

経営資料

み出しています。そして、大手企業があまり手掛けないニッチなニーズに対してひとつひとつ丁寧に対応し、製品開発を通したお客様の課題解決に一生懸命取り組んできたことも、現在の強みとなっていると思います。

ポンプ関連と精機関連の売上割合をお聞かせください。
大崎 今は約8割がポンプで、残りの2割が精密機器や精密加工関係です。この割合も時代の流れで増減し、何度となく大きな環境変化に遭遇してきましたが、常に製造業の原点である品質向上、納期厳守、コスト削減に立ち返ることで乗り越えてまいりました。これからもその姿勢は決して変えることはありません。

創業からこれまでの歩みをお聞かせください。
大崎 創業は1946年8月です。創業者は私の父で戦前ニコンに勤務していましたが、終戦でニコンの組織が大きく変わり、父は敗戦から1年後に弊社を創業しました。最初は二国機械工業株式会社という名前で、従業員は父を含めて3人だったそうです。ニコンとは創業から現在に至るまで、非常にありがたい関係を築いてきました。最初は光学関係の投影機や測量機の注文を受け、製造していたと聞いていますが、その後、扱う内容は大きく変わっていきました。

ポンプを手掛けるようになったきっかけをお聞かせください。
大崎 創業後間もなく朝鮮動乱に伴う好景気があったのですが、やがて嘘のようにバタッと光学関係の注文がなくなったそうです。そんな時、仕事がなくして暇をしている従業員がポンプを修理しているのを見て「水と空気は人間の生活になくてはならない」と感じポンプ製造を始めたと聞いています。その見立ては的をえていて、どんな時代になっても新たな用途には新しいポンプが必要とされてきました。ポンプ事業を始めるにあたり、普通ならばその技術に精通している人を採用して進めるのですが、父親は自ら見様見真似で始めたのです。秋葉原や麻布や上野でポンプを買い漁ってきてバラして仕組みを調べ、研究を重ね、今度は自分で作った物を店に持って行き、買ってもらっていたそうです。戦後の電化生活が始まる前後のことです。私は73歳になりますが、小さな頃近所の家では朝主婦が井戸水をバケツに貯めて使用していました。それが蛇口が変わっていく過渡期には、家庭用のポンプに大きな需要がありました。しか

しほどなくして大手家電メーカーが参入したため、家庭用ポンプから撤退し産業用のポンプに舵を切りました。その中でも大手が手掛けないようなニッチなニーズに、ひとつひとつ、技術力で応え、その積み重ねで今に至ります。

光学関係やカメラの方はどうだったのでしょうか。
大崎 当初は売上げの柱を担っていたわけですが、私が入社した40年程前の1980年代頃には、既にカメラ関係は勢いを失くして、一眼レフ不況とまで言われていました。しかし一方で半導体分野が活況を呈してきて、一時期、ニコンやキャノンは半導体分野で世界をリードする存在でしたので、その関連の注文が増えました。2000年前後は山や谷がありながらで、半導体関連は山の時は売れに売れますが、谷の時との落差がすごく大きかったです。

色々なハイテク産業は、例えば今隆盛の半導体にしても、時流によって浮き沈みがあります。ブームが去ると全く見向きもされないようになったテクノロジーもありましたし、そこで生まれていた仕事も一気になくなります。

私を感じてきたのは、そうした事に追われるより、いつの時代も必要とされるポンプを主としていく方が、いっぺんに大きな儲けが発生したりはしませんが、健全なように感じていました。また、そうした安定した業界でより良いものを追求していくことにやりがいを感じました。何が必要とされるか、考えてアイデアを出していくというのはとても面白いです。

歩みの中で競合が多々あったと思うのですが、その中で選ばれてきたのは、やはり技術力の強みでしょうか。
大崎 繰り返しになりますが、ニッチなニーズに一生懸命に応えてきて、また、そのニーズを探してきたということが今のニクニを作っています。時代と共にポンプのニーズも変わりますが、その中で「とにかく良い物を作る」というのが一貫して、父から今も受け継がれています。途中、安値のポンプと競合した事もありましたが、弊社は品質を落とさない事を貫いていました。結局それが強みになってきました。ポンプが欲しいお客様がいた場合、評判がいいポンプを調べるとニクニのものだという事で弊社に注文が入ると、良い循環が出来てきたように思います。そのうちに、競合メーカーは徐々に消えていきました。

