



Total Solution Engineering

しのはらプレスサービスのすべて。



[巻頭特別インタビュー]ものづくりと知財経営
内田・鮫島法律事務所 鮫島 正洋

『下町ロケット』に描かれた知財経営から見えてくる
しのはらプレスサービスの本当の強みとは

〈特集1〉しのはらの経営手法

[インタビュー]中小企業のこれから

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 委員長 教授 慶應義塾大学ビジネス・スクール 校長 河野 宏和

理念に基づく経営こそが、日本のものづくりを変えていく

[対談]ケースとしてのしのはらプレスサービス

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 専任講師 市来 治

常に変化を厭わず、次を生み出す企業だけが生き残っていく

〈特集2〉人と採用

[対談]しのはらプレスサービスの魅力

明治大学 × 武蔵大学

政治経済学部教授 経済学科長
森下 正

副学長 経済学部教授
高橋 德行

Total Solution Engineering しのはらプレスサービスのすべて。
Total Solution Engineering しのはらプレスサービス株式会社

2019年9月 第1刷発行 しのはらプレスサービス株式会社 〒273-0016 千葉県船橋市潮見町 34-2 電話番号：047-433-7761 / FAX：047-433-7706
2023年5月 第3刷発行 SHINOHARA Press Service Co., Ltd. 34-2 Shiomi-cho Funabashi-city Chiba Japan ZIP Code 273-0016

