



選ばれ続ける企業であるために
「エンジニアリング」を生み出し
さらに鍛えよう

第2期参加

タマチ工業株式会社

伴走支援機関

城南信用金庫

2021年にスタートした次世代事業開発人材育成プログラム(以下NGP)は、地域の企業、大学、金融機関、企業経営アドバイザーなどによるコミュニティづくりや次世代人材のネットワーク構築を目的とし、これまでに多くの企業や金融機関の方々に参加していただいています。今回は第2期NGPにご参加いただいたタマチ工業株式会社の米内浄社長と浜田貴史さん、海老澤優さん、城南信用金庫の松本孝さんにお話を伺いました。



タマチ工業株式会社

- 東京都品川区南大井 4-10-2
- <https://tamachi.jp>



1912年創業の太田自動車工場を前身とし、1962年にタマチ工業株式会社を設立。優れた金属加工技術を有し、レーシングカーや航空機機体の部品試作をはじめ、国内では数少ない3D金属積層造形機による加工やミクロン単位で加工する医療用機器まで超精密技術を幅広く提供している。東京本社の他、静岡県富士宮市に工場を置く。



NGP参加で強く感じた 経営者と社員のコミュニケーションの重要性

— プログラムを終えた後の率直な感想や考えの変化などを教えてください。

浜田 NGPを機会に経営層とのコミュニケーションが増えました。会社の方向性や重要ポイントなどを確認したり、相談したり。既存・新規に関わらず、事業についての意識も高まったと思います。いずれまた必ず次世代事業について考える時期が来るので、NGPで学んだことを活かせるよう、準備しておきたいと考えています。

海老澤 営業の立場からいろいろな方々の意見や考え方を聞く機会をいただいた貴重な場となりました。この先、どこにどんなヒントがあるか分かりませんが、常にアンテナ感度を高めて、新事業の新たな畑を見つけられればと思います。

米内 私から見ても彼らの変化を感じます。たとえば役員会でこういう話題を取り上げてほしいという提案や、顧客からこういうリクエストがあったので検討してほしいなど、積極的な意見がどんどん出てくるので、今後がさらに楽しみです。

— NGPのどの部分がそういう変化をもたらしたのでしょうか。

浜田 私にとっては、一緒に受講していた株式会社徳倉の三橋さんがいい刺激を与えてくれたと思います。三橋さんが徳倉社長と密にやりとりされている姿を見て、必要なことはちゃんと社長にお伝えして、いろいろ細かく相談しながら事業を進めていこうという姿勢が素晴らしいと思いました。他社の方の仕事への向き合い方や経営層とコミュニケーションをとる姿が見られたことは、自分にとって本当にいい機会だったと思います。

海老澤 私も異なる業種のみなさんと交流できたことが貴重な経験だったと思いますし、いろんな業界の情報が自然に入ってくる環境というのが、営業としてありがたかったですね。

— 松本さんはお二人を伴走しながらサポートしてこられたと思うのですが、NGPを終えていまだのよう

松本 通常の仕事では経営者の方や代表の方とお話しすることはあるのですが、NGPのように現場の方と同じ目標に向かって一緒に取り組んでいくという経験はじめてでした。お二人に刺激を受けましたし、元気をもらったと思っています。プログラム終了後は、一つのお客さまに深く寄り添った支援ができていない状況ではありますが、この経験を活かして、一社一社本気で付き合っていくよう今後も頑張っていきたいと思っています。

— では最後に、米内社長から、今後に向けてお二人に期待していることをお聞かせください。

米内 いつの時代も我々はお客さまに選ばれ続けなければなりません。そこで弊社の強みは何かと考えると、やはり「エンジニアリング」なんです。そこを鍛えなきゃいけない。エンジニアリングは「ワイガヤ」のなかから生まれてくるので、NGPでのグループワークやディスカッションなどが大いに参考になったと思うのです。その部分を彼らがリーダーとなって他の社員を牽引してくれることを期待しています。そして、次の世代の人たちには今の人たちを超えていてもらいたいし、そういうことを描いて仕事に臨んでほしいですね。

次世代事業開発人材育成プログラム(NGP)とは



次世代事業開発人材育成プログラム(NGP)は、TAC株式会社と多摩大学総合研究所が共催する研修プログラム。中小企業の次世代を担う幹部候補者と、中小企業をサポートする信用金庫(支援機関)の若手職員がチームを組み、約8ヶ月間にわたり企業の次世代事業を考案している。



第2回講座の様子

城南信用金庫紹介



東京都品川区に本店を置く信用金庫。営業地域は東京都品川区の城南エリアを中心に、東京都港区青山から神奈川県湘南エリア(藤沢市)や厚木市、相模原市湘野辺に展開する。信金業界では有数の経営規模で、市場が大きい首都圏を地盤としていることから、各地にある信金とその取引先を集めた商談会「よい仕事おこしフェア」を開催し、「よい仕事おこしネットワーク」の事務局を務めるなど信金業界を活性化する活動も行っている。

