

町工場の“おやじ”と社員がつくる こだわりのニッチワン製品

滝沢歯車 株式会社

自社の強み・特色を考え、 歯車研削（歯研）に特化！

元気なモノづくり中小企業300社に選ばれている滝沢歯車の滝沢社長は、「弊社は成功企業とは言えませんよ」と謙遜しつつ、町工場のこだわりについて話してくれた。

「弊社は、妻の父が昭和25年に設立し、ミシンや農機具の歯車を製造してきました。私は、大手メーカーで農業用エンジンの生産管理を担当していましたが、自分の感性でものづくりができる町工場に魅力を感じ、昭和52年に弊社に入社しました」

当時はオイルショックや円高不況で仕事がなく、リーマンショック後より悪い状況だったという。

「徹夜で就業規則を作ったりして、雇用調整助成金を受けました。すると新たな

問題が生じました。仕事の性格上給与は同じでも、休める部署と休めない部署ができ、工場内の雰囲気が悪くなってしまったのです」

滝沢社長は「お金ではなく、仕事を取らなくてはいけない」と決意し、500社以上に営業に回ったが、空振りばかりだった。

「町工場で生き残るため、自社の強みは何だろうと考え、気付いたことがありました。大阪のほとんどの歯車屋は同じ設備で、間口を広く『何でもします』という商売でした」

他社との違いを考え、歯車研削盤に着目した。大阪で研削盤を持っている歯車屋は少なかったのだ。

「『何でも売ります』では売れませんでした。『歯研が売ります』と営業することで、少しずつ仕事が入るようになりました」

ライスハウエル式へのこだわりと 設備投資が強みを生み出す！

当時、歯研には3種類の方式があった。マージ式は高品質だが生産性が低く、ナイルス式は品質・コスト両面で劣ると言われていた。一方で、ライスハウエル式は最もコストが安く品質も満足できるものだった。

「弊社は国産機のライスハウエル式歯研機を所有していましたが、オリジナル機でないと発注できないと断られることがあり、社長に頼んで、1台5000万円という町工場にとって非常に重い設備投資をしてもらいました。岐阜や広島まで営業に走り回り、徐々に仕事が集まってきました」

昭和61年にライスハウエル社から画期的な新製品が出たが、億単位の設備投資となり、町工場では手が出なかった。そんな時、中小企業の設備資金の半額を上限3000万円が無利子融資してもらえ設備近代化貸付制度を知った。

「これを活用して、日本の町工場では初めて同機を購入しました。30%の特別償却もでき、この2つの公的支援は、経営面でとても役立ちました。多くの煩雑な書類が必要で、何回も役所に足を運びましたが、それだけの効果はありましたね」

歯研へのこだわりと継続的な設備投資、バブル期も仕事一筋でやってきたことで、売上もあがり企業の体力もついた。

マスターギヤの開発と 展示会を活用した販路開拓

マスターギヤは、歯車とバックラッシュなしでかみ合わせた時の中心距離の変動



“町工場”には見えない新本社工場の外観



ニッチワンへのこだわりから生まれた電極「放電マスター」



技術ノウハウの粋を集めた高精度のマスターギヤ

値で歯車の精度を測定するものだ。歯車の小型化、小モジュール化に従い小型・高精度が求められている。

「歯車は、モジュール（ピッチ）、圧力角、歯数、ねじれ角、マタギ（歯厚）の5つの要素で製造されますが、歯車が正確にかみ合って仕事をするには、これらが正確に作られている必要があります」

モジュール0.5までのマスターギヤは機械で製造できる。滝沢歯車は、歯車製造で培った技術・ノウハウを駆使し、モジュール0.2のマスターギヤを製造している。

「これをテクノフェアに出展しました。これによって販路拡大に成功し、弊社の知名度があがりました。最近では新たな販路拡大のため、出展料は高いのですが、町工場はあまり出ない専門分野の展示会に出展しています」

販路拡大には、展示会・ホームページ・業界紙に加え、口コミの効果が大きいそうだ。

歯車生産で培った技術・技能を 駆使して、新商品を開発する！

モジュール0.2のマスターギヤは、熟練の技を持つ工場長が技能を駆使して、ようやく完成したという。

「工場長が若手社員に手取り足取り技能

伝承することで、今では4人の社員がつくることができます。この製品は、一度でもクレームが発生すると、市場から完全に退出させられます。絶対にミスは許されません。M00級という最高のレベルの製品は、機械と人の知恵と技術がベストミックスし、初めてつくることができるのです」

歯車からマスターギヤへと製造する製品は変わっても、歯車製造で培われた技術・ノウハウが生きている。

「町工場の“おやじ”に朝令暮改が多いことは、社員もよく知っています。正確な仕事に真剣に取り組んでもらうには、みんなで決めたことに従ってやるのが大切です。その意味ではISO9001の取得は効果がありました」

『自分達で決めたマニュアルに従って、規格どおりにやる』という意識を社員全員が共有することで、精度の高い製品が生み出されるのだ。

ニッチワンへのこだわりが生んだ 新製品『放電マスター』

「ニッチワンのこだわりと顧客の声に応えるために開発した新製品が、金型の電極として使う任意形状研削部品の『放電マスター』です」

金型に『放電マスター』で穴をあけると、

ねじれた歯車状の穴ができる。ここにプラスチック樹脂を通すと、ねじれた歯車が作れるのだ。

「このような製品は他社にはありません。特に力を入れているのは、納期です。『放電マスター』は、製造現場で使われますので、ラインを止めないように超短納期にも対応し、顧客用にカスタマイズしてお届けしています」

最後に、リーマンショック直後に建て替えた新工場について、滝沢社長に伺った。

「工場を新しく建て替えようと思ったのは、省エネや生産性向上のためでもありますが、一番の理由は、職場環境を改善し、社員が自分の子供に誇れる会社にしたかったからです」

まさに『顧客に信頼される歯車製造技術で、会社の安定と発展をめざし、幸せになろう』という経営理念を実現する工場だ。滝沢社長の決断を促した奥様の思い出が一杯詰まった工場では、今日もニッチワン製品が生み出されている。



建て替えられた工場内に並ぶ機械設備

滝沢歯車 株式会社

〔住 所〕大阪府東大阪市菱江6-8-14
〔業 種〕歯研・小型精密歯車製造加工業
〔代 表 者〕代表取締役 滝沢清志
〔資 本 金〕1,000万円
〔従 業 員 数〕14名
〔取 材 日〕平成23年2月2日（火）
〔取材対象者〕代表取締役 滝沢清志氏

〔沿革〕
昭和25年11月 滝沢歯車製作所創立
昭和32年4月 滝沢歯車株式会社に改組
昭和60年12月 歯研工場増築
平成14年8月 ISO9001認証取得
平成20年4月 「2008 KANSAIモノ作り元気企業100社」認定
「2008元気なモノづくり中小企業300社」認定

代表取締役
滝沢清志氏

