

Vol.2

事業の発展

受け継ぐこと、  
変えること

100<sup>th</sup>

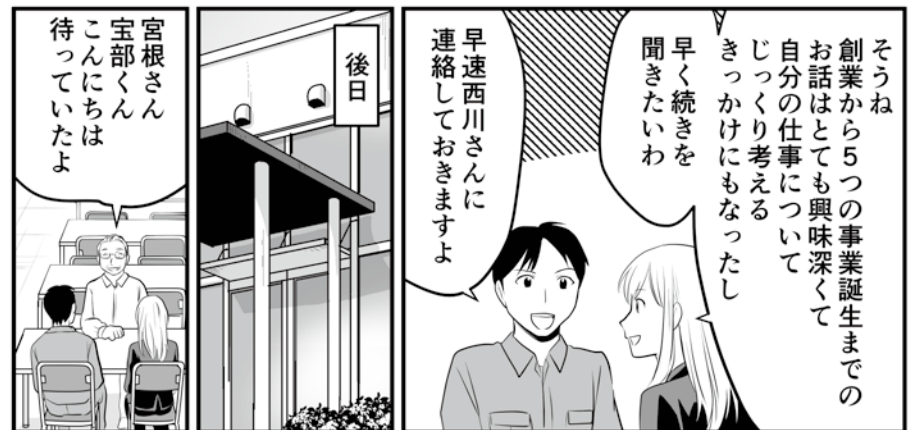
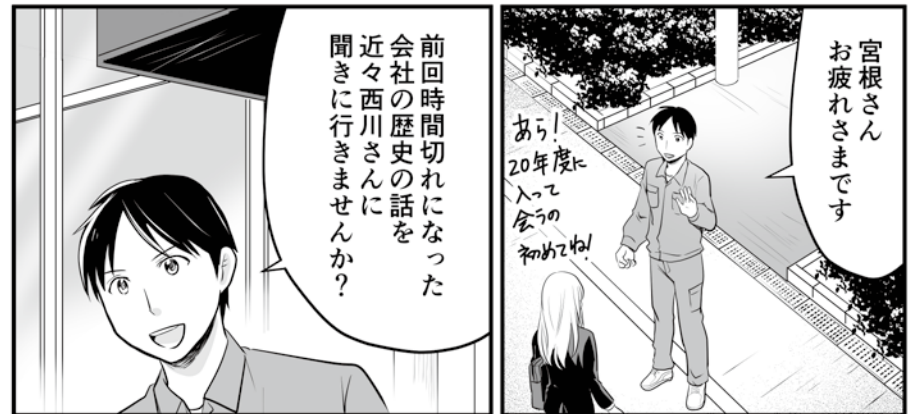
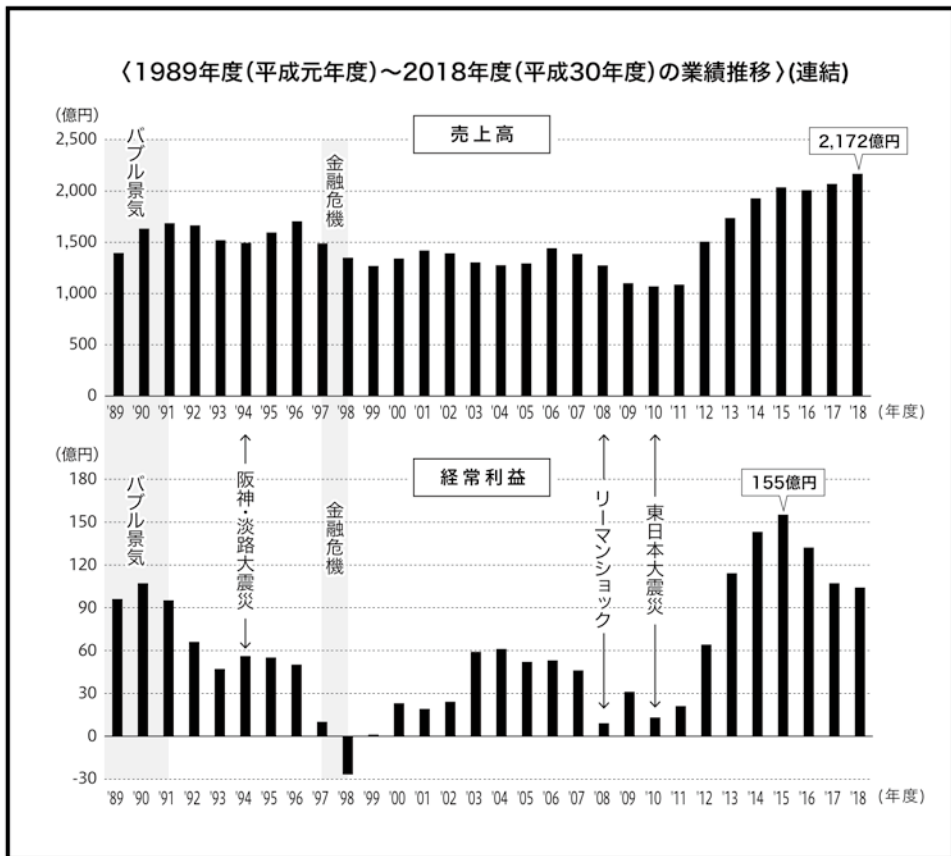
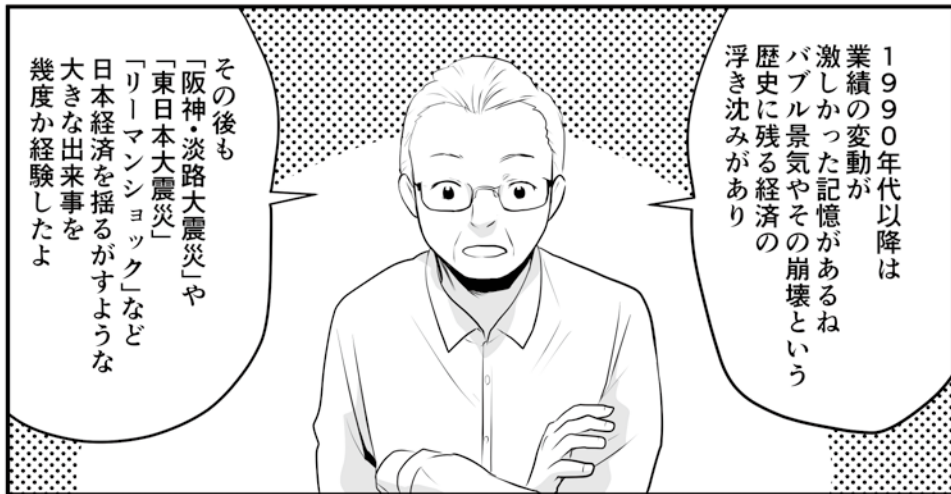
創業100周年

