

七十七ニュービジネス助成金受賞

第12回(平成21年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社アルファ

代表取締役 山口 道也 氏



次世代最先端金型技術「 α ICモールド」の導入など独自技術を結集し、「放電加工」において高精度の精密金型づくりを実現

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から株式会社アルファを訪ねました。当社は、精密プラスチック小型部品等を主体とした金型加工メーカーとして創業。以来、「独自のモノづくり」にこだわり創意工夫を続け、現在では大手企業からの多様なニーズに対応する有力金型メーカーへと成長しました。当社の山口社長に、今日に至るまでの経緯や今後の事業展開などについてお伺いしました。

α = 「未知数」を求めて

——七十七ニュービジネス助成金を受賞されたご感想をお願いします。

当社の技術力を評価していただき、率直に非常に嬉しく思っています。助成金については、開発費用に充てるなど有効に活用しています。

当社は、専門誌に掲載されるなど金型業界においては浸透してきていますが、今回の受賞を機に他の業界でも幅広く当社の知名度が高まることを期待しています。

——創業当初の経緯をお聞かせください。

平成1年に金型加工メーカーとして創業しました。私は、前職では自動機の製作などに従事していましたが、独創的な発想を追求できる金属加工の奥深さに魅せられ、精密金型製造で事業をスタートさせました。独立することによって、自分の技術力に対して明確な評価がなされ、また更なる技術力の向上を目指し挑戦したいという思いが強くなり、創業を決意しました。

アルファはギリシャ文字の「 α 」からとったもので、「未知数」という意味があります。技術の進歩は、自分自身の中で満足してしまったその瞬間に止まってしまいます。技術には完成形というものはなく、常に進歩し続けるという意味を込めて「アルフ

会社概要

住 所：仙台市太白区柳生七丁目22-2

設 立：平成1年

資 本 金：98百万円

事業内容：精密金型製造

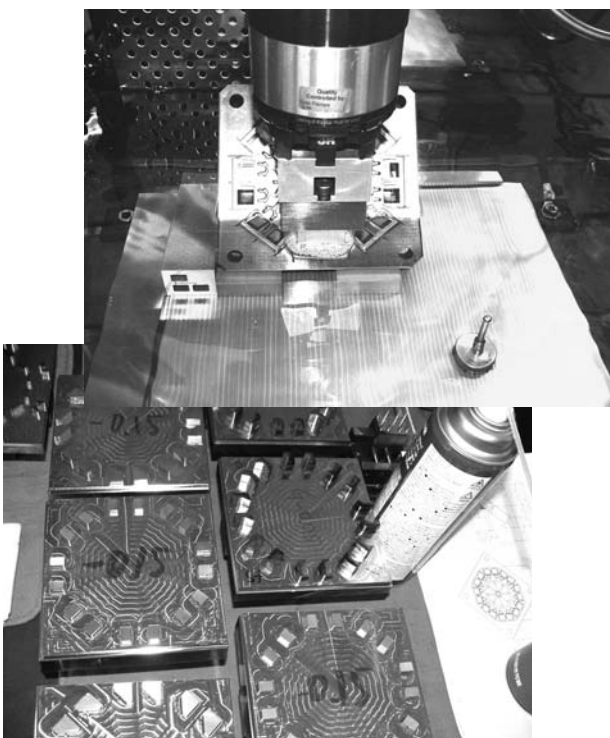
電 話：022 (242) 3641

ァ」という社名にしました。当社には、ウィズ、ライブ、エッチ、フェイスという4つの事業所があります。もう一つ事業所を作り、それらの事業所名を並べるとある文章が完成します。同時に、設立当初から描いていた事業計画を達成することになります。

——起業してどのようなことに苦労されましたか。

設立に際しては、明確な目標・ビジョンを掲げ、また、財務・税務など経営に関し必要とされる勉強をしました。しかしながら、不思議なことに受注先（お客様）については、なぜかすっぽりと頭から抜けていました。幸いにも、設立後すぐに口コミなどにより様々な業種のお客様から注文をいただいたので、非常に助かりました。

起業してから一番苦労した点は、やはり資金面でしょうか。事業実績が乏しいことから、金融機関などでの手形の現金化も困難で、正直眠れないくらい悩みましたね。受注量や技術面に関していえば、それほど困ったことはないですね。



金型の形成工程

社是は「前心」

——事業内容について教えてください。

当社では、精密プラスチックの金型設計・製作・販売を行っており、超精密分野を手がけています。当社で最初に手がけた製品は、メディア関連の製品で、その後自動車関連の製品の取扱いなどを順次拡大していきました。現在の事業内容を大きく分けると、医療機器関連事業、メディア関連事業、自動車関連事業、カメラ・時計などの電子デバイス関連事業になります。

