



シリーズ 企業訪問

株式会社 会津工場

～ 精度の高い鑄造技術により
「会津から世界を目指す」企業 ～

企業概要

代表取締役社長：鈴木 直記	従業員：99名
所在地：南会津郡只見町大字二軒在家 字上タモ721-1	TEL：0241-86-2553 FAX：0241-86-2564
設立：昭和52年10月	URL：http://www.kabuaizu.co.jp
資本金：4,800万円	E-mail：info@kabuaizu.co.jp
事業概要：各種鑄造用金型製作及び精密鑄造部品製作	



代表取締役社長
鈴木直記 (すずき なおき)

福島県の製造品出荷額等は5兆957億円^(※)にのぼり、全国20位、東北では1位にランクされます。県内には高い技術を持つ多くの工場が立地されています。

(※) 経済産業省「平成22年工業統計調査」従業者4人以上の事業所

只見町の「株式会社会津工場」は、独自の工法による鑄物製造で高い評価を受ける自動車部品の精密鑄造会社です。

今回の取材では鈴木社長に、当社の事業内容や取り組み状況、また昨年の震災や豪雨などの災害

時の対応等についてうかがいました。

○創業について教えてください。

1975年（昭和50年）に、内外マリアブル^(株)の会津工場として設立され操業を開始したのが始まりです。

内外マリアブル^(株)は千葉県にあり、自動車関係の鑄造部品を製造販売している企業で、自動ラインによる大量生産を行っています。

只見町に工場を設立したきっかけは、只見町の役場職員が内外マリアブル^(株)を企業誘致で訪問



会社全景



当社製品：精密鑄造品

したことです。関東大震災を経験していた当時の社長は、大規模災害の発生時に代替生産できる拠点を持つことが必要だと考えており、福島県に工場を設立することとなりました。

会津工場は、複雑な形状の部品や数の少ないものを生産する工場と位置づけられていました。

その後1977年（昭和52年）に分社化することとなり、工場名を社名にしてしまうというユニークな発想で社名を「株式会社会津工場」としました。

2010年（平成22年）に前社長の佐藤榮一が代表取締役会長に、そして私（鈴木直記）が代表取締役社長に就任し現在に至っております。

現在は内外マリアブル㈱との資本関係はありませんが、情報交換を行うなどお互いに協力関係にあります。

○御社の事業内容と取扱商品について教えてください。

自動車部品の casting とその金型の設計・製作を行っています。

casting については、「Hプロセス工法」という casting 技術を使っています。これは当社の独自工法であり、私の知る限り世界中でこの工法で casting を作っているのは当社だけです。

通常の casting 作業では砂型を片側1枚ずつ使い部品を製造しますが、Hプロセス工法では、沢山の砂型を何枚も重ねていくことで1度に製造する部品の数を増やすことが可能となります。 casting の中を溶湯と呼ばれる溶けた原材料が水平に（= Horizontal）次々と流れ込んでいくことからHプロセスと名付けられました。

元々Hプロセス工法の原型はイギリスで開発されました。当時の社長が「非常に将来性のある素晴らしい技術だ」と判断し、1981年に日本での専用実施権の契約をして国内での特許を取得しました。その後、量産化のテスト実験を行い、1983年から量産を開始しました。

この工法は技術的な難易度が高いため、当初は不良品の発生率が高く非常に苦労しました。しかし当社独自の技術を盛り込むなど度重なる改良を

加えた結果、精度の高い casting ができるようになりました。

○御社の強みを教えてください。

Hプロセス工法では、当社の技術力によって通常の casting と比較し、精度の高い casting を作ることが可能です。他社と同じ部品を作る場合でも切削がほとんど不要となりますし、部品同士を溶接加工して一体化する部品も初めから一体で casting することが可能です。つまり、加工工数や加工コストの低減及び加工レス等により、製造のスピードアップやコストダウンを図ることができるのです。

もう一つの強みとして、当社の社内一貫生産体制が挙げられます。「金型－ casting －熱処理－切削加工」という製造に関するすべてを自社で行っており、納期を同業者より短縮することが可能です。このメリットを生かし、「短納期日本一」を目指しています。また、社内一貫生産には、製造の途中で問題点が生じてもすぐに対応できるというメリットもあります。

当社の強みを示した事例として、昨秋のタイ大洪水時の対応が挙げられます。

洪水の発生でタイの casting 業者が自動車部品の製造ができなくなってしまい、困った自動車メーカーから当社へ代替品製造の打診を受けました。通常は2カ月かかる開発スケジュールに対し2週間の期限しかなかったため、設計図を受け取ったその日のうちに緊急会議を開き24時間体制の工程表を作成しました。製造に取り掛かると、納品後の性能テストにも合格し、無事期日に間に合わせる事ができました。

