

経営資料

No.170 会社訪問

代表取締役 今野 浩好 氏



株式会社今野製作所

会社プロフィール
 代表者：代表取締役 今野浩好
 本社：〒123-0873 東京都足立区扇 1-22-4
 TEL：03-3890-3406 FAX：03-3856-1740
 神明事業所：〒121-0057 東京都足立区神明南 2-16-19
 創業：1961年4月
 設立：1969年10月
 資本金：3,020万円
 従業員：40名
 事業内容：[油圧機器事業] イーグル油圧爪つきジャッキ、油圧機器設計製作。重量物の持ち上げ・移動・位置合わせの改善。
 [板金加工事業] クリーン環境のステンレス器具・備品のオーダーメイドサービス、研究開発機器・装置など、理化学機器全般。
 その他、多様な分野（理化学、工学、海洋開発、農業、福祉等）の研究開発における、専用器具・治具の個別製作。
 URL：https://www.konno-s.co.jp

聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株

今野製作所 「イーグル」油圧ジャッキで国内外の現場を支える
 理化学の個別ニーズにも高度な板金加工技術で挑戦

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社には2つの大きな事業があります。1つ目がイーグルというブランドの「油圧機器事業」です。1976年に、他にはない唯一無二の油圧爪つきジャッキを製造して以来、50年近く日本国内だけでなく、海外の現場でも使われています。また、ドイツをはじめ海外のメーカーとパートナーシップを結んでいます。

2つ目は、「板金加工事業」で、こちらは創業から62年の流れをくんでいます。この板金加工を理化学関係の業界を中心に行ってきて、個別に様々なご要望にも応じ、言わばオーダーメイドで対応してまいりました。

1つ目の主力事業、油圧機器の特長をお聞かせください。

油圧の力で重いものを持ち上げるジャッキで、製造工場への設備機械の設置作業やプラントメンテナンスの現場などで、大型機械の持ち上げ、移動、設置などに使われます。

また、手動で大きな出力が得られるポータブルな油圧ジャッキの特長を活かして、小型の試験装置、プレス機などを製造する機器メーカー様に機械要素部品としての油圧機器のご提供もしています。油圧ジャッキ以外にも重量物専用の搬送用ローラー、油圧ポンプ等の関連製品を手がけています。

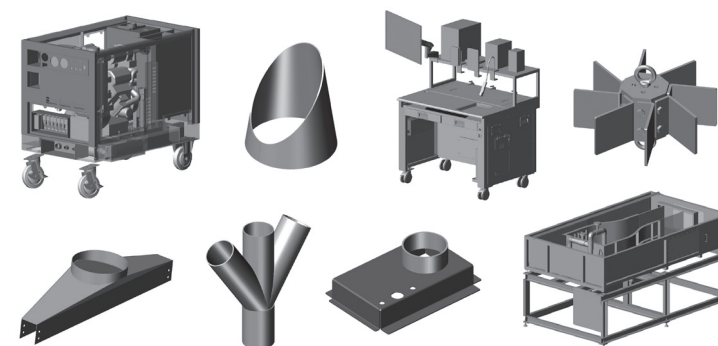
使用事例としては、半導体製造装置の据付けなど製造工場でご利用いただいている以外にも、例えば鉄道関連では北陸新幹線の建設現場、渋谷駅の山手線ホーム付け替えの大改造工事現場などで使用されました。特に北陸新幹線関係では、レールの最終調整で高さや幅をびったり微調整する作業用に特注オーダーをいただきました。それまで人力作業だったものを、ご要望をいただいて設計製作した専用ジャッキを使って作業したところ、生産性が約30%向上したとのことで、大変高い評価をいただきました。めずらしいところでは、お城やお寺など重要文化財の大規模な改修工事や、宮大工さんにも使っていただいています。その他、病院へのMRI等の設置作業でも使われていたりします。

2つ目の主力事業、板金加工についてお聞かせください。

弊社が行ってきた理化学業界での板金加工は、一般的な形と少し違うと思います。というのは、発注の際に図面がないことがとても多いのです。例えば、昔海外で買った機器が古くなったので同じものを作って欲しいとか、その他のご要望やイメージを口頭やかんたんな図で聞くようなことです。その情報を基に、弊社で図面を描いて加工するという形がほとんどなのです。

経営資料

板金オーダー.com



具体的に、どのような製品を作るのでしょうか。

本当に色々で、流体実験に使う小さな流れるプールのような実験装置、実験動物を入れておくケージ、マウスの解体作業台、風洞実験装置の筐体、海洋研究のために海中で使用される機材など様々です。バイオやライフサイエンス関連の研究で使用されるグローブボックスは主に少し特殊なステンレス製の機密性が高いものを受託製作しています。一般的な作業台のようなものでも「研究しやすいように、市販のカatalogにないものをつくりたい」「サイズを現場に合わせてつくりたい」といったご要望にお応えしており、ニッポンの研究をものづくりで支える仕事と誇らしく思っているところです。

