新成長へ基盤固め

東京産業人クラブ
若手経営者メッセージ

特集・挑戦する日本の経営者たち

南武
社長　野村 伯英 氏

南武（東京都大田区）は自動車向け金型油圧シリンダーが主力。タイ、中国などの海外市場でも展開している。野村伯英社長に戦略を聞いた。

―戦略の基本方針は。

「日本は中長期で人口減少が見込まれるため、戦略を描くのが難しい。既存事業は現状維持でも良いので高付加価値の分野に挑戦する。海外はタイや中国に現地法人をもち、東南アジア諸国連合（ASEAN）やインド、中国といった新興市場を攻めている」

―国内ではどのようなことに挑戦しますか。

「ソフトウエアやアドバイスといった新たな付加価値を提供したい。アルミ鋳造の際、半凝固の状態で油圧シリンダーを押すと、内部に空洞（鋳巣）が発生するのを防ぐ効果がある。押すタイミングやスピードが重要だが、作業者の経験や勘に頼っていた。われわれは油圧シリンダーにセンサーを搭載し、最適なタイミング、スピードを波形で示すソフトウエアを開発した。使い方をアドバイスできる営業員も養成している」

―海外事業を拡大するカギは。

国内、高付加価値分野に挑戦

「タイ、中国と東京都大田区、静岡県浜松市の4カ所の生産拠点の相乗効果をどう引き出すかが重要だ。1＋1は2ではなく、3や4にしたい。本社は全体を最適化するマネジメントが求められる。ある部品を一番安いコストでつくれる拠点はどこか、為替動向などもにらんで判断する」

―新興国市場での事業展開は。

「日系企業との取引を維持しつつ、非日系企業との取引を増やしたい。インドや中国などの現地顧客に受け入れられるモノづくりが求められる。必要十分な仕様を見極め、過剰なスペックをそぎ落とす」

―海外展開での本社の役割は。

「新規開発や生産性の向上で、海外の模範となる。タイなどに定期的に技術者を派遣し、指導料を得ている。有償にすることで、教えを受ける側はしっかりと要求するし、教える側も手を抜かない。いい緊張感が生まれている」

鉄道機器
社長　吉田 晃 氏

鉄道機器（東京都中央区）は鉄道の線路向け分岐器と周辺装置を手がけている。老舗メーカーの4代目を担う吉田晃社長に戦略などを聞いた。

―1914年の設立以来、鉄道レールの分岐器一筋です。

「外からは目立たないが、線路に不可欠で重要なパーツだ。主な分岐器のほか、周辺装置も手がけている。北海道から九州まで、全国のJR、公営鉄道、民間鉄道に製品を納めている。レール素材の調達から切削・鍛造、仮組み立て、現場への搬送までを担っている。社会インフラの基礎に携わっているとの責任感と誇りを全社員が共有している」

―富山工場で一貫生産しています。

「安全性と品質を何よりも重視している。顧客に応じて一品一様の受注生産で、仕上げるまでに数カ月間かかる。機械を導入して均質化できる工程と、人の手が必要な工程がある。レールを曲げたり、組み立てたりする作業は技術者の腕にかかっている。製造部門は研究機関に出向するなどして、定期的にノウハウを積んでいる」

―鉄道会社との共同開発の実績も多いですね。

「鉄の伸縮を吸収する『PCまくらぎ用伸縮継目』、新幹線と在来線の区間を直通させる『軌間変換装置』などの開発に貢献することができた。一つの新製品の開発に5―10年間を要する」

―最近のニーズはどう変化していますか。

「鉄道の高速化、輸送量増強への対応は以前からのテーマだが、加えて騒音対策と省メンテナンスが求められるようになった。常に顧客の声を聞き、改善につなげることを徹底している。延伸する新幹線向け需要もある。将来は国と企業連合による鉄道インフラの海外輸出にも参画できるよう努力していきたい」

―経営者として力を入れている点は。

「社内外の情報収集が重要だ。12年間、銀行に勤務した経験とネットワークを生かしたい。14年の100周年に向け、新しい時代に対応したい」

新時代に対応　情報収集カギ

ケーエムエフ
社長　小島 浩光 氏

ケーエムエフ（東京都港区）は建築・土木向けコンクリートの鋼製型枠を手がけている。小島浩光社長に戦略を聞いた。

―最近の受注動向はどう変化していますか。

「建築向けは2008年秋のリーマン・ショック後の回復が本格化してきた。200㍍級の超高層ビルに用いる梁や柱といった躯体が堅調だ。耐震補強工事向けも引き合いが多い。土木向けは被災地の復興が具体化してから動き始めるので、これからだ。一方で大型太陽光発電の基礎部分のコンクリート型枠といった、新しい分野も生まれている」