川西機械製作所飛行機部に  
端を発し  
現在5つの事業を展開する  
新明和グループは  
2020年2月1日に  
創業100周年を迎えた



【前回】若手社員である新と小和は  
大先輩 西川の話から  
創業から5つの  
事業誕生までの歴史や  
先輩たちの挑戦と苦勞を知り  
各自が今できることを考え  
実践することを誓った

あなた こより



新明和工業 産機システム事業部  
宝部 新(タカラベアタタ)  
製造担当(入社4年目)

新明和工業 産機システム事業部  
宮根 小和(ミヤネ コヨリ)  
営業担当(入社4年目)

新明和工業 航空機事業部  
西川 龍明(ニシカワ リウメイ)  
(入社45年目)

事業については「エレパーク®」や「ノーラス®」など新たな主力製品が数多く生まれた時代だったね

一方「冷凍・冷蔵ショーケース」「溶接ロボット」などこれまで注力してきた製品をやめるという重大な経営判断を行ったこともあったね



軽量水中ポンプ「ノーラス®」



限りある経営資源を今後何に投じるべきか当時の経営者は悩み断断したんですね



溶接ロボット

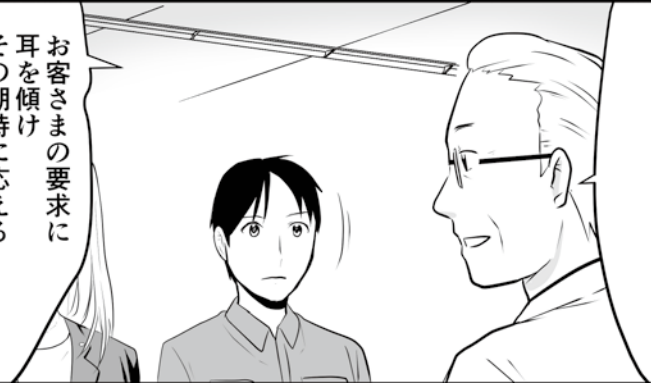


冷蔵ショーケース



ただし時代が変わっても「量産品」がほとんどない点はいずれの事業も共通しているよ

お客さまの要求に耳を傾けその期待に応える技術力やサービス力をつけてきた結果こうして100周年を迎えることができたんだ



先日西川さんから会社の歴史の話をうかがったあと私が所属する産機システム事業部のあゆみを調べてみたのですが

市場環境の変化に合った結果今の姿になったんですね

どうだね

え！ どういうことですか？

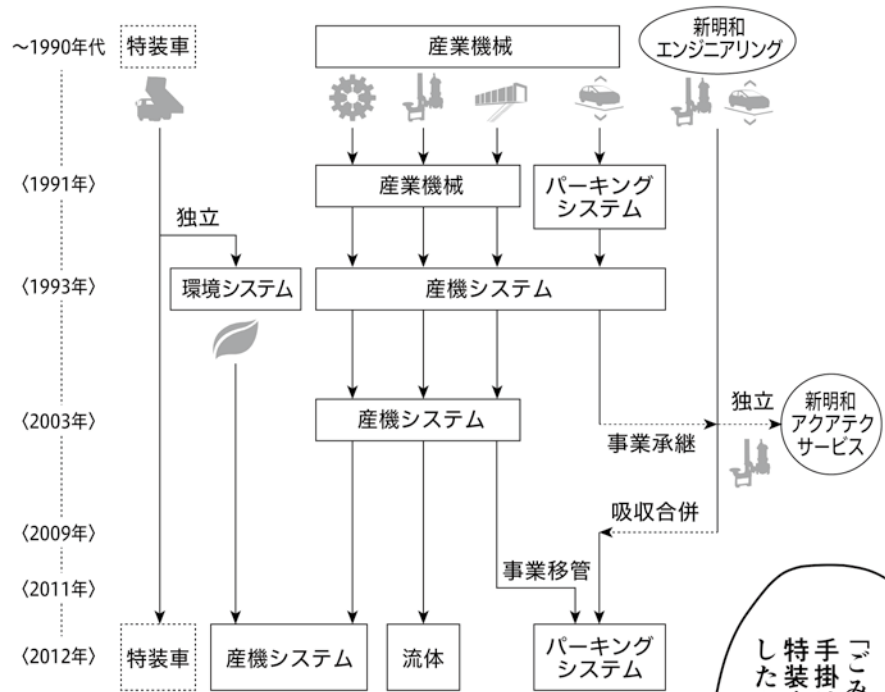


産機システム・流体・パーキングシステムは今3つの事業部に分かれているけれど

90年代のはじめは一つの事業部だったのよ現在の組織になったのは流体事業が独立した2012年よ

パーキングシステム事業は製品や営業に関する部門をアフターサービスの専門会社「新明和エンジニアリング」に一旦集約したのよその後同社のすべての事業を親会社に移管して今の姿になったそうよちなみに「新明和アクアテクサービス」も「新明和エンジニアリング」でポンプ関連のアフターサービスを担当していた部門が独立してできた会社よ

産機システム・流体・パーキングシステム事業部のあゆみ