協会会員でもある株式会社スギヤマゲンさんには、創業の頃からずっとお世話になっており、良くいただいています。

創業当時のことをお聞かせください。

1961年に父が創業しました。父は福島県相馬郡新地町で生まれ、中学卒業後に上京して理化学機器製造工場に10年勤め、独立しています。独立後は家内製手工業そのもので、東京都北区西ヶ原で四畳半ひと間のアパートに作業場が隣接していた形です。作っていたのは、ふるい、葉さじ、計量スプーンなど、今はデジタルになったので使われませんが、大小さまざまなものを作り揃え、薬の調合に使われていたわけです。

独立して数年後に足立区に引っ越し、そこでは肺活量計を作っていました。フウと吹くと、グルッと針が回るタイプのもので、当時は真ちゅうで、金切りハサミで切って、ハンダ付けやロウ付けするなど、手作業で作っていました。

この頃から2つの系統に仕事が分かれていきました。

EAGLE



1つが荷役運搬機器の修理業です。造船が盛んな頃で「チェーンブロック」という重いものを吊り上げる道具ですが、その定期点検とオーバーホールの仕事をはじめました。さまざまなご縁で、この仕事が後に油圧爪つきジャッキ開発へとつながります。社員数10名程度の町工場がつくったオリジナル商品でしたが、納品した現場の方が、「これで作業効率があがる。これが必要な人は全国にいる」と言われたことで、背中を押されたこともあったようです。

もう1つが板金加工業です。大変腕のいいものづくり職人がお客様の要望に応じて、板金加工のワザを駆使して形にしました。この頃に新しい素材としてステンレスが普及してきましたが、当時はまだ加工が難しいとされていました。医療・理化学機器分野からスタートして濾過装置の産業用フィルタの部品等、徐々に一般産業機械分野にもお客様の幅が広がりました。油圧機器と板金加工という2つの分野はまったく異なる事業ではありますが、いずれも創業当時のお客様の「ほしい」を「かたち」にするDNAを引き継ぎ、時代のニーズに応じて変化をしていきながら今に至っています。

今野社長が就任したのはいつ頃になりますか。

私は2004年に社長に就任、それを機に父は会長になりました。86歳の今も元気で、故郷であり、工場がある福島県で暮らしています。製造拠点は3か所あり、本社の東京工場、足立区神明の神明事業所、そして福島工場です。最も新しい神明事業所は「イーグル」と板金加工、両方の事業の研究機能も集約した形となっています。

事業の研究機能を集約した形を教えてくださいませんか。

イーグルの新製品開発、改良のための性能評価試験、

経営資料

生産性向上のための生産技術開発、特注品の設計製作等を行っています。そのほかに“他社や地域と一緒に取り組みむ連携拠点”にもなっています。

2021年には東京都産業技術研究センターの公募型共同研究事業として、デジタル化による溶接技術の見える化に取り組みました。熟練職人の手作業による溶接作業をモーションキャプチャ等のデータを用いて解析し、技能継承・人材の育成に活かそうという取り組みです。

意義深い取り組みだと感じます。これまで今野社長が経営者として、困難を感じた事がありましたら、お聞かせください。

困難は、次から次へと変わった社会の外部環境です。

私は1996年に入社しました。バブルが崩壊して数年たった頃ですが、たまたま特定の受注案件に恵まれたおかげでバブル崩壊の影響をそれほど感じずにいました。ところが弊社製品の需要が減少していることが徐々に明らかになり、入社4年後には、売上は4割近く落ち、赤字に転落したのです。

そこから2004年に42歳で社長になるわけですが、その前後で色々策を打つことで、順調に延ばして過去最高益なども出せるようになっていきました。入社当時は売上が4億前後だったのが、6億、7億程度に伸ばせました。しかし2008年にリーマン・ショックが起きて、あっという間に年度では売上げが45%ほど落ちました。もう大変な衝撃でした。それでも何とか頑張っていると、今度は2011年に東日本大震災がありました。弊社の福島工場は、津波の直接の被害は逃れましたが、地震で配管や壁などが壊れ、色々な被害が出てしまいました。とはいえ周囲の甚大な被害に比べれば、まだ良かったほうではありますが、この時は本当に会社が一丸となって奮闘した形です。

そういう中で、何とかリーマン・ショックの前よりも良い業績が挙げられるようになってきたかなというところで、新型コロナウイルスの流行が来てしまいました。こういった形で、上がろうとすると外部からの大きな出来事があり、また立て直すという事を繰り返してきました。

やはり製造業と密接に関わっているの、外部の影響は大きいんですね。

特にイーグルをはじめ油圧機器事業は設備投資と連動します。そういう状況が続く中、弊社も事業のスタイルを見直し、変えていかなければなりません。「量産は得意ではないけど

