

第70回

会社訪問



株式会社チノー

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 荻谷 高夫

所在地：〒173-8632 東京都板橋区熊野町32-8

TEL：03-3956-2111 FAX：03-3956-6762

設立：1936年（昭和11年）8月1日

資本金：42億9,200万円

従業員：545名

営業所：東京営業所・大宮営業所・大阪営業所・名古屋営業所など全21カ所

事業内容：計測制御機器の製造・販売、計装工事など

URL：<http://www.chino.co.jp/>

（株）チノー 代表取締役社長 荻谷 高夫 氏へのインタビュー

聞き手：山口美奈子（広報委員） 白濱康彦（事務局参事）

（編集協力：クリエイティブ・レイ株）

温度計測に特化し“温度のチノー”ブランドを確立 東アジアでの海外展開も軌道に乗る

— 御社は「計測制御機器の製造・販売等」を主な業務としているとのことですが、具体的に事業内容をお教えいただけますでしょうか。

当社の得意分野は温度計測で、長年「温度のチノー」として評価をいただいております。計測器でも、特に工業用計測器が中心で、温度の計測、制御、監視の領域でさまざまな製品を自社で開発し、自社ブランドとして販売しています。

具体的には、例えば記録計、調節計、センサー、データロガー、サイリスタレギュレーター、放射温度計、熱画像計測装置、成分計、水分計、厚さ計などを扱っています。

— ホームページなどを拝見すると、数多くの製品をラインナップされていますね。

私たちには幅広いレパートリーの製品を作り続けようという思いがあります。最先端の技術を持った機器を作るのはもちろんですが、紙で記録する記録

計や、紙とデジタルデータをあわせて使えるハイブリッドの記録計なども手がけています。

確かに、紙の記録計の需要は減ってきてはいますが、なくなることはないように思います。それとメカニカルなものには数多くの細かいノウハウが詰まっています。時計を正確に動かす、どのような湿度であっても紙をきちんと折り畳む、インクはかすれない等々、非常に高い技術です。

エレクトロニクスの塊のような機器は、電子部品を買い、そのまま新興国に持って行って作ることができますが、メカニカルな機器はそう簡単にはいきません。それを考えると、これまでに培ってきた技術も大切に、それに加えて、幅広い



放射線量環境モニタ
放射線量・温度・相対湿度・CO₂濃度を高精度に計測・記録・表示します。

レパートリーの製品を出し、全体のマスを広げて販売につなげる。このように思っております。

なお最近、放射線量の測定器を開発しました。この計測器は放射線量の他、温度、湿度、二酸化炭素濃度なども組み込むことができ、そして測定データを記録するものです。福島での原発事故以後、放射線量計のニーズが高まっていますが、高額であったり、正しく計測できない機器まで出回っているというのを聞き、計測器メーカーとしてできることをしたいと商品化しました。

— 御社の会社設立は1936年（昭和11年）とありますが、ご存知の範囲で当時の様子などをお聞かせいただけますか。

当社の前身である千野製作所の個人企業としての創業は、実は大正2年で、それから数えると100年近くが経ちます。昭和11年は株式会社となった年で、それを起点とし、昨年は75周年ということで祝賀会なども開催しました。

業務内容は、戦前は理科学機器を扱っていたようです。御徒町に工場があったのですが、関東大震災ですべて焼失してしまいました。そしてゼロから再スタートをし、10年ほど経って株式会社となりました。その後、戦争によって再びゼロになってしまったわけですが、そこで組織を再編し、会社をいくつかに分け、当社は計測器に特化したということです。

戦後は、ご存知のように社会インフラの整備が進む中、鉄、セメント、ガラスが大量に使われました。それらの製造には温度制御が必要になります。以前は大学などの学術的な需要が多かったのですが、そこから工業用が大きく伸びました。



昭和11年8月 創業当時の社屋



昭和初期の
記録計、光高温計



2011年11月25日
ザ・プリンスパークタワー東京にて
創立75周年記念祝賀会を
挙げる。



ご挨拶をされる荻谷社長

— 創立75周年として、昨年は何か記念のイベントなどを開かれたのですか。

昨年は東日本大震災の自粛ムードもあったため、決起集会となる内輪の祝賀会のみを開きました。しかし開催してみると、会場には国内外のグループ会社やOB社員など約1000名が集まり、そこから発せられる熱気とエネルギーには圧倒されるようなパワーを感じました。また、集まった人々も国内外にこんなにも多くの仲間がいるのかと強い連帯感を実感したことと思います。

— 御社は海外展開も積極的に進められているようですね。

中国に2ヵ所と、韓国、台湾にそれぞれ合弁会社、インドそしてアメリカに100%の子会社があります。東アジアでは日本の技術をコアにした製品づくりを行っていますが、この数年は東アジアの拠点の再編成にも取り組んできました。

当社もサブプライム問題やリーマンショック、それに続く世界同時不況などによって大変な思いをしましたが、海外を含めたグループ全体で徹底的な構造改革を行ってきた結果がここへきて出てきており、業績も計画通りの数字を達成することができました。



