思いつかない柔軟な発想も出ていてとても参考になっています。

他業種とのコラボ、共同開発は先行投資。

越村 今の曾賀さんのお話のように新しい取引には外部の力を上手く使うことが重要だと思いますが、野田さんいかがですか？

野田 弊社も、大阪商工会議所で開催していた医療機器関連のフォーラムに参加して共同開発にもチャレンジしたことがあります。成果はでませんでした、自分の身の丈を知る事ができました。参入にはまだまだいろいろ勉強が必要だと。現在は継続して数社との共同開発に取り組んで、次の楽しみでもあります。

曾賀 うちでも昨年、大阪府のプロジェクトで採択いただいたものがあり、現在、大学の先生とコンサルタントの方と、同業2社とチームを発足して製品開発に向けて取り組んでいます。始めてから3年ぐらいいりますが、ブラッシュアップしまして、来年の春には形にしたいと考えています。

現状に甘んじることなく、さらなるチャレンジは続く。

越村 今後の課題、抱負についてお聞かせください。

野田 オリジナル製品を開発できるようになりたいですね。今は自動車メーカーの一次下請けに製品を納めるということをやっていますが、依頼がなければ受注がないわけですから、自社で能動的に売り上げが立つような製品の研究開発がしたいです。そのために、自分たちができることをどれだけ探るかということも必要になってきますね。また、新しい製品をどう世の中に出していくのか、発信の仕方も考えていかないといけないですね。

曾賀 私の方は医療や介護の延長で、社員、お客様、地域の方が健康で元気でいられるために、健康の支援ができるようなこともしていきたいと思っています。

野田 現在、アメリカのコンサルティング会社と組んで、インドで販売拠点をスタートしたところなんです。来年マレーシアで合併会社を立ち上げようと考えています。自分のところが持っている技術を必要としているところはあると思うので、実際に行ってみてアクションを起こさなければと思っています。我々が今までやってきたものづくりを必要としているところが必ずある。国内ではニッチ市場をさらに極めて新しい需要を掘り出していくことと、軸足は自動車業界ですので、次に出てくるものに対して対応できるように技を磨いていく。国内ではハイエンドな製品を、海外では国内で磨いた技術を広く展開していくという2本立てで動いていきます。2年後、3年後どうなっているかわかりませんが、想いがあればなんとか形にはなるのではないかと思います。

越村 今日のお話を聞いて、重要なことは新しい技術の開発だけでなく、今ある技術で価値を見出せる市場にめぐりあうこと。そのためには社長が先頭になって前に出てチャレンジし、進んでいくことが必要だと感じました。

本日はありがとうございました。



電源供給器

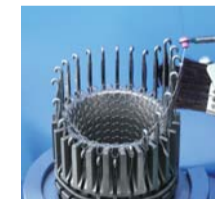


変圧器ケース



関西電力の電力供給を支えている、東和製作所の製品群。堅実なものづくりで信頼と実績を重ねている。

配電盤



金属細線を編み上げ様々な形状に成型するベストのワイヤーメッシュは、自動車業界がメインであるが、今後他業界での転用が期待されている。