SHINOHARA しのはらプレスサービス株式会社

Total Global Solution Engineering

日の丸ソリューションを、世界で。



【しのはらの海外展開サービス】

海外で活躍する日本企業と、現地で関わるすべての人々のために。
プレス機械に関するお悩みを、しのはらプレスサービスが解決します。

SHINOHARA しのはらプレスサービス株式会社

<http://www.shinohara-press.co.jp>



もっと、プラスに変える「最適解」を。

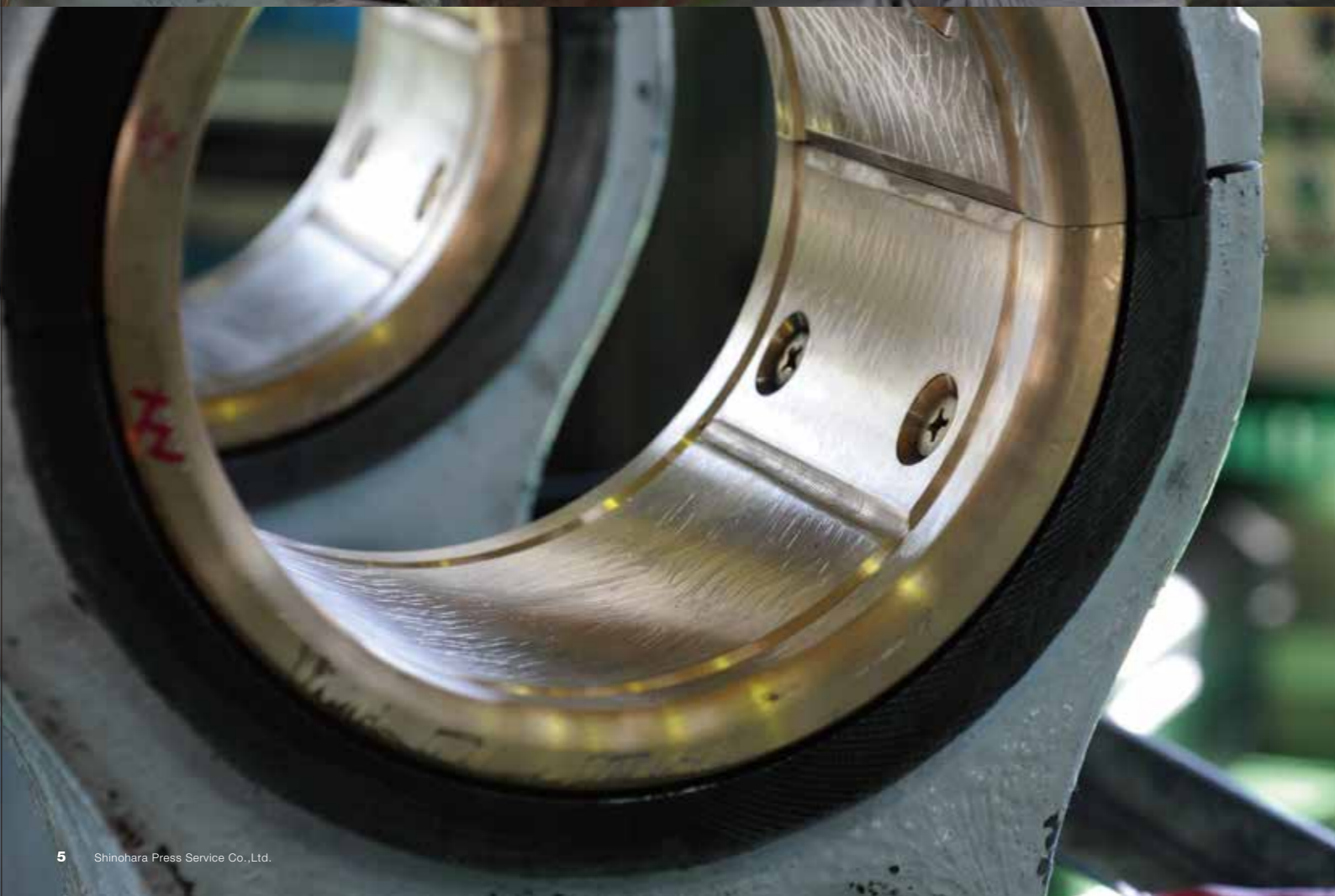
FMI systemTM

19/06/08 (Sat) 17:18

生産中	非常停止	警報	段取り中	光検出光
			連続停止	電圧異常
プレス角度	354.8°	トータルカウンタ	65577個	
1次I7圧力	C&BI7圧力	OLP供給I7圧力	バランスシリンダI7圧力	ダイクッションI7圧力
0.67 MPa	0.45 MPa	0.46 MPa	0.45 MPa	0.22 MPa
ロットメタル温度	クランクメタル後温度	クランクメタル前温度	プレス制御盤内温度	PMS制御盤内温度
0.0 °C	23.8 °C	23.4 °C	25.4 °C	24.9 °C
本体振動	F/W面振れ	ブレーキ停止時間	プレス制御盤内湿度	PMS制御盤内湿度
0.1 m/s ²	0.00 mm	0 ms	54 %	67 %
プレス荷重(左)	プレス荷重(右)	OLP吐出側圧力	積算電力量	通電時間
0.0 kN	0.0 kN	0.0 MPa	5.8 kWh	0.2 h
漏電検出	メインモータ電流	負荷電流	スライド調整電流	警報リセットOFF
1 mA	0.0 A	0.0 A	0.0 A	異常リセットOFF

