



のむら・かずし  
1938年生まれ。61年青山学院大学経済学部卒業後、南武鉄工入社。資材部・経理部を歴任。火災による経営断念のため退社。日幸電機製作所、ドッペルに勤務した後、84年南武鉄工(現・南武)再入社。95年より社長をつとめる。

——わかりました。さて、南武は特殊油圧シリンダの専門メーカーとして成長を続けています。当社の製品は先ほど言いましたように、主に自動車のエンジンなどに使われるダイカスト・プラスチック金型向け中子抜きシリンダと、製鉄メカニカルジョイント・ロータリシリンドラがあります。

——わかりやすく言うと、重いものを持ち上げる機械の動力源のことです。当社の製品は先ほど言いましたが、シリンダがどんなものであるかを説明してもらえますか。

野村 シリンダというのは、

——しかも、それら製品の全てが金型の構造やスペースによって、大きさを変えたりするので量産ができません。つまりは全ての製品がオーダーメイドなのです。

野村 ええ。われわれのよう

な中小企業は規模を大きくして、量産で稼ぐというのは難しい。当社の歴史を見ても、少量多品種の受注生産でニッチな分野に特化することでここまで来ました。ですから、わたしは従業員に「グローバル・ニッチ・トップを目指そう」と言つてい

いかと思います。  
——自動車や製鉄メーカーにとって、なくてはならない存

在なんだというやりがいが、自分たちを支えていると。  
野村 そうだと思います。

中堅・中小企業の優秀な技術で世界にどう打って出るか――

# 「“グローバル・ニッチ”のモノづくり。油圧シリンダの分野でそれを果たしていく!」

「少量多品種のモノづくりで生き抜く」と語るのは、南武社長の野村和史氏。特殊油圧シリンダメーカーとして地歩を固める南武。東京・大田区に本社を構える中小企業ながらも、今や自動車・製鉄メーカーには欠かせない存在。同社の技術力の源泉はどこから生まれてくるのか。そして、海外展開をどう強化していくか――。

南武社長  
**野村 和史** Nomura Kazushi

——九年の三月に食道がんの手術をしましたが、会社のほうは徹底的なコストや給与のカットを行いました。最近はアメリカを始め自動車産業の需要が少しずつ伸び始めて、昨年十月から始まつた今期はまだ三ヶ月しか経つていませんが、リーマンショック前の業績に戻つてきましたような気がします。

——この二年間は大変な苦

当社は「技術を以つて社会に奉仕する」ということを社是に掲げています。お金儲けのためだけに働いているのであれば、あるいは当社を退職するといふ人もいたのかもしれません。が、技術で社会に貢献するということをみんなが感じていたのだと思います。

## 特殊油圧シリンダとは何か?

——わかりました。さて、南武は特殊油圧シリンダの専門メーカーとして成長を続けています。ここ改めて、シリンダがどんなものであるかを説明してもらえますか。

野村 シリンダというのは、

——しかも、それら製品の全てが金型の構造やスペースによって、大きさを変えたりするので量産ができません。つまりは全ての製品がオーダーメイドなのです。

野村 ええ。われわれのよう

な中小企業は規模を大きくして、量産で稼ぐというのは難しい。当社の歴史を見ても、少量多品種の受注生産でニッチな分野に特化することでここまで来ました。ですから、わたしは従業員に「グローバル・ニッチ・トップを目指そう」と言つてい

——まずは現在の経済環境をどのように見ていていますか。  
野村 わたしが社長をつとめて今年で十五年になるのですが、二〇〇八年にリーマンショックがきました、売り上げが一気に四〇%も下がるという事で、一時は本当に倒産するかもしれないという大変な時期がありました。そうした心労もありました。そうした心労もあつたのか、個人的にもその時期に食道がんになりました。それまでの十四年間はずつと成長、成長できましたから余計にこたえたんですね。

——これまでの十四年間はずつと成長、成長できましたから余計にこたえたんですね。

——その間、社員が辞めずに頑張った要因はなんだつたと思います。  
野村 当社は社員も百二十名くらいの中小企業です。しかし、そんな小さな会社であっても、自動車業界向けの金型用中子抜きシリンダは市場シェア六割、製鉄メーカー向けの鋼鋸巻取り用ロータリーシリンダは市場シェア七割を誇る存在です。

——自分たちで言うのもなんですが、こうした業界を根底で支えている自負というか、やりがいのようなものを従業員一人ひとりが感じてくれているのではないかと思います。

勞をされて、ようやく上向いてきたということですね。

野村 ええ。ただ、その間、リストラも従業員には一切手をつけずにやつてきたのですが、

——それに、本当によく耐えてなつてしまつて申し訳ないと思っています。うちは大企業でも多くの犠牲を強いることになつてしまつて申し訳ないと思っています。

——その間、社員が辞めずに頑張ってくれたと思います。

## ☑他社から真似されない技術開発



右は野村伯英・取締役営業部統括部長。伯英氏は「市場が縮む日本とは対照的にタイは需要が急増しているので仕事も楽しい」と話している。

新工場を建設中ですね。この中国進出の狙いは?