も、お客様が必要とされるものを1品ずつ丁寧に作ってきたことが弊社の強みだ」ということが分かり、原点回帰をする大切さを感じました。そして、若い世代の社員が、単に言われたものを作るだけではなく、技術的な目で見て、設計力を伸ばして、お客様ごとに個別に要望をうかがってものを作る受注設計生産型のものづくりにシフトしてきました。

“お客様が欲しいと言われたものに、工夫を加えて作って答える”という点をもっと積極的に行うような、研究開発支援のもの作り、それが私たちのミッションになるのではないかと力を入れてきたわけです。

コロナ禍の中では、御社の事業はいかがでしたでしょうか。

コロナ禍では、やはり当社の油圧機器事業の受注は冷え込みました。先行き不透明な中で特別融資も受けるなど危機に備えていたのですが、一転、想定外の大幅な受注増となったのです。それはまさに理化学分野からのワクチン接種関連のオーダーでした。10年以上前から製造を担当させてもらっていた板金部品だったのですが、普段なら100個程度の数だったのが、ごく短期間に数万個単位で納めなければなりません。お客様、材料仕入先、共同研究仲間の工場、全社員が一丸となってやりきることができました。

そうした皆さんの頑張りのおかげで、ワクチン接種が可能になったわけですね。

このように、とても予想は出来ない変化が次々とあった中で「お客様とのつながり」「チームで仕事すること」「助け合うこと」の大切さを痛感しました。

色々な事は予期せず起きてしまうのですが、結局助け合い精神のようなものが自分たちを支えてくれますし、助け合いが出来ることが「仕事出来る」ということなのだと思います。そういう思いから「力を合わせる力がある」ということを会社のキャッチフレーズにしています。

現在の課題や今後の事業目標をお聞かせください。

一番の課題はやはり人材育成です。

弊社は幸いなことに、「製造業の会社としては若い世代が多い方だ」と、外部の方から言っただけです。しかし、10年前は若手だった社員も年を重ねていくので、次の世代を育てる必要があるわけで、採用活動を懸命にやっています。今では、ものづくりは細分化されています。生産管

経営資料

そのチカラをもっと付けようとしています。ちなみに、東京の技術者は福島工場の色々な面の改善を担うスタッフでもあるので、福島によく出張します。

今野社長の個人的なことも伺わせてください。尊敬する人物、座右の銘などがありましたらお聞かせください。

「一隅を照らす」という言葉が好きです。世の中の自分の役割等は、ほんのちょっとひとつの角を照らすことに過ぎないけど、そこで何かをしっかりとやるんだ、という考え方は自分にしっくり来ます。

また、歴史上の人物はあまり詳しくありませんが、西郷隆盛が残した言葉は、敬意を抱くところを多々感じます。

休日を楽しんでいる趣味などはございますか。

1年ほど前から、学生時代に楽しんでいたギターをまたやり出しています。大学時代に「モダンジャズ研究会」というサークルでギターを弾いていました。大先輩にはタレントのタモリさんがいたり、有名プロミュージシャンも多く輩出している歴史あるジャズサークルです。プロになったもの、アマチュアで音楽を楽しむもの様々ですが、当時の仲間が還暦前後になってまたよく会うようになりました。当時の思い出を語りながら、ジャムセッションなどで一緒に演奏する機会もあり、楽しんでいるところです。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

弊社は創業以来、理化学業界にある意味ずっとお世話になってきました。これまで弊社は色々な団体に入っていないのですが、不慣れながら参加させていただきました。

理、設計、曲げ加工、溶接など工程毎に分業していることが多いのですが、昔は単に腕がいいだけでなく、お客さんとも接しながら、ものづくりの工程全般をまとめあげられる、“総合力あるマイスター”がいました。ある意味、原点回帰が必要だと思っています。アナログとデジタル、理論と実践を兼ね備えた、次世代型のマイスター育成を目指しています。

また、お客様にもっと知っていただく努力が必要です。ウェブサイトを今、大幅に刷新する作業を進めていて、今回のような取材も大変ありがたく思っています。

そして先ほど触れた、「チームの大切さ」は精神論だけではなく、それを実現する仕組みとしてデジタル化に力を入れています。拠点間で情報を共有し、離れていても一緒に仕事ができる体制です。営業の引き合い、設計、生産管理など、全ての業務が繋がっていて、情報の共有・受け渡しがスムーズに出来てないといけないわけです。その仕組み作りには大学の先生に入っていたら、自社で開発しています。

離れた拠点で情報や案件を共有して一緒に仕事が進められているんですね。これはものづくりの企業としては、新しいように感じます。

弊社は12年前から、データ連携の専門家の先生に入ってもらって整えてきたのですが、「中小企業ではなかなかここまで出来ている例は少ない」ということで、例えば経産省の方なども見学に来られたこともあります。

こういった設計・技術などを、人を中心にして連携することで、作りやすさやコスト削減の面も、案件のスタートから一緒に行うことが出来ます。それにより、発注を受けても、より良いと言っただけのものができるようになると思っています。



神明事業所スタッフと今野社長(前列右から3番目)



デジタルとアナログが融合したもののづくりの現場