

インタビュー

「先代の考えを残しつつ、

遠隔操作技術でものづくりに変化を」

高丸工業株式会社

高丸 泰幸 Yasuyuki Takamaru

#Industrial robots #Robot systems



産業用ロボットシステムの製造を行う高丸工業株式会社の3代目アトツギ、高丸泰幸さん。専務取締役として組み立て作業をする傍ら、遠隔操作できるロボットシステムの開発に携わり、第4回アトツギ甲子園の準ファイナリストに選出されました。高丸さんの家業への想いや遠隔操作技術の将来についてお届けします。

1. 経営者自身のセカンドキャリアを視野に入行

家業を継ぐという意識は、幼少期の頃からお持ちでしたか。

小学生の頃には、当然のように「親の会社に入って、親と同じように働くんだ」と思っていました。しかしながら、自分の親が何の仕事をしているかはあまり知らず、苦労していそうだったということと、社長であること以外は分かっていなかったです。

三井住友銀行に就職されていますが、就職先は家業を継ぐことを考えて決めていたのですか。

家業にそのまま入るか、一度別の会社で経験を積むかの選択肢がありました。就職活動を始めたばかりの頃、家業を出て就職するとしたらどの会社がいいかと考え、父に相談しました。父のアドバイスもあり、色んな企業の経営を勉強できるという意味で金融機関への就職を考えるようになりました。その中でも父からは、規模や将来のことを考え、家業のメインバンクへ就職するよう勧められていました。

そんな中、かわいがってもらっている大学の先輩で同じく家業を継ぐ立場の方が、SMBC（三井住友銀行）に就職していました。先輩の会社は地銀としか取引がなかったのに、なぜ自社と取引のない SMBC を選んだのかと尋ねると、こう答えてくれました。

「会社はいつ潰れてしまうかわからない。従業員は、スキルや実績があれば次の働き口を見つけてあげられるかもしれないが、会社を潰した経営者本人のセカンドキャリアは簡単にはいかない。だからこそ、『〇〇で働いていたことがあります』と言えるような、ブランド力のある会社で働く経験は 1 つの保険にもなる。さらに、大企業にはそこにしかない歴史や仕組みが存在している。短期的には地元で働く方がいいかもしれないが、長い目で見て会社を成長させることを考えたときに、人生のリスクヘッジも含めて SMBC で働くんだ。」
この話を聞き、その方から勧められたこともあって SMBC に入行しました。

2. キャリアアップの違和感から家業へ

銀行で働いていた時から、どういった経緯で家業に戻ったのですか。

入行した時から「10 年が 1 つの節目になる」と思っていました。佐賀に配属されて 3 年後、横浜に転勤しています。教育や管理も任されて、大手顧客同士のやり取りに関わることも増えていき、銀行の仕事は非常にやりがいがあり楽しかったです。
大きな組織の一員として、組織間の調整をしながら大きな案件を動かす経験は貴重で、家業と切り離して考えれば、これからもっと大手向けの仕事や新聞に載るような仕事をしたい、組織を巻き込んだ取組をしたいと感じていました。

ただ、一方でそれは家業に戻る事を前提とした場合、家業を伸ばし存続させるための経験からはどんどんかけ離れていくような感覚がありました。僕がやりたかったのは中小企業向けの営業で、中小零細企業の会社規模を育てるような仕事です。

そんな中、今辞めないと、今後ずっと銀行員で居続けてしまうなと思い、銀行を辞めて家業に戻る決意をしました。

高丸工業に入社した当時はどういった仕事をしましたか。

高丸工業では現場で製造の仕事から始めました。うちの会社には、「どんな仕事をするにしても、現場で実際にものづくりを経験しないと適切な業務ができない」という考えがあります。これは、アトツギである僕も例外ではない。

メーカーが作るロボットは人間で例えると肩から手首までしかなく、それだけでは機能しません。高丸工業の仕事は、ロボットの体に代わる周辺装置や、脳に代わるプログラムを組み込むことで生産設備として完成させることです。他社メーカーのロボットを使って設備を作るメーカーなんですね。

一連の製造工程を経験・習得し、今も現場作業にもかかわりながら、メインは営業を行なっています。



3. 「遠隔操作と言えば高丸工業」

アトツギ甲子園に出場するきっかけは何でしたか。

遠隔操作ロボットの開発は、実は25年以上前から社長が構想を進めていました。私の入社後すぐに、補助金の案内を耳にした社長から「以前からアイデアを考えていて、これを機に補助金申請をしてトライしてみようかな」と話をされたんです。僕も現場で働きながら開発

に関わり、3年かけて遠隔地からマウスだけでロボットを操作できるところまで形にすることができました。

家業のビジネスを拡大して、かつユーザーに信頼してもらうため、掃除機と言えばダイソンをイメージするように、「遠隔操作やパソコン操作のロボットと言えば高丸工業」という既成事実を作りたいと思い、日刊工業新聞社などの各種メディアに取材してもらったりしました。そのときに取材をしてくれたある新聞社の担当者から「アトツギ甲子園に出ないか？」と誘われて、出場を決めたんです。