―顧客に選ばれ続けるための強みは。

「まず短納期を徹底していることだ。埼玉・大阪・岩手の3拠点それぞれに開発製造部門を置いて迅速に対応し、受注から約1カ月で完成させている。また顧客の現場ごとに細かい工夫を重ねている。精度の高さはもとより、コンクリートから外しやすいといった道具としての使い勝手の良さも重要だ。営業担当や設計担当から顧客の率直な声を聞き、新しい試みにつなげている」

―毎年、積極的な採用を続けています。

「年に5人程度は新規採用している。働く場を提供し、地道に仲間を増やしたい。中小企業は人材が重要であり、人でしかできない仕事にこだわりたい。かつて業績が落ち込んだ時期も、従業員を減らさずに乗り切った。さまざまな人材がいることで、事業の可能性が広がるからだ。例えば週に1度、現場から提案を出してもらって事業に反映している。社長就任直後の10年前は、何でも自分で仕切ろうとしていたが、最近はいかに従業員の能力を引き出すかを重視している」

―今後の戦略は。

「引き続き仲間を増やすと同時に、当社にできる仕事を創出していく。コンクリート型枠のシェアをさらに伸ばす一方で、製鋼技術を生かした重工現場向け作業台などの分野も拡大したい。航空機関連などに需要がある。失敗を恐れず、チャレンジして会社を成長させたい」

航空機関連などにチャレンジ

米山製作所
社長　米山 俊臣 氏

米山製作所（東京都瑞穂町）はウォータージェット加工を手がけている。事業の見通しや戦略について米山俊臣社長に聞いた。

―ウォータージェット加工の受託事業には1990年に参入しました。

「水をミクロンフィルターで濾過し、速度マッ3、圧力3200キログラムf／平方センチメートルの超高圧高速水を発生させる。砥粒を混ぜて切断などの加工をする。ウォータージェット加工は熱の影響や切断のストレスがないため、素材にダメージを与えずに加工できる。そこに魅力を感じ当時は珍しかったウォータージェット加工機を導入してスタートした」

―どの分野の受注案件が多いですか。

「全体の80％が工業用で、それ以外が工芸品などだ。加工する材質はステンレス、チタンなどが多い。熱による影響を受けにくいため、身体の内部で使われる医療器具の加工にも適している。最近、増えているのは複合材料やセラミックスの加工だ。医療用、宇宙用はコンスタントに受注が入っている。また、製品検査・試験用の需要も増えている。製品の不具合が発生した場合などに、製品内部にダメージを与えずに状況を把握できるからだ」

―今後の戦略をどう描いていますか。

「顧客からの受注を細かくデータベース化し、顧客と情報共有している。これにより、生産効率向上や、コスト削減につなげている。また、ウォータージェット加工も切断する素材ごとにノウハウがある。現在はコンクリートなどの建材、金属などの工業用と大きく分かれている。特に精密な加工が求められる工業用には高い技術力が求められるので、蓄積してきたノウハウで顧客のニーズに応えていく」

―安倍晋三政権の経済政策「アベノミクス」効果による景気回復を感じていますか。

「既存の顧客からの受注はそれほど増えていないのが現状だ。本格的に景気が持ち直すのは、まだ先だろうと見ている。一方で新規の問い合わせは増えている。ウォータージェット加工の優位性が評価されてきたと感じている」

顧客と情報共有　コスト削減

産業人クラブ入会のご案内
～ビジネスチャンスを産む異業種交流・研修活動～

入会のご案内

産業人クラブ（旧日本工業会）は昭和30年11月に発足、以来常に時代に即応した組織に軌道修正しながら、いつの時代でも中堅・中小企業経営者が一番必要とする問題点をとらえ、講演会、研究会、工場見学会、国際交流などを実施するとともに、そのときどきの情報を提供して会員の皆様の経営に役立つような事業を展開して参りました。

ご承知のとおり、わが国産業界は、めまぐるしく変化する国際社会のなかにあって、その動向が世界各国から注目されております。とりわけ最近は、経済のグローバル化、情報化の進展などにともなって、産業構造の変化もはげしく、的確で迅速な情報の入手が不可欠となっております。

各産業人クラブは全国にある30の産業人クラブ（会員数1750名）と、密接な連携をとりながら、先進的な活動を行っております。

こうした事業は必ず皆様の経営にお役に立つものと思われます。

皆様方のご入会を心よりお待ちしております。

活動のあらまし

●講演会の開催
産業界はじめ各界で活躍している著名人を招き、政治、経済、外交、産業、科学技術など、その時々の問題をとらえて企業経営に役立つ講演会を開催しています。