この件では自動車メーカーに感謝されただけではなく、当社の技術力や製造力をPRすることができました。

○企業理念はどのようなものでしょうか。

「会津から世界を目指そう」をスローガンに、この場所を生産拠点として海外に製品を提供することを目標としています。

現在、当社の月産製品数量は約100万個であり、ほぼ100%自動車の部品です。言い換えれば、延べ100万台の自動車の部品を作っていると言えます。今、世界中で自動車は毎月500万台生産されていますので、単純計算で約20%の自動車に当社の部品が使われていると考えることもできます。20%と聞くとすごいと思いますが、残り80%の自動車にまだ部品が使われていないのです。それだけの伸びしろがあるのだ、頑張ろうと社員全員に話しています。

○人材育成や効率化などへの取組みについて はいかがでしょうか。

人材育成については、只見町で工場を操業することは大きなメリットになっています。この町に住んでいる若者は、親の面倒を見るなど色々な理由があり、この町で働く場を求めます。しかし、職場は多くないため当社に入社した者は簡単には離職せず、ずっと勤務してくれます。そのため、長期の教育計画で社員を育てることができます。鋳物職人は一人前になるのに5~10年かかりますので、短期で交代してしまう派遣社員や海外からの労働者ではなかなか技術が身につきません。その点が同業者に比べ恵まれていると思っています。

効率化については、「品質を良くする」「価格を安くする」「利益を上げる」の3つの目標を立てて、仕事すべての工程を25%効率アップさせる

「ステップアップ25」という3か年計画のプロジェクトに取り組んでいます。

プロジェクトは、作業方法の改善、機械設備の改善、生産管理などモノの流し方、技能・知識を高めるヒトづくり、の4チームに分けて行っています。

プロジェクト1年目は問題が顕在化していた部分や効果が出やすい部分を優先して取り組んだため、12%の効率アップを図ることができました。

しかし、効率化により労働時間が減少すると、従業員にとっては残業手当が減ってしまう事にもなります。そこで、「効率化アップ→社員の収入減」とならないよう、利益が向上した分を夏のボーナスで支給することとしました。このように利益を分配することで、従業員にも効率化に対する成果を還元しています。

○昨年3月11日の大震災とその後の対応についてお聞かせください。

震災発生時は大きな揺れを感じましたが、建物や機械設備に被害はありませんでした。従業員も全員無事で、その後の原発事故で避難する者もいませんでした。

しかし会社は操業を停止せざるを得ませんでした。自動車メーカー側で情報が混乱していて生産体制の状況が確認できなくなったのです。また、運送業者も燃料が手に入らず、物流が完全にストップしてしまいました。



工場内（その1）



工場内（その2）

当社の生産体制は無事なのですが、状況が把握できず生産できません。そこで、各取引先に対し全ての納品をいったんキャンセルすることとしました。すると、4日間ほど操業を停止している間に少しずつ情報が入ってくるようになり、操業を再開することができました。

原発事故対策として、製品や原材料を福島県ハイテクプラザに持込み、検査を受けました。検査の結果、放射性物質は検出されず問題はありませんでした。取引先の一部から放射能に関する問い合わせはあったものの、検査済証を送付するなどに対応した結果、相手の了承を得られ取引は継続しました。

○昨年7月の新潟・福島豪雨とその後の対応についてお聞かせください。

豪雨当日は朝から非常に激しい雨が降っていました。このまま降り続けると危険だなと感じるほどでした。

町の消防団に所属する私は、田子倉ダム方面の地域で土のうを積むなど復旧作業に加わりましたが状況はひどくなる一方でした。

午後3時頃、道路などの交通網が寸断され始めたとの連絡が会社から入りました。従業員はすぐに仕事を中断し帰宅するように指示しましたが、被害はあっという間に拡大し、会社から帰宅できなくなった社員が20名に上りました。

翌日、道路の被害状況はすさまじく、途中から

車を乗り捨てて歩いて出社しました。

会社では停電が発生し固定電話もつながらない状況でした。取引先各社に携帯電話で連絡を取り、状況を説明しました。

最終的に3日程度で電気は復旧し工場の操業は再開することができました。

○今後の展望や抱負についてお聞かせください。

国内の鋳物業者は、後継者不足や高齢化、海外メーカーとの価格競争や自動車メーカーの海外移転など、厳しい環境の中でどんどん減少しています。1990年に1,900社あった国内の同業者は2010年には800社と半分以下になってしまいました。

このような厳しい環境にありますが、当社はHプロセス工法による高精度の鋳造技術をPRして高品質の鋳物製造を行っていくことと、お客さんの持つ鋳物に対するイメージを変えるような提案を行うことで、当社の技術を採用してもらえようこれからも頑張っていきたいと思っています。

【インタビューを終えて】

当社は高い技術力に加え、商品価値を高める提案や効率化に対する取組など経営面でも努力を続けており、その姿勢が当社の強みを生み出す源なのだと感じました。

今回、8月上旬に訪れた只見町は、昨年夏の新潟・福島豪雨による甚大な影響が未だに残っており、河川や道路の補修工事が至る所で行われていました。

しかし、「会津から世界を目指す」という当社は、災害のハンデに負けずに更なる発展をしていくことを強く期待できるものでありました。そして只見町をはじめとした南会津地方の一日も早い復興を願う取材となりました。

(担当：丹治)



工場外観