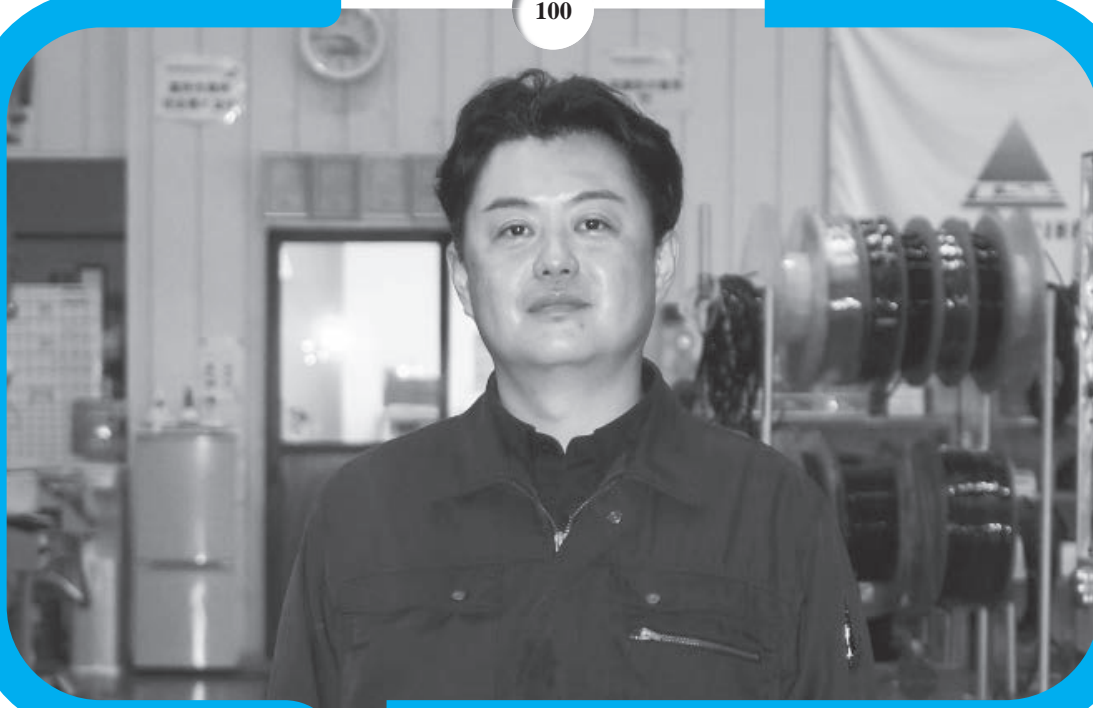


INTERVIEW

モノづくり革新の旗手たち

100



高千穂システムエンジニアリング株式会社 代表取締役

山崎喜隆氏

Yamazaki Yoshitaka

高い技術力を背景に 高品位なリビルド機を提供 顧客の信頼を勝ち取る

高千穂システムエンジニアリングは、プレス機械をはじめとする産業機械を手掛ける販売会社として1972年（昭和47年）創業。これまでアイダエンジニアリング社製の機械を中心に抜群の販売実績を重ねてきた。近年ではリビルド機の販売や周辺機器開発事業に参入するなど積極的に業容を拡大している。2014年に二代目社長に就任した山崎喜隆氏にリビルド機事業に参入した経緯やこれからの戦略などについて聞いた。

高千穂システムエンジニアリング株式会社
<https://www.tseg.co.jp>



【寄居工場】

〒369-1213

埼玉県大里郡寄居町大字鷹巣 575-1

【TEL】

048-598-8422

【代表者】

代表取締役 山崎喜隆

【従業員数】

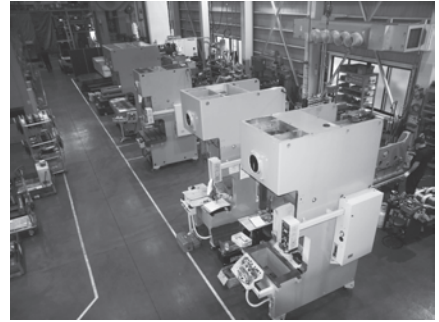
23名

【事業内容】

プレス・工作機械・金型・周辺機器の販売、プレス成形システム



左：プレス機械の主要部品。
右：完成間近のリビルド機



リビルド中のマシン群

セールスビジネスから エンジニアリングビジネスへ

——創業当時は商社だったとお聞きしています。

山崎 アイダエンジニアリング(株)(以下、アイダ)の営業をしていた父親(先代社長 山崎喜久夫氏)が独立して産業機械の商社をはじめたのが最初です。1972年のときです。競争は激しかったと思いますが、右肩あがりの時代でしたので、頑張ればどこかにお客様がいる状態でした。埼玉県八潮市に工場を持っていたこともあり、一時期はそこにプレス機械を据え、実際にプレス金型の設計・製造からプレス加工(量産)をしていたこともあったそうです。

