



北日本精機株式会社

代表取締役社長 小林 英一 氏



設立:1969年(昭和44年)8月 資本金:2億750万円 従業員数:660名
所在地:〒079-1371 北海道芦別市上芦別町26番地23
TEL:0124-22-1250 FAX:0124-22-1038
URL:<http://www.ezo-brg.co.jp/>
事業内容:ミニチュアボールベアリング製造

北日本精機は、ベアリングの販売を行うサッポロプレジジョンを経営していた小林氏が、三井鉱山の子会社である三機製作所と共同で、1969年に設立した。北日本精機は、ベアリングの製造を行っているが、特に小型のベアリング製造を得意としている。当初、芦別市で操業を開始した北日本精機は、1980年に小型製品の輸出を意識して、千歳空港に程近い栗山町に工場を建設した。さらに翌1981年、生産規模の拡大にあわせ、芦別市内の工業団地に工場を設置している。“LOCAL TO GLOBAL—芦別市から世界へ—”をキャッチフレーズに置き製造活動を展開しており、小型ベアリングの製造においては、世界で7割のシェアを占めている。「EZO」ブランドで名を馳せる北日本精機製品の使用用途は多岐に渡り、自動車、家電製品、精密機器など、様々な分野で北日本精機製のベアリングが使われている。

■最初から海外に挑戦

小林氏はベアリングの販売を手掛ける東京の商社で勤務し、札幌出張所の所長という形で北海道に着任していたが、主たる取引先であった炭鉱産業が徐々に衰退していったことをきっかけに、1959年に退社・独立し、ベアリング販売を行うサッポロプレジジョンを設立した。製造業者からベアリングを買い上げ、販売するという仕事をしながらも小林氏は「販売だけでなく、自ら製造も手がけ、北海道発の、世界的に通用する企業にしたい」という夢を抱いていた。

その後、製造を手掛けるようになるも、国内では北海道に満足な精密機器を提供する会社はないという先入観を持つユーザーが多く、営業活動はなかなか実を結ばなかった。

「当時、本州の企業は、東北以北で満足な精密機器を提供する会社はないという先入観を持っていた。しかし海外の企業ならば実績や知名度

に拘らず商品の質を見極めてくれるのではないかと考えた」と小林氏。日本の枠を越え、海外への売り込みを決意——「私自ら、靴一つで海外の大手企業に飛び込んで行った」と小林氏は当時を回顧する。

■生真面目な炭鉱マン達の努力が世界に通じた

しかし、国毎に違う商慣習などがあり、海外での営業も当初は難しかった。営業にあたっては「あらゆる手段を検討して、海外企業に飛び込むルートを探った」と小林氏。商社勤務時代などに培った人脈などを活用し、現地に協力者を見つけ、道を切り拓いた。

「ヨーロッパの大手企業にサンプルを見ただけで機会は、国際的なビジネスに長けた方に作っていただいた。そこから先は純粋に製品の質が問われたが、努力の甲斐あって、最終的に

高い評価をいただき、仕事を受注することができた」と小林氏は語る。

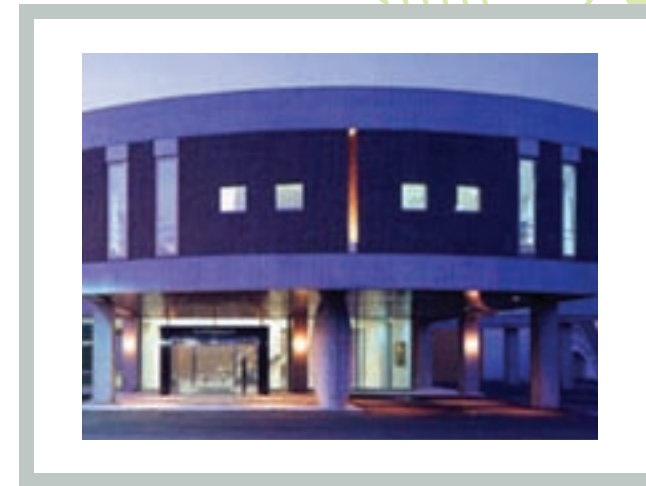
この、高く評価されるサンプルを作るまでも大変な苦労があった。

自らベアリングを作る立場になって、顧客企業が満足するような質の製品を作ることに難しさにも直面する。当初は熟練技術者もほとんどおらず、製造に関する技術・ノウハウなどの不足があったのである。

