

「顧客とともに、地域とともに」 ～開発力とMADE IN JAPANで100年企業へ～

大見工業株式会社

代表取締役社長 大見 満宏 氏



大見 満宏 氏 プロフィール

1971年 生まれ
1998年 当社入社
1999年 取締役就任
2003年 常務取締役就任
2008年 代表取締役社長就任
趣味：セーリング、ゴルフ、ランニング

●インタビューー

名古屋中小企業投資育成株式会社
専務取締役 五十嵐 健二



大見工業株式会社 会社概要

本社所在地：愛知県安城市新明町27番地7
事業内容：精密切削工具・汎用切削工具の製造、
機械設備のセットアップ
設立年月：1963年5月
創業年月：1930年3月
資本金：75百万円
売上高：1,245百万円
従業員数：108名

【五十嵐】2020年に創業90周年を迎えられました、おめでとうございます。まずは、会社沿革や事業内容について教えてください。

【大見】当社は1930年に祖父とその弟が東京都大森で創業したのが始まりです。歯科医療用マンドリル(歯を磨く器具)を作る研磨器具製造からスタートしました。数年後、ニーズが高まっていた切削工具を製造するため、最新の円筒研削盤を導入しました。焼入れや研磨などの技術

力を高めてハンドリーマ(ドリルであけた穴の形状を整える工具)を開発し市場からの信頼を得ることができました。東京で順調に事業拡大してきた時期に戦火が激しくなり、1943年に地元である愛知県安城市に戻ってきました。海軍の指定工場に認定され、戦時中は航空機の燃料パイプを作っていましたが、終戦後には精密切削工具の製造を再開しました。



〈本社〉



〈“超”モノづくり部品大賞 奨励賞受賞商品〉

《顧客ニーズに応じて事業領域を拡大》

【大見】会社組織とした1963年頃、需要が高まっていた建築用刃物の製造も始めていましたので、その当時には現在の主力製品である精密切削工具と汎用切削工具を製造していたことになります。製法が異なる製品であっても、顧客のご要望があれば、それに応えていったので、刃物を作る高い技術力のあるメーカーとして知られるようになりました。1970年代になると名古屋市にある刃物メーカーへOEM供給する形で木工用刃物の製造も始めました。さらにグループ会社「大日商株式会社」を設立し自社製品として販売することで、汎用切削工具の市場シェアを拡大するとともに、ブランドを確立していきました。1985年に社長に就任した父は、自動車の軽量化が進む中で、アルミニウム部品の高精度加工に注目し、精密切削工具の強化を図りました。軽量素材を高精度かつ効率良く加工するためにVDリル(荒加工→中仕上げ→上仕上げの3工程を一度でできるようにした特許製品)を開発しました。精密切削工具から始まり、顧客ニーズに応えるために建築用刃物や木工用刃物といった汎用切削工具に展開し、「あける・切る・削る」を追求して製品展開をしてきたという流れです。

《顧客中心主義を掲げて》

【五十嵐】大見社長の社長就任当初のお話をお聞かせください。

【大見】2008年2月に社長を継いだ直後にリーマン・ショックが起きました。売上が減少し、資金面での苦勞もある中で、在庫を減らしたい狙いもあり、精密切削工具は顧客が求めるオーダー品を中心に受注していこうと考えました。その頃は精密切削工具の売上のうち8割を標準品として、2割をオーダー品として受注していました。オーダー品は生産計画を立てづらいため製造現場も嫌がっていましたが、より顧客ニーズに応えるためオーダー品の受注に力を入れる方針として、現在の当社理念である「顧客中心主義」を掲げました。そのタイミングで販売会社「株式会社オーエムアイ」を設立したこともあって、全国に営業所を増やすことでオーダー品の販売を広げていくことができました。