——リビルドをはじめたきっかけは。

山崎 2000年以降、モノづくりがグローバル化していくなかでお客様の海外進出が増えてきました。そこで設備を全部新品で持つていくと予算的に厳しいので、手持ちの機械をリフレッシュして活用したいという要望が多く寄せられました。当社としても、中古販売オンリーで続けていても発展性がないので、やはりエンジニアリングを組み込んで付加価値を高くしたいという希望もありました。治工具も何もないところから揃えて行き、今はようやく一通り形になってきました。

——リビルドとレトロフィットの違いは。

山崎 二つが区別なく使われているケースもあります。私の考えでは、レトロフィットは新たな機能に置き換えてしまうこと、リビルドは機械を組立て直して再生することと捉えています。リビルドは故障頻度をグッと新品に近いところも持つてこうという考え方です。レトロフィットならば機械メーカーオリジナルのものが提供される可能性

がありますが、リビルドとなると機械メーカーが関与することは期待できません。かといって、修理業者や点検業者がリビルドできるかということそれは技術的に難しくなります。

仲間が集まる場所をつくりたい

——リビルド事業の人材集めは。

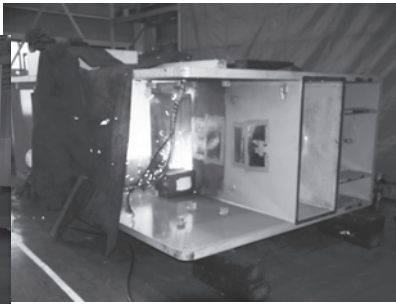
山崎 リーマン以降の機械メーカーの拠点統廃合などの結果、特に埼玉県に集まっていた多くの職人やエンジニアがバラバラになっていましたので、そうした方に当社の事業の担い手になってもらいました。最初からリビルド事業のために集めたのではなく、当社で販売した機械のサポートスタッフとして合流してもらったのですが、その延長線上でリビルド事業も手掛けていきました。

——事業に対する従業員の反応は。

山崎 最初の頃は従業員も「ここまでやる必要ないじゃないの?」という反応でした。でも、最近はお客様が喜んでくれているのが分かっているので何も言いません。そればかりか機械の据え付けから帰ってくると「(お客様の喜ぶ様子を見て)俺がやったんだから、いいに決まっているんだ」と誇りをもって取り組んでもらっています。

——2013年に寄居工場が完成しました。

山崎 当時は案件ごとに仲間の倉庫を借りたり、発注企業に間借りしていましたがやはり効率が悪い。寄居(埼玉県大里郡)は私の妻の地元ですが、工場建てたいと相談したとき、建設業に従事する義父が近隣の仲間を集めて協力してくれました。できあがったときには私1人だった工場も、だんだんと仲間たちが集い、拠点と呼ぶに相応しくなってきました。工場が完成し、人が集まってきた



左：配線作業。
右：溶接作業。古い溶接材を
除去後再溶接する



やまざき よしたか：1978年生まれ。42歳。
大学卒業後、自動車部品商社、アイダエンジ
ニアリングを経て、2009年に入社。2014
年、代表取締役就任。趣味は釣り

ことでお客様にしてあげられることは格段に増えてきました。

リビルドで顧客の選択肢が広がった

——リビルドに対するこだわりは。

山崎 修理は壊れたら「来い」という世界です。普通の中古屋は機械を持ってきて、色を塗って掃除して、とりあえず動くようにして「状態はどうですか？」と聞かれたら「状態はいいですよ」と返して終わりです。当社はメーカー出身者の集まりなので、とりあえず全部バラそうと考えます。バラさないとわからないことが多いからです。バラして組んで「ああ、ダメだ」と思うと、もう一回バラして組んで「これはちょっと、このまま出せないね」となれば、もう一回機械加工からやります。そこまでするとお客様にもリビルドの意義を理解していただけます。やはり中古を買うということについては、始めは躊躇される方も多いですが、利点が理解できると便利に使ってもらえます。我々としては、お客様がやりたいことを理解し、それに対して「新品でもよいのですが、性能のいい中古をベースにしてシステムを組みませんか」という提案をしていきたいのです。その選択肢を提供することで当社から買う意義を見出してもらいたいと考えています。

——リビルド機の保証の考え方は。

山崎 新品ならば「保証期間は1年です、2年です」となります。ところが古物には保証期間はないのが前提です。だけど、同時に「ヘンなのを買っちゃったな」と思われたくはありません。保証期間はありませんが、道義的な責任はあるので、何かあったら対応はしますとご案内しています。

すると1回買ってもらうと、だいたいリピートしていただけるようになります。最近、SDGsとか3Rとか、今あるものを大切に使うという考えが浸透してきました。リビルド機も受け入れられる世の中になってきたのを強く感じます。