「こみ中継施設」などを手掛ける環境システムは特装車事業の中から誕生したんですね

調べましたね



「US-1A改」



その翌年の1996年  
当社が「US-1A改」の  
開発にあたる主契約者として  
防衛庁(当時)から指名を受けたんだよ


1995年に  
「阪神・淡路大震災」が発生し  
甲南工場(兵庫県神戸市)は  
甚大な被害を被って  
とても悲惨だったんだ



阪神・淡路大震災で被災した甲南工場の接岸部分

航空機事業にとって90年代  
最大のトピックスは  
「US-1A改」の開発だね

産機システム事業は今でも技術力を生かした  
複数の事業を展開し  
高品質な製品開発や  
海外市場への進出などに  
常に挑戦しているね



真空成膜装置

ダイヤモンドコーティング装置

ゴミ貯留排出機

自動電線処理機

フレームレスモータ

自分が所属する  
事業部を見る目が  
変わりました

西川さん  
他の事業についても  
教えてください

「US-1A改」って  
「US-12」の  
開発機体名称  
ですよ!

西川さんも  
「US-1A改」の開発に  
携わられたんですよね  
飛行艇の開発って  
どんな様子だったんですか

「US-1」の開発から  
約20年ぶりの  
機体開発は  
苦難の連続だったよ

「US-1A」を  
母機とする  
”改造開発”と  
言われていたけれど

「離着水時の操縦性改善」  
「搬送者の輸送環境の改善」  
「洋上救難能力の維持向上」

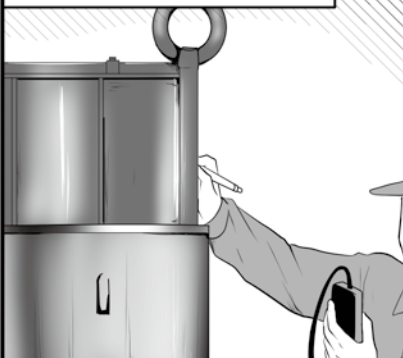
という3大課題!!「機体の近代化」を  
いずれもクリアしなければならず  
新規開発に匹敵する  
苦労があったよ



流体事業は下水処理場や  
そこに至る工程で  
使用されるさまざまな製品を品揃えし  
省エネ性を兼ね備えた  
下水道用マンホールポンプでは  
国内トップシェアです  
アフターサービス部門と一体となって  
私たちの暮らしに欠かせない  
大事な役割を担って  
着実に成長してきました

一方  
パーキングシステム事業は製品開発力と  
アフターサービスを強みに事業を拡大  
主力製品の「エレパーク®」は  
省エネ・省資源に配慮し  
耐震性にも優れておりエレベータ方式では  
トップシェアを獲得しています  
また「航空旅客搭乗橋」は累計1000基以上の  
納入実績があり  
東南アジアでトップシェアを誇る製品です