チノ・インドヤ本社（インド・ムンバイ）



Automation 2010年 チノ・インドヤ 展示会風景



生産工場で製品管理をする日本人スタッフ

— インドの会社は合併会社を子会社化したと伺いましたが、それにはどのような理由があったのでしょうか。

インドの子会社は、元は10数年前から合併会社として生産と販売を行っていたのですが、この形ではなかなか難しく、直接やろうということで子会社化しました。今は日本から社長を送り、直接生産と販売を行っています。

私たちのインド進出はかなり早く、経済産業省のインド進出企業のリストでは55番目となっています。現在では、そのリストには700社ぐらいの企業が載っています。

— インドでは今後の経済発展や市場の拡大などが期待されることと思いますが、この点はどう見ておられるのでしょうか。

経済発展を予感させる国ではありますが、インド進出はなかなか大変です。私たちは現地企業のインフラが残っているところからのスタートだったので、この点は良かったと思っています。子会社化に当たり、生産工場をリニューアルして、私たちの得意な記録計を作っていますが、今年度はそれをさらに拡大していこうと計画しています。

もし、これがゼロからの進出だったら、かなり大変であつたらうと思われます。インド進出を考えているという大企業の方々と話をする機会があつたのですが、私たちの子会社をさして、「インドの中に拠点が10カ所もあり、いいですね」と言われたこと

がありました。

今のインドを見ると、私たちが上海に工場を作つた頃の中国に似ているという印象を受けます。当時の上海はまだ男性は人民服、女性は断髪で化粧もしていないという感じでした。それが今では最先端です。インドもかなり大きな開発が進んでいますが、まだ広く行き渡ってはいません。今後のインフラ整備だけでも膨大なものになるでしょう。日本のかつての高度成長期の雰囲気があります。

— 今後の海外展開はどのような方針で進められるのでしょうか。

私は今、グローバル戦略本部長も兼ねており、それであちこちを駆け回っています。当面は、勢いのある東アジアの需要をどう捕捉するかを考えていきますが、もちろん国内での特長あるモノづくりも大切です。国内でコアな技術を磨いて、それによるモノづくりのノウハウをパッケージにし、アジアに持っていく。そうすれば、当面は円高も関税も大きな障壁ではなくなります。

— 御社の経営理念や基本方針などをお聞かせいただけますか。

よく言っているキーワードの1つに「全体最適」という言葉があります。全社員、そしてグループ企業も含め、会社の特長をいかに活かせるかを考えてほしいというものです。この方針のもと、ここ数年



中国 有限公司 千野測控設備風景と外観

間、事業所および子会社の分担を明確にしてグループの再編を行ってきました。

また、当社には「特長・信頼・連帯」という基本理念があります。私も昭和43年に入社した頃から叩き込まれているのですが、この10年ほど、その良さを強く実感し、これらの言葉を取り上げています。シンプルな言葉ですが、これを考えた先輩方は大したものだと思います。

やはり、企業の原点は人でしかありません。技術は発展していくもので、それを次へとつなぐのも、リニューアルしていくのも、人です。それと、計測器はあくまで手段であり、私たちの真の目的は社会に資することです。手段はその時々によって変化します。したがって、経営者は企業の大切な目的を示せば、あれこれと細かく定義する必要はないのだらうと思います。

— そのほか、個人的にモットーにされていることや好きな言葉などがあれば、お聞かせいただけますか。

立派なことは言えませんが、「今が大切」という言葉があります。入った大学にこの言葉が書かれた額が掲げられていました。当時は利那主義ではないかと思ったのですが、仕事をするうちにその意味するところが分かってきました。今あることは過去の結果であり、今できることを徹底的にやっていくことしかない。それが次につながっていく。これが今では、信念になっています。

— 当協会に対してご意見やご要望などがありましたら、一言お願いいたします。

科学機器協会は会員である経営者同士の結束が強くと、それは素晴らしい点だと思います。今は国際競争の時代でもあり、国内でシェアを奪い合っているより、手を結ぶところは手を結び、より大きな目標に向かって進んでいく方が良いように思います。科学機器協会は、そういうつながりを持ったり、出会いの場を提供している組織ではないでしょうか。

話はそれですが、今、私は当社を含めた4つの会社の経営者と社長会を開いており、4社でできるビジネスを考えようと話し合っているところです。それぞれの会社の得意分野を活かしてシステムを作っていくと、大きなプラントメーカーとはひと味違うものができるはずですよ。

東アジアなどへ出て行くと、そのように中小の企業が協力して作ったものが生きてくるように感じます。大きなプロジェクトは大きな企業や組織が手がけることになるかもしれませんが、ローカルなどでも様々なニーズがあり、それを拾っていくと、かなりのビジネスチャンスが広がっていくと思います。

休日は山形へ行き 山歩きと温泉でリフレッシュ

私は当社を一度退社し、山形チノーというグループ会社を立ち上げるため、15年ほど山形にいました。そのため家が向こうにあり、休日は山形で過ごしています。趣味としては山歩きが好きで、家から車に乗って気の向くところに行き、3~4時間、山歩きをする。そして帰りにはその近くにある温泉につかる。こうした週末の過ごし方が今の一番のリフレッシュ法になっています。休日でも家にいるとついつい仕事のことを考えてしまいますが、これが山に登ると仕事のことを思い浮かべなくなる点も良いですよ。

