



「精密金型—精密成形」の一貫生産で成長 ～金属プレスからプラスチック部品供給に転換～

株式会社三琇プレシジョン 代表取締役会長 神谷 昭司氏
株式会社三琇ファインツール

「精密」というキーワードが光る

三琇グループは、三琇プレシジョン・三琇ファインツールを中心に6社の関係企業を擁している。そのグループを束ねて業容を拡大しているのが神谷さんである。その技術と経営の根源が「精密」ということばであり、企業経営哲学の「根幹」としている。

植木鉢専門問屋からスタート

愛知県高浜市は、三州瓦の産地として有名な地域で、石州瓦（島根県）、淡路瓦（兵庫県）と共に日本3大瓦の生産地となっている。祖父の徳太郎氏が「神徳商店」という屋号の窯元として家庭用の「かまど」などを製作していた。神谷さんの父親である恒一氏は、昭和の初めに上京して恵比寿で「問屋」を開業した。土器の他瀬戸焼、信楽焼の陶器を扱う傍ら、本人も「盆栽鉢」の製作を手掛け、三琇一陽という名前で「三琇窯」を創設、今でも高い評価を得ている。盆栽鉢・水盤の銘品を残し、昭和60年1月21日、83歳で天寿を全うされた。

植木鉢業から大きな転身

昭和に入ると日本は大正期から続いた不景気に世界恐慌が直撃し、社会不安が増大した。政党政治に代わって軍部が力を持ち、戦争に突入する。昭和13年には「国家総動員法」が制定され、軍需が優先される時代になった。「盆栽鉢」は不要不急品となり、商売ができなくなるという状況下で、昭和12年「三琇プレス工業所」の創業となる。ある人の縁で、「プレス機械」を買い、見よう見まねで使いだした。さらに人の縁が重なり、時計の秒針加工に入る。

時計の秒針はドイツ製の時計旋盤などを使うと

ともにヤスリとタガネで、根気よく超微細な秒針のプレス金型の仕上げを行う。

神谷さんは小さい時から父親のプレス工業所の工場にあった工作機械を使って加工の手伝いをするのが好きで、仕事を継ぐようにと言われていたから余り勉強をするつもりはなく、東京府立の第一商業学校に進学する予定だった。ところが「商売を継ぐには大学まで行くように」と言われ、普通高校である東京府立第八中学校を受験したが、不合格となり私立の「麻布中学校」に入る事になる。同期生にはフランキー堺、小澤昭一、加藤武等の未来の俳優がおり、道は異なったが以後も彼らとの付き合いは続いていた。すでに加藤武を除くと鬼籍に入ってしまった。

役者たちとの交流はあったが神谷さんは横浜国立大学（当時は横浜工業専門学校機械科）に入学、本格的な工学を学ぶ。後に父親の職人魂と高等技術教育を受けた息子との乖離が経営手法に現れた。

三琇プレス工業所に入社

昭和26年に大学を出ると同時に家業の「三琇プレス工業所」に就職する。3月15日の卒業式が終了次第「すぐ帰れ!!」という電話で呼び戻されたが、自宅に帰るなり「明日、役場に行ってもめている税金問題で話を付けてこい」という指令。職人であった父親は、息子にはそういう会社経営の仕事をさせる狙いもあった。しかし、神谷さんは役所の担当官の話から覚る。この税金問題をはじめとして、中小企業であっても「近代経営システム」を学ぶべきである事を痛感する。善は急げとばかりに、隣の安城市で簿記の講習会があると聞き、毎日仕事を終えると自転車で通い続けたという。家業は自分を含めて6人ほどの家内工業で、仕事は時計の秒針の金型とプレス加工が中心であった。

父親と神谷さんが金型担当。プレス加工は女性が行っていた。

父親から息子の時代への転換が始まる

昭和29年、入社3年目には従業員も30名を越える企業になり、会計士に相談をして「合資会社」に衣替えした。さらに金型製作も父親から技術を盗みながら(?)上達していった。このころから会社の運営を自分なりに改革するようになる。

これまで父親の職人としての腕と高等教育を受けた自分の工学的な精密技術の追求心とは、徐々にではあるが異なってきた。「経験と勘」による精密加工の限界が、優秀な機械（特に外国製）の使用により、その精度の再現性が明確になってきた。

まず、工場内に冷暖房の空調設備の導入を図る。瓦産業の盛んなこの町では石炭の使用による煙の影響が精密部品である「秒針」が錆びるという現象が出てきたことと従業員のためでもあった。

昭和38年には株式会社に変更する。父親は息子の企業改革には冷やかな目で見えていたと神谷さんはつぶやくが、実際は会社の業容も拡大し利益も右肩上がりになっていった。そこで、昭和40年になると父親は自分のルーツである「植木鉢」の作陶をするために「一陽窯」を再興して、経営は神谷さんにほとんど任せることになる。

三琇グループをまとめるキーマンとなる

昭和44年、日本能率協会がドイツのハノーバ・メッセと工場視察団を募集していた。この視察団は日本の一流大手企業の社長クラスで構成されたものだったが日本能率協会の知人が欠員の穴埋めに声を掛けてくれたもので、団員の中ではちょっとなじめない扱いとなった。

この欧州出張には神谷さんなりの目的をもっていった。今の秒針の仕事だけでは先細り感もあり、欧州の優れた工作機械の導入も視野に入れていた。精密金型加工には、精密工作機械が絶対必要で、技術の差別化のキーとしても手に入れたいと強く考えていたからである。60日間に及ぶ滞在中、35日間はドイツで団体と行動を共にした後、残りの25日を時計生産国スイスを一人で駆け巡った。この初の海外出張は一生忘れがたい経験であり、現



地の展示会や工場の見学から精密金型加工用工作機械の購入計画にも確信をもった。

プレス加工屋から樹脂加工屋への転換

本来、時計の部品の精密プレス金型屋としてスタートしていたが、昭和42年に三琇ファインツールで、精密加工用機械類が揃っているのを見たプラスチック部品ユーザーからプラスチック金型も作ってくれという注文が入った。図面をもらって納めてみるとすぐOKがでた。それから仕事がどんどん入り、今では超精密プラスチック部品なら「三琇グループだ!」といつの間にかメイン部品がプラスチック一色に染まってしまったようだ。三琇グループは売金型はやらず部品や製品を納める。

海外展開へも積極的に推進

同社の製品は、基本的にミクロン精度の電気部品、自動車部品である。同社を訪れる大手企業の技術者が、ショーケースに飾られている見本を肉眼で見てもまともに見られないほどミクロなのである。顕微鏡を通した部品が“桁違い”の超緻密仕上げ品を見ただけで、取引が始まるという。神谷さんはそのような状況から「天下の下請け」と称する。つまり、お客さんに納得してもらえれば、最高の喜びが得られるからである。まさにユーザーオリエンテッドの企業である。

神谷さんは父上に学び、父上を越えたという事業継承を実行してきた。しかし、同社の玄関に入ると、花の前で優しい微笑みを浮かべながら手入れする姿の父親の写真が飾られている。これを拝見して、父親への敬服する息子の姿が重なって感じられたものである。(I)