耐震実験の様子



「US-2」は世界トップクラスの性能を誇り、海難事故や国内の離島の救急患者輸送などに大活躍していますよね

か、こいいな

すべての苦勞がリセットされたような気持ちになったことは今でも鮮明に覚えているね



「機体の近代化」の要請に伴って、装備品の数は従来機より増えるのに機体重量は軽量化が求められ、その上開発期間中は予期せぬトラブルや図面上では気付かなかった設計の不具合など問題が山積

これらの解決・解消に向けて協力会社の皆さんの力を借りて無我夢中で取り組んだよ



このクラスの旅客機として初めて主翼や関連部品に加工が難しい複合材料を用いることになり大変だったそうだよ

主翼 スパー

航空機の開発がいかに大変かよく分かります

開発といえばボーイング社「787」向け部品も開発から参画して製造ライン立ち上げまで相当な苦勞があったと聞きました



こうした言い尽くせない苦勞を経て2003年12月に念願の初飛行に成功



テールゲートリフト

塵芥車

ダンプトラック

脱着ボデートラック

街中でも新明和のロゴをよく見かけるよね

次は主力製品の大半がトップシェアの特装車事業について教えてください



無事離水した瞬間皆が「飛んだ!」と叫んだ光景が目には焼きついているよ



2社で検討を重ね  
試行錯誤を繰り返しながら  
開発を進めていったんだ



上野ビルの会議室に  
何度も集まって  
頭を悩ませたことも  
あったそうだよ

一方で  
モノづくりの  
文化の違いを  
知る機会にも  
なったようだね



そして2005年  
ついに念願の  
「GPX  
タウンパック」が  
誕生したんだ

その後2013年に  
富士重工業から  
塵芥車事業を譲り受けて  
現在に至っているよ

そういえば  
同期から  
こんな話を  
聞いたことが  
あります



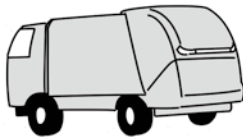
私たちにとって  
身近で高シェアを誇る  
塵芥車について  
2004年から  
当社と富士重工業  
(現SUBARU)が  
共同開発に取り組んだことは  
知っているかい？

当時は  
トップシェアを競う間柄で  
その両社と一緒に  
共同開発するのは  
前代未聞と言われていたよ

ライバル同士が  
協力!?



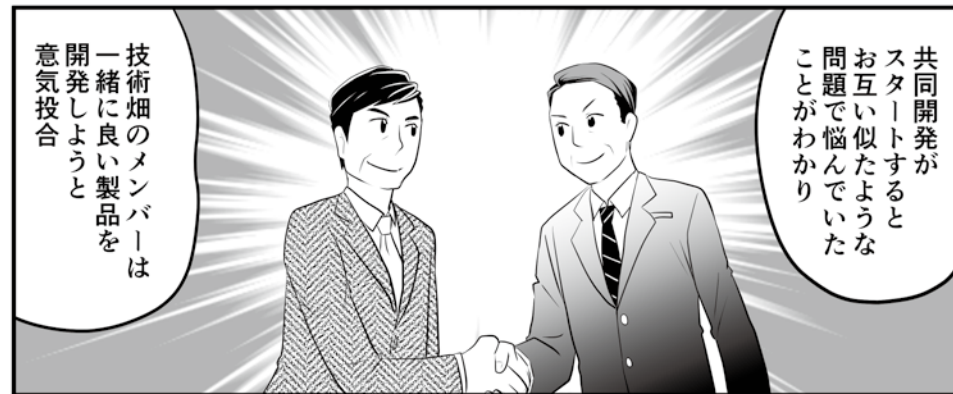
2000年に入り  
塵芥車の  
ブラッシュアップが  
必要になったものの  
新製品開発には  
お金と時間がかかる



うーん 時間が...

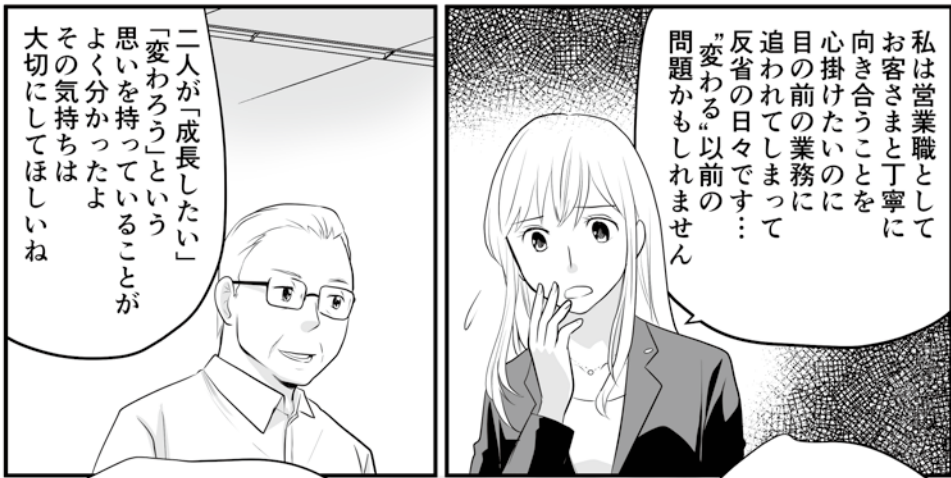
コストが...

