



成形機の傍らに寝て精密成形の極意を知る ～時代の先を読み、常に考える～

hakkai株式会社 相談役 関 順司氏

若い世代を信じバトンタッチ

今年2月に、取締役会長の関順司氏は「若手が十分育ってきて、もう私が出る幕ではないので取締役も外してほしい」と言い続けて相談役になった。傘寿を迎えられた天皇陛下と同じ80歳。しかし毎年30～40回登っている八海山（標高1778m）への登山はこれからも続けると、昔と変わらずすこぶる頑健さを保っている。

常に前向きな姿勢を貫く

同社は、1957年（昭和32年）に東京都品川区でプラスチックのコンプレッション成形加工の関製作所として創業された（写真下は当時のフライホイール式圧縮成形機）。オーディオ部品、通信機器部品など比較的小物を得意とし、1963年からはインジェクション成形も開始し、エンプラ分野へ参入した。関相談役が32歳の時（1967年）に郷里である新潟県に移転、八海樹脂工業所として新発足した。そして子供3人のうち一人息子である聡彦（あきひこ）氏が32歳になった時、社長のバトン



渡したのも同じという因縁の年齢でもある。

超精密電子部品分野に参入後、1980年には金型製作会社を設立し一貫通貫の部品製造業を完成させた。“言行一致”“窮すれば通ず”を形にしてきた。後述するように、この金型企業の設備は当時の新鋭機を導入したが、

だれが舵取りするか決まらないまま、極めて波乱に満ちた船出だった。ここから“失敗を恐れず”邁進する方向性は良い結果に繋がるという“伝説”が生まれる。

関相談役は同郷の田中角栄ばりのエピソードがある。昭和42年に新潟に移転した当時は200万円を持参、小さな工場から再スタートした。大手セットメーカーとの取引をする際、経営者の履歴書を求められる。学歴欄の卒業校を見て「義務教育は学歴ではない。あなたには学歴はない」と言われた。「学歴がないものが商売をやって大丈夫だろうか」と悩んだ末、松下幸之助はじめ、成功した創業者の本を読み漁った。そして「努力すれば何とかなる」との思いを強く持ち、経費節減と創意工夫を心がけるようにした。“時代の先を読み、常に考える”（この言葉は取締役を退任した際の揮毫にもなっている）という習性が磨かれ、精密小物に特化した取り組みが同社の進展につながった。当時、新潟地方の産業界は土木・建設業の大物を手掛けるところが多く、東北地方の電子部品企業が同県に進出した際に、小物を手掛ける業者が少なかったのが、同社の顧客拡大に結び付いた。小さい製品に方向を定めてからの設備投資は積極的に行い、「良いと思われる成形機を導入していたら、デパート並みにメーカー数は多くなった」（笑）。

成形工場の温度管理は重要

大手のA部品企業に試作品納入した際、量産化の提案したところ、「この商品でこれだけの値段でできるの？赤字になるのでは」といわれ、「できます」と回答。小物部品づくりへの自負があったのだ。多くの大手企業はスプルー・ランナー部分が大きく多数個取りを多くしている。当然成形機も型締力50～100トンくらいになる。A社は12個

取りでスプルーも大きいですが、関さんは4個取りにして、型締力7トンの超小型縦型成形機を導入し2階に設置した。金型は当然小さい。1回のショットでは利益が上がらないところ、スプルー・ランナーを小さく、サイクルも早くしてコストパフォーマンスを上げた。品質も良くなった。自動化も可能になった。当時、成形機を2階に設置するところは皆無だったが、香港視察の際、2階の限られたスペースで成形しているところを目の当たりに見た。そこでは熱や臭いをどう排出するかも香港で学んだ。常に好奇心を持ち、失敗を恐れない姿勢が功を奏した。

さらに社内外の語り草がある。工場の立地は、冬季は雪が深いので自宅へ帰るのが難儀する。そこで相談役は工場へ布団を持ち込み、成形機の上に段ボールを敷いて寝た。すると機械の異常動作のサインで起こされる。また夜9時以降は冷えてきて寒さが増す。冷えてくると機械が停止する回数が多くなる。この体験が新工場作る際に役立った。床に断熱材を施し、窓も2重サッシ。そうすると魔法瓶のように熱が保たれて冷えない。精密安定成形は非常に難しい。メッシュの鉄筋コンクリートを施しその下に断熱材を敷いた。女性には足元が寒かったが、カイロを抱いているように暖かいと好評。機械もストップしなくなった。そして品質向上、無人運転ができ、冷暖房の効率も上がった。「機械の気持ちになれた。プラスチックは温度で始まって、温度で終わることが実感できた」という。

檜舞台と一流の踊り手を三顧の礼で確保

営業活動で埼玉県秩父市の工場へ行った折、「金型工場は持っていませんね。金型工場を作る気持ちはあるか」と言われ、ないという取引してくれないと思い、資金が厳しいが、「3年以内に作ります」と啖呵を切った。資金の調達のため銀行と交渉が始まる。次に人材だった。たまたまた相談役の実家の隣に現専務の行方武夫氏が住んでいた。家人は周囲をいつも片づけて綺麗にしていた。「こういう家に生まれた人なら間違いないと閃いた。金型は精密ものですから」（相談役）。

そこから舞台づくりも始まった。行方氏は当時、



長野県に本社がある精密機器の金型工場にいた。相談役はすでに小さな金型工場を作り設備機械も設置した。しかし機械の検収が必要である。機械を入れたが動かし手がないので検収が上がらず、資金調達してくれた銀行の新任の支店長が青い顔。「精密小物を作っていた行方さんに機械がちゃんと動くかどうかの検収をしてほしい」と言ったら、来てくれて、工場は小さいが新鋭機を見て驚かれた。「動かしたが、これからどうするのですか」〈行方〉。「あんたが来てくれなければ動かない」〈相談役〉の応答。社員は心配顔。取引先も見に来た。あとは職人だ。そして「行きますよ」（行方）。ついに熱意が伝わった！「これは私の掛けでした」（相談役）道を付けて実行。学歴はないが人の何倍も働き、変革を恐れずチャレンジしてきた。運が強かったという。

社長を降りた相談役は69歳から鋸歯のような岩峯の八海山への一人登山を始めた。雪の中でもかんじきを履いてこれまで419回の登頂。「山岳信仰でいう、山の頂に神様が鎮座している→頂にいます→いただきます、と、無・自然体の気持ちで“山へ頂に行く”」。

いま同社は世界に貢献する部品を作ろうと海外でも3つのC（Challenge=挑戦、Communication=コミュニケーション、Creation=創造）を標榜し、継承者の聡彦社長のもと、グローバル（ローカル発信のグローバル）を力強く展開している。相談役の心境は「会社へ来るほうが山へ登るより楽。苦言を呈してくれと言われるが、指示せず考えさせるのが一番」とひそかなエールを送る。（Y）