



社名：岩機ダイカスト工業株式会社
 本社：宮城県亶理郡山元町鷲足字山崎51-2
 代表者名：代表取締役会長 齋藤 吉雄
 代表取締役社長 鎌田 充志
 創業：昭和43年(1968年)
 資本金：2億円
 従業員：318名
 事業内容：アルミ・亜鉛・スチールダイカスト製品、
 精密亜鉛ダイカスト製品、金属粉末による射出成型品の製造販売
 ホームページ：http://www.iwakid.co.jp/

本社屋前にて齋藤吉雄会長(右)と豊永厚志本部長(左)

お客さま訪問レポート 特別対談編2 — 震災から復興した企業に学ぶ —

震災で企業の供給責任を痛感 長期的な視点で攻めの経営を 岩機ダイカスト工業株式会社

自動車関連などアルミダイカスト部品を主力として50年近く事業を営んできた岩機ダイカスト工業株式会社は、東日本大震災後に、自社の目の利益よりもサプライチェーンの維持を優先することで、取引先との信頼関係を深めてきた。社員の雇用、国内生産を重視する姿勢も、長期的な視点に支えられている。平成28年6月には国内工場新設を予定するなど、時宜を捉えた経営判断で業容拡大を続ける齋藤吉雄・代表取締役会長に豊永厚志中小企業事業本部長がお話を伺った。

農家の小屋から創業 大手受注を転機に 事業が急拡大

豊永本部長 会長はお生まれになったこの宮城県山元町で岩機ダイカスト工業を創業し、発展させてきました。どのような経緯で故郷で工場を始めることになったのでしょうか。

齋藤会長 工業高校を卒業してから、大阪で6年間、名古屋で6年間、ダイカストメーカーで働きました。12年間の修業を経て名古屋で独立しようと考えていたのですが、その矢先に兄が突然亡くなったのです。



齋藤 県内に工場は4つあって、そのうちの1つが津波により流されてしまいました。ただ、拠点の3工場は海から離れた場所でありましたから、津波の直接的な被害は免れることができました。

亡くなった兄は、実家の農家を継いでいたので、次男である私が農家を継ぐために田舎に帰ることになりました。田舎に帰ったのはちょうど3月の農閑期だったので、農家の仕事は何もない。そんななか色々と考えていると、どうしてもダイカストメーカーとして独立するという思いを断ち切ることができないと気づきました。

豊永 夢をあきらめることができなかったわけですね。

齋藤 ところが、いざ宮城で創業しようとしたら、名古屋で独立しようとしたときには応援してくれた人たちが「やめておけ」と言っようになりました。東北にはダイカストの仕事がまったくないから、というのが、その理由でした。

それでも、ダイカストに対する情熱は抑えきれませんでしたから、実家の小屋を改造してダイカストマシンを導入し、事業をスタートさせました。昭和43年、30歳のときです。

もともと、ご忠告のとおりやはり地元には仕事が多かったですね。これではダメだということで東京に営業に行き、ダイカストの同業者から仕事をもらってなんとかやっています。 **豊永** 何人くらいで始めたのですか。

齋藤 一人です。
豊永 一人ですか。ダイカストは一人でもできるものなのですか。
齋藤 手でアルミの湯を注いだりしてやっていましたよ。
豊永 自動化された現在とは、隔世の感がありますね。岩機ダイカスト工業が飛躍するきっかけは何だったのですか。

齋藤 昭和48年に、隣の角田市に進出した京浜気化器という、ホンダと京浜精機の合併企業と取引を始めたことですかね。

それ以前から、東北に進出してくるメーカーに営業をかけてはいたのですが、下請業者は東京から連れてくるということで、われわれ地元の業者は相手にされませんでした。でも、創業間もない京浜気化器は、ちょうど技術のある下請業者を探していました。そこで、私が日参し、熱心に技術力を説いたところ、設立後わずか5年でシビック用CVCCエンジン部品の受注に成功したのです。