●経営研究会の開催
会員相互のコミュニケーション・異業種間交流に重点をおき、経営、技術、商品開発などを中心に企業経営者の相互開発の場をつくります。また、会員による意見発表ならびに日刊工業新聞記者による産業情報を随時提供し、会員の参考に供するほか、懇親会による交流を深めています。

●工場見学会の開催
各種の試験研究機関ならびに新技術、生産設備の進んだ先端的な工場を対象に、企業経営に役立つ見学会を実施しています。

●分科会活動の実施
会員間のキメ細かな情報交換・交流を深めるため分科会を組織し、積極的な事業展開を行っています。

●ゴルフ大会の開催
会員相互の親睦と健康増進をはかるため、各地域の名門コースで開催しています。

日本産業人クラブ連合会
〒103-8548　東京都中央区日本橋小網町14-1
住生日本橋小網町ビル
日刊工業新聞社内
TEL.03-5644-7284　FAX.03-5644-7249

ホームページで全国のクラブの活動を紹介しています。
http://www.sangyojin.com
日刊工業新聞に月１回（予定は第１金曜日）に１ページの産業人クラブ面「かけはし」を掲載しています。過去の「かけはし」もご覧になれます。

同窓会やお仲間での集まりに
23階からの夜景を楽しむ **ラウンジパーティープラン**
11:30～21:00 <2時間制>
1名様 ¥5,000（4～50名様）
（料理・フリードリンク・サービス料・消費税込）
ご予約・お問い合わせ 03-3264-1111（代）
クラウンラウンジまで（11:30～23:30 受付）

お料理：スモークサーモンのカルパッチョ
仕立て/サイコロステーキ/フライドチキン
フライドポテト添え/オリジナルベイクド
ソーセージ/本日のパスタ/デザート
フリードリンク7種：生ビール/ハイボール/
スコッチウイスキー/ワイン（赤・白）/
麦焼酎/日本酒/ソフトドリンク/
＋ロングカクテル6種（カシスオレンジ、チャイナブルーなど）
＋乾杯用スパークリングワイン（お一人様1杯）

特典　10名様以上でご利用の場合、乾杯用シャンパンをプレゼント!

ホテル グランドパレス 東京・九段
〒102-0072
東京都千代田区飯田橋1-1-1
http://www.grandpalace.co.jp
地下鉄「九段下駅」東西線（7番口）徒歩１分、半蔵門線・新宿線（3a・3b番口）徒歩3分

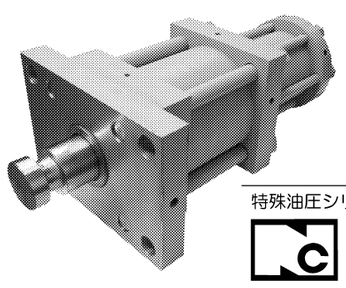
NAMBU　HYDRAULIC CYLINDERS

QSシリンダ

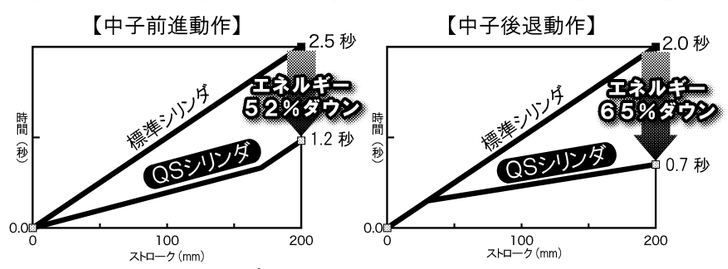
ECO 環境にやさしい！
必要時以外は小径シリンダを使用するため、作動油の使用量を抑えられます。

EASY 配管は従来通り！
油圧配管接続は単体シリンダと同じ。すぐにでも導入できます。

COST DOWN サイクルタイム短縮！
ダイカスト分野では中子を引き抜く時の最初の離型には大きな力が必要ですが、離型をしてしまえば大きな力は必要ありません。
QSシリンダは大径・小径の2段になっており、離型時には大径シリンダで引き抜き、離型後は自動的に小径シリンダを使用しますのでサイクルタイムを短縮できます。



QSシリンダと標準シリンダの中子動作比較
QSシリンダ：シリンダ内径Φ200/Φ125 ストローク 200mm　標準シリンダ：シリンダ内径Φ200 ストローク 200mm



※1ポンプ吐出量を 150Lit/min(2500cm³/sec)と仮定した場合。
※2上記値は抵抗・圧損等を考慮していない理論値です。

特殊油圧シリンダ設計・製作・販売
株式会社 南武
本社　〒144-0047 東京都大田区萩中 3-14-18
TEL: 03(3742)7377（代）
FAX: 03(3745)1021
E-mail　eigyo@nambu-cyl.co.jp
URL　http://www.nambu-cyl.co.jp
ISO 9001:2008
ISO14001:2004　認証取得
本社工場