



## Interview

中辻金型工業(株) 代表取締役

# 中辻 隆氏

Takashi Nakatsuji



パナソニック(株) アプライアンス社 製造革新本部 工法開発部 主幹

# 曾山隆彦氏

Takahiko Soyama

## 無理難題であっても 突破していかないと技術は進化しない

曾山 オイルショックの最中に創業された御社は、金型づくりのみならずプレス成形や部品加工、表面処理、さらには独自技術によるさまざまなモノづくりも推進されています。コンパクトながらもバイタリティあふれる御社について、まずは概要と沿革をお教えてください。

中辻 当社の創業は1974(昭和49)年で、私の父である先代社長の中辻儀治がプレス金型の製造・販売で事業を始めました。その後、金型を基幹技術としながら顧客の求めに応じて、試作から小・中ロット、さら

には量産の製品づくりへと事業の幅を広げていきました。現在では金型をはじめ、金型パーツや機械構造部品、プレス・板金・溶接部品の加工、および独自技術を提供しています。顧客の求めに応じて試作から完成まで製品づくりをサポートできる企業となっています。曾山 金型からさらに事業の幅を広げられたのはいつ頃からですか？

中辻 創業から10年後くらいです。

曾山 それは早いですね。1980年代は日本の金型が世界を席卷していた時代でした。



## PROFILE

## 中辻 隆 (なかつじ たかし)

1983年6月2日生まれ  
 2006年3月 (株)伊藤製作所 入社  
 2009年3月 同社 退社  
 同年3月 中辻金型工業.(株) 入社  
 2019年 代表取締役

中辻 そうですね。ただ、当時は3次元CAD/CAMの普及が始まり、マシニングセンタ（MC）やワイヤ放電加工機が台頭してきたことから、金型づくりでいわゆる価格破壊が起こり始めた頃でもあります。顧客からの要求が高くなる一方、機械の加工時間から金型の価格を迫られるため、当社と顧客との間で価格に対する考え方に差が出るようになりました。価格競争に巻き込まれないためにも金型以外の分野に拡大しようとしていました。

曾山 自動加工機が普及し始めた頃に金型以外の事業に幅を広げようとした金型メーカーはそんなになかったですよ？

中辻 なかったです。

曾山 ものすごく先駆的な動きだったのではないのでしょうか。

中辻 そうですね。先代社長は3次元CAD/CAMを草創期から購入したり、「機械は新品でなくてはダメだ」と最新の加工機にこだわったりする中で技術的にさまざまなことを見聞きした結果、「このまま同じ仕事を続けるだけではアカンな」と直感的に理解したのでしょうか。また、実際の仕事でも顧客から「これに困っているんだ」「中辻さんでプレス成形もやってくれない？」と頼られると助けずにはいられない性格でもあり、あれもこれもと試作品みたいなものをつくるようになりました。

曾山 顧客のちょっとした要求にも気軽に応えるから自然とニーズが集まったのでしょうかね。

中辻 たぶんそんな感じだったのだと思います。先代社長は口癖のように「金型の技術があれば何でもできる」と言います。実際、私も金型は総合技術と思って

います。設計から加工、組付け、トライ後の調整までと多岐にわたる技術をもっていればたいがいのは形にできます。だから顧客から求められれば応えられたのでしょ。

曾山 ニーズに対しては枠を設けずに応えるというスタンスが、発展・拡大の原動力ですね。それは中小だろうと大企業だろうと同じようにやるべきですね。そうでないと進化が止まってしまいます。

中辻 顧客や世の中のニーズには応えていく。私は二代目ですが、先代からのその考え方はずっと貫こうと思っていますし、会社として大事にしなければならないと考えています。安定した事業だけにとどまっていると進化が止まり、後は衰退していくだけです。ニーズがあるなら新しいことにチャレンジする。固定観念をもたずに自分たちができることを精一杯考えて提案する。それを実践しているから、「どこもやってくれなくて困っているのだけれど」というような仕事が集まるようになってきています。そうした人たちにとって当社は最後の頼みの綱なのだという自覚をもって、頼まれた仕事に応えられる、提案もできるように努めています。

## 無理難題を求められることは 成長のチャンス

曾山 私が所属するパナソニックも大手メーカーですが金型を内製し、常に高みを目指しています。そうせず「ここまでしかできない」と枠をはめてしまったら進歩が止まってしまいます。

中辻 当社も顧客から無理難題と思えることをよく言われますが、その無理難題を突破しないと技術は生ま