Pro-face











Total Solution Engineering

しのはらプレスサービスのすべて。

〈特集2〉人と採用 p.47

Relationship p.48

【対談】しのはらプレスサービスの魅力
明治大学 政治経済学部教授 経済学科長
森下 正
武蔵大学 副学長 経済学部教授
高橋 德行

Future p.50

【インタビュー】採用活動と人材
代表取締役 社長
篠原 正幸

Internship p.52

【インタビュー】インターンシップと学内説明会
人材開発部 教育課 副主任
志賀 里沙

Education p.54

【紹介】しのはらプレスサービスの教育制度

Growth p.56

【インタビュー】社員が事業の成長軸

WorkStyle p.60

【座談会】働き方とビジョン

Progress p.62

【インタビュー】海外の経験と自己研鑽

Company & Life p.66

【インタビュー】会社と人生
代表取締役 会長
篠原 敬治

Data p.70

数字でみる しのはらプレスサービス株式会社

Contents

Perspective p.12

【巻頭特別インタビュー】ものづくりと知財経営
内田・鮫島法律事務所
鮫島 正洋

「下町ロケット」に描かれた知財経営から見える、しのはらプレスサービスの本当の強みとは。

〈特集1〉しのはらの経営手法 p.17

Foresight p.18

【インタビュー】中小企業のこれから
慶應義塾大学大学院経営管理研究科 委員長 教授 慶應義塾大学ビジネス・スクール 校長
河野 宏和

理念に基づく経営こそが、日本のものづくりを変えていく。

【対談】ケースとしてのしのはらプレスサービス
慶應義塾大学大学院経営管理研究科 専任講師
市来 治

常に変化を厭わず、次を生み出す企業だけが生き残っていく。

Total Solution Engineering p.22

【会社案内】しのはらの **Total Solution Engineering** とは？
1st Stage. 点検による予防診断とそれに伴うエンジニアリングの提供
2nd Stage. 生産性向上・生産稼働率向上・作業改善の提供
「しのはらのリビルト&レトロフィット」事例
3rd Stage. 総合的に問題解決する高付加価値エンジニアリングの提供
「しのはらのシステムインテグレーション」事例

Partnership p.30

【紹介記事】パートナーシップ
プレス機械メーカーとのパートナーシップによる
シナジー効果で、新しい解決力を創造する。
株式会社アミノ / 株式会社IH物流産業システム

Sales & Global p.32

【座談会】営業部門 / 本社・営業所・海外の営業
知識集約型企業の情報集積の起点として、
営業は真摯に寄り添い、耳を傾ける。

Development p.36

【座談会】設計・開発部門 / 開発の組織と未来へのアプローチ
トータルソリューションエンジニアリングをテーマに、
プレス機械のライフサイクルを通じて、最適の提案をしていく。

Maintenance Engineering p.40

【座談会】技術部門 / 人と技術
付加価値の高いメンテナンスエンジニアリングを実現するため、
今までも、これからも点検にこだわっていく。

Items p.44

【紹介記事】しのはらの商品・サービス LINE UP

Perspective

内田・鮫島法律事務所
鮫島 正洋
Masahiro Samejima

聞き手 — 篠原 正幸
(しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役 社長)

池井戸潤氏のベストセラー小説『下町ロケット』で、知財のエキスパートとして辣腕を振るう弁護士・神谷修一のモデルとなったのが、国内では数少ない技術系弁護士として知られる鮫島正洋氏である。鮫島氏としのはらプレスサービスの出会いは、先代・篠原敬治社長の時代に遡る。2004年、中小企業知的財産戦略啓発委員会の席で、座長を務めた鮫島氏と意見を交わしたのを機に縁がとなり、以来、顧問弁護士として経営の舵取りに深く関わる。

『下町ロケット』に見る、知財戦略

〈篠原〉『下町ロケット』では、知財が物語の重要なキーになっていますが、建物や人数という規

模でなく、知財という形のないもので、中小企業が大企業と同じ土俵に立てるところが素晴らしいと思います。

〈鮫島〉土地や装置、人も企業価値ですが、アイデアや工夫から生み出される無形の知的価値も財産とみなすのが知財（知的財産権）の基本的な考え方です。経営においては、知的資産を会社の価値、競争力と捉えるセンスが重要です。知財に対する考え方は、事業戦略に応じて変わります。例えば、特許出願がコストに見合うだけのビジネス効果があるか否か。私たちの役目は、そういう考えを提示し、経営陣が判断を下すための方向を照らすことです。企業法務でも、扱うのは技術系の案件で、会社の企業価値をどう上げるか、それを知財や法務で実

現するサービスです。私が弁護士登録した当時、こういうことを考える人はいませんでした。

『下町ロケット』は、オープンイノベーション小説だった！

〈篠原〉『下町ロケット』の中に産官学連携で耕運機を開発する話がありました。

〈鮫島〉『下町ロケット』というのは、実はオープンイノベーション小説です。第1話も佃製作所が帝国重工にロケットエンジンの重要な部品を提供する話。知財はオープンイノベーションの源泉ですが、池井戸さんが凄いののは、オープンイノベーションという言葉が流通していない頃に、中小企業から大企業へという形のオープンイノベーションを題材にしたこと。あれがヒットしたのは、世の中にこういうこともアリだという潜在的な意識があったからでしょう。その意味でも先駆的な小説です。

