経営力と現場力

モノづくり企業の成長は、チャレンジによってもたらせるケースが多い。挑戦するべき市場や課題を経営が見いだし、現場が創意工夫や努力でそれを実現することで企業は飛躍する。若手社員に新アイテムの設計を任せたウエキモールド、改善活動に動画を積極的に取り入れた南信精機製作所も、現状に満足することなく、取り組みを高めようと立ち向かい成果を上げている。

顧客の課題解決 提案力で勝負

営業をしない経営スタイル

ウエキモールド

ウエキモールド（福岡県鞍手町）は、プラスチック金型の設計・製作、試作を手がける福岡県のメーカー。成形の難しい複雑形状や高精度な製品向けの金型を得意とし、「よそができないことをやりたい」（松尾八郎社長）という創業以来の理念を貫く。設計部設計課で働くチャン・ウヒョクさんは、BツーC向け製品のデザインや設計、金型設計を担当。挑戦を続ける同社の貴重な人材に育ちつつある。

ウエキモールドは、何社もの金型メーカーで経験を積んだ松尾社長が1998年に立ち上げた。特徴の一つが「営業をしない」（松尾社長）経営スタイル。「理想は行列ができる店。食べておいしければお客さんが新しい顧客を連れてきてくれる」（同）。PCR検査キットや人工心臓の部品など近年増えている医療関連のプラスチック金型も顧客の紹介で受注したものがほとんど。品質や納期だけでなく顧客の課題を解決する提案力が認められている。この顧客からの評価の基盤にあるのが金型設計の技術・ノウハウだ。

設計課のチャンさんは韓国南部の巨済島出身。交換留学生で福岡大学在学中、機械設計に関する授業を受けてモノづくりの世界に興味を持った。韓国人学生向けのインターンシップに参加し、ウエキモールドの業務を3週間体験。20年2月に入社した。

設計課で最初に任されたのはBツーC向けオリジナル製品のデザインと設計。自社開発品「マルチチョーカー」は首にかけるチョーカーにカメラやライトをはめ、両手で作業できる便利グッズ。新型コロナウイルス感染拡大を受けてフェースシールドをつけた新アイテムを検討していた。

チャンさんはCAD操作も初めて。手順を教わりながら3次元モデルをつくり、社長にアドバイスをもらいながら修正を繰り返した。部品形状の検討は3Dプリンターを活用し、何回か試作品をつくり、最終的な形を決めていった。20年7月発売にこぎ着けたフェースシールド付きマルチチョーカーは、広告代理店、芸能関連からの注文が相次いだ。セットした髪やメーキャップを乱さずつけ外しでき、TV番組やコマーシャル制作の現場で重宝されているためだ。その後も、さまざまな設計業務を担当しながら経験を積んでいる。

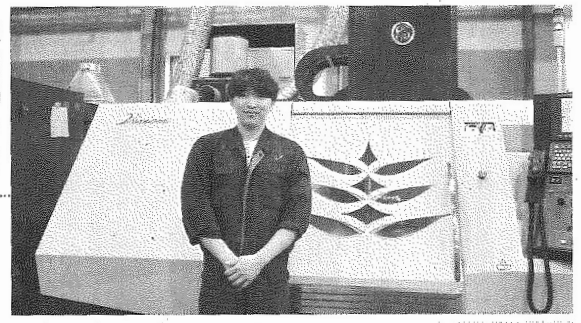
新規導入した3次元CADによる業務フローの構築も担当した。もともと設計課は別の3次元CAD／CAMをメーンで利用していたが、別のCADソフトを使う顧客も多く、これに対応するため新規CADの導入を決め、担当者にチャンさんを抜てきした。「未経験で〝真っ白〟なチャンさんなら任せられると思った」と松尾社長は振り返る。操作自体はベンダー主催の講習会でほかの参加者の講師役となりベンダー社員から感心されたほど、あっという間に習得した。一方で社内に経験者がおらず、ちょっとした疑問もベンダーへの問い合わせが必要なことがチャンさんの悩みという。

製品設計を主に担当するチャンさんにとって、次の目標は金型設計で実力をつけることだ。加えて会社からは、顧客の課題を聞きとり改善提案する技術営業の役割も求められている。松尾社長は「いろいろな設計業務で場数を踏んだ後は、主要な取引先を定期的に訪問する役目を担ってほしい」という。

ウエキモールドは17年にトライ用成形機導入を機に試作型の製造を事業化しようと取り組んでいる。「一般的な試作型のような置き駒方式ではなく、油圧や空圧のシリンダーを使った取り扱いやすい試作型を提案していきたい」（松尾社長）。他社ができないような複雑、高精度なプラスチック部品の量産も視野に入れ、設計課の担う役目はさらに大きくなる。チャンさんには「信頼される」金型技術者への成長が期待されている。

金型設計技術・ノウハウつなぐ

経験積み「技術営業」目指す



設計課で働くチャンさんは韓国人学生向けのインターンシップを体験し、昨年2月に入社した

チャンさんは新規導入した3次元CADによる業務フローの構築も担当した

首かけ型フェースシールド付き「マルチチョーカー」は、消費者向け製品としてチャンさんが担当。発売後、注文が相次いだ

日刊工業新聞掲載記事抜粋（2021年9月21日発行分）