事業割合は、その時々を経済・社会情勢によって大きく左右されます。受注状況は各産業の景気変動の影響を受けますが、当社は幅広い業種からの受注があるため、極端な落ち込みを回避することが可能です。当社の強みの一つがまさにこれです。また、当社のお客様にはベース部分がしっかりとした大手メーカーが多く、開発を止めることはないため、景気による売上の変動は同業他社に比べて少ないです。

——経営理念について教えてください。

当社は、社是に「前心」を掲げています。「前心」とは、私が作った言葉で、「前進」と「前向きな心」を組み合わせたものです。「前向きな心がなければ良い製品は作れない」という意味を込めています。この「前心」という社是のもと、常識や経験則にとられない柔軟な発想と技術力の向上に挑戦し続け、独自のものづくりを推し進めています。また、常に最先端でトップレベルの水準を実践するため、オンリーワン企業として人材育成と技術ノウハウの構築を行っています。

金型メーカーにとっては、いかに高精度かつ量産効果の出る金型作りを実現できるかがカギとなります。一般的に、量産をすることで製品のバラツキが出てしまうと言われていますが、当社では、寸法公差ゼロ狙い・バラツキ無しによる高精度の金型づくりにより、製品の品質向上や短納期、安定供給に努めています。



放電コーナー

「 α I Cモールド」の導入

——放電加工について教えてください。

当社のテーマは、「放電加工を制するものは、金型を制する」です。ミクロン単位での高精度な技術力が要求される金型の形成において、放電加工は必ず必要な技術です。当社は、放電加工技術に優位性がありますが、この技術だけが優れていても金型の形成は成り立ちません。研磨加工やマシン加工などすべての加工方法において、バランス良く技術の向上を目指すことが、トップレベルの製品づくりへと繋がっています。

受注から製品完成までの流れは、まず受注確定後に仕様打合せを行い、金型の設計に進みます。その後、部品加工、部品の組立、金型形成という流れになっています。作業工程のなかでは、やはり金型の設計と放電加工の工程に時間がかかります。

——次世代金型技術の「 α I Cモールド」についてお聞かせください。

「 α I Cモールド」の一つ目の特徴は、多品種・少量生産に適している点です。金型には複数の種類があり、異なる製品を作る場合には、金型を交換する型替えの作業が必要になります。この型替え作業を無人化（自動機）により対応できるため、時間のロスを省くことができます。これがこのシステムの最大の特徴です。二つ目は、老若男女誰もが簡単にできる点です。従来、女性が金型の交換を行うこと

は、重量があるために非常に困難でしたが、このシステムを導入することで誰もが簡単にできます。三つ目に、遠隔操作が可能な点です。携帯電話への通知や遠隔操作によるトラブル対応ができ、また生産の進捗状況の確認も行うことができます。

「 α I Cモールド」の設計等はすべて私が行っています。自動機の製作に従事していた経験を活かし、当社のような少数制であっても、効率よく稼働できるよう機械の自動化に注力しています。

謙虚な姿勢をもって

——営業活動についてお聞かせください。

当社では、製品そのものが一番の営業になると考えており、営業活動はほとんど行っていません。というのも、もし当社の製品の品質等に何らかの問題があるとすれば、お客様は発注してくれないでしょう。当社では、当社を必要とし選んでくれるお客様に対して全身全霊をかけ、良い製品を作りたいと考えています。お客様が満足する製品を作れるように常に品質の追求を行っています。

また、当社は営業活動を行っていないため、売上に対してかかる交際接待費などの経費が他社と比較し、極端に少ないです。製品を作る当社と製品を発注するお客様とがお互いに協力することで、より良い製品を作っていきたいと考えています。



α I Cモールド

——人材育成についてお聞かせください。

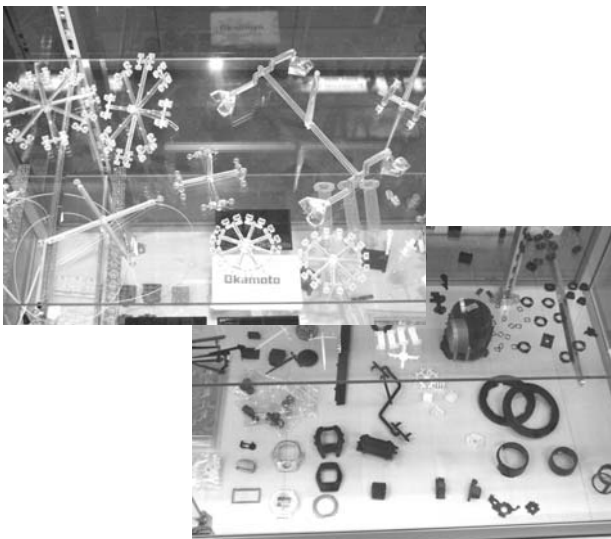
当社では、謙虚さを重視しています。謙虚な人ほど技術の吸収が早く、逆に傲慢な人は、ある一定のところで技術レベルが止まってしまいます。また、焦りがあり心に余裕がない時には良い発想は生れないという私自身の経験から、従業員には常に「前向きな心」と「気持ちのこもった行動」を求めています。当社には、従業員が自ら進んでトイレ掃除を行うなど、一人一人が工場をきれいに使おうとする良い慣習があります。