ものづくりの技術を活かして 社会に役立つ新たな種を植える

—はじめに御社の事業について教えてください。

米内 弊社のルーツは太田自動車工場という、主に航空機エンジンの試作をしていた会社です。その後、自動車の部品試作に着手し、いまはモータースポーツ車や乗用車の大手メーカーからの依頼が主軸になっています。しかし時代が様変わりし、モータースポーツ・乗用車ともにエンジン開発は減少傾向にあります。弊社も自動車一辺倒では先細りになる懸念があることから、10年ほど前から異分野での事業開発にも着手し、現在は医療分野や航空宇宙分野などの開拓に力をいれています。

—現状の課題点はどんな部分でしょうか。

米内 コロナ禍以降、多くの中小企業にとって厳しい状況が続いていますが、弊社も例外ではありません。コストの高騰によるダメージは大きく、加えて、最低



限の賃上げなどにより固定費が増え、協力関係を築いてきた先への外注費、材料費、その他ツールなどの費用もお互いの存続を考えると受け入れざるを得ず、変動費も上昇しています。また、恒常的な人材不足によって生産性にも影響が生じています。遠慮がちだった顧客への価格交渉にようやく着手したばかりです。今後は部品試作に留まることなく、中量産をテーマに他社と差別化を図っていかねばと思っています。

—そんななかNGPにご参加いただいたのは、どのようなきっかけがあったのでしょうか。

米内 普段からいろいろご相談している城南信金さんからお声がけがあったことがきっかけです。私も以前、城南信金さん主催の「未来塾」という次世代経営者向けの勉強会や慶応大で行われる公開授業「KBS集中企業研究」などにも参加させていただいた経験から、このような機会を弊社の次世代を担うメンバーにも体験してもらうことは重要だと感じました。

—参加された浜田さんと海老澤さんは、受講が決まった際はどんなお気持ちでしたか。

浜田 私は普段、社内にいることが多いですから、外に出て勉強できることがうれしかったですね。以前、スポット的に「KBS集中企業研究」に参加したこともあり、他社の方との交流におもしろさを感じていましたし、弊社の状況としても自動車業界の部品製造に閉塞感がありますので、新たな事業開発のヒントになればと考えました。

海老澤 私は営業ですから外に出て顧客とやりとりするのが日常ですが、異業種の方々とともに学び、ディスカッションするなどはあまりなかったことなので、



をキープしながら開発を進めていければと思っています。

—ちなみに、NGPは8カ月にわたって毎月1回5時間の講座があるのですが、普段のお仕事をしながら進めていくことに「苦労」などがあれば教えてください。

海老澤 期限付きの課題をこなすのが大変でした。講座の数日前に急に慌てはじめるという(笑)。松本さんと浜田と3人で取り組んでいたのですが、1人で進めるわけにもいかないので、かといって3人が集まれるスケジュールリングもなかなか大変でした。前もって作った資料を共有して確認しあい、修正点などをやりとりしていくのですが、回を重ねる毎に本気度が上がっていった、しまいは松本さんが「やらないといけないですよ」って、タイムキーパーのようにマネジメントしてくれました。

—みなさんがNGPのなかで最も印象に残っているのはどんなことですか。

浜田 私は最終発表会がいちばん印象深いです。事前に作ったパワーポイントに沿ってどの部分を誰が発表するかも決めていたのですが、私がコロナにかかって



純粋に楽しみました。これまで新事業の種をまくための畑が既存事業に頼らざるを得ないことがネックでしたので、NGPへの参加によってまったく新しい畑が見つければという期待がありました。

—NGPでは金融機関のパートナーとともに、自社の次世代事業を構想していくのですが、御社はどんなテーマで取り組まれたのでしょうか。

海老澤 弊社は製造業ですから、ものづくりを基本的に考え、障がい者支援事業に絞りました。以前、昇降機能をつけた電動車椅子を自主的に開発したことがありましたので、その延長線で軽量かつユーザビリティのいいものを考えてみようということになったんです。

浜田 私のいる開発設計部では医療・介護分野でのお付き合いもありますし、身近に障がいを持つ方もいらっしゃるのです、自社の技術を活かして世の中の役に立つものを考えたいと思いました。とはいえ、テーマを決めるまでには紆余曲折あり、そこにいちばん時間をかけたと思います。

海老澤 知り合いを通じていくつかの障がい者関係の団体や学校に「障がい者の移動」についてのアンケート

しまつて出席できなかったんです。幸いにも症状は重くなかったのですが、私のパートナーだけオンラインで発表させていただきました。

海老澤 参加されたみなさんは、業種は違っても同じくらいの会社規模の方が多く、似たような課題を抱えていることもあれば、逆に我々が考えつかないような課題や悩みもあって、それらを共有しあえたことが良かったですね。刺激になりました。

松本 私は最初の頃にあった、粘土を使って頭をやらわらかくしていくという講座が、自分の独創性を試されているようでもおもしろかったですね。その講座で他の参加者の方と打ち解けられた感じがしました。



浜田 残念ながら新規事業としてはストップしています。もともとBtoBとして介護用品の販売・レンタルをしているところに向けて展開を考えていたのですが、当てにしていた顧客の動向が芳しくないという、既存事業である医療機器向け部品製造の量産案件が増えてきた関係もあり、現在は通常業務に追われている状況です。

米内 介護・福祉業界は今後も成長すると思うので、チャンスがないとは思っていません。我々もつながり

企業フィールドワーク

企業訪問で受講生が西富士工場(静岡県富士宮市)を見学

NGPでは参加企業を訪問し、現場ならではのリアルな情報に触れることができます。