ならば  
「トップメーカー同士  
開発に限って共同で実施  
できないか?」という  
発想からスタートした  
斬新な取り組み  
だったようだよ



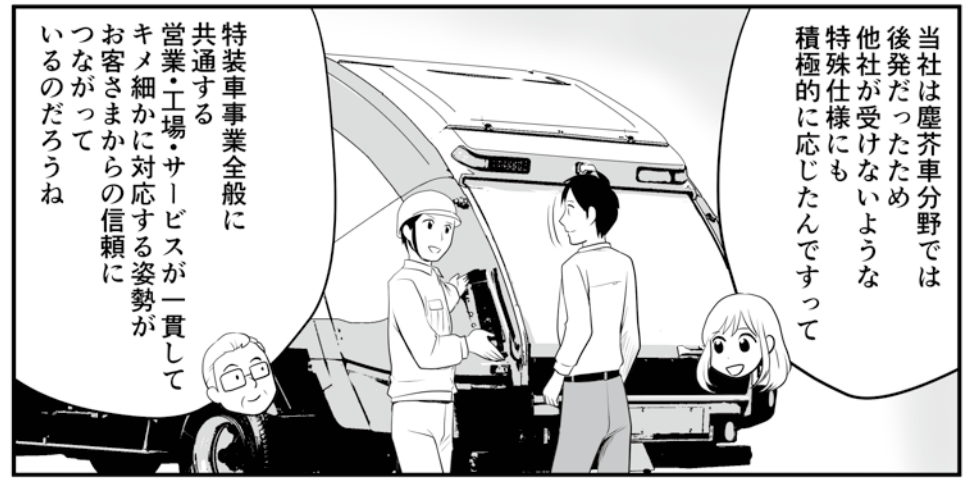
共同開発が  
スタートすると  
お互い似たような  
問題で悩んでいた  
ことがわかり

技術畑のメンバーは  
一緒に良い製品を  
開発しようと  
意気投合



私は営業職として  
お客さまと丁寧に  
向き合うことを  
心掛けたものに  
目の前の業務に  
追われてしまって  
反省の日々です…  
”変わる”以前の  
問題かもしれません

二人が「成長したい」  
「変わろう」という  
思いを持っていくことが  
よく分かったよ  
その気持ちは  
大切にしてほしいね



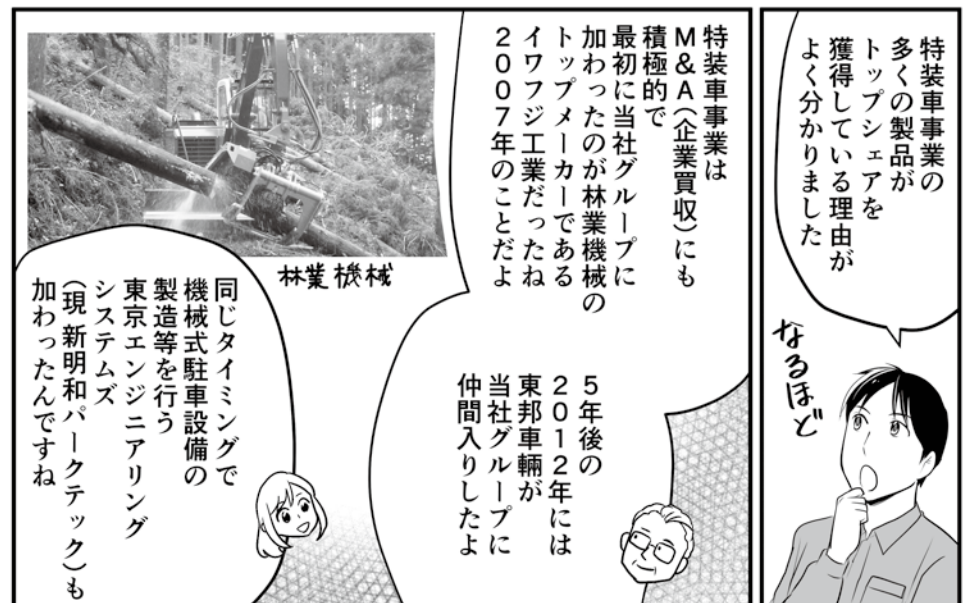
当社は塵芥車分野では  
後発だったため  
他社が受けないような  
特殊仕様にも  
積極的に応じたんですって

特装車事業全般に  
共通する  
営業・工場・サービスが一貫して  
キメ細かに対応する姿勢が  
お客さまからの信頼に  
つながって  
いるのだろうね



会社は  
”変わる”ことばかり  
求めているという  
わけではないよ  
これまで二人に伝えた  
エピソードの背景を  
思い出してごらん

当社には  
お客さまの声と向きあい  
力を合わせてきた  
先輩たちの  
真摯な姿勢や  
それを製品・サービス  
として形にしてきた  
行動力と技術力があつた  
からこそ100年企業に  
なれたんだ