従業員は以前に、地元で石炭産業に従事していた人が多かった。北日本精機は開業以来、芦別市を中心に活動しており、この芦別市は1960年台まで、炭鉱で栄えた街である。石炭産業の衰退によって職を失った炭鉱労働者を北日本精機が雇い入れたのである。

炭鉱労働者は基礎能力が高く、また、ベアリング製造のような作業に向いていた人が多かった。そのため、時間が進み習熟度が増すにつれ製品の質が大幅に向上した。

北海道に立地している点を活かしてコストを低く抑え、勤務する従業員の習熟度が上がるにつれ、製品の質も向上していく。こうして北日本精機は世界的な競争力を獲得する。



■「技術力」を生かすのは、会社の「総合力」

満足して貰える製品の実現に苦心しながら、海外での実績を積み重ね、顧客から高い評価を得るようになった。この評判を呼び水に、現在では多数の大手国内企業との取引を行っている。現在、販売網は世界35ヶ国に拠点を有し、同社の扱う小型・極小ベアリングの世界シェアは約7割に達している。

「我々は新しい機械をどんどん現場に投入し、効率を検証することによって生産技術の研究をしている。我々は扱う材料がある程度決まっています、基礎研究をする必要がない分、生産技術の研究に力を注いでいる」と小林氏。小さいベアリングは精密機械に用いられるため、高い品質・精度の商品製造が求められる。国内では1996年にISO9001を、上海工場では1998年にISO9002を取得し、品質保証は万全を期している。

しかし、小林氏は技術力だけを伸ばせば良いとは思っていない。「ある秀でた技術者の技術が中枢にあったとしても、それだけでは商売はできない。技術を具体化し、実際に工場で生かすには、技術をサポートする仕組みが必要である。だから、会社の総合力を強化しなければ、技術力を生かすことができない」。

■従業員を第一に考える

小林氏は、従業員には質の高いものづくりを求める一方で、生活面でも質の高い将来設計をして欲しい、と願っている。「北海道は土地が安く、我が社の社員は10年も働けば家も建てる事が出来る。都会に比べれば賃金は安い、豊かな自然に囲まれ実質的に質の高い生活が出来る。そういった将来設計をして、従業員が将来、『北日本精機で働いてきて良かった』と感じられるのであれば、会社を引っ張ってきたものとして幸せだ」。

また、小林氏は従業員の仕事への取り組み方についても、「個人がプライベートの時間を楽しみにし、それを糧にして仕事を頑張るといのが仕事の本来あるべき姿である」と考え、従業員が「仕事人間」にならないことを願っている。

■経営者には「強い気概」が必要

小林氏は国内向けの営業がなかなか成功しないと見て、すぐに海外に目を向け、現在では国内・海外を問わず高いシェアを得ている。現在に至るまでには、経営者として難しい判断に直面することはしばしばであった。それを超えるための、経営者のあるべき姿について、「試行錯誤し、熟慮し、また、広範囲にわたっての知識・判断力が求められるのが経営者。様々なことに興味を持ち、勉強し続けると、判断力は身に付かない。そして常に前向きに努力しなくてはいけない。どのような状況にあっても悲観的にならず生きる道を切り開く逞しさ、どんな思いをしてでもやり遂げるぞという強い気概がなければ、経営者は務まらない」と、小林氏は自らの経験も踏まえて語ってくれた。

一方、会社が急成長する中で、各部署の管理職の役割が大きくなっている。これについて小林氏は「各管理職との対話を経て社長が経営を実施している。これから従業員規模1000名程度の企業を目指していく中で、それができるマネジメント人材が社内から数多く育て欲しい」と語る。小林氏の牽引力に従業員の成長も加わり、今後の北日本精機を更に発展させていく。