豊永 事業が急拡大していきなかに、今度は資金繰りが大変だったのではないですか。
齋藤 受注が順調に拡大して、生産拡大のために設備投資が必要になっ

震災直後はあえて 地元に戻らず 早期復旧を実現

豊永 順調に事業を拡大してきた岩機ダイカスト工業ですが、東日本大震災のときに被害に遭われました。被害はどの程度あったのでしょうか。

たのですが、民間金融機関は相手にしてくれませんでした。担保と第三者保証人がないことを理由に融資が拒否される。色々手段を考えたところ、日本公庫(旧中小企業金融公庫)にたどり着きました。
豊永 当時の公庫の対応はいかがでしたか。
齋藤 公庫は購入機械を担保に融資に応じてくれました。本来にありがたかったですね。当時の公庫の担当者、課長の名前は今でも覚えています。

齋藤 県内に工場は4つあって、そのうちの1つが津波により流されてしまいました。ただ、拠点の3工場は海から離れた場所でありましたから、津波の直接的な被害は免れることができました。

豊永 会長は現場で対応に当たったのですか。
齋藤 実は、震災当日は社員旅行で九州に行っていて、私は長崎県佐世



被災当時の本社金型工場棟内部(上)と、津波で流失した茨田工場の跡地(下)



代表取締役会長 齋藤 吉雄 (さいとう よしお)
1938年生まれ、1968年当社創業。2013年代表取締役会長に就任。

見聞を広める方が有意義ですよ。

**震災で痛感した
企業の持つ供給責任
工場新設も決定**

豊永 そのほかに、震災から得た教訓がありますか。

齋藤 今回の震災で、工場が停電に對していかに弱いかを痛感しました。現在は、各工場に非常用電源設備を設置しています。

それから、在庫が役に立ったのも意外でした。財務の観点からは、在庫は少なくするべきというのが常識ですが、震災直後はたまたま一定の在庫を保有していたので、急場を凌ぐことができたのです。震災が起き

保市にいたのです。震災直後は会社に電話したら通じたのですが、次第に回線がパンクしてつながらなくなりました。

翌日には空路で東京に入りましたが、宮城に戻ったとしても身動きがとれず、かえって何もできないだろうと考えて、東京に留まりました。東京を拠点に、取引先や修理業者に連絡して復旧の手はずを整えたり、納品先や資材サプライヤーとの調整に腐心しました。

特に震災発生直後の土日は、一人でホテルにこもって取引先などと連絡を取りながら、復旧に必要な資材をリストアップしていました。明るく月曜日に一気に資材メーカーや修

理業者に発注をかけたからこそ、震災からわずか20日で生産を再開することができたのだと思っています。資材の手配が数日遅れていれば、物流の混乱から納期が大幅に遅れていたでしょう。初動の重要性を痛感しましたね。ちなみに、地元に戻ったのは震災が発生してから5日後のことでした。

豊永 逆のケースもあろうかと思いますが、その点、会長の対応は手際がよかったですね。

**自社より業界全体を優先
金型を外に出して
高い信頼を獲得**

豊永 震災からしばらくは御社のラインが止まっていますから、取引先も困ったのではないですか。

齋藤 当社は、自動車のサプライチェーンを構成する一社ですから、自社の損失よりも、とにかく自動車業界のサプライチェーンを守ることが最重要だと考えました。そこで金型を他のダイカストメーカーに渡して代替生産してもらうことにしました。

豊永 金型をライバルメーカーに渡すということは、ダイカストメーカー

た平成23年3月の売上は結局、前月並みとなりました。

会社にとって利益はもちろん大切ですが、同時に社会に対する供給責任というものがあります。そのため保険として、在庫はある程度保有しておく必要があると感じました。

豊永 今後の展開はどのように考えていらっしゃるのでしょうか。

齋藤 震災後、地元の産業が疲弊しているのを目の当たりにし、東北の雇用を守るために何ができるだろうと思ったときに、元々手掛けていた新事業、MIM(金属粉末射出成型法)に本格的に取り組もうと考えました。平成28年6月には、MIM専用の新工場を稼働する予定です。