〈篠原〉知財というと、どうしても他に使わせないようプロテクトする方向になりがちです。

〈鮫島〉お互い使うから特許は要らないという人がいますが、**特許がなければ、何の競争力もないのと同じ**。オープンイノベーションの過程で発生する交渉には耐えられません。自分たちの知識を財産と捉える、それこそが知財で、そこを踏まえた上で、何を使うか、誰と組む

『下町ロケット』に描かれた知財経営から見えてくる、しのはらプレスサービスの本当の強みとは。

企業に集積する知識は財産であり、それを価値、競争力と捉える知財経営のあり方を初めてエンターテインメント小説として描いた、『下町ロケット』。

そこに登場する凄腕弁護士・神谷修一のモデルとなった鮫島正洋弁護士が語る、知財経営の重要性としのはらプレスサービスの強みとは。



内田・鯨島法律事務所

鯨島 正洋

Masahiro Samejima

一般的な弁護士の経歴からすると、かなり異質といえるだろう。1985年、東京工業大学金属工学科を卒業後、エンジニアとして電線材料を扱う企業に就職するも、技術者としての自らのあり方に疑問を抱き、技術で独立開業すべく弁理士としての道を思い立つ。1991年、在職しながら資格を取得。1992年、特許戦略で世界 No.1 の日本 IBM に転じ、特許管理に携わる。知財の世界に入るも、弁理士の仕事を通じて法律の面白さに目覚め、法務面からビジネス戦略に関わるため、司法試験に挑み、1996年合格。1999年、弁理士として踏み出し、2004年、内田・鯨島法律事務所開設、現在に至る。

か、それがオープンイノベーションです。今後、コネクテッド・インダストリーの世界になれば、自分たちの所有物としてはつきりさせた上で、それぞれが技術を持ち寄り、シナジー効果を生み出すことが重要になります。

事業戦略としての知財

〔篠原〕日本は大量生産を軸に成長してきましたが、低成長時代はモノが売れなくなっています。これからのものづくりは、モノではなく、コト

をつくること、つまり、日本がその得意分野を生かす道として、“Making”よりも“Doing”になつていく、そう考えています。

〔鯨島〕テクノロジで大量にモノを作って売るということでは、もうアジアには勝てないでしょう。ものづくりをやめるわけにはいかないけれども、今後は例えば、ハードを安くディストリビュートして、そこからデータを取り、そのデータ処理サービスで稼ぐというIoTの世界になつていく。しのはらプレスサービスの本質は

中小企業が輝く、新しい時代へ

〔鯨島〕今後、プレス業界において、どのような方向を目指されるのでしょうか。

〔篠原〕私たちは、プレス機械のライフサイクル全般にわたって、状況に応じたソリューションを展開してきました。そのソリューションの範囲をさらに拡大していくことで、「トータルソリューションエンジニアリング」のスタンダード企業として独自性を発揮し、お客様にさらなるメリット・付加価値を提供していきたいと考えています。今後、知的財産+ナレッジの分野になれば、インフォメーションテクノロジーの世界です。IoTで「見える化」し、それをITで精査して、ある程度、誰でも答えが出せるようになる。いわゆるAI作業ですが、こういうビジネスモデルをつくることで、先生のマニュアル本同様、**オンラインワンの存在として独自性を確立**できるだろうと考えています。

〔鯨島〕プレス修理専門として高いモチベーションで取り組むながら、顕在化した市場に対して最先端の知識や手法を駆使していくとなれば、もはや誰も寄せ付けない、まさにオンラインワンの地位を確立することになります。

〔篠原〕アフターサービスはあくまでも受け身ですが、我々はビフォアサービスという発想で、事前に予知して対処する。そこに徹底してこだわっていくことが重要と考えています。中小企業の強みは、パーソナライズな世界で、それぞれ

の顧客に対してきめ細かく対応できる点でしょう。個性化・差別化することによって、そのサービスやソリューションの質を高めていく必要があります。我々がめざすのは、プレス業界において、ハブ的な存在となること。ユニークな技術を持つプレスメーカーや部品メーカー、技術系企業など、その時々状況やニーズに応じて連携し、新しい価値創造に取り組んでいく。「下町ロケット」の佃製作所と帝国重工のように、大企業が中小企業の特性を生かし、協働することで新しいことに挑戦する。そういうところから次の時代の創造につながるイノベーションが生まれてくるのではないのでしょうか。その時に重要な要素となるのが、ナレッジの構築であり、それがその知財戦略によるオープンイノベーションでしょう。