特装車事業の  
多くの製品が  
トップシェアを  
獲得している理由が  
よく分かりました

特装車事業は  
M&A(企業買収)にも  
積極的で  
最初に当社グループに  
加わったのが林業機械の  
トップメーカーである  
イワフジ工業だったね  
2007年のことだよ



林業機械

同じタイミングで  
機械式駐車設備の  
製造等を行う  
東京エンジンアリン  
システムズ  
(現新明和パークテック)も  
加わったんですね

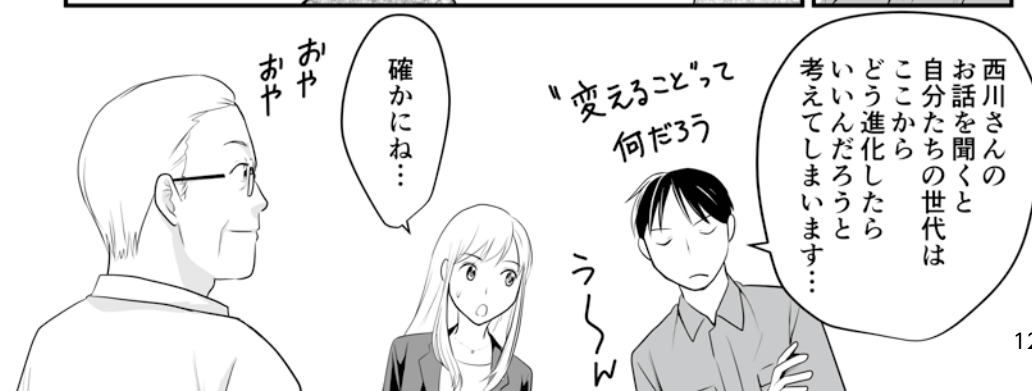
なるほど

5年後の  
2012年には  
東邦車輛が  
当社グループに  
仲間入りしたよ



まずは  
お客さまのことを  
大切に思い  
期待に応える姿勢は  
次の世代にも必ず  
受け継いでほしいね

二人が「成長したい」  
「変わろう」という  
思いを持っていくことが  
よく分かったよ  
その気持ちは  
大切にしてほしいね

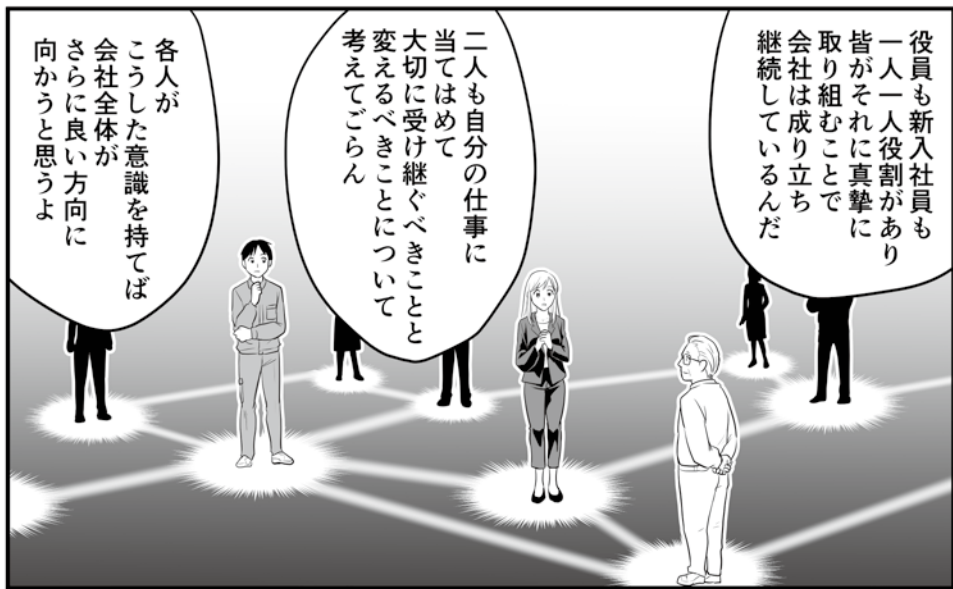


西川さんの  
お話を聞くと  
自分たちの世代は  
ここから  
どう進化したら  
いいんだろうと  
考えてしまいます…

”変える”って  
何だろう

確かにね…

おや  
おや



役員も新入社員も一人一人役割があり皆がそれに真摯に取り組むことで会社は成り立ち継続しているんだ

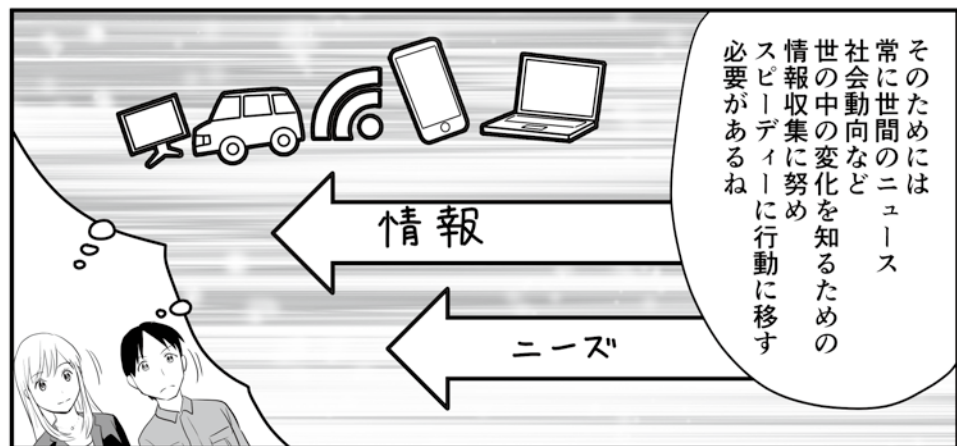
二人も自分の仕事に当てはめて大切に受け継ぐべきことと変えるべきことについて考えてごらん

