

世界で唯一の加工技術

「割裂」を開発した

茨城県の精密プレスメーカー



企業  
訪問

株式会社関プレス

代表取締役社長 関 正克  
(せき まさかつ)

□所在地 茨城県日立市千石町4丁目3-20  
□設立 1950年  
□従業員 54名  
□事業概要 要素技術開発・試作開発、各種金型設計製作など

□TEL 0294-36-0300  
□FAX 0294-34-5947  
□URL <http://www.sekipress.jp/>



今回は茨城県日立市にある株式会社関プレスを紹介합니다。日立市といえばわが国最大級の総合電機メーカーの企業城下町というイメージが強いのではないのでしょうか。株式会社関プレスは「割裂」という凄い加工技術を有するオンリーワンの中小企業であり、企業城下町の範囲を超えて、国内外にその活躍の場を拡げています。

今回は、日立市の本社事務所で、関正克社長に「割裂」誕生の経緯や関社長のこれまでの取組みなどについてお伺いしました。

## ■父の病気で責任感から後を継いだ3代目

～社長は何代目なのですか～

当社は私の祖父が戦前にプレス加工を始め、1950年に法人成しました。精密プレス専門メーカーであり、金型設計製作をはじめ、精密プレス加工、溶接、組立まで一貫して取り組んでいます。父が2代目、私が3代目になります。

私は元々会社を引き継ぐ意思はなく、大学卒業後、大手金属会社に勤務していました。ところが就職して2年ほど経った1992年に父が病気となりました。そのため、いわば強制的に戻ることとなりました。

戻ってきてからも色々と葛藤はありましたが、病気の父に代わりマネジメントを行い、正式には2005年に3代目社長となりました。

## ■人間関係は一からのやり直し

～先代からの引継ぎは上手くいったのですか～

私が戻ってきた当時、企業城下町ですので取引先は3社だけでした。また、「町工場＝社長」という時代です。

父に連れられて挨拶回りをしましたが、そのうちの1つの事業所の資材部長に「俺はお前の親父と付き合っているのであって、お前をまだ認めないぞ、まずは一からの付き合いだぞ」と言われま

した。「あー、変なところに戻ってきてしまったな」と当時は思いましたが、資材部長からそのように言われなければ、親の世襲で戻ってきた苦労知らずのお坊ちゃんになっていたと思いますので、今では感謝しています。

その時、実は同じようなことを言われていたことを思い出しました。大学時代にアルバイトで創業者である祖父の運転手をしていた時に、「正克、俺は0から1を作ってきた」「2代目のお前の親は100までやってきた」「3代目のお前はそのままの延長では駄目だぞ、0から1をお前がまた作れ」と言うわけです。その当時は後を継ぐつもりもありませんでしたので、「おじいちゃん何言ってるんだ」と思っていたのですが、「あーなるほど、祖父が言いたかったのはこれか」と気づきました。

## ■お坊ちゃん扱いからの脱却を図る

～後継ぎが帰ってきて社内の反応はどうだったのですか～

古株のスタッフについても同様に、先代社長の父を慕い、付き合ってきているという意識です。「3代目である息子が帰ってきたところで、何ができるのよ」と、陰では何をやろうか「お坊ちゃんは」という目でみられていました。金融機関との付き合いに関しても、同様にお坊ちゃん扱いされていると感じてしまっていました。



割裂工法でいろいろな形の製品が出来上がります

そこから脱却するために自分は何をすればいいのだらうと考えました。その結果、まず商圈をとれば、スタッフも金融機関も自分のことを認めてくれるだろうと、父に言って、私1人の営業課を設けました。

## ■営業の厳しさを知り愕然とする

～営業活動は上手くいったのですか～

まずは、日立市外の企業との取引開拓、いわば他流試合をどんどんしていこうと考え、県などが主催する展示会に出て自社を売り込もうと考えました。応募してみると、「日立市からの参加は珍しいね」と言われました。当時は企業城下町で特定企業と取引するだけで仕事はたくさんありましたから、展示会に出てよそから仕事をとろうという必要がなかったのです。

出展して自社のプレス部品とかを並べますが、うちのブースには誰も人が来ないのです。隣のブースには「特許取得オンリーワン」「オリジナル工法」「アジア初」といったPRで行列になっています。他の商談会に出た時は、うちのブース