またポンプは、1度買っていただく、お客様との付き合いは非常に長いのです。一式を買い替えるわけではなくても、

経営資料

部品を交換したりして10年、20年など長いお付き合いになる事もあります。お客様の中にはメンテナンスをしながら50年から60年使っていただいているポンプもございます。そしてもちろん、ポンプ自体も進化してきました。より温度や圧力、液体の粘度など様々な用途に対応出来るような技術を高めてきたわけです。環境問題への意識が高まる中、省エネや廃棄物削減に貢献できるような取り組みも進めてきました。

大崎社長が経営を引き継いだのはいつ頃なのでしょう。
大崎 社長に就任したのは1997年ですが、若い頃は商社にいました。世界に羽ばたく商社マンに憧れを覚えていたのです。そこでの7年間の業務を通して、商社という立場からメーカーやお客様、流通の仕組みを見た経験は今でも非常に役立っています。先代社長でもある父が、修行に出してくれたおかげだと感じています。営業畑から始めましたが、もともと技術の方が好きで、今でもモノづくりの最前線で製品開発に取り組んでいます。今では代表をしていますが、厳しい父には「素人は黙っている」と中々認めてもらえなかったのを覚えています(笑)。

これまでに印象に残った出来事があれば、お聞かせください。
大崎 私がニクニに移る前から、荏原製作所さんの上長の方々にご交流をいただいて、世界戦略など広い視野でのお話を聞かせていただいたことが大変参考になりました。我々とは全くスケールが違う街づくり、都市づくりレベルの企業なわけですが、世界レベルの産業界リーダーと切磋琢磨する様々なお話を聞けたことは大変ありがたく、ロマンを感じました。

そしてもう1つ嬉しかった事は中小企業庁の推薦で、昨年の秋に旭日単光章の叙勲を賜りました。皇居で陛下に拝謁させていただき、大変光栄に感じました。選んでいただいたのは中小企業振興策を理解し協力したというご評価いただき、ニクニ社員全員で改めて誇りに思いました。

御社の企業理念や経営方針をお聞かせください。
大崎 企業理念は「創造性と技術革新で夢を実現する企業」です。常に自ら考えアイデアを出し、想いを入れて、スピーディーに実行する。そうする事で社会への貢献を実現できると考えています。

御社の今後の課題があればお聞かせください。
大崎 弊社は、おかげさまで渦流ポンプシェアナンバーワンになりました。逆に考えると、この分野ではこれ以上の売上拡大は難しいこととなります。ちなみに新たな分野開拓の一つとして、食品にかかわる事業を拡大していきたいと思っております。水や空気に加え、食べ物は人が生きている限り必ず必要ですが、まだまだ自動化や省人化が進んでいない分野でもあります。これからの日本の食料自給率を高める上でも、弊社の78年間の技術や製品が必ず貢献できると確信しています。

ここからは、大崎社長の個人的なことをお聞かせください。好きな言葉や、影響を受けた人物などがあれば、教えていただけますか。
大崎 好きな言葉は「おもしろおかしく」「趣味が仕事だ」です。私は、みなで楽しくやりたいです。そして影響を受けた人物というと、もう仕事で会う方々、お話をうかがった方、本当にたくさんの方に「すごいな」と思われ、誰か1人を挙げる事は難しいです。皆さんの発想力や考えは全然違って、人それぞれに尊敬するところがたくさんあります。

余暇に楽しんでいる趣味などはございますか。
大崎 こうした質問には、あえて言うならゴルフと答えています。年齢を重ねて球が飛ばなくなってしまったので、スコアを気にせず楽しみたいと思います。本音は、結局仕事が一番面白く新しい製品の開発などに日々楽しんで取り組んでいます。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。
大崎 ぜひ、協会の企業の皆様と一緒に、市場開発をしていきたいなと思います。弊社にとって理科学分野は全くの未開分野で、様々な研究開発に魅力を感じています。我々の渦流ポンプよりさらに小さなポンプや、高効率の混合攪拌が行える機器、小型の脱気脱泡装置、小型の高真空発生装置などでお役に立てればと思っています。今は手探り状態ですが、色々な細かなニーズにお応えしたいと思っています。また展示会なども積極的に参加していく予定です。ご意見やご要望がありましたら是非ご相談ください。