各人がこうした意識を持てば会社全体がさらに良い方向に向かうと思うよ



そうは言いつつも世の中は目まぐるしく変化しているからお客さまから「答え」を示していただくのを待っていては時代に取り残されてしまうだろうね

これからは私たちが新たな価値を提示する姿勢が大切になるんだ

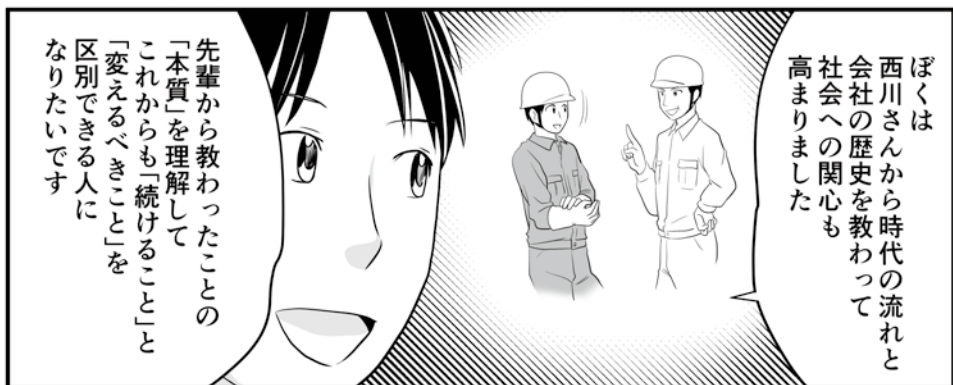


そのためには常に世間のニュースや社会動向など世の中の変化を知るための情報収集に努めスピーディーに行動に移す必要があるね



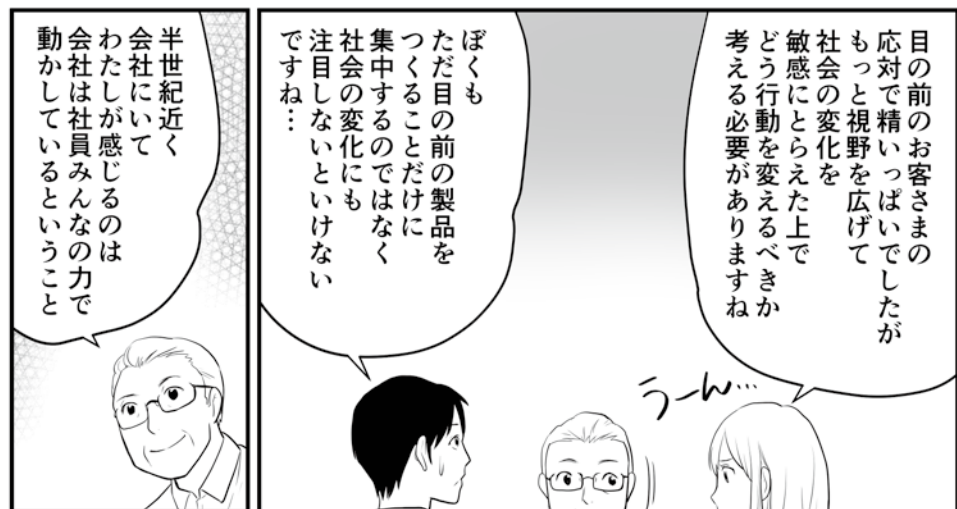
お客さまの声を現場にフィードバックするのは営業の私だからできる仕事ですね

会社の新しい情報はもちろんですがさまざまな情報や出来事に興味・関心を持ち自分の仕事をこの先どのように変えていくべきかじっくり考えてみます



ぼくは西川さんから時代の流れと会社の歴史を教わって社会への関心も高まりました

先輩から教わったことの「本質」を理解してこれからも「続けること」と「変えるべきこと」を区別できる人になりたいです

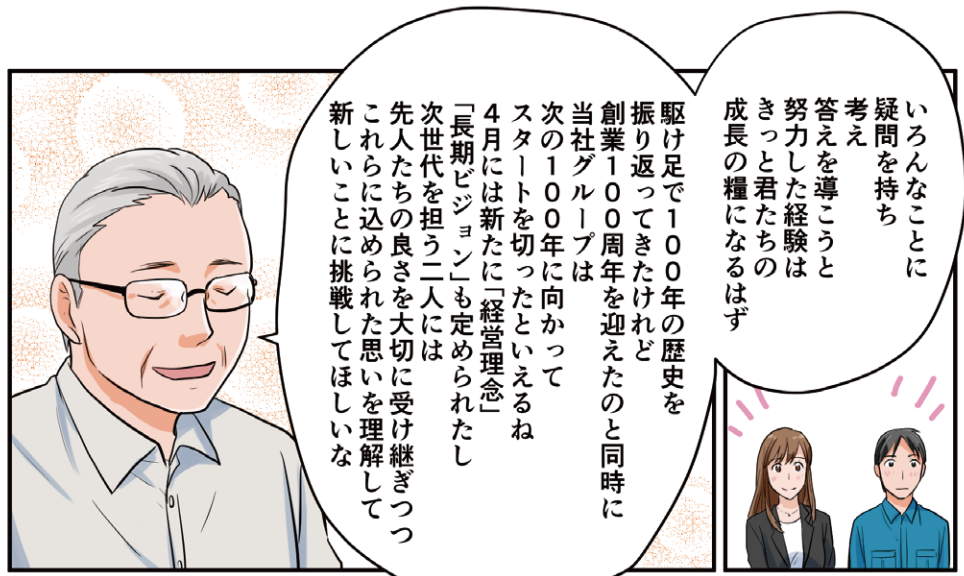


目の前のお客さまの応対で精いっぱいでしたがもっと視野を広げて社会の変化を敏感にとらえた上でどう行動を変えなきゃいけない必要があるんです

