

突撃インタビュー

編集部ハルちゃんが行く！

ハルちゃんって誰？



このところ×切り間際になると必ず風邪で倒れる、根っからグウタラの編集担当者。インタビューを重ねて少しは物知りになったかという...。原稿を読んでいただければ分かります... (泣)。

今回はちょっぴり遠出して、福山のシギヤ精機製作所さんに突撃インタビュー！ 福山に行くのは初めてなのでワクワクです♪お題は「円筒研削盤」。こ、こちらにも初めて聞く言葉なのでワクワク...？ と、とにかく行ってきます！

第4回目 株式会社 シギヤ精機製作所

〒721-8575 広島県福山市箕島町5378(本社・工場)

TEL:084-953-6631/FAX:084-954-2574 URL:http://www.shigiya.co.jp

お話を伺った方々



相談役

鳴谷 定昌 氏



代表取締役社長

鳴谷 憲和 氏



技術部 部長

山本 優 氏

□■ 今回のお題：円筒研削盤 ■□

今回うかがったのは、福山に本社をもつ(株)シギヤ精機製作所。万能研削盤や円筒研削盤を作られている会社です。眼下に広がる美しい瀬戸内海を眺めながら、インタビュースタートです！

はじめは繊維機械メーカー

ハル: 御社は鳴谷相談役のお祖父様が創業なさったそうですが...

相談役: ええ、1911年に祖父が創業した当時は「シギヤ織機工業」、つまり繊維機械のメーカーとしてスタートいたしました。

ハル: 繊維というと、衣服などですよ？ 工作機械とはだいぶ違うような気もするのですが...

社長: 産業というものは、衣服や食料など、まずは身近なものから発展していきますからね。トヨタやスズキなどの大企業も、もとは織機のメーカーとしてスタートしたんですよ。

ハル: へえ、知らなかった！ 工作機械のメーカーに転換されたのはいつ頃からですか？

相談役: わが社が初めて万能研削盤

を世に送り出したのは55年。これを機に工作機械メーカーへと転身を図ったんです。

ハル: 現在は工作機械の生産高がアップしていますが、どのようなことが影響しているのでしょうか？

社長: そうですね...自動車産業の景気がよいことや、液晶などのIT関連の需要が高まっていることなども大きいでしょう。特に自動車産業は2000年以降、4年に一度モデルチェンジをしていますから、その都度新しい工作機械も必要になるわけです。

ハル: そうなると、工作機械への転身は大成功だったということですね！ この転身は相談役の代からとうかがいましたが、近い将来、このような状況になることを見越してのことだったのですか？

相談役: それもありますが、私は小学生～中学生の頃から、機械を作る機械、つまりマザーマシンである工作機械に強い憧れを持っていました。職住一体の環境に生まれ育ち、機械の音や油の匂いに囲まれて過ごしたことも影響しているかもしれません。

後に実際生産することになった万能工具研削盤の基本図面は、私が高校時代に書いたものだったんですよ。

ハル: 高校時代に！？ すごい！ 教科書のすみっこにバラバラ漫画を描いてた私の高校時代とはえらい違いです...。反省...

相談役: 会社を手伝い始めてからもこの思いが強かったことと、部品の高度化に伴い、研削盤の需要は増えるに違いないと判断して、この分野に絞ることに決めました。専門外の方野でしたから、設計や加工技術の人材などおらず、はじめのうちは苦労やとまどいも多かったのですが、この道を選んで良かったと思います。

社長: 日本の円筒研削盤専門メーカーとしては、わが社は現在2位なんですよ。

ハル: 相談役の情熱と社会のニーズ、社員のみなさんの努力が実った結果ですね！ 本社工場をこの場所に定めたのには、なにか理由が...？

相談役: そうですね、いろいろとありますが...。周辺の地域と比較すると、たとえば大きな企業がある広島に比べ、福山にはそれほど大きな企業はない。また、大阪とも離れてい



