

企業探訪



筑波工業 株式会社
代表取締役社長 篠原 達夫 氏



〔写真左手前より〕筑波工業 株式会社
常務取締役 石郷岡 猛 氏、代表取締役社長 篠原 達夫 氏、
取締役製造部部長 栗山 文男 氏
〔写真右手前より〕筑波総研 取締役社長 小倉 利男、筑波銀行 龍ヶ崎支店 支店長 田口 義文

筑波工業 株式会社

代表取締役社長 篠原 達夫 氏
常務取締役 石郷岡 猛 氏
取締役製造部部長 栗山 文男 氏
聞き手／筑波総研 株式会社 取締役社長 小倉 利男

■会社概要

本 社：茨城県稲敷市中山1307
設 立：昭和49年9月
資本金：2,500万円
売上高：5,151 百万円（平成 25 年 3 月期）
従業員：181名
事業内容：トラクタ用ロータリー等アタッチメント製造

茨城県稲敷市で、株式会社クボタ筑波工場の協力企業団として、トラクタ部品を始めとした農業機械器具を製作されている筑波工業株式会社の代表取締役社長篠原達夫氏、常務取締役石郷岡猛氏、取締役製造部部長栗山文男氏から、同社の設立経緯、製品製造、農業機械を取り巻く環境、経営戦略等についてお伺いいたしました。

（インタビュー日：平成26年1月31日）

1. 設立の経緯をお聞かせください

弊社は、昭和49年9月に株式会社クボタ筑波工場（所在地：茨城県つくばみらい市）の協力企業団として、大和精工株式会社（所在地：大阪府東大阪市）から分離独立し、設立されました。

昭和50年10月にクボタ筑波工場が操業を開始するのに合わせて、昭和52年4月に茨城県稲敷市中山に新利根工業団地を協同組合方式で竣工し、その組合の一員として、同市で農業機械器具の生産を開始しました。

クボタ様、大和精工様、新利根工業団地協同組合の組合員様をはじめ、たくさんの方々のご協力をいただきながら、茨城県稲敷市の地で、創業37年目を迎えることが出来ました。関係者の皆様には本当に感謝申し上げます。

2. トラクタ用の器具、部品を製造されているとお聞きしていますが、どのような種類の製品を製作されているのでしょうか？

当社では、トラクタ用のロータリー（土壌を耕す爪のついた器具）を中心に、トラクタ用のパワーローラ（ゴム製のベルトを車輪で動作させ不整地走行を可能とする装置）、トラクタ用オートヒッチフレーム（トラクタにロータリーを取り付ける部品）、トラクタ用の安全フレーム等（運転手を守るキャビンフレーム等）を製作しています。

設立当初は、ロータリー製品の生産がほとんどでしたが、平成14年頃より、パワーローラの生産を開始し、現在売上の15%を占めるまでになりました。

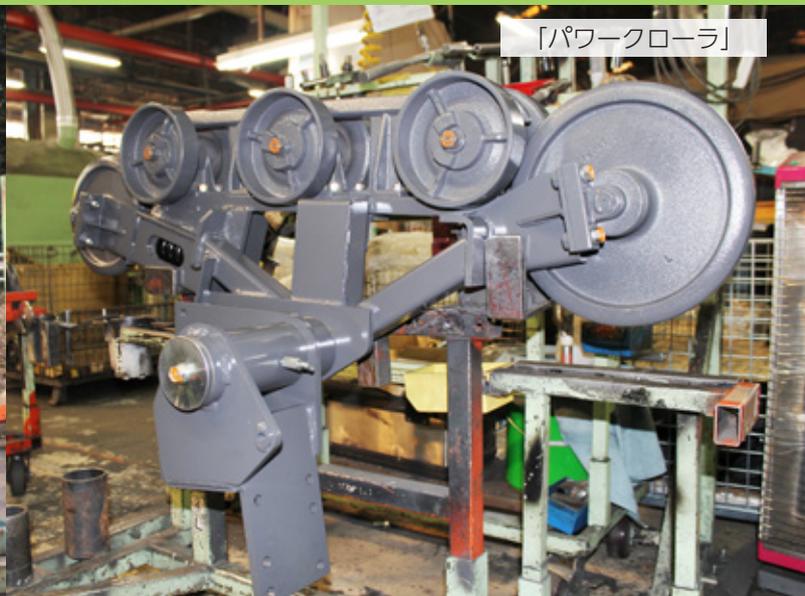
パワーローラ付きのトラクタは、クボタが開発したもので、これまでのトラクタの常識を大きく変えました。車体の前部にホイール、後部にローラを履くことによって、4輪ホイールだけのトラクタに比べ、地面に力を加える部分の接地面積が広いため地面を引っ張る力が強く、傾斜地でも安定した農作業を可能にします。