〔鯨島〕イノベーションを担うのは、大学や中小企業、ベンチャーで、それが今のオープンイノベーションの潮流です。その意味では、今後さらに、**中小企業の存在が大きな意味を持つ**ようになる。なかでも中小のオーナー企業の活躍の場は広がっていくでしょう。国の根本的な政策においても、この変化はすでに始まっていて、おそらく簡単に後戻りすることはありません。私たちはこれからも、中小企業やベンチャーの生き生きとした人たちと、そのエネルギーを日本の競争力に変えていくことを応援していきたい。しのはらプレスサービスは、中小企業の新しい時代を拓くトランザクションとして、知財を武器に、ますます存在感を発揮し、大いに活躍してほしいと思います。

〈特集 1〉

しのはらの経営手法

お客様のご要望は、いま目に見えている「氷山の一角」のようなものかも知れない。

お客様の経営課題や現場事情、既存のプレス機械のライフサイクルなど
潜在する課題も含め、改めて見つめ直せば、違う場所にゴールが見つかる場合もある。

お客様にとって、いま本当に必要なコトを、お客様とともに見出したい。

特集 1 では、お客様の「最適解」を見出すために必要な情報を蓄え、技術を磨き続けている
しのはらの経営手法について、さまざまな角度から探る。

お客様とともに見出す「最適解」とは？



お客様のご要望

潜在する課題

見るべき範囲

ガード板の自動開閉とプレス機の起動が連動
作業者の負担を軽減する究極の安全装置



Speed
master
Series

型式検定合格番号 TA581

自動起動式 ガード式安全装置

シャッターガード[®]



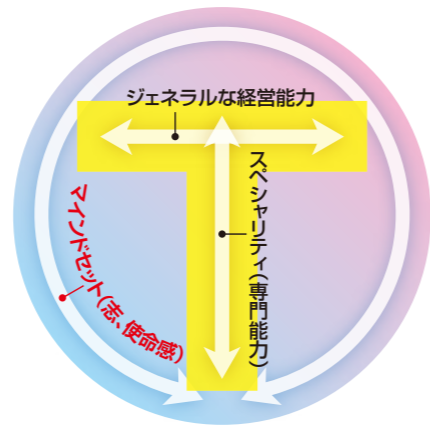
<http://www.shinohara-press.co.jp>



【慶應義塾大学大学院経営管理研究科(KBS)とは】

1962年に日本初のビジネススクールとして設立。フルタイムのMBAプログラムに加え、勤務経験15年以上の人材を対象としたエグゼクティブMBA(EMBA)プログラムを2015年にスタート、これからの経営を担う次世代リーダーの育成を目指す。

慶應義塾大学大学院経営管理研究科(以下、KBS)は、ビジネスを構想し、先導するリーダーを、「T型人材」として育成することを使命としています。「T」の横棒は経営全般の能力や分野横断的な知識、縦棒は自らの依つて立つ専門領域での知識と能力を示しています。さらに、経営と向き合う際に最も重要なものが、「T」を取り囲む経営者としての志、使命感といったマインドセットです。経営者として、自身すべてをかける強い意志と精神力がなければ、リーダーは務まりません。KBSでは「ケースメソッド」と呼ばれる討論形式の授業により、企業の事例(ケース)を題材に、自分ならどのように意思決定するかを日々クラスで議論します。そこでは、異業種・異職種の人たちの多様な意見に耳を傾けながら、自らの考えを論理的に発言し、クラス全体の意思決定をリードしてい



