熟練の技 金型マスター

広い視野で技術力発揮

中村製作所 荒井 和人さん

中村製作所の荒井和人取締役（金型開発担当）は入社以来、一貫して金型開発に携わっている。金型の設計を数年間経験した後、製造の最前線で技術を磨いた。現在では同社の金型開発部門のトップとして活躍中だ。

実績のある荒井氏が金型マスターに認定されるのは必然のようだが、実際は「何かの資格のように、それを目指して頑張ろうという意識はなかった」と笑う。ただしエントリーする上では社内の信頼が必要。宮原友保会長からの推薦もあり応募することになったが、それは長年積み重ねた技術や知見の賜物だ。

実績は十分であるものの、マスターは金型技術を熟知していることだけでなく、リーダーシップや経営分野にも携わることなど高い要求があり「自分で大丈夫だろうか」と自問することもあった。

社内外で重責を担う一方、その過程で得たものも大きかった。マスターに認定されるまでに参加した講習会では、初めて触れる内容もあり「特に海外に目を向けることを強く意識するようになった」という。そこには日本金型工業会学術顧問で金型アカデミー講師の横田悦二郎氏の存在が大きく影響している。

海外の金型事情にも精通している横田氏の指導を受ける中で、荒井氏は「もっと広い視野を持って取り組まなければならない」と強く思うようになった。同社も海外との取引が増えてきており、その経験は今でも生きている。

同社は金属塑性加工を主力事業とし、その独創的な精密技術はさまざまな製品に活用されている。従来のプレス加工を超えた革新的な14の工法は「ナカムラマジック」として産業界に貢献。ここでも金型技術は重要な位置付けにあり同社の製品づくりを支えている。

その開発ＤＮＡは脈々と受け継がれている。同社の金型製造は基本的には製作から製品サンプルの出荷までを一人で行うシステム。これが同社の人材が幅広い経験によってマルチな能力を身につけ、これまでにない発想やアイデアで新たな価値を生み出す原動力でもある。荒井氏自身も「このスタイルが自分には合っていた」と語り、一つのことを専門的に行う仕事なら「長続きしなかったかもしれない」と振り返る。設計と製造の両方を経験できたことも大きな財産になった。

現在は次世代の育成にも力を注ぐ。荒井氏は「考える力を身につけてほしい」と語り、「失敗も重要だ」とあえて答えは言わない。言葉や資料だけで指導することもできるが、実際に金型に触れて経験させるようにしている。

今後は先代から積み重ねてきた技術を、経験値だけでなくデジタルデータとして残す作業を進めて若い世代に伝えていく考えだ。

宮原会長は「目標とされる人材になれ」と荒井氏に期待を寄せる。荒井氏は「そうなるにはまだまだ成長しなければならない」と自らを奮い立たせた。立場上、社内のいろいろな所に顔を出しながらも軸足を金型に定め、歩みを進めていく。

■企業メモ ▽事業内容＝金属塑性加工事業▽所在地＝長野県箕輪町▽会長兼社長＝宮原友保▽電話＝０２６５・７９・３８８０▽資本金＝７５００万円▽従業員数＝54人▽設立＝１９６８年10月１日

営業職として工程俯瞰

小出製作所 立花 修基さん

小出製作所の立花修基業務企画部営業課長は、シニア金型マスターでは珍しい営業職。主力とするシリンダーブロックのアルミダイカスト金型を設計から納品まで全行程把握し、顧客と製造現場の橋渡し役を担う。

シニア金型マスターは優れた技能・技術に加えて、正しい知見と製造現場を統率できるリーダーシップを持つ人材が認定される。切削加工の経験を持たない立花課長が認定されたのは、設計に造詣が深い営業職として工程全体を俯瞰する視座や、豊富な経験と知識に裏打ちされたコミュニケーション能力などによるところが大きい。

立花課長は新卒で金型業界に入って以来18年間、金型一筋。もともと金型の知識はなかったが、漠然と自動車関係の仕事に就きたいと考えて同業界に入り、金型の奥深さにはまっていった。1社目の企業で設計職、営業職を経て、小出製作所へ転職後も同じ経歴をたどった。立花課長は「設計を経験すると、ものがよくわかっている営業として顧客から重宝される」と実感を込めて語る。

一番良い金型とは何かと考える時、まず顧客の存在が頭に浮かぶ。「顧客の環境や設備をふまえた上で目的に沿った金型を作る。これが難しく、面白い」（立花課長）と目を輝かせる。金型は使い方によって寿命が変わるが、まめにメンテナンスして15万ショットまで持たせる顧客もいれば、8万ショットで廃棄する顧客もいるという。それぞれの用途と使い方に合わせて強度を設定すれば、コストパフォーマンスに優れた金型が提案できる。

そのためには「顧客の工場をしっかり見て仲良くなることが大事」（同）と強調する。近年はＥＶ化をはじめ大きな変化の渦中にあって設計変更のケースが増えているが、可能な限り現場に足を運び、金型を見ながら顧客と調整を進める。

また社内でも密なコミュニケーションを心がける。設計職時代は金型加工の現場に足しげく通い、時に怒られながら設計への意見をもらった。加工しやすさはコストに直結するため一番型でどれだけ加工しやすく設計できるかが勝負だという。

同社は金型メーカーだが、アルミダイカスト鋳造分野にも一歩踏み込んだ知識を持つのが強み。鋳造解析ソフトによる湯流れシミュレーションのほか、他社に設備を借りて鋳造試作まで行う。立花課長は同社で経験を積む中で金型と鋳造、二つの分野にまたがる豊富な知識を蓄えてきた。また現在は、ＥＶ車の部品やアルミの車体フレームといった金型の試作も積極的に受けており、新たな分野のノウハウを着々と積み上げている。

今後は金型メーカーの淘汰（とうた）が進む中、業界全体でもうかる体制を作るのが目標だ。その結果、業界の人気が上昇し人材が集まるのを期待する。「金額のたたき合いで勝ち残っても将来は見えない。付加価値の高いものを作り、金型業界全体で金型の価値そのものを上げていきたい」（同）と決意を語る。

■企業メモ ▽事業内容＝ダイカスト用、鋳造用金型の設計・製作▽所在地＝静岡県磐田市▽社長＝小出悟▽電話＝０５３８・３７・１１４７▽資本金＝１５６０万円▽従業員数＝80人▽設立＝１９７２年３月１日

無断転載・複写禁止©㈱日刊工業新聞社