



荻野正秀社長（左）、荻野真也副社長（右）
初号モデル3号機（中央）

今回は、2019年10月に、創立60周年を迎えるスーパーカッターの名称で知られる自動切断機メーカーの株式会社荻野精機製作所の荻野正秀社長と荻野真也副社長にお話を伺いました。

社長プロフィール

荻野正秀（おぎの まさひで）。
超高速切断機の発明家。材料の最適な切断方法を瞬時に見抜き、4,000社以上に機械を製造販売。

副社長プロフィール

荻野真也（おぎの しんや）。
薬学修士。機械工学士首席。原価企画により業績V字回復を果たす。生産技術・調達・製造のプロ資格保有。

経営者インタビュー【株式会社荻野精機製作所】

従業員が働きやすい職場環境を目指した2代目から3代目に引き継がれるモノづくり企業の本質

切断技術の探究による「モノづくり」企業の歴史

沼口 変化する経営環境に柔軟に対応され、事業の持続可能な発展に努めていらっしゃいます荻野社長に、御社の歴史と事業の推移について伺います。

荻野社長 当社は、1960年10月に、創業者であり先代の父正一が、埼玉県川口市で創業したのが始まりです。1963年に顧客のニーズに対応した未加硫ゴム自動切断機を開発し、製造販売を開始しました。1967年10月には、埼玉県蕨市に新工場、事務所、倉庫を新築移転し、1970年4月に、株式会社に組織変更し、父正一が代表取締役に就任しました。1974年7月に第2工場が完成し、生産能力が拡大しました。

また、1989年1月には、敷地を拡大、新社屋を建設し、1997年10月に第1工場を建て替え、2001年6月に私が代表取締役に就任し、現在に至ります。

沼口 社長に就任されてから、最初に取り組んだことは何ですか。

荻野社長 当社は、「モノづくり」企業ですから、切断技術の探究に努めました。2003年1月に、押切切断機を開発し、2006年にはテーブル送り機「NS1-0600」の販売を開始しました。

いまでは、切断の精度・速度に加えて、ゴム専用切断機から焼成前セラミックや炭素繊維複合材などのあらゆる最先端材料の切断が可能で、切断面の細かい形状まで、オーダーメイド対応により、多くの取引先から、支持を

いただいております。

現在では、自動車業界、化学・繊維業界、食品業界など日本国内の他、海外からもご注文をいただいております。

沼口 御社の海外展開について、教えてください。

荻野社長 2010年1月に中国江蘇省常州市に荻野精機機械有限公司を設立しました。刃物の販売から、自動切断機の販売まで行っています。現地では、「刃物の荻野」として、知られるようになりました。

荻野副社長 当社では、英語表記の製品カタログを整備し、海外対応にも力を入れています。切断できる素材は幅広いため、当社の自動切断機は、海外でも注目されています。



本社工場



本社一階に展示されている初号モデル3号機

業界に新たな風をもたらす副社長の経歴

沼口 荻野副社長は、2015年4月に入社されたと聞いていますが、入社されるまでの経歴について教えてください。

荻野副社長 実は、大学院卒業後、製造業とは異なる業界で働いていました。当時業界3位で、トップを目指しアグレッシブで勢いがあり、従業員教育に熱心に取り組んでいた大手ドラッグストアの社風に魅力を感じ、薬剤師として勤務しました。

入社後は、店舗配属を経験した後、組織の「省人化」の流れに沿ったExcelの関数に紐付けた薬剤の自動発注システムのプロトタイプを開発し、組織の発展に関与しました。

その後、教育部への配属となり、マニュアルに沿った研修と、薬の飲み合わせによる副作用等に対応するテクニカルセンターでの勤務を経験しました。

沼口 大手ドラッグストア勤務で学んだことは何ですか。

荻野副社長 負けず嫌いな性格もあって、入社同期のなかでは、先ほどお話をさせていただきました組織の「省人化」という成果を残すことができました。大学で養った「仮説」と「検証」による課題解決方法と、大手ドラッグストア勤務時に携わったスタッフ向けの研修を担当させてもらったことで、「人」を動かすマネジメントについて、学ぶことができました。マネジメントは、組織を動かすうえで役立っています。

沼口 その他、役に立っていることはありますか。

荻野副社長 職場では、女性の薬剤師が多かったので、女性の視点を踏まえた円滑なコミュニケーションによって、生産性を高めるための勘所について、学ぶことができました。

沼口 副社長という立場から、それぞれ性格の異なる従業員への接し方や、やる気を引き出す取り組み等を拝見すると、大手ドラッグストアでの勤務経験がいかされているように感じます。

荻野副社長 従業員のモチベーションを高める取り組みを考えるうえで、大手ドラッグストアを退社してから、1年間の予備校生活を経て入学した機械工学科での経験がいきっていると思います。

