

新時代の創業

匠が教え伝えるものづくりの技と志



プロフィール

とみしま ちとし

1965年生まれ。岡山県立倉敷工業高校を卒業後、2社での勤務を経て、1987年、東洋精機産業(株)に入社。その後、一貫して汎用旋盤を用いた金属加工に従事。2015年に退職し、創業。2018年に法人化する。

〈企業概要〉

創業 2015年
資本金 300万円
従業員数 3人
事業内容 金属部品加工、加工技術の指導
所在地 岡山県岡山市南区藤田648
電話番号 086(296)0120
U R L <https://tomisimaseikou.jimdo.com>

(株)富島精工
代表取締役

富島 千年

金属加工一筋30年。一人のベテラン技術者が、起業の道に踏み出した。(株)富島精工の富島千年社長は、製鉄所のプラントなどで使われる部品の加工を手がける傍ら、同業他社において若手技術者たちの指導に当たる。

起業に駆り立てたのは、競争力を失いつつあるものづくり業界の将来に対する危機感だった。

金属加工一筋30年の マイスター

——事業概要を教えてください。

金属部品の加工を手がけています。プラントの設備に使われるシャフトや軸受けなどの部品を、素材から削り出す仕事です。

岡山県の水島臨海工業地帯には、自動車や石油化学、鉄鋼など重工業関連のプラントが数多くあります。当社は主に、これらの設備の定期的なメンテナンスを受託している企業から、交換用部品の製造や加工を請け負っています。

量産品とは違い、本体の製造元でさえ在庫として常備していないような少量多品種のものも少なく

ありません。海外から取り寄せた交換用の部品がうまく合わない、といった場合に、手直しの依頼を受けることもあります。海外に再発注や手直しの依頼をしていたら、時間がかかるためです。

当社には従業員が3人しかいないので、量はこなせません。しかし、精度の高さと受けた仕事の納期の短さは、どこにも負けないつもりです。プラントは、メンテナンスが終わるまでは稼働できません。たとえたった一つの部品が破損していただいだけでも、です。こうしたロスをできるだけ抑えたいと考える企業からは、小回りが利く当社のような存在は、重宝されています。

——なぜ御社は精度の高さや納期の短さを実現できるのでしょうか。

当社の強みは二つあります。一つは、経験の積み重ねです。わたしは、高校を卒業してから現在までの30年間、ほぼ金属加工一筋で生きてきました。就職した当時、先輩からは、技術は見て盗むものだ、と教えられたものです。まともな研修もないなか、一人前になりたい一心で、それこそ無我夢中で作業に打ち込みました。

若い頃は失敗したり叱られたりもしましたが、10年もすると、加工用の機械を体の一部のように扱えるようになりました。ベテランとなってからも腕を磨こうと、2010年には技能検定を受け、普通旋盤作業1級に合格しました。2011年には、後進に技術を教えられるようにと、職業訓練指導員免許も取得しました。

そして2013年には厚生労働省から「ものづくりマイスター」の認定を受けました。この制度は、企業の垣根を越えて若手に技術指導を行うための仕組みです。一定の実務経験や資格要件を満たした技術者をものづくりマイスターとして認定し、中小企業や学校に講師として派遣するのです。

こうした長年の経験の積み重ねが、加工技術に関する引き出しを増やしてくれました。

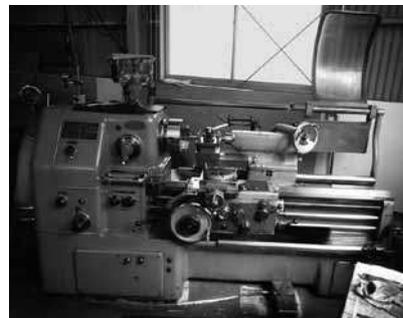
もう一つの強みは、加工の仕方

です。使うのは、旋盤という機械です。ドリルのように高速で回転させた金属の素材に専用の刃物を押し当てて削るもので、大きく分けてNC旋盤と汎用旋盤の2種類があります。当社が使うのは、後者のほうです。

