

顧客の要求に真摯に応え 直動製品の市場拡大を目指す

ヒーハイスト(株) 専務取締役 営業部長

尾崎 文彦氏(52歳)に聞く



Q 会社の概要を教えてください

当社は、円筒直動軸受製品をはじめとした直動機器、XYステージなどのユニット製品の製造と販売、精密部品加工を手掛けています。1962年に創業し、今年で60年目を迎えました。

最初の事業は、先代の社長が始めたセンターレス研磨機を使った部品加工でした。設立されたばかりの本田技術研究所へ飛び込みで営業に行き「やる気さえあれば仕事は出します」と言ってもらえ、レース用オートバイに使うニードルローラーの加工を受注しました。

その当時に、転がり軸受製品も始めようということになりましたが、回転転がり軸受はすでに大手メーカーが台頭していました。ただし、直動軸受(リニアブッシュ)は板金を重ねて打ち抜いた保持器のものが主流で、高精度の製品がありませんでした。そこで、含油焼結合金を使ったソリッド型保持器を開発し、高精度と低騒音を実現したことにより、円筒直動軸受製品の製造が始まりました。

現在の事業別の売上げ比率は、直動機器が約6割、精密部品加工が約3割、ユニット製品が約1割です。

Q 注力している分野は？

現在、顧客の引合いがかなり多く、

納期面や供給面を改善しなければならない状況であるため、生産技術力を上げることに比重を置いています。

そこで、今期から来期にかけてさらなる設備投資を予定しています。最近では工作機械の加工機能が複合化しているので、活用して生産効率の向上に繋がります。熟練技術者の技能に頼っている製造工程で、経験半年くらいの作業者が治具を使用し熟練者と同等以上に生産する方法を考えています。

また、生産工程を見直すために技術者や経営者が現場に出て作業をし、改善点の洗い出しをしています。当社は会社の一体感が大事だと考えていて、会社全体の一体感を作るために工程や効率の見直しという手段を採っている面もあります。

そのほかに、部品加工と表面処理をワンストップで提供できることをアピールしていきたいと考えています。当社は表面処理を行っていないものの、精密部品の加工事業で自動車レース用部品を手掛けてきたので、どんな部品にどういう成膜をすればいいのかというノウハウがあります。そこで、加工の受注の段階でその製品に必要な表面処理の機能について打ち合わせをして、顧客の要求に応じた表面処理を外注し完成したものを納品できれば、顧客満足度は高まるはずで、加工と

被膜をセットでできる企業は多くないため、実現に向けて模索しています。

Q 今後の展望は？

当社の製品が、意外な使われ方をするというケースが増えてきています。リニアブッシュはこれまで一般産業機械向けの製品だという認識でしたが、最近では自動倉庫などでも使用されています。また、様々な自動化に伴って、食品の調理現場で作業補助装置にも用いられています。釣具用品メーカーのメガバス社と共同開発をしたときも、ルアーに直動技術を利用するという発想は、思いもよらない話でした。今後は、先入観を取り除き顧客の要望を拾い上げていけるような、対応力の高い企業を目指したいと思います。

また、創業精神である“社会が真に必要なものに対して「義」の心をもって真摯に応える”ことを大事にしたいと思います。ホンダと取引が始まったのも、まず義が先で利が後という「先義後利」の考え方があったからでした。そして、今のような社会構造の変革期においては、会社として「不易流行」という経営方針を掲げています。“不易”は先義後利の考え方にもとづく変えてはならないもの、“流行”は加工や生産方法という変化が必要になるものだと思っています。