

めがねのまちのチタン加工技術で 新たな“鯖江ブランド”の構築を！

株式会社 西村金属

眼鏡部品のチタン加工技術で 異分野のモノづくりに進出

西村金属は眼鏡の街・鯖江にある眼鏡の部品製造・販売の会社だ。

「1968年の創業以来、鯖江で生産される眼鏡の部品加工を行ってきました。しかし、中国産の眼鏡に押されて売上は下降の一途でした。そこで、眼鏡の仕事にこだわっても生き残るのは難しい。チタン製の眼鏡部品の加工技術を生かして、異業界のチタン加工の仕事ができないかと考えたんです」

と語るのは、西村常務取締役だ。

鯖江は10年前に1,000社あった眼鏡関連企業が、現在は500社程度と減少傾向。だが、西村金属は2009年度に過去最高の売上を計上するなど、好調な業績で推移している。

「現在は眼鏡部品関連の売上が全体の

約3割で、それ以外が7割を占めます。6～7年前は眼鏡関連100%でした。現在、弊社で受注している眼鏡以外のチタン加工は、医療用のインプラントや健康器具などですね」

事業転換を成功させた秘密は、インターネットの情報発信にあり
売上が最も低迷していた2003年頃、インターネットで仕事を受注しようと提案したのは、なんとIT関連企業で働いていた西村常務ではなく父である社長だったという。

そこで、西村常務は福井県の産業支援センターでネットショップ向け講座を受講し、ホームページをリニューアルした。すると、徐々に問い合わせが入りはじめた。

「現在は、日本全国から問い合わせや発

注がインターネットを通じて来ます。おおよそ1日5件の新たな問い合わせが入ってきていますね」

だが、インターネットが普及した現在だからこそ、ホームページ開設直後とは違う危機感があるという。

「インターネット上の情報に対する信頼性は昔ほど高くありません。そこで最近では、Twitterやfacebookといったソーシャルメディアを活用して、『情報』に『人』という付加価値を付けて正確性や信頼性を担保しています」

中小企業はTwitterやfacebookに取り組むべきだという西村常務。

「ホームページも良いですが、検索してもらえなければ意味がないんです。Twitterやfacebookは、自分以外の人と交わり、協力して情報を流すという、これまでの情報の流れ方を大きく変化させました。これらを活用して『チタン加工なら西村金属』というイメージをインターネットの世界で打ち立てたいですね」

『鯖江＝眼鏡』のイメージが、 信用力アップに貢献してくれた

「ホームページを立ち上げる前に自社の強み弱みをSWOT分析して、自社の強みとは何かを考えました。そこでたどり着いたのが『チタン加工技術』と『眼鏡部品製造で培った実績』の二つです」

そこで、新しいチャレンジの第一歩であったホームページの制作の際に、チタン加工に特化した内容にしたのだ。さらに、もう一つの強みである『実績』もチタン加工を異業種へ展開していこうという中で大いに役立ったという。



眼鏡以外のチタン加工部品。医療や半導体に使われる



工場内の風景。通路も美しく、幅広く取られている



従来の眼鏡関連のチタン加工品。フレームや蝶番など

「『めがねのまち・鯖江でチタン加工をやっている西村金属です』と自己紹介すると、クライアントが納得して信頼してくれるんですよ。『鯖江＝チタン加工＝西村金属』と繋がると『安心』が生まれるようです。これは地場産業のメリットだと思います。チタン加工が鯖江の地場産業である眼鏡に関連するモノづくり技術だったことは、成功できた大きな要因だと思います。新潟の燕三条などたくさん地場産業が日本各地に存在しますが、どここの地場産業にも同じような可能性があるはずなんです」

新しい仕事にも チャレンジできる体制づくり

チタンは加工しづらいイメージがあるので、最近はこの難削材の引き合いもきている。

「チタン加工業への事業展開もそうでしたが、自分たちで変えようとして変わることは難しいですが、自分たちを変えるような新しい仕事に巡り会った時にチャレンジしていけば、会社の成長に繋がります。だから、新しい仕事の依頼が来たときに、やるかやらないかを考えるのではなく、やるための社内の体制づくりを行いました」

現場で働く社員に、顧客の声や自分たち

が作っているものがどのような最終製品になっているのかを伝えることで、職人のモチベーションもあがったという。「時代に合わせてどんどん仕事の仕方が変わっていくのが中小企業であり、そうじゃないと生き残れないですね。どのように会社を変え、どのように人を育てるかが自分の仕事だと思っています」

ネットワーク型の受注体制で 鯖江をモノづくりの街に！

問い合わせが増えるにつれ、西村金属では、社内の体制が整わないために受けられない仕事も出てきた。そこで西村常務は、福井県産業支援センターなどを活用し、地場産業企業のネットワークづくりをはじめた。

「仕事は基本的には断りませんし、断りたくないですね。クライアントから困りごとを解決して欲しいと依頼されて『できません』とは言いたくないんです」
ネットワーク作りは県内にとどまらず、今や全国の地場産業ネットワークとも繋がっている。西村常務は、全国の仲間と協力してクライアントからの要望を解決することが本当に楽しいという。

「新たな人間関係やつながりを作って、鯖江に新たな仕事を取り込んでいき

います。「鯖江＝眼鏡」から「鯖江＝チタン加工」に変えたい。その入口に西村金属がなれば良いと思います。これからは品質保証が問われる時代になります。この部分を西村金属が窓口になることで、鯖江にさまざまなチタン加工の仕事を集めたいんです」
もちろん、技術的なノウハウをきちんと西村金属内に蓄積していくことも意識している。

「ネットワーク型であっても、いざという時には西村金属が対応できる体制にしています。まずは西村金属でチャレンジして、ノウハウや技術を高めるようにしています」

最後にこれからの目標について尋ねた。「鯖江のモノづくりネットワークの窓口になりたいですね。『鯖江でモノづくりするなら西村金属に頼めば最高のモノが作れるよ』というところまでいきたい。鯖江を一つの工場と考えて、今後は海外から仕事を受注することも目指したいですね。そして、いつか鯖江で作った加工部品に、眼鏡のような“鯖江ブランド”を付けたいと思っています」

取材協力/Short Cappuccino 中直照



チタンのNC旋盤加工が西村金属のコア技術

株式会社 西村金属

[住所] 福井県鯖江市丸山町3丁目5-18
[業種] 眼鏡部品製造販売 その他精密部品加工
[代表者] 代表取締役 西村忠恵
[資本金] 1,500万円
[従業員数] 約30名
[取材日] 平成22年9月3日(金)
[取材対象者] 常務取締役 西村昭宏氏

[沿革]
昭和43年4月 創業(眼鏡部品製造販売)
平成15年 ホームページ立ち上げ(チタン加工スタート)
平成18年9月 ISO9001取得
平成19年 日経モノづくり大賞受賞
平成21年4月 「2009年元気なモノづくり中小企業300社」選定



常務取締役
西村昭宏氏