それぞれには、一長一短があります。NC旋盤は、あらかじめ入力したプログラムにもとづき自動で加工します。素材を取りつけてスイッチを押すだけですから、操作するのに専門的な技術は要りません。プログラムさえあれば、経験の浅い若手の職人でも同じ精度で仕上げることができます。熟練という供給側の制約がなくなるぶん、大量生産に向いている機械といえます。

一方、汎用旋盤は、刃物の取り付けから切削まですべての工程を手作業で行います。どれくらい刃物を当てるか、どれくらいの回転速度にするか、といった加減を自身で判断しなければならず、熟練や経験を要します。ただし、プログラムを作成する必要がないため、段取りに時間を取られずにすむメリットがあります。小ロットかつ短納期での生産に向いているわけです。

現在、製造現場で広く使われているのは、NC旋盤のほうです。その普及の背景には、1980年代以降、製造工程の機械化や海外展開



汎用旋盤

が進んだことがあります。これにより、日本の企業の生産能力は飛躍的に高まりました。しかし同時に、職人的な技術はすっかり行き場を失ってしまいました。

実は、わたしが創業しようと思ったのは、こうした状況に危機感をもったことがきっかけです。

高校生にエールを送り 勇気をもらう

——創業の経緯について、もう少し詳しく教えてください。

NC旋盤が主流となったと述べてきましたが、最近では、その揺り戻しともいべき状況が一部で起きています。

NC旋盤は、加工に取りかかっているからには確かに速いものの、その前工程に時間がかかります。プログラムの作成です。同じものを大量につくるのであれば強みを発揮できるのですが、一点ものや試作品の加工、急な図面変更への対応が必要な仕事などには向きません。その弱点を補える汎用旋盤の技術



作業の様子

は、希少性が高くなったこともあり、価格競争を避けたいと考える企業から再び注目されてきているのです。

ただし、一人前の技術者を育てるには、時間がかかります。特にハードルが高いのが、仕上げ加工と呼ばれる最終工程です。設計図に合わせ、ミクロン単位の精度が求められます。競争力の向上につながるとはいえ、少数派となった技術を、長い時間をかけて突き詰めようとする技術者は、そうはいません。たいていは、ある程度の水準まで学んだところで学ぶのを止めてしまいます。

いたるところに腕利きの技術者がいた昔と違い、教えてくれる人も少なくなりました。優れた技術なのに、ニーズもあるのに、このままでは廃れてしまう。ものづくりマイスターとして活動するなかで、技能承継はもはや、一企業の問題ではなく、日本の製造業全体の問題であると考えようになりました。一人の技術者としてどこ

までできるかはわかりませんが、後進の育成に残りの人生をかけてみたい。その思いを実現するために、創業の道を選んだのです。

——後進を育成するだけなら、勤務者であってもできるのではないですか。

そうかもしれませんが、相手が限られてしまいます。勤務している限り、基本的には、社内の若手が対象です。それに、部署の垣根を越えて勝手に指導するわけにもいきません。普段の仕事をしながら教えるのも、気を使うものです。ものづくりマイスターとして社外の人たちに技術を教える機会がありますが、本業を差し置いてそればかりに時間を費やすわけにもいきません。

家族を養う身としては、悩みました。うまくいかなかったらどうしよう、と。そんな悩みを吹っ切るきっかけをくれたのは、高校生たちでした。2015年のことです。ものづくりマイスターの活動の一環で、地元の高校で講演をすることになったのです。テーマは、「ものづくり企業が求める人物像」。工業高校というわけではありません。ただ、一つの分野に打ち込んだ経験が参考になるとしてもらえたのでしょうか。将来の進路を考えるヒントとなる話をしてほしいとの依頼でした。

大勢の前で話したことなどなかったのに、受けるかどうか迷いましたが、ものづくりの素晴らしさを若い人に伝えるチャンスでもあると考え、引き受けました。込めたのは、「やらずに後悔するくらいなら、多少失敗したとしても、やって後悔したほうがよい」といったメッセージです。