アトツギ甲子園に出場したことの反響はありましたか。

一部の方から「アトツギ甲子園に出ていたね」と声をかけてもらいました。それ以上に僕にとって大きな影響があったのは、近畿大会に出場したメンバーと知り合えたことです。地元の後継者の集まりでは皆さん遠慮がちで、事業の話や頑張っている取り組みについては話しにくい環境でした。アトツギの集まりに参加すると、みんな必死に神経を注いで、家業を守り発展させようとしている。同世代の方と交流するとやる気にもなるし、エネルギーに変わったのは間違いないですね。

4. 考えを受け継ぎつつ、変化に対応

先代から受け継いできている考え方や変わっていないことはありますか。

大学の頃に中小企業経営論を専攻し、経営において「必要なことを残しつつ、変化に対応することが会社を長く続けるのに必要だ」という考えを学びました。「今すぐに変えなければいけない」という発想ばかりではなく、いかに先代までの考えを受け継いでいけるかという意識ですね。ロボットによる遠隔操作技術を発展させることや、世の中の変化にあった対応は、社長になった後に自分の責任でしていかなければならないのかもしれない。

遠隔操作技術を発展させること自体、会社の事業そのものが大きな転換を迎えるとは思わないし、初めて自社商品と呼べるものを仕上げていく中で、いい方向に体制は変わっていくと思います。例えば、高丸工業では毎回全く違うものを作るため、教育のシラバスが成り立っていませんでした。しかし、毎回画一的な商品を作ることができれば、その工程をマニュアル

ル化でき、生産を通して社員が育っていく。社会課題を解決するためだけではなく、新規事業への取組は既存事業とのシナジーを生みだし、既存事業を伸ばす要因にもなっていると思います。

入社してから今までの間で、1番乗り越えることが難しかった時期はどんな時期ですか。

入社した当時ですね。工具も作業工程も何も知らない状態で入社したので、会社自体に慣れる期間が1番大変だったかもしれません。それまでホワイトカラー（オフィスワーク）と呼ばれる仕事しかしてこなかった自分には、ブルーカラー（生産現場での仕事）と言われる仕事に心身ともに慣れることも、現場で使われている言葉が分かるようになることも必要で大変でした。



5. 遠隔操作技術で「50 人で 25 億円の会社規模」

今後の事業展開について教えてください。

事業展開でわかりやすい目標は、「50 人で売上 25 億円の会社規模を達成する。」ことです。

そのためには、人材育成に注力していかないといけないと思っています。いくら商品化が達成されていても、継続的なアップデートが不可欠なので、そこにかかる人材も製造能力も作っていかねばなりません。会社自体を成長させるための取り組みは設備投資だけではできませんし、個に依存しているスキルや経営資源を効率よく共有できるようにしていきたいです。アトツギとして私が「5 年以内に 50 人で売上 25 億円の会社にする」と宣言する以上、既存事業での成立ではなくて、遠隔操作技術で既存事業を超える売り上げを立てるということがアトツギとしての目標ですね。

自社商品が売り上げの何割かを占めるようになれば、思っていた以上のレベルのことを成し遂げていけると考えています。遠隔操作技術を他社にライセンス提供して、他社に売ってもらうことをこの事業の最終目標としており、今は目標を実現するための重要なポイントとして取り組んでいます。

パソコンを使った遠隔操作の技術は、今後どう広めていこうと考えていますか。

「ロボットを全く知らない中小零細企業でも、ロボットで溶接ができるように」ということで、ロボットの利活用、導入推進を遠隔操作技術によって達成したいです。

達成するためには、世の中にこの仕組み自体が受け入れられなければいけません。大手企業で使われなければ未活用領域まで拡まることは難しいでしょうから、まだまだ今までの非効率なやり方も並行していく必要があります。このように、これがスタンダードとして認められるような取り組みをしていかなければならないということが直近の課題です。

この技術が普及すれば、今までロボットを使うことなんて考えていなかった人も、ロボットをただの装置ではなく、人の技術を補う道具として使ってもらえる。さらには遠隔で、主婦や高齢者の方、車椅子の方でも働けたりと、これまで溶接ができなかった人も溶接を行えるようになり、ものづくりに参加できるようになります。

また、コロナ禍では、ものづくり業界は在宅勤務ができませんでした。従業員や自分の働き方を考えた時に、私自身「在宅ワークがしたい」と心底思いましたよ。この技術を使えば、それが当たり前になるんです。今まで職人にしかできなかった溶接作業などを、ロボットという媒体を通じて、誰でもライトに取り組める社会にしていくということを考えています。