また、車重が広く分散して踏圧が低くなるため、土を踏み固めることが少なく、農作物の生育にとって大きなメリットをもたらします。

「ロータリー完備」



「パワークローラ」



3. 製品が出来るまでの流れをお聞かせください

当社で生産するロータリー、パワークローラ等の製品の種類は、今年度は128種類あります。今年度生産しないものまで含めると約200種類の製品を取り扱っていることとなります。これらの製品のライフサイクルは、約10年ですが、3年程度でマイナーチェンジを行っていきます。

当社で生産するロータリーやパワークローラのほとんどが、クボタの純正製品として農業関係者の皆様にご利用いただいております。基本的には、クボタの関連商品技術部等から示された設計図面をもとに、製造のための準備を開始します。

当社では、まず始めに、生産のための機械設備・材料購入、外注先等の調整を、人員、コスト、納期等を勘案しながら行います。

生産の準備が整ったならば、最新鋭の設備を用いながら材料を切断し、曲げ、焼き入れ、溶接等の加工を行い、部品を製造していきます。

主な設備としては、CNCプラズマ溶断機、マシニングセンター、CNC旋盤、ターレットパンチプレス、自動高周波焼入れ装置、CNCパイプベンダー、治具回転テーブル付ロボット溶接機等があります。

また、昨年、最新鋭のレーザー加工機と自動溶接機を導入しました。これにより、従来使用していたプレス機に比べ金属加工での所要時間や作業工程を大幅に短縮することが出来ました。

なお、当社では塗装設備がないため、新利根工業団地内の塗装専門の組合員様に塗装お願いして

います。新利根工業団地では、クボタ筑波工場の協力企業団として相互に協力しながら生産を行っています。自社工場のすぐそばで、必要な工程を行っていただけるので、所要時間の短縮、運搬費用等削減により納期、コスト面のメリットを享受出来ます。

完成した製品は、最終検査を経てクボタの筑波工場や宇都宮工場に出荷しています。

出荷の形態は、お客様のご要望に応じて、部品の状態のもの、部品を組み立てたもの、部品を半分程度組み立てたものの3種類となっています。

4. 「農業機械の業界」や「農業の今後の動向」についてお聞かせください

まず、日本の農業環境は大きく変わりつつあります。我々の業界からみると、農業の大規模化の動きに合わせ、農業機械の大型化が進行しています。以前、トラクタの馬力は、20馬力のもので中心でしたが、現在は、70馬力のもので中心となり、上は135馬力程度のもので生産されています。



「A棟」



「レーザー加工機」



「ロータリーアッシー塗装前組立ライン」



「ロータリー塗装後組立ライン」



「ロータリー完備」



トラクタが大型化すると、それに装着するロータリー等の部品も大型になっていきます。以前は1,400~1,500mm幅のロータリーが主流でしたが、現在は、2,400mm、以前の倍の幅が主流になりつつあります。そのような動きに合わせて、当社では、生産設備を更新させながら対応しています。

稲作については、作法にあまり大きな変化はありませんが、畑作については、野菜に対する消費者のニーズが多様化し、各地域で地域の特性に合わせた野菜作りが積極的に行われています。

この動きは、今後加速すると思われます。この動きに合わせ、当社でも各地域で異なる作物、土壌等の特性に合わせて製品を生産していかなければなりません。そうすると、各地域の様々なニーズに合わせていくために、多品種、小ロットの製品開発、生産体制の構築が求められます。

小ロットの開発、生産でも、採算を確保出来るようにすることが、当社の課題の一つとなっています。

5. 御社の経営戦略を、技術開発、品質、営業、教育面等からお聞かせください

QCD（品質、コスト、納期）を守りつつ、売上を確保することです。QCDだけでは、会社を維持することは出来ません。多少の不採算があったとしても仕事を受注し、売上をたてることが重要です。売上が減少すると設備の更新を適切な時期に行えず、結果としてQCDを守ることが困難になります。