社会人経験があり、学生とも歳が離れていましたが、大学生活で、自分とは異なる世代とも気軽に話をすることができるコミュニケーション能力を高めることができたと思います。

沼口 機械工学科卒業後に御社へ入社されましたが、どのような業務を担当されましたか。

荻野副社長 企画課に配属されました。主に、当社の広報を担当しました。率先して取り組んだことは、販路拡大につながるインターネット上で「営業所」を開設するイメージで、ホームページを改修したことです。

改修の際には、スマホ対応とし、素材から当社の機械が選べる仕組みに変更しながら、当社のロゴや、自動車メーカーを意識したカタログ等、ブランディングを意識して取り組みました。いままで、何気なく使用していた顧客からも長年、「SUPER CUTTER」で親しまれていたロゴをブランディングの観点から、2018年12月には、「OGINO SUPER CUTTER」のロゴの商標登録を完了させ、当社のブランドイメージを高める取り組みを継続しています。顧客の立場から、いまでも、顧客が利用しやすいホームページのデザインについて、研究しています。



切断する素材から最適な切断機が選べるホームページ



切断に最適な素材を掲載した切断機の紹介ページ

沼口 検索サービスを提供している「Google」や「Yahoo!」などでは、特定のキーワードで、ホームページが上位表示されていることから、副社長がお考えのインターネット上での「営業所」となっているように感じます。

荻野副社長 その他、当社についての検索が多い地域への営業活動や、当社内に展示ブースを新設する取り組み等、積極的に進め、「待ち」の営業から「攻め」の営業を行うようになりました。企画課で、当社の従業員と一緒に仕事をしていましたので、副社長に就任してからも、従業員の気持ちを理解するうえで、非常に、役に立っています。

従業員を大切にした副社長の取り組み

荻野社長 当社の仕事にも慣れ、従業員ともコミュニケーションが円滑に図れるようになった頃、副社長として、経営の一翼を担いたいとの申し出があり、2016年に副社長として、就任してもらいました。

沼口 副社長に就任され、役員の一員として、心掛けたことは何ですか。

荻野副社長 役員と従業員との間に壁ができると、経営上、様々な弊害が生じることがわかっているので、従業員に開示できる情報は、可能な限り、オープンにしようと思ひ、製造原価報告書の情報を共有し、機械1台で利益がどの程度なのかわかるようにしました。

情報をオープンにして、従業員の働きに酬いる仕組みを構築することで、従業員が当社の一員として「誇り」をもって仕事ができる職場環境にして、従業員の満足度を高めようと考えています。組織の一体感を醸成するため、誕生日会を兼ねた宴会を開催し、開催日の月に誕生日を迎える従業員を祝福したり、食事会やレクリエーションの企画によって、コミュニケーションを取る機会を提供し、お互いに関心を持ってもらえるような取り組みを実践しています。

社内行事の際には、従業員全員で、記念写真を撮影することも増えました。



従業員全員の記念写真

沼口 いつも御社を訪問すると、従業員の方から、明る

い声で、挨拶をしてくださいます。副社長の取り組みが、従業員に浸透しているように感じます。

荻野副社長 組織全体の底上げを目指すため、社内研修にも力を入れています。最近、従業員自らが、不足している能力を補い成長しようと、公的団体等が開催する研修会への参加を申し出るようになりました。

今後、従業員の積極的な行動が、取引先とのやり取りでも効果を発揮し、いままで以上に、「切断の相談は荻野にしよう」と思っていただけのような関係を築くことで、顧客満足度の向上につながると感じています。

そして、従業員の可能性を引き出し、当社のさらなる発展を目指して、経営革新計画に取り組んでいます。

沼口 経営革新計画に取り組むきっかけについて、教えてください。

荻野副社長 役員に就任したこともあり、中期行動計画を策定し、社内外に、当社が目指す方向性を示そうと考えたことがきっかけでした。

ここ数年、ものづくり補助金等の恩恵を受け、当社の受注は安定していますが、いままで切断技術の探究によって成長・拡大してきた歴史がありますので、これまで培ってきた技術を取引先に提供し続けるための新たな取り組みが必要だと感じていました。

製造工程を見直し、生産した機械のデータベース化を行なう標準化を進めてきた結果、機械部品の劣化等によって、壊れる耐用年数がわかるようになりました。

当社の機械をご利用いただいている顧客へ、事前に機械部品の交換時期をお知らせする仕組みを構築することによって、突発的な機械の故障が少なくなり、従業員の派遣も減らせることができるようになって考えています。突発的な機械の故障が減ることで、顧客にも喜んでいただけると感じています。