←カム研削盤では、こんなカタチの加工も！！

る。その影響もあってか「自分たち独自のものづくりをしよう」という意識が強い土地柄なんです。

ハル:なるほど...周囲の環境がその土地の産業カラーに影響を与えるということもあるんですね。

今、求められる製品とは？

ハル:御社では数多くの円筒研削盤を作っているようですが、需要の多いものはどんな分野ですか？

山本:やはり自動車産業ですね。たとえばエンジンのクランクシャフトを作るためのクランクピン研削盤などでは…。

ハル:お、お話の最中にすみません。クランクシャフトってなんですか？

社長:直進運動を回転運動に変える働きをするものです。

ハル:な、なるほど。なんとなくわかりました…。

山本:クランクピン研削盤は従来、ボールねじを使用したものが多いのですが、わが社ではリニアモータを採用しています。リニアモータで砥石台を定期的に、非常に早く動かせるため、能率がいいんです。

ハル:なるほど、能率アップ…。

社長:自動車産業のユーザーからは、複合化、省スペース化、短納期で

低価格な製品の開発などに、大きな要望が寄せられていますね。

ハル:そんなにたくさんの要望が？

山本:組み立て後にユーザーの立ち合いがあるのですが、そこでユーザーから貴重なヒントをいただき、それがやがて新開発のヒントになることもあるんですよ。

相談役:今まではこちらで作ったものを提唱してまいりましたが、これからはユーザーからの意見を集め、最大公約数となる製品づくりも念頭に入れる必要があるでしょうね。

セールスエンジニアという発想

ハル:御社では営業マンを「セールスエンジニア」と位置づけているとうかがいましたが、これはどのようなことなんですか？

社長:当然のことですが、ユーザーはプロです。そういった方々に対応するためには、ただ製品を紹介したり、値引きをすればよいということではないというのが、わが社の考え方です。そのため、営業マンになる社員はまず、先輩と一緒に半年～1年の間、いろいろなセクションを回って自習訓練をします。

山本:その後はユーザーへの搬入や修理などのサービス面を担当し、や

がてはユーザーへ提案できるよう、知識や経験を積んでいきます。

ハル:セールスマンであり、エンジニアでもあるわけか…。ユーザーにとって、とても頼もしい存在ですね。

今後の目標とこだわり

ハル:今後、御社が力を入れて行くと思われているもの、守り続けたいこだわりは、どんな点ですか？

山本:センタレス円筒研削盤がその一つですね。センタレス研削盤は能率が良いけれど、センタがないぶんカントころが難しく、熟練者でないとなかなか使いこなせない。また円筒研削盤は使いやすいけれど、細長物の研削では能率が上がらない。この2つの良い点を融合させた製品を目指しています。

社長:非真円のカム研削盤もわが社が誇る技術です。高精度、高機能な製品で、これから世界を目指したいですね。

相談役:わが社では小さな部品も自社で作っています。それぞれの部品メーカーから購入すれば、大きな設備投資も必要なく安上がりなのですが、自分たちが目指す高品質でコストパフォーマンスに優れた製品を作るためには妥協は許されません。今後も新たな製品を生み出していくことと思いますが、このこだわりを守り続けていきたいですね。

取材のあとのお楽しみ♪

取材後は、相談役ごひいきの創作フレンチレストランへ☆和洋の素材が品よく独自にアレンジされていて、とてもおいしかったです。なんだか優雅な気分になったので、帰りにワインのミニボトルとミモレットを買ってホテルへ。洋画でも見ながらグラスを傾けようとBSチャンネルをつけたところ、よりによって円谷プロの「怪獣大総撃」を放映してました…。ゴジラやモスラを眺めながらワインを傾げる福山の夜。これもまた良し哉？

こんなもの
★見つけました★



相談役お手製の ラッキョ列車

敷地内で、かわいいSLを発見！ドイツのコッペル社製をモデルに、スケッチから設計から、何と相談役がいちから作られたとのこと。私も運転させていただきましたが、すごく楽しかったです。あの時はスピード出しすぎて、ごめんなさい！