

チタンで世の中の『当たり前』を変え、 世界中の人々の幸せに貢献したい!

プラントバーツをはじめとしたチタン製加工品、さらにはチタン製車イスや自転車フレームの製造を行う株式会社ティグ。同社はチタンの溶接技術、中でもチタンパイプの溶接構造体の製造に強みを持つ会社だ。チタン専門の溶接加工で創業し、チタン製の熱交換器を開発した。その後も消防隊が使用するチタン製梯子をOEMで製造するなど、さまざまな加工品を製造してきた。実は1998年に開催された長野オリンピックの聖火台も、ティグの手によるものだ。



まさにチタンのプロフェッショナルと呼ぶにふさわしい同社だが、1995年頃に創業者であり代表取締役の小澤隆治氏の「軽さや強度といったチタンの良さをもっと知ってほしい」という想いから、フルオーダーのチタン製車イスやチタン製自転車フレームの製造に取り組み始めた。これらはハンドメイドによるセミオーダー、もしくはフルオーダーによる受注生産方式をとっている。そのため、本社近くに同社の製品に触れたり、試乗できるショールームを開設した。「製品自体の軽さや乗り心地はもちろんですが、動き出しの軽さやチタン製の車イスや自転車が備えているメリットを理解していただくには、実際に試乗して体感してもらうのが一番良い方法なんですよ。また、体に合わせて調整するための場所、さらにはお客様から商品に対する生の声をいただける場を作りたい」という想いもありました」とマネージャーの小澤隆一氏。現在、日本国内でチタンの自転車フレームを製造しているのが、パナソニックとティグだけという点からも、その技術

の高さやチタンに対する思い入れの深さがうかがえる。「チタンは地球上の実用金属資源としては4番目に位置するほど、豊富な埋蔵量がありますし、多彩な価値を備えています。しかも、産業材としてのチタン加工の歴史は、わずか50年ほどなんです。例えば、自動車は発明されてから150年ほどなのですが、今まで驚くほどの進化を遂げてきましたよね。それと比較すれば、チタンはとんでもなく大きな可能性を秘めた素材だと思うんですよ(笑)」と語る隆一氏。現在は企画、設計、加工、組立に至るまでトータルな生産体制を構築し、ほぼすべての製品を自社製造している。しかしながら、今後は产学連携や異なる強みを持つ企業とコラボレーションすることで、チタンという素材にこだわりながらも作り出す商品の幅を広げていきたいと考えている。具体的には対強酸性や耐強アルカリ性、人体との親和性が高く溶出しにくいといった、チタンの特性を生かせる食品産業や製薬産業などがターゲットになる。「微力ではありますが、チタン業界全体を活気づけるお手伝いをしたい。今は高価な素材ですが、さらに普及させることで世の中の当たり前を変えていく素材になると信じています。さらにチタン製車イスや自転車のような、暮らしに直結したチタン製品を新たに開発して人々の生活を豊かにしたいですね」

株式会社ティグ

東大阪市川田4-1-32
TEL_072-965-0598
<http://www.titanium-tig.com/>

2

携帯電話や自動車部品などに使われる特殊合金加工や精密切削加工などを行う新庄金属工業株式会社。年間3000アイテム以上の加工部品を数十個から数万個の単位で生産する多品種少量生産が強みだ。同社では、3交代制で工場を24時間365日休みなく稼働させている。「当社では生産拠点を海外に移すつもりは全くありません。そこで、どうすれば日本国内でのづくりを継続できるのかを考えて導き出したのが、会社が持つ設備や能力をフルに発揮する24時間365日稼働だったんです。儲けるためじゃなく、会社や社員が日本でのづくりを続けるための道標であり、そのベクトルが“日本最強工場”というキーワードに集約されているんですよ」と語る代表取締役の益山利二氏。そのための設備投資は惜しまず、常に最新の機械を導入して、社員の技術がフルに具現化される環境を整えている。「社員が無理することなく24時間365日稼働できる仕組みを構築しているのも、当社の技術のひとつだと考えています」と語るのは、専務取締役の益山慶三氏。いかにもマンパワーをかけずに24時間連続稼働を実現しなおかつ高品質な製品を作り続けるか、そこが同社にとって一番のノウハウといっても過言ではないそうだ。

新庄金属工業グループ 新庄金属工業株式会社

東大阪市高井田中2-3-26
TEL_06-6781-8000
<http://www.shinjohokushin.jp/>

新庄金属工業では“顧客満足はまず従業員満足から”を実践しており、社員は規定の休日をきちんと消化しているほか、社内クラブ活動も盛んで、社内勉強会などにも積極的に参加する。こうした環境を構築するために、経営者である二人が取り組んだのは『すべてを社員にきちんと説明して情報開示する』こと。価格勝負ではなく技術で勝負するには社員のモチベーションが必要で、その源泉のひとつが“情報”なのだ。「自分が作る部品がどんな製品のどこに使われるのかに始まり、会社の売上や利益といった経営情報まで包み隠さず伝えます。もちろん24時間365日稼働の必要性についても、社員が理解するまでとことん説明しました。それが絆を生み、会社を前進させるんですよ」と利二氏。

また、技術を成長させるためには失敗が必要だという。「初めての挑戦を重ねないと技術を成長させることはできません。そして初めての挑戦につきもののが失敗ですから、失敗は成功のきっかけということです。

社員一丸で日本最強工場を目指し、 100年企業となるべく邁進する!

よね。そう考えると、失敗は成功の兄弟のようなものですね(笑)。だから小さな失敗は全然問題ない。それよりも失敗を恐れて何もしないことの方が問題です。“成功”的な反対語は“失敗”ではなく“何もしないこと”なんです」と慶三氏。

2012年はちょうど創業50年に当たるが、二人が目指すのは『100年企業』だ。「我々は、先代から引き継いだこの会社を次世代に引き継ぐためのリレー走者だと思っています。我々は100年目を見られないかもしれません、次世代のメンバーがより良い状態で100年目を迎えるように、最大限の努力をしていきたいですね」

