

シリーズ

“キラリ企業”の現場から 第31回

公社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第31回目は顧客からの高レベルの要求に応え、また新規顧客開拓に積極的に取り組んでいる中村精密工業株式会社（八王子市）を紹介します。同社には、海外展開自立化支援事業（注1）をご利用いただいています。

お客様の立場に立って市場のニーズに応える商品を開発

中村精密工業株式会社

積極的な新規顧客開拓

同社は昭和26年、前社長、中村一男氏が中村製作所として、東京都新宿区柏木町にて挽物加工工場を開設するのが始まりである。創業当時は航空機器の油圧計・圧力計の部品を生産していた。

その後、社内体制の充実を図るべく有限会社に改組し、昭和43年に、所在地「東京都八王子」に本社及び工場を移転したのである。そこでは新たに獲得した顧客に向け、タイマー用モーター製造と組み立て、二輪用キャブレター及びオイルポンプ部品の製造を開始した。

同社の高い技術力と当時の二輪市場拡大により、増産の要求が増えたため、昭和48年に宮城県仙台市に三本木第一工場を開設し、また、社名を「中村精密工業株式会社」へと変更した。

昭和56年には三本木第二工場を開設し、新たに開拓した電気機器分野のロータリースイッチ部品、フロップイディスクドライブの部品製造を開始した。

こうして順調に拡大してきたが、更に平成7年、生産効率の向上を目的に第二工場を整備拡張し、工場を統合するとともに、医療機器部品生産を開始した。

顧客ニーズに対応するために

現在、同社は各種小型精密部品の挽物加工（注2）で培った技術を基礎に、二輪、四輪用、汎用エンジン、電磁弁などの部品そして医療機器部品の製造を行っている。

これらの分野で他社との競合に打ち勝つため、独自の刃具や専用機を開発、また、特別な高性能設備を導入している。さらに経験のある優秀な技術スタッフを置くことで、高精度の精密部品の製造を可能にし、その結果、顧客より絶大な信頼を得ている。

こうした優秀な技術スタッフを育成するために、同社は最初から一つの仕事に定着させるのではなく、加工、品管、技術と様々な分野を経験させている。そうすることによって、個々に興味と適性のある分野がわかり、さらにその技能を伸ばすことができるのだ。

また、スタッフの育成と共に日ごろから加工環境（刃具、専用機の自社製作等）の整備にも余念がない。同社の扱う製品群は小さく、精度が求められるものでもある。新規市場開拓と厳しい顧客ニーズに常に応えていくための工夫である。



現在の主要生産販売品目

ベトナムへの進出

同社の主要顧客である二、四輪メーカーは、海外進出生産に伴って、購入部品も海外調達が進んでいた。こうした海外部品供給に対応出来なければ、同社の日本での受注が頭打ち、もしくは減少する恐れがあった。

そこで、中国プラスワン（注3）という背景から、生き残りをかけてハノイへの進出を選択した。タイも検討対象としていたが、同業他社が既に進出していたため、後発になることを避けたのだ。またベトナムは当時、近隣のASEAN諸国と比較し、工場勤務するワーカーは概ね、勤勉で、労賃が安く、比較的スムーズに採用できるというメリットがあった。

このベトナム進出にあたり情報収集をしていたところ同社は、公社・国際化支援室のベトナム展開自立化支援事業を知るに至った。公社は、①ベトナム参入に必要なイロハの知識、②工業団地の選択方法、③投資環境の説明、④認可手続の方法、⑤人材確保の方法、⑥設立に関する税務会計情報を提供するなど、実地的な支援を行った。

このようにして多くの候補地の中から同社は、ダイソー工業団地を選び、平成20年4月に「Nakamura VN」を設立した。ここはワーカーの自宅近くにあり、通勤が便利な場所であるという。設立当初は、二輪、四輪用のキャブレターの周辺部品を製造、販売していた。

基本的にはベトナム工場においても、国内工場と同じ設備を用いている。それでは、社員教育はどうしているのだろうか。

まず採用にあたっては、技術を持つ経験者を求めている。また入社してからの教育期間は3ヵ月間で、最初の1ヵ月間は測定器の測り方、2ヵ月目はQC教育、3ヵ月目は現場での教育(OJT)と進んでいく。結果的に、ベトナム人の勤勉さ、そして手先の器用さといった特性が同社の業務に非常にマッチしていたといえよう。



ベトナム工場の外観

しかしこうした人材面でのメリットとは逆に、ベトナム進出当初は町で物を購入した際、領収書が発行されないことがあるなど、経理処理に困難をきたした。また、規格部品の購入が困難で、むしろ製作した方が、確実に安価(作業台等)にできる状況であったという。

また、現地に駐在している同社専務取締役の中村綿徳氏(Nakamura VN社長)によると、生活面で24時間営業のコンビニがないなど、不自由なという。ハノイ市内の日本料理屋に行って気分転換をしていたなどの苦労もあった。



工場内部

今後の展開

こうしてベトナムに進出することで、今まで一次加工の部品供給に止まっていたのが、完成品の組み立てまで事業の幅を広げ、他業種へ挑戦することができるようになった。

その後、ベトナム工場は順調に生産を伸ばし、スタート時の150,000台/月から、今では450,000台/月での増産が決定しているとのこと、具体的には次のような今後の展開を考えているという。

まず今春より、タンクフィルターを組み立て、タイ国、及び日本へ輸出を開始する予定。また組立を実施する際、当初は客先から部品を供給してもらっていたが、近いうちに現地調達へ切り替えるとのことである。現地調達のメリットは日本からベトナムまでの運賃と購入費の節約である。

さらには、挽物加工をより充実させていき、あわせて「完成品組立」にも本格的に参入していきたいと考えている。

菅原氏(取締役)は、「世界は大変厳しい経済環境だが、将来的には、ベトナムをベースにしながらタイ及び中国等の近隣諸国との連携を密にし、部品製造だけでなく、完成品組立技術をも高めたいと考えている。日本だけでなく、“アジアの中村精密工業”を目指してアセアン諸国の利点をいかながら、事業展開をしていきたい」との抱負を語っていた。

ベトナム進出後も、海外展開推進員による現地でのアドバイスや、ベトナム工場の生産製品の売り込み先等の紹介など支援は続いており、公社のベトナム展開支援事業に感謝しているとのことである。

(国際化支援室 上田巖)
海外展開推進員

(注1) 海外展開自立化支援事業:ベトナム進出をめざす中小企業に対し、現地のビジネス事情等に詳しい海外展開推進員が他機関と連携して、販路開拓、海外展開に向けた具体的・実践的な支援(情報提供・アドバイス・コーディネート)を行う。

(注2) 挽物加工:切削加工の一つ。工作物を回転させ、刃を当てることで切削する旋盤加工など。

(注3) 中国プラスワン:チャイナリスクを回避するためのリスクマネジメントの手法の一つで、中国に投資をしつつもあえて集中させず、平行して他の国においても一定規模の投資を行い、リスクの分散化を図る企業動向のことを言う。他国の候補地としては、インドやベトナムなど他のアジア諸国が多い。中国の製造業への投資が近年鈍化傾向となった要因の一つとして指摘されている。

企業名：中村精密工業株式会社
代表取締役社長：中村精一
資本金：1,200万円
従業員数：50名
本社所在地：東京都八王子市樽原1505
TEL：0426-23-0238
FAX：0426-23-0230
三本木工場：
宮城県大崎市三本木南谷地要害266-1
TEL：0229-52-3625
FAX：0229-52-2666
URL：http://www.nskk-n.co.jp