

■■■■■■■■ わが社の「金型マスター」■■■■■■■■

株式会社阪村エンジニアリング (京都市伏見区)

風間 辰也さん (設計部 次長)



前号の「巻頭インタビュー」にもご登場いただいた阪村エンジニアリングは、冷間鍛造用の金型として使用される超硬パンチピンの設計・製造を行う、京都市伏見区の企業だ。2004年からは自社で金型製造も行っているが、もともとは金型設計とコンサルティングのみを主業務としていた。そのため同社では金型設計・製造のみならず、製品図面の作成や前後工程を含む製造の詳細プロセス設計、材料の取り代までを含めて顧客に提案を行う。まさにコンサルティングの結果として金型を受注する形のビジネスモデルになっている。

同社には当初、加工の専門家がいなかったことから、超硬ピン加工に工具研削盤を導入するなど、セオリーにとらわれない自由な発想で、顧客の抱える問題を解決する企業へと成長した。この創造的な会社を支える社員の方にも、機会があれば一度お話をうかがいたいと考えていた。

アパレルメーカーから製造業へ

今回お話をうかがったのは、第3期の金型マスターである、同社の設計グループ・次長の風間辰也さん。同社の製造部門は品質管理、製造、資材管理、生産管理、設計の5グループからなるが、同社の性質上、業務の中核をなすのは顧客へのコンサルティングも含む設計部門であり、こちらは松井社長と風間氏の2人体制で行っている。つまり風間氏は松井社長の片腕であり、かつ製造部門全体を統括する立場にあるということだ。

ただ驚くことに風間氏は、なんと30歳目前までは、アパレルメーカーで店舗運営や仕入れ、数字管理などを担っていた。土日休みのある、より安定した仕事に移りたいと思い、30歳を機に製造業への転職を決意したという。

当然ながら、製造現場の“当たり前”は何一つわからなかったと風間氏。そうした固定観念がないことが、風間氏の思わぬ強みにつながっていく。

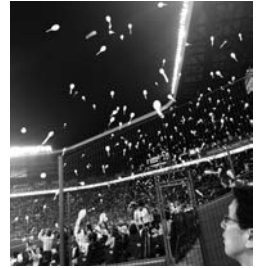
「やり方を変えたら、楽なんじゃないか」

世の中には、与えられた仕事をコツコツ確実にこなしていく人と、なんとか楽に処理できないかと考える人がいる。「5箱終わったら帰れるから頑張ろう」というよりも、「やり方を変えたらあつという間に5箱終わるんじゃないか」と考える風間氏は、典型的な後者のタイプ。自らを「良い意味で不真面目」と評する風間氏は、機械1台に1人が貼り付き操作する現場の中で、「なんとか自分は手を離しつつ、効率よく加工ができないか」と、そればかりを考えていた。

「みんな朝8時から夕方5時まで、キッチリ機械の前に立っている。だけど機械が勝手に動いてくれたら、こっちは座っていられるじゃないですか」と風間氏。とはいえ加工に精通している人は、教わったセオリーから外れることはなかなかできないものだ。その点では、社内に加工の専門家がなかったために、自由な発想で他にはない加工法を生み出し、それを強みとした同社のあり方とよく似ている。



◀ 日ごろのお仕事の様子と、これまでに設計・鍛造試作を手がけられた部品の例



趣味はスポーツ観戦という風間氏。やはり関西の方だけに、推しはもちろん阪神タイガースだ ▶

最初は機械の動作を見ながら、どうすれば無人で加工できるか考えた。試してみて問題があれば、機械、工具、材料のいずれに問題があるのかを考えた。いつも出入りの業者には「これ自動で加工できないかな」「今この作業に50分かかっているのだけど、1分で終わらせたいんだよね」という無理難題と、そのために自分が考えたアイデアをぶつけた。相手は「すごい発想ですね」と苦笑いをしつつも、中には興味を持って試してくれる人がいた。そうしてうまく結果が出たら、中には製品化につながる技術もあり、だんだんと仲間にも恵まれた。

そのようにして、「いつしか1人で5台まで管理できるようになっていた」という風間氏。ある日、現場に視察に来た会長が、人がいないのに加工をしている機械を見てビックリした。怒られるかと思いきや、非常に興味を持たれ、設計部門の業務を任せられることになる。自分には基礎がない分、自由にやれば良いと考えてきたが、会社に認められるようになってからは、一気にいろいろなところを変えていった。

「0から1を生み出すこと」が必要な仕事

「決まったスタイルでなくても、目的が達せられればそれでいい」という合理性と、「押して開かないドアがあったら、引いてみたらどうだろうか」という逆転の発想が、風間氏の根底にある。そんな風間氏にとって、製造コンサルタントとしての性質が強い設計部は、相性の良い部署だった。顧客の課題に対しあらゆる提案を行いながら、金型を生み出していく。自身が選ばれた理由については「うちの社内にも、1を与えたら5にも10にもしてくれる優秀な人がいる。ただ設計部の業務は、0から1を生み出すことが必要で、それができる人がなかなかいない。それで変わった考え方をする自分に、白羽の矢が立ったということなのです」

と風間氏は説明する。

顧客の現場に行ってみると、案の定、引けば簡単に開くドアを、みんなで頑張っって押している。風間氏の逆転の発想は、設計部門の提案業務でも大いに役立ち、顧客が自動車メーカーの技術賞を受賞する中で、大きな原動力になったと評価された。

「とはいえ実際は、ハラハラ、ドキドキの連続です」と風間氏。自動車部品向けの冷間鍛造金型には、1日で数万個の量産を行う金型もある。その設計は、高度で複雑だ。それを“誰もやったことがない”方法で成功させなければならない。当然ながら、1つも打てない可能性だってある。「設計して、金型を作り、試作して初めて正否がわかります。しかも金型製作に1000万円近くかかることもあり、そのプレッシャーは大きいですね」（風間氏）。しかしそれは顧客も同じ。自分も心を強く持ち「大丈夫ですよ」と顧客を安心させる。逆にアイデアが出ない時には、雑談の中から顧客がアイデアを出してくれることも。そんな顧客との信頼関係が、この仕事を支える。

突然の逆境にも、「結果は変わる」

42歳のとき、視野の93%を失う難病と診断され、突然まさかの2級障害者となった。目や脳が欠けた視野を補完するので、ある程度は見えているというが、階段から転落し骨折することもあった。幸い、仕事内容的にはうまく続けることができ、会社の手厚いサポートを受けながら、ご本人も前向きに、自らの役割を最大限に果たし続けている。

「まあ突然なのでビックリしましたが、こうした経験もメンタルなどの面で、自分を強くしてくれています。“こうなったらもう無理”と、誰もが分かりやすい結果を先に考えるけど、まあそんなものはいくらだって変えられるって思うんです」（風間氏）。それは今まで風間氏が、繰り返し実証してきたことだ。