——最近のプレス機械の印象は。

山崎 昔の機械はシンプルでしたが、最近の機械はどんどん制御が複雑になっています。10年経ったらだいたいどの機械も性能が落ちてくるはずなので、保全のしやすい昔の機械の方が有利だと思います。ただ難しいのは、今の安全規格に準拠することです。平成23年に新構造規格が適用されて厳しくなっているからです。当社ではなるべく今の規格で作るなど配慮されています。さらに昔はメーカー側で仕様の異なるラインナップを豊富に用意していました。機械にお客様をフィットさせるのではなく、お客様にフィットさせた機械がたくさんあったので、メーカーの営業も目的に合致した機械をお勧めできました。ところが今は標準仕様のものを売ってこいということになっています。その分、当社のような専門会社が活躍できる余地があると捉えています。

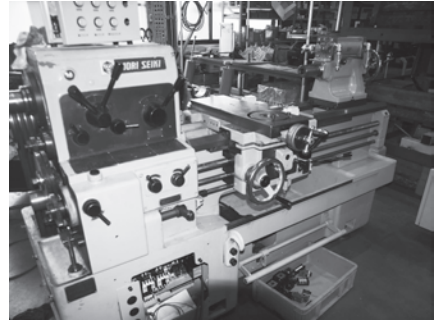
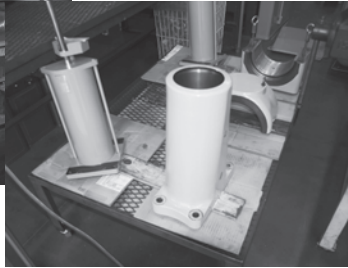
リーマンショックで裸一貫に

——ご自身の入社経緯は。

山崎 学生の頃はプレスのことなんて全然知りませんでしたし、2001年に卒業して就職したのは自動車部品の商社でした。その頃、父親から初めてアイダに入って修業してくるかと言われて悩みました。その時は「じゃ、やるよ」と言ってみたものの、行けば当然家業を継ぐことになるので1年ぐらい逡巡していました。その一年後にまた言



左：プレス機械の部品ストック。
右：塗装工程



汎用旋盤をリビルドし、シリンダや制御回路をつけて半自動のスピニングマシンに改造する

われて、ようやく入社しました。2004年のことです。アイダでは営業、サービス、製造とひと通りを経験し2009年4月に退社させていただきました。

——実際入社してみてもいかがでしたか。

山崎 入社前年の9月にリーマンショックがありました。私が入社したときには埼玉県八潮市にあった工場も含めて全部手放しており、父親一人が残っている状態でした。立て直しには不自由な思いもしましたが、幸いアイダ時代のお客様がいてきていただけたので、朝からお客様のところを回って帰ってくるという生活を繰り返しながら少しずつ軌道に乗せていきました。借金もなく、身軽ではあったことも奏功したと思います。

——2014年に社長に就任しました。

山崎 メーカーの機械を売って、メーカーのサービスに取り次いでいるだけでは自分たち価値を理解していただけないので、もっとお客様側へ寄ったサービスを提供できる会社になりたいと考えています。営業スタッフにはセールトークではなく、営業を軸にしてお客様にしてあげられることは何かを考えてほしいと言っています。そのための武器として、当社には部品（純正部品や内製した部品）や、経験豊かなサービスマンや、組立てエンジニアがいます。本当にトラブルたら、当社にストックしてある機械をバラしてその部品を持って行って、お客さんのところで入れ替えて直すこともできます。お客様の信頼をいくらでも勝ち取れる環境が整っているからです。

保有技術や技能を持ち駒として整備

——新たな挑戦は。

山崎 中古機械を仕入れて、直してストックするという商売はいずれどこかで玉（機械）がなくなります。現在当社で扱っているのは80～90年代の機械が一番多いですが、海外へ流出したり廃棄されるものも多くあります。リビルドのビジネスモデルは玉があつての話なので、なければならぬ別のモデルを考えなければなりません。それならお客様の資産を預かって整備するとか、自動機を開発したりするとか、さらにそれらをいろいろ組み合わせできるように考えていきます。必要な技能についても同様です。経験や技能を若い人に教えるというのはなかなかうまく行かないと思います。ノウハウをデジタルで蓄積しておかないと後々維持が難しくなると思っています。ベテランがだんだんいなくなっていくのは順番だから仕方がないのですが、足りないところはデータで補いきつつ、残った者で何ができるかを考えていきたいと思っています。

——経営で大切にしていることは。

山崎 あまり一つのやり方に固執せずにニュートラルに取り組むことです。それもあって、基本的に変った仕事があつてもできるだけ断らないようにしたいと思っています。できることは、できるうちにやったほうが経験を積み、それが後々花開くと思うからです。技能・技術の在り方にしても、個々の要素技術は固めていきますが、あまり標準化してガシッとやってしまうと、今度は皆が他のことに対応できなくなってしまいます。要素ごとに整理していつでも組み合わせできるようにして準備しておきたいと思っています。不確実な時代には人間がフレキシブルに対応しないとイケないと心がけています。

（天野慶悟）