

■株式会社オーレック 取締役生産本部長 諏訪 武富 様
製造部課長 菊池 光則 様



諏訪本部長

九州の筑後地方に位置する(株)オーレックは、緑地管理機、農業機械の製造販売を一貫して手がけ、特に芝刈り機では国内トップシェアを誇る優良企業である。広い工場敷地を持つ同社は、卓抜したアイデア・技術力と設計・開発から製造・販売までの一貫体制で他社の追従を許さない優れた性能・操作性・耐久性を誇る製品開発を続けている。



菊池課長

社名のORECは、オリジナリティ(独創性)リアライゼーション(実現性)エッセンス(本質)チャレンジ(挑戦)の意味、製品づくりにかける情熱は、まさにその名に恥じないものがある。コンサルティングをご

導入いただいて4年目、独創性の豊かなモノづくりの発想が息づいていた。

—— 最近は家庭菜園のブームで小型耕運機などのニーズが高まってきていますが、御社の会社概況等をお聴かせください。

弊社は昭和23年、大橋農機製作所として創業しました。昨年60周年記念式典を行い、今年から新たな気持ちでスタートしたところです。現在は、創業者の跡を継いで、今村健二社長が二代目として就任しています。

弊社では、草刈機、耕運機、小型除雪機、運搬車などを開発から製造、販売まで一貫体制で進めております。当社の市場としては、国内向けが中心ですが、海外においては特にヨーロッパ市場を重視しています。

設計・開発を担当する「テクノセンター」では、3D-CADをはじめ最新機器を備え、設計から試作まで一貫して行うことができます。特にCADシステムはハイエンドのものを、業界でもいち早く導入しました。製品の使用目的に合わせたトランスミッションやデファレンシャルギヤの設計開発まで自社で行っています。

創業以来、培ってきた歯車製造技術を活かすことができているのも、こうした技術体制があったことだと自負しています。



右から、取締役生産本部長 諏訪武富氏・製造部部长 広重光伸氏・製造部課長 菊池光則氏

隣のテクノセンターで設計したものをこちらの工場の一貫生産システムにより、より短い時間で完成の形にできることが強みです。また、営業スタッフがキャッチしたユーザーのニーズをいち早く取り込んで製品化にチャレンジするなど、スピーディにお客様の声を反映できるモノづくりを進めています。



— モノづくりの伝統と最新システムの融合が独創性の秘密なのです。生産工場の方も少しユニークな感じがしますが、みなさんのユニホームもアウトドア風ですね。

工場内では作業中にFM放送の音楽も流しています。それは、いい意味でリラックスして仕事をしてもらうためです。また、社内では、ツーリング部やボーリング部や野球部などのクラブ活動が盛んで、会社としても奨励しています。目的は、一つにはコミュニケーションづくり、また、遊び心というか、気持ちの余裕を持つことを通じて、人間が人間らしく働ける職場にしようというのがねらいです。

— そんな御社がVPM活動を導入された経緯はなんでしょうか。

弊社では、テクノ経営をお願いする前から、あるコンサルタントの先生にJIT(ジャスト・イン・タイム)をご指導いただいていた。ただ、その先生の指導方法が、最初のヒアリングのときから非常にレベルが高いのが難点でした。また、ちょうど社内のISO14001認証取得の準備



指導中の風景(西日本CP 藤井 秀文コンサルタント)

時期と重なってしまったため、コンサルタント先生からのハードルの高い宿題、宿題のオンパレードで、活動自体の身動きが取れない状況に陥ってしまいました。いかに優れたコンサルタントの先生に指導を受けても、改善の基本ができていなければ消化不良を引き起こします。そこで、まず5Sの構築から進める必要性を再認識し、テクノ経営のVPM活動を検討することにしたわけです。