品質については、ISO9001を取得し、毎日の改善を基本としています。当社では、生産ラインが

12~13ラインありますが、その中で不良率が高い上位3ラインについては、社長直轄で原因の究明、対策を行っています。製造業では、4M（人、材料、方法、機械）が機械加工の基本となるので、それらの点から原因の究明、対策を行っています。今後は、これらの活動を、課長、係長が主体となって行えるような組織にしたいと考えています。

コストに関しては、どの業界でも同じでしょうが、年々コスト低減への要望が強くなってきています。コスト低減が出来なければ、国内製造業は、中国、東南アジア地域で生産、販売する企業に対抗出来ず衰退してしまいます。当社では、生産工程・部品調達先の見直しや新たな技術、生産設備の導入により内製化比率を高め、さらなるコスト削減に努めていきたいと考えています。

これらのQCDの改善は、従業員一人ひとりが、日々の活動に対する認識を深めることで実現されていきます。自ら問題意識をもち、改善策を考え、それを愚直に実行する。この一人ひとりの自主的な取り組みが、やがて大きな力となると考え社内教育を強化しています。

社内教育では、日々の改善活動の他、他社で行っている取組事例を、実際に見たり、聞いたりして学習することが効果的であると考えています。1週間程前も行ったばかりですが、外部（大和精工等）から講師を招き、品質、安全、生産性等に関する最新の手法を学んでいます。他社の事例を知ることが、当社の社員にとって非常に刺激になっています。今後も続けていき、業務改善にどんどん活用していきたいと思っています。

「D棟」



「D棟工場内」



「焼入れ装置」



「マシニングセンター」



「トラックフレーム(コンパインの足回り)」



6. 業務拡大にあたっての転機がありましたか？

製造業にたずさわる者として、製品のQCDを守り高めていくことは当然です。しかし、それ以上に大切なことがあります。それは、お付き合いさせていただく企業様から信用をいただくことです。信用は、すぐには作ることが出来ません。何年、何十年とかけて築いていくものです。

私が、3代目の社長となりますが、先々代、先代の社長がこれまで築いてきた信用を壊すことなく、お客様との信頼関係をより深められるように役員従業員一同、製品のQCDの改善に加え、お客様とのコミュニケーションを大切にしていきたいと思います。

当社が飛躍する一つの転機となったのは、10年前の出来事です。それまで当社は、ロータリーの軸の部分だけを作っていましたが、それを覆うカバーは製造していませんでした。そのとき、クボタの筑波工場長からロータリーのカバー製造のお話をいただきました。

カバー製造までの準備時間が十分ない中で、万が一当社が予定通りロータリーのカバー製造が開始出来なければ、クボタの筑波工場にカバー付ロータリーの装着を待つ出荷待ちトラクタの山が出来てしまうという発注元であるクボタにとっても相当リスクのあるお話でした。

そのときまでに、十分な信頼関係がクボタと当社の間になれば実現しなかったお話だったと思います。信用は財務諸表には現れてきませんが、当社にとっては重要な資産です。これからも信頼

関係を維持、発展出来るように、私自身、体が“ペしゃんこ”になるまで、マグロのように動き続けてQCDを守り高めていくとともに、お客様とお会いしてお付き合いを広げ、お客さまのお役にたてるように日々営業活動を行っていききたいと思います。

7. 社長のご趣味等をお聞かせください

仕事が趣味のようなものです。仕事上のお付き合いでゴルフをとくときに行きます。スコアの数字はなかなか皆様にお話出来ませんが、毎回ゴルフの反省会でネタが多いという状況です。

ゴルフのおかげでしょうか？ ここ3、4年大きな病気もすることなく毎日出社しています。

ゴルフは、お付き合いを広げ、体も健康になるともありがたいものです。

8. これからの夢、会社の目標をご教示ください

「継続は力なり」をモットーに、QCDを守り高めていくとともに、次世代を担う後継者を育てていきたいと思っています。

これまで皆様からいただいた信用を維持、発展させて当社も成長、発展出来るように、毎日の活動をしっかりと積み上げ、次世代を担う若い従業員がのびのびと成長出来るように環境を整えていきたいと思っています。

本日は、お忙しいところ、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせくださりまして、誠にありがとうございました。

(文責：筑波総研(株) 佐々木 里也)