に来てくれた方に挨拶し会社案内パンフレットを渡したところ、ペラペラ少しめくっただけで「ところで、おたくは何か自慢できる技術があるんですか?」と言われました。聞かれても何も思いつかず、「いや特に」と答え、「あーそう」と言われ、それで終わってしまいました。

他流試合をしてどんどん仕事をとって来るといっても、「これは困ったな」と衝撃を受けました。当たり前ですよ、何も売り物が無いのですから。

## ■自社に特徴ある技術があることに気づく

～どうやって自社を売り込むことができたのですか～

現実を知り衝撃を受けて帰ってきた私は、古いスタッフたちに頭を下げて、「この仕事は関さんにしか渡せないと言われるようなもの、部品とか何かない?」と聞いてみました。すると、「そうだなー、あの部品はうちしかやっていないな」というのがあるじゃないですか。これはシェービング加工技術<sup>\*</sup>というもので、お客さんも「関さんのシェービングは安くて精度がいい」ということで買っていたいたいたものです。

※シェービング加工…打ち抜きプレス加工で切断された切り口をもう一度削り取り、滑らかなせん断面を形成するために行われる加工。



左から右の1工程で割り裂けます



左から右の形へ外周割裂することができます

スタッフはそれが普通だと思っていたので、よそで売ってみようという発想がなかったのです。私は「このシェービングという技術は武器になる。展示会で隣のブースにいた“アジア初”といったものには及ばないけれど、うちにも特徴ある技術がある」と気づき、自分なりに加工技術について勉強しました。

何か特徴ある技術ということでシェービング加工技術を売り物に展示会に出たところ、「これは特徴があっていいね」と好評で販路を拓けることができました。「遠方からお坊ちゃまが仕事をとってきた」と、そこから社内にも金融機関にも認められるようになったのです。

### ■特許・知財でグローバル進出を目指した

～そこからどのような過程を経て割裂の開発へと向かうのですか～

特徴ある技術で海外進出を考えていた時、取引先が海外に工場進出することとなり、「関さんもそばに来てくれ」という話がありました。主力のお客さんから誘われたこともあり、進出を検討しましたが、地元のローカルメーカーにコストの面でかなわないという結論に至り、単純に海外に工場進出する選択はしませんでした。

私が選択したのは、特許・知財でグローバル進出するということでした。その時点では何も申請するものではありませんでしたが、とにかく技術開発をして世界中で特許を取得するような唯一無二の加工技術でグローバル展開することを決意しました。技術開発に取り組む中、東日本大震災を迎えます。

### ■裂けるチーズを見て、これだと思った

～割裂はどのように発想したのですか～

プレスをする時に失敗すると材料が裂けてしまうのですが、元々、それを見て「綺麗に裂けるんだな」と思っていました。東日本大震災で日立市も被災し、食べるものが無くなりました。その時にたまたま自宅に裂けるチーズがあって、それを食べた時に、「あーこれだ！」と閃きました。

メンバーを厳選し他の従業員には内緒で、開発を進めました。ですから、開発用の機械をどんどん入れるのを見て、「復興でバタバタしているときに社長は気が狂ったのか」と思われていたようです。



## ■複雑三次元形状を一体で造れる技法

～割裂とはどのような技術ですか～

割裂とは、金属の素材を、プレス金型を用いて割って裂き、2分割・3分割することができ、さらに金属プレス加工では製造不可能な「複雑三次元形状」を一体で造れる画期的な技法です。一体で製造できるため、接合部分がなく強度が強まるうえ、余計な材料が不要なのでコストが削減されます。

割裂は様々な分野業界へ採用される可能性があり、単品試作から量産試作まで対応しています。現在、日本のほかに32カ国78件（米国、中国などアジア5カ国、ドイツ・イタリアなどヨーロッパ26カ国）で特許を取得しています。