— なるほど何事も基礎づくりが大事ということですね。VPM活動の導入はいかがでしたか。

VPMの導入に当たっては、テクノ経営の持っているノウハウをそのまま取り入れるのではなく、オーレック風にアレンジしてスタートを切ることになりました。やはり、現場の実情に合わせて、自分たちができるという形にすることが大切です。そうでないと活動が定着しない。やらされているというのでは何事も長続きはしません。

今までいろんなコンサルを受けてきましたが、テクノのコンサルは現場で社員と一っしょに変えていこうという形式です。テクノ経営とお付き合いして4年目になるのも、みんなと一緒に現場を歩きながら課題解決をいっしょに考えていこうというスタイルがよかったからだと思います。

— 「みんなでやりましょう」という姿勢が大事なのですね。

やはり、コンサルタントと社員とのコミュニケーション、先生と事務局の相性も重要だと思います。弊社では、九州生産性大学の講座に係長から主任、一般社員まで参加させており、改善の基礎力は個々人が持っていると思います。

株式会社オーレック

所在地 〒834-0195
福岡県八女郡広川町日吉548-22
TEL 0943-32-5002(代)
FAX 0943-32-6551

創 業 昭和23年10月
会社創立 昭和32年7月
代 表 者 代表取締役社長 今村 健二
資 本 金 95,000千円
業 務 内 容 緑地管理機、農業機械製造販売
従 業 員 212名(2009年7月31日現在)

その個人の中に納まっている能力をいかに引き出すか。目標があれば、みんな一生懸命にやるという風土はあります。大切なのは、ベクトルをあわせることによりバラバラになりがちな状態を結束させることです。

— VPMを導入しての変化はいかがですか。

やはりいい面では、現場に一体感が出てきたことです。コンサルタントは、ある意味の刺激剤なのです。いい方向になるとドンドン伸びるがヘソを曲げるとだめ、そんな弊社の社員にも「次回までにここまでやろう」というコンサルタントからの指導が功を奏しています。

また、私自身も相手に考えさせることを学びました。「あれしとけ」「これしとけ」という命令口調では、相手はなかなか動きません。ところが「これどうするの」という質問の投げかけだと、相手は考えて対応するものです。

一番大きな改善は自己啓発だと思います。年間のチャレンジ目標も件数で評価するとマンネリ化します。数を出せばいいのではなく、小さな改善でも積み重ねが大切です。

コンサルティングにより、5Sが出来るようになって、見せることのできる工場になってきました。現在では、工場見学の積極的な受入れを行っており、08年度は年間約500名程度の方々に工場見学に来ていただきました。見られているという意識があると現場もきちっとするものです。また、営業活動でも工場見学のおかげで受注成果が向上しています。これからの工場はいいモノをつくっていることを見せるという前向きの姿勢が必要だと思います。

— 今後のビジョン等についてお聴かせください。

現在ところ増産が続いており、昨年の60周年記念ではオーストラリアに社員旅行に行きました。世の中が厳しいこの時期にこんなことしていいのかと営業からの声もありましたが、業界でもオーレックは違うということを示せたのではないのでしょうか。

会社のビジョンとしては、売上100億円企業を目指すことです。そのためには開発・生産・営業などが総合力を発揮できる体制づくり、ブランド力の強化を課題と考えています。

また、新規事業として健康事業部を開設して健康飲料の販売を始めました。「黒の薩摩青汁」というのが商品名ですが、鹿児島島の農家で育てられてい



黒の薩摩青汁

る「翠王（すいおう）」という品種のサツマイモの葉を使用したものです。「翠王」は、ポリフェノールやビタミン、食物繊維が豊富で、これに黒胡麻を加えたものになっています。農業に関連した健康食品の販売ということで、農家のユーザーさんとの対話の中から生まれてきた商品なのです。弊社では、これからも健康と環境をキーワードに事業展開していきます。

— 環境と食べ物の安全性に対する関心は日々高まっています。今後も優れた農業機械の開発をお願いします。本日はありがとうございました。

インタビュー：西日本CP 土見 敏久