思いのほか反響は大きく、受講後のアンケートで、「夢に向かって、自分も挑戦したい」といったコメントが異口同音に寄せられました。人には挑戦しようと呼びかけた手前、自分だけ立ち止まっているわけにもいきません。わたしも思い切って独立することにしたのです。勇気を与えるつもりが、むしろ勇気もらう結果となりました。

もっとも、指導だけで食べていけるかどうか不安もありました。そこで、もっている汎用旋盤の技術を活かして、受託加工を収入源に据えることにしました。腕が衰えるのを防ぐことにもつながるし、取引先とのつながりのなかから技術指導の機会が生まれる可能性もあるからです。

想定外だった 一番弟子の誕生

——仕事は出てきていますか。

ニーズは多いと感じます。部品の加工に関していえば、先ほど話したように、水島臨海工業地帯の

大規模なプラントからの注文が寄せられています。創業したばかりの小さな会社がこうした仕事をもらえるのは、勤務時代からの付き合いがあればこそでしょう。こうした注文に対応できる企業がそれだけ少ないということもあるのかもしれない。

当社にはわたしと妻、息子の3人しかいませんので、それほど多くの仕事をさばかなくとも、食べていくことはできます。それに、下請けの仕事ばかりに時間を取られては、肝心の技術指導ができなくなってしまいます。こうしたバランスを考えながら、むしろ仕事を選んでるのが現状です。

技術指導も、着実に進めています。現在は、産業用機械の部品加工を行う企業2社と契約し、月に一度くらいの頻度で工場を訪問しています。実はこの2社は、ものづくりマイスターとして勤務時代からわたしが指導に当たっていた企業です。この制度を利用する限りは受け入れ側の費用負担はないものの、時間や回数にはどうしても制約があります。そのため、追加で指導をしてほしいとかねてより頼まれていました。

教える相手は、20歳代から30歳代の若手が多いです。一人前とはまだいきませんが、コンピューター任せではなく、図面を見て、自分の力でまずは加工してみよう

という姿勢がみられるようになりました。

——今後の展望を教えてください。

やはり力を入れるのは、若手の育成です。製造現場における戦力として、という観点だけではありません。その次の世代の育成を考えれば、今のうちから手を打っておく必要があります。自分ができることを人に教えることなどできないからです。わたしたちの世代が現役のうちはまだいいとしても、残された時間は限られています。ここでものづくりの伝統を途絶えさせるわけにはいきません。

うれしいことに、創業から1年ほどして息子が当社に加わってくれました。人材派遣会社で営業職をしていたのですが、わたしの姿をみて、技術者という仕事に魅力

を感じてくれたようです。創業時はまったく想定していなかった展開に半ば驚きつつも、思いは確かに伝わるのだと、胸に迫るものがありました。

それから、わたしが技術を教えています。旋盤に触ったこともない状態から2年足らずで、当社が受注している部品の加工の大半を一人でこなせるまでになりました。このままいけば、そう遠くないうちに、人に教えられるだけの腕前になりそうです。

わたしだけでは、教えるにしても相手の数に限りがあります。息子に限らず、一人でも多く、わたしと同じように教えられる技術と経験、思いをもった人を世に送り出した。そして、当社に関していえば、できることなら早い段階で息子に社長の座を譲れるといいですね。

聞き手から

取り組みたい事業と利益を生み出す事業は、必ずしも一致するとは限らない。その理想と現実のギャップにどう折り合いをつけるかが、起業家にとっては思案のしどころだろう。

富島社長が取り組みたかったのは、技術指導を通じて、ものづくりの志を若手に伝えることだった。ただ、それだけでは売り上げにつながりにくいので、自ら部品加工を手がけ、収益の柱とした。二つの取り組みを並列し、同社はビジネスとしての折り合いをつけた。

起業のきっかけとなった高校生に対する講演会は、その後も続いているという。息子さんに思いが伝わったように、富島社長の技と志は、きっと若い世代にも伝わっていくはずだ。

(藤原 新平)