

■■■■■■■■ わが社の「金型マスター」 ■■■■■■■■

ニッシン・パーテクトリアル株式会社 (埼玉県春日部市)

益田 友喜さん (製造部 次長)



左から、製造部・益田友喜次長、中村稔社長

埼玉県春日部市に本社を置くニッシン・パーテクトリアルは、小型部品の冷間鍛造用金型を製造する、従業員23名の企業だ。設計から製造、金型のメンテナンスまで一貫して手がける事業展開に加え、また中村稔社長がけん引役となり、新技術の導入にも熱心なことが知られている。業界ではほとんど例のなかったフェムト秒レーザー加工機の導入や、生成AIの積極的な活用で話題をさらったが、それ以外にも作業者がタブレットを片手に作業内容を入力し、業務の見える化を図るシステムや、ワイヤカット・マシニングセンタ・形彫り放電加工機の自動化などが大きな効果を上げている。

適材適所の「ハイブリッドエンジニア」

超硬を圧入した冷間鍛造用金型を作るため、工場には20名規模の会社にはありえない種類の機械が並ぶ。こうした設備は、以前は細分化された担当者が担っていたが、数年前からは生産性を高めるため、「ハイブリッドエンジニア」と称する多能工の仕組みで稼働している。

コロナ禍、そして自動車部品を取り巻く状況が大きく変わる中で始めたこの取り組みは、各自がNC加工機を稼働させながら、汎用旋盤や計測などの、人手での作業も並行して行うというもの。これにより業務の属人化を防ぎ、少ない人数で業務の効率化を図れる。またさまざまな工程を経験させることで各工程の連携強化、チーム全体の底上げ、社員のスキルアップなどの効果も生まれている。

「まだまだ足りない部分もありますが、どうすれば前後工程がやりやすくなるのか、実体験と共に理解できるようになります」とお話してくれたのは、今回ご紹介する同社の金型マスターであり、製造部次長の益田友喜さん。ただ始めた当初は実際やってみないと分からない点も多かった。そんな中、その際大いに役立ったのが、現場で作業結果をタブレットに入力する仕組みだ。これにより、誰がどの業務に適しているのかが定量的に分かるので、なるべく多くの職種を経験してもらいつつ、最終的に人員を一番適した業務に配置することができた。またボトルネックがどこなのかを見極めることができるようになり、工程全体のバランスを取りながら、利益を生む機械をどう安定稼働させていくか考えられるようになった。

自主的に「業務の平準化」を考える

ところで、こうした取り組みを主導的に進める益田さんは、実は前職は桐たんすを作る職人さん。同じものづくりをしている企業に転職したいと、同社の募集広告を見て金型の道に足を踏み入れた。しかし同じものづくりといっても、木工品の桐たんすと金属加工品の金型は、似ているようで全く異なる世界。実際やってみると奥が深い。一方、自分たちが作った金型が実際どのように使われているかは想像するしかないなど、金型の世界にはいまだによく分からない面もあるという。

転職後は荒加工から徐々に仕事を覚えていった



◀ 現場に入って加工を行うことも多いという益田さん。

自動化もかなり進んできたという同社。今後は、研磨と旋盤の自動化が課題だ。▶



が、ここで益田さんの隠された一面が発揮された。「仕事の負担は職種によって偏りが出るため、負荷がかかっている工程、ボトルネックになっている工程はいつも一緒に、自分としては、それを見るのがストレスだったんですね。ですからそこを手伝いながら、もっと仕事を平滑化できないのかなといつも考えていたんです」。特に会社から何かを言われるわけでもないが、余った時間で他の業務を勝手に教わりながら、手伝っていく。そんなことを繰り返しているうちに、いつしかいろいろなことができるようになり、30年の職務経歴の中で多くの部署を経験し、他企業に出向して学ぶ機会なども与えられた。

思いを共有することの難しさを実感

このような人は、経営側からすると実にありがたい人材だ。その存在と成功体験が、前述のハイブリッドエンジニアのような取り組みにつながっていったことも、想像に難くない。今は管理を行う立場として、どのようにすれば社内の負荷集中を平準化し、稼働率を上げられるか、一品一様の金型で、効果的な自動化ができないかといったことを考えている。

人材については、昨今の経済状況などから、現場的には人手不足だが、経営的には人材過多という面も否めない。であれば平均年齢37歳と若い会社でもあるため、無理に新しい人材を増やすより、マネジメントの工夫で今いる人材を有効活用し、ボトルネックを作らずに効率を上げていくことを考える。まさに益田さんが、以前から心掛けてきたことだ。

「そのためには、皆にかつて自分がやってきたような思いを共有してもらう必要がありますが、当時は自分が勝手にやっていたことなので、他の人が別に周りを手伝ったりしなくても、特に気にはなりません。ですが立場も変わり、同じこ

とを他の人にも考えてもらう、若い人にもそのような考えを伝えていくとなると、これは途端に難しい話になります」。

そのための一番の近道は、益田さんは「他の人との関係を近くして、理解者を増やしていくこと」だと教えてくれた。全員にそれを伝えて理解させるのは難しいが、潜在的に同じような考えを持った人は、少し言っただけで理解してくれる。最近ではそういった人に大いに助けてもらえるようになってきた。「そのためにはまずは自分が助けることを心掛けて、信頼感とか、助け合うことのありがたさといったものを、自ら伝えていくしかないと思っています」。

部品加工、値上げで難しい時代を乗り切る

自動車業界の変革期を経て、新規の部品案件が激減するなど、同社を含む多くの金型企業は困難な時期を迎えている。そんな中、同社では最近、部品加工の受託など、新しい事業の育成にも取り組んでいる。その一環であるフェムト秒レーザーは、まだ十分なマーケットを掘り起こすまでに至っていないが、これには「部品加工の仕事を誘引するアドバルーンになる」という思いがけない効果があった。これが呼び水になり、今まで接点の全くなかった企業からも、問い合わせが頻繁に寄せられているという。

またもう一つ最近取り組んでいるのが値上げだ。もちろんすべてではないが、前述のタブレット入力式のデータベースによって、利益を生む案件、そうでない案件が手に取るようにわかるようになり、労務費アップを許容する社会環境も後押しをして、以前のように値上げへの不安感もなくなった。今は個別に状況を調べて、営業が交渉に当たっているが、顧客の理解が得られれば、現状を乗り切る大きな特効薬になりうると考えている。