T型人材イメージ図

これからの経営リーダーに求められるもの

く人間力が問われます。それが、経営リーダーとして相応しいマインドセットを備えた「T型人材」の育成に役立つと考えています。

現場から見えてくる、ものづくりの可能性

私の専門は生産管理、I E(インダストリアル・エンジニアリング)です。工場の生産性や品質、安全性を改善する方法論を研究するため、学部時代から数多くの生産現場へ足を運び、そこにある問題点を自らの目で見て調べ、改善案を提示する経験を重ねてきました。現場に足を運ぶと、会議室にいただけでは気づきにくい問題を発見するヒントが得られます。しばしば「三現主義」と言われますが、現場目線で見ると、日本のものづくりの潜在的な可能性が見えてきます。例えば、ある飲料メーカーで、低コストを理由に海外製のペットボトルを採用した際、許容公差内でも寸法にバラつきがあったため、充填ラインでペットボトルが転倒し、ラインが停止する事案が多発しました。それまで納入していた国内のペットボトルメーカーは、公差内でもさらに厳しい精度にこだわっており、多少コスト高だったものの、充填ラインの生産性向上に貢献していました。ライン停止の対応に追われる現場では活力が低下し、作業者の安全面においてもリスクが生じます。経営的な観点からコストだけを見るのではなく、生産現場の活性化を意識し、生産活動のあるべき姿を考えることで、無人運転や工場の無人化への対応といった、日本のものづくりの新たな可能性が見えてくるように思います。

しのはらプレスサービスの可能性

しのはらプレスサービスは、単にプレス機械をメンテナンスするだけでなく、その機械を使用する「お客様のため」ということを第一に考えたトータルソリューションを顧客企業に提供し、長期的な信頼関係の構築を目指しています。対象となる顧客の事業形態、生産品目、プレス機械の状況はすべて異なるので、一品一様の対応が必要で、生産現場の作業者や営業マンには高いスキルが求められます。生産現場では整理整頓およびレイアウトや工具置き場の標準化、営業所では書類の標準化を進め、全員の知識や技能の集約を促進しています。また、社員の教育やスキル取得も積極的にサポートしています。経営理念としてのトータルソリューションという方向性と、生産営業現場での人材育成が有機的に結びついていることは、大きな強みです。さらにもう一步、「顧客の顧客」まで踏み込んで考えてみると、メンテナンスサービスの新たな事業展開が視野に入ってくると感じています。

理念に基づく経営こそが、本質

現場とは、働く人の姿、モノの流れなど、会社の本質的な強さと課題が顕在化する場所です。多くの企業経営が短期的な利益を志向する中で、時間をかけて顧客を深く理解し、顧客の長期的な価値創出を考えることを理念とし、それが現場の隅々にまで浸透しているような経営こそが、今求められていると思います。しのはらプレスサービスの現場からは、そうした理念が感じられ、その点が大きな魅力となっています。



理念に基づく経営こそが、日本のものづくりを変えていく。

日本で最も歴史あるビジネススクールで経営リーダーの育成に携わりながら、数多くの生産現場に足を運ぶ研究者の目に映るものとは。

そして、日本のものづくりの可能性と、それを担う中小企業のあるべき姿とは。

しのはらプレスサービスに見る、日本のものづくりの展望について話を聞いた。

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 委員長 教授
慶應義塾大学ビジネス・スクール 校長

河野 宏和
Hirokazu Kono

1980年慶應義塾大学工学部管理工学科を卒業、同大学大学院工学研究科修士課程、博士課程を経て、1991年工学博士。1987年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助手、助教授を経て、1998年教授。2009年10月より慶應義塾大学大学院経営管理研究科委員長、慶應義塾大学ビジネス・スクール校長。

【インタビュー】
中小企業のこれから

「対談」 ケースとしてのしのはらプレスサービス

常に変化を厭わず、次を生み出す企業だけが生き残っていく。

「点検とメンテナンスという原点の本質を突き詰める姿勢が、次の一手につながる」
 KBS専任講師がケース作成の過程で導き出した言葉から見えてくる、しのはらプレスサービスの特質性。
 そこには、ものづくり企業としてあるべき姿が表現されている。

点検が、すべての原点

〈市来寄〉日本は99%以上が中小企業ですが、ものづくり企業がもつと力をつければ、社会にとってプラスになるはず。そういう問題意識を持って、ケース作成として、しのはらプレスサービスを見学しました。点検やメンテナンスは重要ですが、一般には事業としてお金になりにくいイメージがあります。でも、しのはらプレスサービスの場合は、点検やメンテナンスとしっかり向き合い、その本質を突き詰め、データ化した上で、自社開発商品やプラスアルファの提案をすることで、お客様にとって本来あるべき点検をアップデートする事業を展開しています。ユニークで学ぶことがたくさんあります。

