

るようになったら払うから今は5万円をお願い”と協力してもらいました。同時に私も会計を勉強し、経営分析をもとに翌年の予算を立てるということをし、繰り返しながら経営を改善し、10年後の目標だった赤字解消を7年で達成しました。

冷間鍛造を学びに 日本最高峰の組織に入会

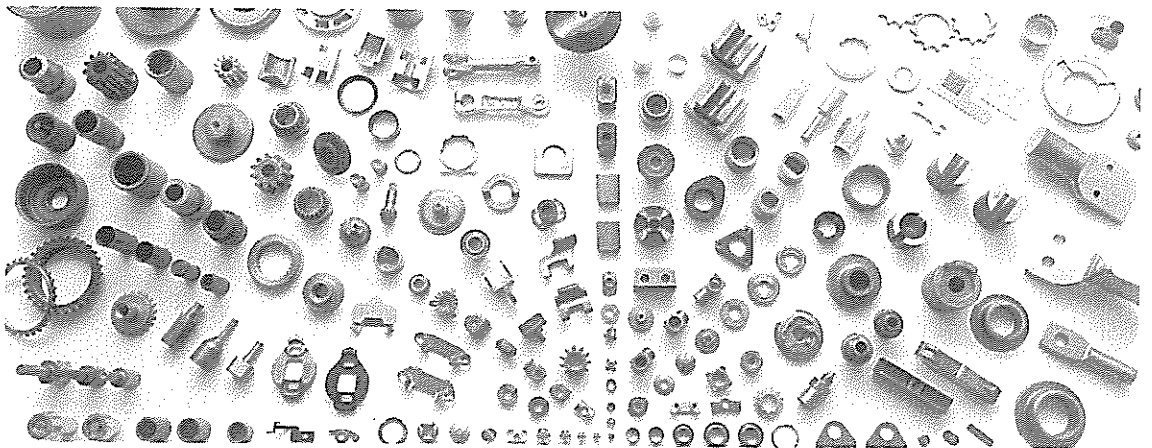
岡室社長が赤字経営の立て直しの要として着手したのが事業の見直しだった。当時、設備投資が進んでおらず他社に比べて機械設備が15年は遅れていた。それでは生産性が競争を左右するプレス加工では他社と闘えないと考えた。そこで目をつけたのが当時は競合の少なかった冷間鍛造だった。そして、その技術を習得するため岡室社長は何と日本塑性加工学会へ入会した。

冷間鍛造について日本で一番難しいことを勉強しているところはどこだろうと探し、見つけた先が日本塑性加工学会でした。詳しいことは何も知りませんが、冷間鍛造で勝負するには当社と同じレベルの集まりに参加しても競争力はつきません。もっと高いレベルの集まりで勉強しないと自社に優位性を築けません。そこで武者修行の覚悟で日本塑性加工学会に仲介者を通して入会させてもらいました。当初は冷間鍛造の講座に申し込んでも満席ですと断られたりしましたが、それでも通路でいいからと無理矢理頼んで参加させてもらったりしました。詳しいことは何も知らなかったとはいえ、入会した

先は塑性加工学では日本最高峰の組織だ。入会後に送付されてきた学会の名簿を見てさすがに場違いであると気づいた。岡室社長は仲介者に退会を申し出たが、逆に「勉強したいなら頑張りなさい」と励まされ、日本塑性加工学会で学ぶ決意を新たにしました。講座やセミナーなどでわからないなりにメモを取り、計算式の意味などは後で工学部出身の友人に教えてもらうなど、塑性加工の知識を少しずつ身につけていった。

初めは講義の内容がさっぱりわかりませんでした。友人の助けを借りながら勉強しているうちに少しずつ内容が理解できるようになりました。そうしたことを積み重ねるうち、当社の加工で課題となっていることが、数年前の講座やセミナーで発表された研究成果を応用すれば解決できることに気がついたのです。当社の加工現場の今の課題と学会で聴講した過去の研究成果が技術レベルとして合ったわけです。そうなるまで今まで難しかった講座やセミナーがとてもおもしろくなっていきました。

事業の柱にと目論む冷間鍛造技術について岡室社長は貪欲だった。こんな話がある。あるとき、某大学で鍛造シミュレーションを研究していることを聞きつけた岡室社長は、担当教授にシミュレーションを自社に導入したいと直談判した。試作型をつくる代わりにシミュレーションを用いればコストダウンできると考えたのだ。ところが、その大学では2次元シミュレーションすらまだ完成できていなかった。早すぎたのだ。ただし、それは、有益と思えばどんな技術にも興味をもち行動する岡室社長の意気込みを端的に表している。



精密冷間鍛造によるニアネットシェイプ・ネットシェイプ化でコスト、納期、精度で強みを発揮