ぼくもただ目の前の製品をつくることだけに集中するのではなく社会の変化にも注目しないといけないです

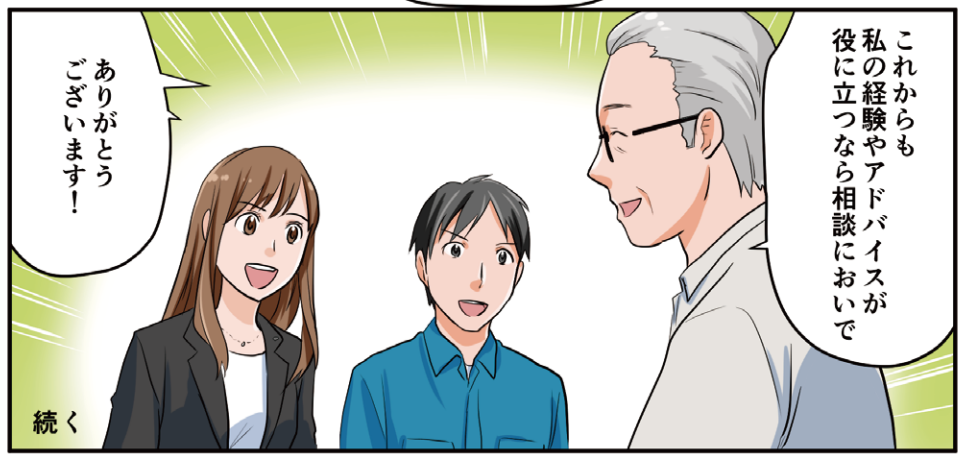
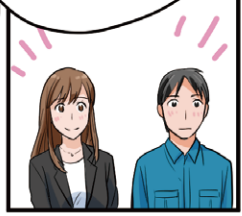
半世紀近く会社にいるわたしが感じるのは会社は社員みんなの力で動かしているということ





駆け足で100年の歴史を振り返ってきたけれど、創業100周年を迎えたのと同時に当社グループは次の100年に向かってスタートを切ったといえるね。4月には新たに「経営理念」「長期ビジョン」も定められたし、次世代を担う二人には先人たちの良さを大切に受け継ぎつつ、これらに込められた思いを理解して新しいことに挑戦してほしいな。

いろんなことに疑問を持ち考え、答えを導こうと努力した経験はきつと君たちの成長の糧になるはず。



ありがとうございます！

これから私の経験やアドバイスを役に立つなら相談において

続く

新明和グループ報 **Face** 創業100周年記念 別冊

# 受け継ぐこと、変えること

## Vol.2 事業の発展

編集発行 宝塚市新明和町1番1号  
新明和工業株式会社 経営企画本部 広報・IR部  
発行日 2020年6月1日

おことわり: 本号の舞台は2020年4月ですが、ここでは、今日までの「事業の発展」を伝える趣旨から本誌のイラストには新型コロナウイルス対策を反映していません。ご了承ください。