当社は、14名の少数精鋭体制で行っているため、従業員一人あたりの投資額が際立っています。当社では、従業員一人あたり約5台の機械を操作します。各事業所をぎりぎりの人数で稼働することで、事業所間における競争意識を高め、自然と切磋琢磨できる環境を作り出しています。

ピンチをチャンスへ

——今後の事業展開について教えてください。

当社では、従来の事業に加え新たに二つの事業を展開し、事業の幅を広げています。一つ目の事業は、製造機械と金型及び加工技術のユニット販売です。当社の機械を販売することで、特に中小企業などの事業立上げをバックアップしたいと考えています。二つ目は、成形品の販売です。金型を用いて樹脂を流し込み、プラスチックの成形品の生産を行います。



成形品の一例



作業風景

今後成形品の生産・販売に注力し、量産を行っていきたくと考えています。

当面の事業目標は、もう一つ事業所を作ることであり、当初事業計画を完成させることです。当社は、設立当初はものづくりにおいて袋原地区ナンバーワンを目指していましたが、業界でのネームバリューや事業の達成度も高まってきたことから、視野を広げ、東北の枠を超えて全国へと挑戦していきたくと考えています。

——海外金型メーカーとの競争についてどのようにお考えですか。

当社は、技術力に絶対的な自信を持っているため、全く心配していません。技術力もさることながら、設備面においても世界に2台しかない機械のうちの1台を保有するなど、他社に負けない優位性があります。また、当社では、常に2～3年後を見据えた技術の構築を行っています。景気後退時には、良い装置等も比較的安価で購入できるため、設備投資を行うチャンスだと捉えています。ピンチな状況をチャンスに変えるための行動を常に実践しています。

現在、ある程度のレベルのものであれば海外メーカーでも作ることができますが、日本の技術レベルは依然として高く、日本の金型メーカーでしか作ることのできないものづくりの領域があります。日本の金型メーカーが生き残っていくためには、コスト競争をしなければならない分野ではなく、やはり技術力勝負の超精密の分野で挑戦を続けていく必要があります。

——製造業において大切なことは何ですか。

製造業に限らず全てのことに共通して言えることですが、約束を守ることが何よりも大切です。製造業で守るべき約束とは、一つ目に製品の品質、二つ目に納期のことを言います。この二つの約束を守るためならば休日出勤もしますが、一方で、当社では不可能な納期での発注は絶対に引き受けません。断ることも礼儀であり、断る勇気も必要なことだと考えています。無理な発注を引き受けてしまえば、信用の失墜にも繋がってしまいます。

当社では、大手メーカーとの取引が多いですが、今まで築き上げてきた技術力や、品質・管理面から当社を選んでくれていると感じています。

投げない、あきらめない

——「ものづくり」において大切なことは何ですか。

ものづくりにおいて大切なことは「気持ち」です。「気持ち」のこもったものづくりを行うことで新たな発想に繋がります。「気持ち」がなければ製品にも表れてしまい、トップレベルの製品を製造することはできません。逆に「気持ち」を込めてものを作ると細かいところにも目が行き届き、より優れた製品を製造することができます。そうして蓄積されてきた技術力がやがて技術の進歩へと繋がります。当社では、「投げない」「あきらめない」という姿勢のもとで継続した技術の構築を行っています。

ものづくりにおいては、人の介在が必要な作業が多く存在しますが、人が介在することによってケアレスミスが発生する可能性は非常に高くなります。機械を駆使し、出来る限り自動化を図ることにより、ものづくりのスピードや製品の品質を高めることができ、「安定したものづくり」「バラツキのないものづくり」が可能になります。当社が少数制でも受注に見合った生産が可能なのは、まさに自動化を図っていることにあります。

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

起業するにあたっては、自分の性格・能力など自分自身を知ることが大切だと思います。自分の器や能力以上のことを行ったのでは、絶対に成功しませ

ん。また、現在の自分が置かれている状況や立場を知ることも必要なことです。高い目標を掲げることも大切ですが、謙虚さを常に持ち続けることが必要です。謙虚さがあれば自分に足りない部分が見えてくるため、対処法も見つけられるでしょう。

若い時には好奇心と探究心を持ち、積極的に挑戦する姿勢が大切です。たくさん失敗してもいいと思います。人は挫折を味わい、もがき、たたかれてこそ成長できると考えています。常にチャンスとピンチが隣り合わせにあるビジネスにおいて、チャンスをピンチとして調子が良いときこそ気を引き締め、奢らずにいることが大切なことだと思います。



本社前にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(22. 1. 29取材)