沼口 顧客が使っている機械の予防保全に努めることで、顧客にとっても、御社にとっても、メリットの大きい取り組みですね。

荻野副社長 突発的な従業員の出張も減るので、計画的に仕事ができるようになり、従業員の負担も軽減され、生産性も高まると考えています。

従業員には、突発的な出張が減ったことで捻出された時間を、いままで取り組んだことのない仕事にアグレッションに挑戦して欲しいと思っています。

沼口 策定中の経営革新計画を推進するうえで重視されている点はありますか。

荻野副社長 やはり「人材」です。どの業界でも「人材」が不足していますが、当社も同じです。どんなに素晴らしい計画でも、その計画を実践する「人材」がいなければ、絵に描いた餅です。

当社では、若い人材を計画的に採用するための取り組みを検討しています。業界は狭いため、大企業のように誰もが知っている企業ではなく、当社の認知度は必ずしも高いとは言えません。認知度が低い理由として、取引先との秘密保持契約もありますが、当社が製造した機械で切断された素材が、最終的にどのような商品として、消費者のもとに届き、生活で利用されているのか、PRをしてこなかったことが挙げられます。

そこで、今後は、可能な限り当社の機械で切断された素材が、商品のどの部分で利用されているかについてのPRを行い、皆様の生活において、「身近な製造メーカー」として、認知していただけるように情報の発信を行いたいと考えています。この情報発信が上手くいくことで、例えば、従業員が、自分の子どもに担当している仕事について、具体的な話をするができるようになります。そして、自分の仕事が、身近な生活に役立っているという実感を持つことができるようになります。いままで以上に、仕事に対するプライドを持つことができます。その結果、当社への愛着・帰属意識も、さらに高まるようになると思います。「身近な製造メーカー」としての認知度が向上することで、将来的には、当社への入社を希望する未来を担う若手の応募も増えると考えています。

沼口 情報発信について、検討されている取り組みはありますか。

荻野副社長 社内で検討中ですが、インターネットでのPRを考えています。訴求力が高く、口コミ効果が期待できる動画の活用を考えています。最近、知り合った情報配信のプロからアイデアをいただき、当社の機械を利用して様々な素材を切断し、閲覧していただいた方が、どんな商品に利用されているのか、イメージを持っていただけるようなコンテンツを作り、配信したいと考えています。

沼口 副社長は、異業種交流会にも積極的に参加されていますが、どのように、人脈をいかされていますか。

荻野副社長 異業種交流会に参加させていただくことで、多くのことを学ぶ機会をいただいております。様々な業界の方とお会いすることで、いままでにはなかった新しい発想で、ビジネスチャンスにつながるアイデアが浮かぶこともあります。当社より、企業規模の大きい代表者の方とお会いし、お話をすることで、事業の成長・拡大のために必要なこと等、具体的なイメージを持つことができるようになりました。

また、不足する当社の経営資源を補完していただける協力企業とも会うことができ、アライアンスも検討しています。

今後も、異業種交流会に積極的に参加し、当社にとってプラスとなる「偶然の出会い」を大切に、事業の持続的な発展に努めたいと思います。

沼口 国内市場が縮小するなかで、いま、気になる海外市場はありますか。

荻野副社長 中国市場とインド市場です。当社の機械で切断される素材の多くが、自動車等に利用されていることから、国内市場が減少するなかで、とても魅力的な市場だと感じています。特に、「ゴム」の切断は、素材の品質管理のうえでも、現地で行うことが必要となります。

当社は、中国市場には進出していますが、まだ、インド市場については、未着手となります。

まずは、ジェトロ（日本貿易振興機構）や、当社と取引のある商社経由で現地の情報を確認し、今後の進出について社内で検討したいと考えています。

2代目から3代目へ引き継がれるバトン

沼口 2019年10月に創立60周年を迎えられますが、次の70周年に向けての豊富をお願いします。

荻野社長 今後は、副社長に、経営を任せようと考えています。

副社長を社長に据えて、私が会長として社長をサポートする組織体制にし、事業のさらなる発展を目指したいと考えています。

荻野副社長 私が社長に就任した際には、職場の安全を第一に、いままで以上に、従業員が安心して働ける環境を追求し、創業者の想いを受け継ぎながら、従業員の「声」と「心」を大切に、従業員第一主義で、経営理念を進化させたいと考えています。

今後は、仕事の9割が通常業務で、残り1割がいままで取り組んだことのない仕事にチャレンジする組織文化を醸成し、従業員のモチベーションを大切にしたいと思います。

そして、当社の組織文化に賛同してくれた若い従業員を積極的に採用することで、組織の活性化につなげたいです。

沼口 本日はありがとうございました。



5 Sを徹底した工場

■企業概要

会社名……………株式会社荻野精機製作所
本社所在地…埼玉県蕨市北町3-7-19
資本金……………3,000万円
創業……………1960年10月
事業内容……………自動切断機の製造販売・部品加工
従業員……………30名

■インタビュー：沼口一幸…千葉商科大学経済研究所客員研究員
中小企業診断士