《メーカーとして製品開発にこだわる》

【五十嵐】長い歴史の中で、多くの特許を取得されるなど製品開発力は御社の強みの一つだと思いますが、どのように製品開発に取り組まれているのですか。

【大見】VDリルの特許は切れていますが、さら

に進化させたMドリル(難削材加工に特化した新刃型で切屑をスムーズに排出)を2020年から販売し、「2021年“超”モノづくり部品大賞奨励賞」を受賞することができました。社長就任後、しばらくは新しいものを生み出すための資金を投じる余裕がありませんでした。数年後には、社内で製品開発するための土壌がなくなってしまうと実感していました。オーダー品の受注は増加していましたが、顧客の生産動向に左右される特徴があります。振り返ってみると、長く安定して売れ続けてきたのは自社で開発してきた製品なので、新たな自社製品を生み出さないといけないと思うようになりました。しかしながら、社内には製品開発を進められる人材がいなくなっていたので、社外から開発顧問を招きました。月1回、各部署から選ばれた社員と開発顧問とで各々に課題を持った技術会議を続けたことで、徐々に製品開発の進め方がわかってきました。現在では年間で6~10種類の新製品を発売することを目標に掲げています。顧客からの要望でオーダー品を作るということはニーズに応えることにはなりますが、顧客が気付いていないニーズもあります。世の中に無いものを生み出す力を持ち、ニーズを捉えて、これまで溜めてきた技術と合わせて「こういうものがあったら便利でしょう」という新たな需要の創造ができないと当社らしくないし、今ではこういう取り組みも「顧客中心主義」の一つだと思っています。メーカーとしてのブランドを磨くために大切なのは品質を保ち続けることですが「大見工業と付き合いがあれば、何か新しいものが出てくる」と思っていたことも大事にしていきたいです。切削工具の開発は刃具デザインと素材の細かい組み合わせが命なので、それができる人材をいかに育てられるかが課題です。

《新事業のもう一つの効果》

【五十嵐】2008年に完成し、2016年には増床もされましたテクニカルセンターが果たす役割を教えてください。

【大見】テクニカルセンターでは顧客が保有あるいは導入予定の機械設備を一旦預かって、工具・治具・周辺機器の装着や加工条件の設定などをセットアップする事業を刃具メーカーとして初めて取り組んできました。今ではセットアップ事業は精密切削工具と汎用切削工具に次ぐ3本目の柱となるまでに成長しています。以前は新しい刃物が完成すると顧客を訪問してテストしてもらっていましたが、テクニカルセンターを作ってから、逆に顧客から機械設備をお預かりすることになりました。顧客からは加工テストのため様々なサンプル品が持ち込まれますので、顧客が求める最適な工具・治具・周辺機器を装着した形で納品することが可能となりました。また、自社でのテストの場合には材料メーカーから買って来た板材を使いますが、顧客から持ち込まれるのは鍛造品や鋳造品のように一次加工品です。多くの加工実績を積むことで、材質や形状が異なる場合の加工データやノウハウが社内に蓄積される効果も出てきました。その結果、技術力を高めることができ、ロケット関連の受注も見えてきました。

《島根県益田市へ進出》

【五十嵐】島根県益田市に進出したきっかけを教えてください。

【大見】汎用切削工具のアジア地域での需要拡大に対応するため、一時期ベトナム進出も検討していましたが、国内でも複数の候補地を検討しましたが、島根県益田市の手厚い支援に

より、海外での生産に比べて投資に対する補助、運営コスト、人材確保などで高いメリットを見込めると判断して、2012年に進出を決定しました。愛知県では苦勞する若手社員を上手く採用できたため、進出後数年間は島根益田工場の社員の平均年齢は20歳前後でした。2021年5月には、本社工場でも生産している汎用切削工具の製造を集約するため、生産能力を更に増強し、当社にとってますます重要な生産拠点になっています。



<島根益田工場>

《水力発電事業への参入》

【五十嵐】2019年にはグループ会社として水力発電事業会社「益田スマートファーム株式会社」を設立されました。

【大見】来年で島根県益田市へ進出して10年が経ちますが、いろいろな形で県や市から支援を受けている当社として、何かお返ししたいという考えで取り組んでいるのが、水力発電事業です。益田市は川が多いことや水力発電事業に詳しい協力者の支援もあって、県が管理する笹倉ダムに小水力発電システムを導入することになりました。発電事業で得られた収益の一部は、若い人達の人口増加に協力するため、就職支援金やUターン就職した学生に奨学金等の給付金に利用してもらおう事になっています。また、法人税を益田市

に納めたいとも考えまして、益田市に本社を置く新会社として取り組むことにしました。益田市内では他にも水力発電の候補地があるので、さらに発電所を増やしていくことも検討しています。よく、脱炭素に向けた取り組みにも見られますが、もともとは恩返しの発想で始めています。



<笹倉ダム>

《地域とともに成長する》

【五十嵐】創業100周年に向けて、御社あるいはグループとしてどういう会社にしていきたいですか？

【大見】ものを生み出す力のあるメーカーであり続けたいと思っています。当社の事業基盤は「あける・切る・削る」がテーマです。数年後には新工場建設も計画していますし、製造業である顧客が存在する限り、顧客の要望に応える技術が必要とされるので、新しいものを製品化する開発力とMADE IN JAPANで100年企業を目指したいと思っています。また、拠点を置いている地域には社員もそこに住んでいますし、地域とともに成長・発展する会社となることが大切だと感じています。昔、父から「根無し草になってはいけないぞ」と言われていたのがようやくわかってきた気がします。

【五十嵐】100年企業に向けて、今後もさらに発展されることを祈念しております。ありがとうございました。