内視鏡などの複雑形状部品を生産するのに適しているMIMは、大企業を含めて多数の企業が参入したものの、コストの問題などから現在はほとんどが撤退しています。当社は量産化こそがコスト問題解決のカギになると考えて、これまで辛抱強く情熱を持って取り組み続けてきました。そのおかげで、最近では海外大手メーカーからの受注も増えてきたことから、今回、工場の新設に踏み切ったわけです。

として死活問題ではありませんか。

齋藤 金型は各社ごとに形状が異なっていて、さまざまなノウハウが詰まっています。もちろん、そうした金型を外に出すことは避けたかった。しかし、サプライチェーンを守るためと苦渋の決断をしました。

ただ、結果的に他のダイカストメーカーに仕事を奪われるということはありませんでした。というのも、当社以外にも停電による影響は大きく広がっていて、半導体の減産によりサプライチェーンが一時的にストップしてしまっています。

むしろ、サプライチェーン維持のためにノウハウの詰まった金型をライバルメーカーに渡して代替生産してもらおうという決断をしたことで、取引先との信頼関係がより深まりました。その後の新規受注にもつながっています。

豊永 自社の損失を顧みず、お客さま第一で行動したことが、良い結果を生んだわけですね。一方、社員の雇用についてはどのように対応したのですか。

齋藤 当面の売上は半減すると見ていましたが、社員を解雇するつもりはありませんでした。仕事がないと

**安易な海外展開せず
国内で改善改良
人材育成にも努める**

豊永 御社はアメリカにも工場をお持ちですが、他の地域、例えばアジアで展開していく予定はないのでしょうか。

齋藤 アメリカは平成7年、アリゾナ州に進出しました。アジアは賃金の安さが魅力ではありますが、当社の技術革新にはつながりません。こちらの工夫がないままに長くやっていると、地元企業が伸びてきて逆に食われてしまうだけでしょう。その意味で、中国を含めたアジアは私の視野には入っていません。

アメリカに進出したのは、やはり勉強になることが多いですし、技術革新にもつながるからです。海外進出は目先の人件費だけではなく、長



鑄造作業について齋藤会長(中)より説明を受ける豊永本部長(右)

きは、さらなる高付加価値・低コストのために社員に知恵を絞ってもらい、復興後には震災前より競争力がある状態にしようと考えました。

また、「厳しいとき、辛いときこそ旅行にでも行って、気分転換をしながら見聞を広めた方がいい」と、そう社員に訴えて、私自身でさまざまな社員旅行を企画し、すべてに行きました。

豊永 どちらに行かれたのですか。

齋藤 一番遠いところはイタリアまで行きました。国内では岐阜県の白川郷や、神戸などに行ったりしました。

豊永 社員の皆さんもさぞや喜んだことでしょう。暗い気分自宅にずっといるより、社長や会長と一緒に

期的な視点で考えることが大事だと思います。

豊永 最後に、50年近い業歴を踏まえて、全国の中小企業の仲間の方々にメッセージをお願いします。

齋藤 未来への不安を抱きながらも、常にダイカストに対して夢を持ってずっとやってきました。良いモノを自分たちの手で作るというのが私の夢で、そのためにも国内で人材育成、技術革新をしていくことが重要だと考えています。

もちろん、必要に応じて海外展開することもありますが、基本的には国内で頑張る。国内で改善改良開発に努めて、これからは宮城の地に腰を据えて頑張っていくつもりです。

豊永 公庫はやる気や気概を持った中小企業を応援したいと思っています。本日はお忙しいなかありがとうございます。



高精度な測定機を使った、ミクロン単位での確認作業



本社 鑄造工場

