

## ■■■■■ わが社の「金型マスター」 ■■■■■

# 株式会社ナガラ (愛知県名古屋市)

武原 謙二さん (取締役副社長)



左から、武原謙二さん、早瀬實会長

自動車ボディ、家電製品用などを中心に、プレス金型の設計、製作を行う(株)ナガラでは、今後コロナ禍、ロシアのウクライナ侵攻などで予想される、さらなる不安定化に対応するため、組織力の強化や利益確保ができる事業体制への見直しが進んでいる。

まずは、社員のモチベーションUPを図るため、国も後押ししている賃上げ促進税制導入にも基づき、2022年4月度より全社員の給与3%以上UPを実行した。社員の仕事に対する熱意・働く意欲向上を最優先に尊重した施策だ。

そしてもう一つが、社内業務の効率化だ。3D設計技術の向上、新型設備の導入により、設計・製造の自動化・半自動化への取り組みを積極的に進めることで、各作業工程での専門性業務をできるだけ削減し、一人で複数の業務を担当したり、複数人でより多くの業務分担を行える可能性が見えてきた。そこで、半自動的な作業については新人や非熟練者が担当し、最後の詰めの部分をベテランが管理すれば、限られた人数でより多くの作業をこなす合理化が可能となり、工数削減へとつながる。

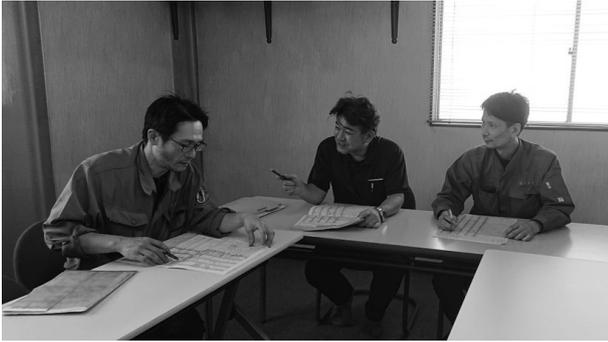
### 半自動化で、女性社員の技術系進出を促進

その際に大きな可能性を秘めているのが、同社がこれまでも積極的に進めてきた「女性社員の活躍」だ。現場作業に精通していない人でも操作できる設備が増えれば、事務系入社を考える女性に、比較的障壁の低いところから技術系にもチャ

レンジしてもらえるような形で採用し、機械の稼働監視・工具管理などをお願いすることができる。同社ではすでにCAM加工プログラム作成や非接触スキニングにおけるパネル・金型測定検査などは、多くの女性社員が行っており、モデリング、CAE成形シミュレーション、型設計など、新たな技術作業で活躍する女性社員も増えてきた。中には間もなく職長になろうかという人も出てきており、半自動化が進むことで、こうした挑戦へのハードルを下げることができる。

「私は以前別の会社に勤めていたときに、現場で多くの女性が金型を作っているのを見ました。それは経験さえ積み重ねればできることなので、やってみようという気持ちが生まれる環境を用意することが大切です」と同社・早瀬實会長。現在は女性比率も約20%となっているが、将来的には40%程度まで増やしていきたい考えだ。

こうした改革を推進する上で中心的役割を担うのが、取締役副社長の武原謙二さん。今回ご紹介する、同社のシニア金型マスターだ。「今は意識的に、複数の部署の女性が一緒にパネルを測定するなど、部署の枠を超えた仕事をみんなでやってみる形も取っています。そうすることで『私にもできそう』『ちょっとやってみようかな』『実は図面を書くのは割と好き』という思いを抱く人も出てきてくれているように思います。新しいチャレンジをしてもらいやすいような環境づくりを会社としても意識して取り組んでいます。(武原さん)。



優秀な部下が育ち、課題は彼らが解決することも増えたが、常に社内の声や悩みには接していたいという武原さん。

## 海外行きのチャンスに魅かれ、迷わず入社

こうした業務改善を推進しながら、自ら「なんでも相談室」として幅広い社員層の良き相談相手ともなっている武原さん。日ごろは取締役副社長として、営業から現場の日程・品質管理、売上から利益管理、採用から組織形成など、金融機関対応以外、ほとんどの経営業務を担っている。

そんな武原さんだが、実は入社時は金型について何も知らなかったというから驚きだ。20歳で英語の専門学校を卒業した武原さん、「趣味は音楽。アメリカが好き。ただ単にアメリカに行ける仕事はないか」と探していた。ナガラでは海外の顧客企業に人員を派遣する、SV（生産準備支援）業務が活発に行われているが、そのことを知った武原さんは、迷わず同社に入社を決めた。

図面も読めないまま仕上課に配されたが、持ち前の“人に好かれる”性格が幸いし、「カッコイイ町工場のおじさんたちに育てていただいて、サンダー片手に形状を削りだすうちに、溶接・肉盛・手仕上げ、そして金型がだんだん好きになってきました」（武原さん）。また武原さんがアメリカ行きを強く希望していることは周囲の知るところとなっており、晴れて4年目にして、アメリカ派遣SVの同社第一号に選ばれる。

## 人とのつながりを、大きな力に

実はこの時、同社ではSVのアメリカ派遣は前例がなく、会社としても派遣は一種の賭けだった。しかしこの時の成功が突破口となって、その後のアメリカでのSVは大きく発展した。

それ以降、仕上での作業改善、残業管理や現場

からの売上改善計画、営業・管理では関東・広島方面の新規顧客開拓、日・韓・中国で協力工場開拓・事務所設立、新卒採用、原価管理等で頭角を現すが、過去には一度、独立がしたくなり会長に相談したことも。「いいよ」と言われ早速計画を立てるが、設備・工場の調達など、調べれば調べるほど現実のギャップにぶち当たり、断念した。

しかしそんな武原さんに対しても、早瀬会長は「彼は“人が寄ってくる”性質を備えた人物。社内の重責を与えるには、そういう人物を選ばなければいけないのではないかと考え、大きな仕事を任せ続けた。武原さん自身は“お前ならできる”とノセられて、その気になってあれこれやっているうちに、気がついたら今ここにいる」と語るが、「その中でたくさんの素晴らしい人との出会いがありました。相談できる先輩、後輩、仲間がいればある程度のことは解決できる」との確信も。“人が寄ってくる”力の大切さに期待をかけた早瀬会長の思いが、しっかりと実を結んでいるようだ。

ただ最近では、以前とは立場も大きく変わったことで、社員や顧客の声が遠くなってきた物足りなさも感じている。「自分の下には何人も管理職がいますし、お客さんからも、『お前に言っているのか?』なんて言われると、それが大変寂しい」と武原さん。そこで自ら「なんでも相談室」のようになりたいたと、自分から情報を取りに行ったり、相談を持ち掛けられる存在となることを改めて意識した。「そうした声が寄せられるからこそ、自分も会社も改善できるわけですから。最近はまだ相談してくれる人も増えてきてくれているような気がします。みんなの期待に応えなければと思っています」。



「学校でも金型に触れる機会があれば、もっと興味を持っていたかも」（武原さん）