**野村**

当初はタイを中心と中国もカバーしようと思つたんですけど、やはり中国に進出してい

自動車メーカーとの取引も多いと思いますが、メーカーの海外進出に対応して、南武でも海外進出を積極的に行っているようですね。

**野村** 当社の大きな特徴になつているのが、中小企業でありながら海外に拠点を持つているということです。

現在は国内では東京の本社と静岡の浜松に工場があります。浜松では標準的なカタログシリンドを、東京本社では特殊設計および本社機能という役割で

ソート、海外はアメリカとタイ、そして現在工場を建設中の中国です。当社はほとんどの自動車メーカーさんとお取引させていただいているので、生産

るお客様からの要望が多く、江蘇省の常州南・武進高技術産業開発区というところに工場を建設することにしました。昨年三月に調印式を行い、いまは工場建設と内装工事が終わって、機械を搬入しているところです。

**野村** うちの良さはやはり品質です。価格競争では太刀打ちできないと思いますが、先ほどの製品はまだまだ技術的に追いつけないと思います。やはり、ニッチな分野で高付加価値の製品づくりが当社の進む道になつてくるでしょうね。

**野村** やはり、日本は開発の拠点ですね。お客様の痒いところまで分かっているのが日本のモノづくりですから、グローバル戦略を日本で立てて、海外で実行するということだと思います。

今グローバル、グローバルと言いますが、盲目的に何でもかんでも海外にもつて行けばい

いということではないと思います。日本人は教えるのが好きですから、何でも教えてあげて気づいたら何も日本に残つていなか、なんてことのないようになります。コア技術はやはり日本に残しておこうべきだと考えています。そういうことですね。

**野村** 仰るとおりです。やはり、われわれは日本の会社ですから、コアは日本に置いて、税金もある程度日本に收める。その辺の心意気は捨ててはいけませんよ。

とにかく、この数年、経営環境が苦しくても、他社が人員削減を進める中、当社はリストラをしないで頑張つきました。経営環境がよくなつてきた今、反転攻勢をかけるための従業員がうちに残っています。

その意味では今年は楽しみな一年になると思いますので、この二年間の苦しみを喜びに変えることのできる一年にしたいと思ひます。

**野村** 今は、それが当社の生き抜くと。  
**野村** はい。それが当社の生き抜く道なのだと思います。

**今後は海外子会社の現地人役員の登用も視野に**

わかれも現地でのケアが必要になっています。

**野村** タイの成長は本当に早いですよ。自動車や自動二輪車の関連で金型業界も急拡大している。日本の技術を本当に求めている。タイは東南アジアとイングの市場向けに輸出拠点にしようとすることですが、いまはタイでの引き合いが多く、日本から仕事を奪いそうな勢いです。

**野村** それだけタイは勢いがあるということですね。

**野村** ええ。当社は〇二年にタイに進出しまして、〇六年に大田区がバンコク郊外に開設した工業団地「オオタ・テクノ・パーク」に入所しました。当社のような中小企業にとっては区が海外進出を支援してくれるというのは非常にありがたいことです。

—— そうした中小企業の海

外進出を区などが後押ししてくれるというのは助かりますね。タイ工場ではいま何人ぐらい働いているのですか。

**野村** 五十人ぐらいです。彼らは本当によく働きますよ。アジアの中でも親切で日本人の生活習慣が一番フィットするところはタイなのではないかと思います。いまは現地法人の取締役は日本人ですが、今後は徐々にコアになる人の役員拔擢なども考えなくてはならない段階だと思います。

一方で海外で事業を行うには苦労も多いと思いますが。

**野村** 当初は会社も儲かつていいないので、いい給料をあげることができずに、正直、十人面接すれば残るのが一人か二人ぐらいのものだったんです。しかし、ある程度利益が出るようになつてきましたら、給料もよくなるし、エアコンも完備された住環境を整えてあげると、定着率も高まるようになつてきました。

欧米系の会社はサラリーはい

いのですが、会社が傾くとすぐにクビを切つてしまふ。うちはどちらかというと向こうでもタイ工場ではいま何人ぐらい働いているのですか。

**野村** 五十年ぐらいです。彼らは離職率も減つてしましました。

—— これは大事なところですね。

**野村** そうですね。特にわたしどもの業界は、例えば、シリンドに油漏れが起きたり、スリップのトラブルが起こつたりすると、全ての鋳造工程が止まってしまうんです。そうするとお客様に損害が出てしまう。

お客様が困っている時には極端な話、徹夜をしてでも面倒を見てあげるくらいのマインドが需要だと思うのですが、そうした日本人らしいマインドをいかに海外の従業員に植え付けていくかというのは永遠の課題でしょう。

**今年は反転攻勢をかけるチャンス！**

—— それが今度は中国にも