現時点では自動車分野に対しては、試作開発対応のみとなっており、量産はこれからとなります。一方、他分野業界においては、試作開発そして量産の生産対応をしています。

## ■政府系金融機関からの調達に加え、 第1回ビジネスアワードで賞金を獲得

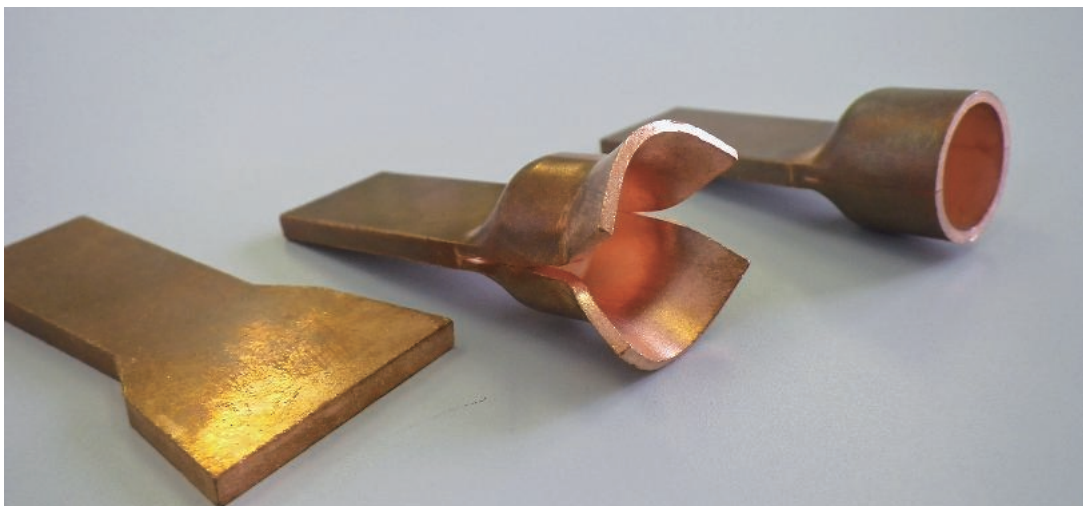
～開発するには多額の資金が必要ですよ～

東日本大震災で当社工場も機械が転倒するなど

大きな被害を受けました。売上が激減する中、苦しいけれど今開発をしていかなければ当社の未来はないと決意しました。世の中は「まずは復旧復興に集中」という状況でしたが、政府系金融機関に技術認定されて開発資金の融資を受け、リース会社から機械のリースを受けて、割裂の開発に取り組みました。

私は復旧復興がどのくらいかかったかなどの記憶がないほど、この開発に集中していました。しかしながら、開発には多額のお金がかかり、もう少しで特許出願という時に開発資金が底をつきそうになるピンチとなりました。途方にくれていると、金融機関の支店長が同社の第1回「ビジネスアワード2012」募集のチラシを持参し、「関社長、これでトップをとれば賞金で何とかなるかも」とアドバイスしていただきました。当時は自分を信じ抜いて技術開発をして、もう少しで完成するけれど資金が無いという状況でした。最優秀賞をとる自信しかないが、トップをとれなければ社長を辞める覚悟で臨みました。

1次、2次審査を通り、最終審査ではプレゼンがありましたが、何を喋ったのか自分でもわからないぐらい熱弁しました。「トップとれなきゃ辞めます」とでも言ったんでしょうかね、それで最優秀賞を受賞しました。開発の資金繰りで苦労し



割裂加工で複雑な形状の製品も作れます

ていたところに、賞金をいただいたことで、開発に成功することができました。

## ■経理、総務、人事は社長の仕事

～会社運営上の貴社のこだわりみたいなことはありますか～

外注支払いなどの経理や給与計算といった人事の仕事まで社長である私がすべてやっています。なぜかと言いますと、タイムカードなど社長が管理することで、スタッフの勤務変化を知り、残業続きの社員には「どういう残業をやっているの」とコミュニケーションをとれます。無駄な残業になっていないか、効率良くすることができないか判断して、社員をケアすることができます。

経理については、支払い額が異常に高い時には、担当者に聞いてみると「実は不良品があって」ということがわかり、不良品対策を共有することができます。また、余計なものを購入していないか、作っていないかということが確認できます。そうすることで早めに資金繰りもできるようになります。

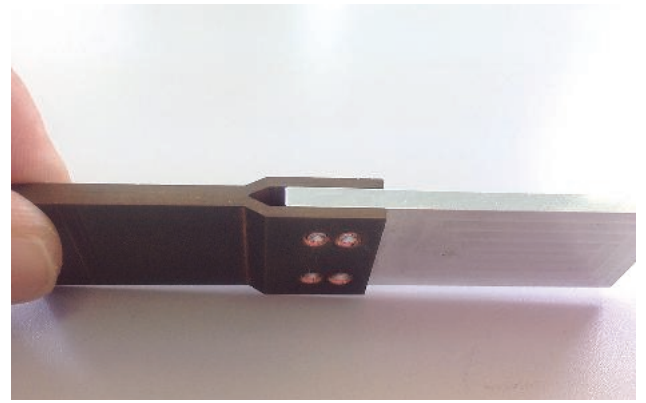
## ■ヒト・モノの動きを把握することで 効率的な会社運営ができる

～社長自ら経理や総務をされて大変なのではないですか～

このスタイルは先代社長の頃からやっていることであり、私になってからも引き継いでいます。今よりも従業員数が多い80～90人の頃も同様です。社長がやることで、ヒト・モノの動きが把握でき、これが次の開発や営業に活かすことができます。

営業は少数精鋭でやっています。少ないメンバーであれば、無駄な出張とかに頭を使うこともなく、「ここに行くぞ」と決めたところに真剣に全力で取り組むことができます。

ただし、このまま行けば、「関プレス＝社長」



溶接などが不要となり工程削減できます

となってしまいますので、早く技術職を強化して、私がいなくても会社が回るよう徐々にシフトしているところです。

## ■BS とラジオで月 1 回の情報発信

～貴社ではメディアを使った情報発信もされているそうですね～

「BS よしもと」「TBS ラジオ」に番組を持っています。「BS よしもと」では「渚の日立なかよし倶楽部」という毎月月末頃に放送するナ酒渚（元尼神インター）さんが日立市内を街ブラして、日立市の良いところを紹介する番組のスポンサーとなっています。

何故やっているのかと言いますと、展示会に来ていただいた方にしつこく「どうでしたか」と聞いても、今すぐ必要というわけでもなく先方にもタイミングというものがありますし、嫌な思いをされるだけです。「うちでスポンサーしている番組を是非ご覧ください」と案内しておけば、月1回、当社のことを思い出してくれます。そして、先方のタイミングが合った時に連絡をいただけるようになります。

社長個人の道楽ではない、ビジネスのツールとして、町工場がテレビ局媒体を使って自社のことを発信しているのは極めて稀なのではないでしょうか。



割裂のことやメディア発信のことなど話題は尽きませんでした

## ■協業して販路開拓するパートナーを募集

～割裂はもっと世の中に拡がっていい技術ではないのですか～

大手企業と共同開発が決まり、当社は少数精鋭なのでこれ以上の話は受けられないと他はすべて断り、展示会にも出ないで海外だけに集中という時期もありました。ところが、コロナで海外が駄目になり、国内でも共同開発の企業が合併再編となり、プロジェクトが無くなるということがありました。その時の教訓で、今は種を蒔くだけ蒔いて、決まったら考えようという志向に変えています。

当社では、割裂をグローバルな技術として世界

に展開しモノづくりを促進させるため、特許技術「割裂」をはじめとする6種類の工法に関して、商社様向けに販路開拓パートナーを15社限定で募集しています。限られたパートナー商社が当社の特殊技術を商材として扱うことで、競合商社と差別化が図ることができると考えます。

## ■当社の加工技術に興味を持たれたら是非ご連絡ください

～本誌読者である福島県内企業の方へのメッセージをいただけますか～

私の母は先祖が会津藩の家系であり、私にも会津の血が流れていることもあり福島県には親しみがあります。この記事をご覧になられた方は是非当社のホームページもご覧ください。「関プレスの加工技術を使えば、うちも省力化できる」と思われた方は、是非ご連絡ください。「この分野で関プレスと協業して頑張ろう」という企業さまが1社でも現れ、一緒に仕事をするのであれば嬉しいです。

当社のこの割裂は、地元金融機関からアドバイスをいただいた結果、開発資金調達に成功し、開発を断念することなく日の目を見ることができました。会社運営において困ったら、諦めないでまずは金融機関に相談することが一番だと思います。

## 【インタビューを終えて】

割裂については、実際に機械で金属を裂くところを見せていただきました。技術系の人が見学された時には身を乗り出すほど驚愕する反応を示されるそうです。文系の私には技術的なことはわかりませんが、普通に考えて、金属を綺麗に裂くということは凄いオンリーワンの技術です。

当社がスポンサー番組で紹介されているように、日立市には魅力ある場所がたくさんあります。関プレスの技術に興味を持たれた企業の皆さまは日立市の観光も兼ねて、当社を訪問してみたいかがでしょうか。  
(担当：高橋宏幸)