〈篠原〉48年間、本音で点検に取り組んできた経験がベースにあり、それが自社開発商品やビルトの提案にもつながっています。

〈市来寄〉プレスメーカーは、プレス機械の設計が専門ですが、使い方や作る製品によって消耗度合いも変わってきます。そう考えると、しのはらプレスサービスは、積み重ねた経験の厚みがあるように感じます。

きましたが、しのはらプレスサービスの二つの特徴が、組織内のことすべて標準化し、共有している点です。経験や知恵を集める標準化のプロセスを通じて考える人間を育てることもつながっており、経営に直結する重要な要素にもなっています。標準化の難しさはどのようところにあるのでしょうか？

〈篠原〉他人の技術を使うには、相手が差し出さなければなりません。年齢や性別、立場を超えて、互いをリスペクトする関係性が必要です。〈市来寄〉成果主義・能力主義では難しいですね。社長自身が真摯に学ぶ姿勢を見せながら、社内の雰囲気づくりにも、いろいろな仕掛けで取り組んでいる、そこがコアとしてありますね。

〈篠原〉「仕事を通じて満足度を高め、その人自らが尊敬できる人間に成長する」というのが当社の理念ですが、社員が自らの素晴らしいことに気づくための仕組み・仕掛けの一つが標準書や研修手帳と考えています。

〈市来寄〉具体的に標準書は、どのようにしてつくるのでしょうか？
 〈篠原〉ある事柄を知っている人は、それを書く必要がないので、わざわざ標準書にはしません。ならば、教わった人が書けばいい。そうすると、教えた人は、ここは違う、もっとこうしたほうがいいとアドバイスする。教わった人は、標準書に自分の名前が載るので嬉しいし、それが誇りにもなる。継続できる仕組みにすることが重要です。

違う。積み上げた点検データ、経験知を活用し、利用状況に応じた最適の提案をしている点が強みです。壊れてからではなく、壊れる前に予兆を掴み、先んじて直す。この原点を忘れず、真摯に向き合うことで、お客様にとって設備が使えない時間の短縮や修理費用の削減につながる。

るといってベネフィットを提供しています。

何を学び取るべきか

〈市来寄〉「点検とメンテナンスという原点の本質を突き詰める姿勢が、次の一手につながる」ということを考える教材として使わせていただ



変化する企業が生き残っていく

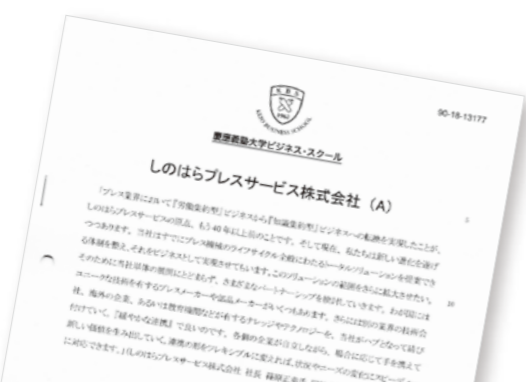
〈篠原〉KBSで学んだケースメソッドは、企業が直面した経営課題に対し、自分ならどうするかを考える手法ですが、これを社内でも応用しました。部長会議で受注状況の週間データが出てきますが、それを見ながら、各部長に「あなたなら、どうする？」と尋ねるようになりました。それを続けるうちに当事者意識が芽生え、今では「この数字に対して、次はこうします」と返ってきます。

〈市来寄〉ケースメソッドの成果ですね。それも仕掛けですから、それまでの土台がなければなりません。成長する中小企業に共通するのは、

ベースの技術や製品を突き詰めた上で、従来通りではなく、現場が今後の発展を考えながら、次々を生み出している点です。経済産業省の「ものづくり白書」に出てくる100年企業は、販売方法や商品は変わっても、理念や企業文化は変えず、そこを軸に行動を変化させていきます。長いスパンで常に変わってきた結果、大きな変化になつたわけで、日本の企業のあるべき姿でしょう。変化は好意的に捉えるべきで、常に先のイメージを持ちながら、変わることを厭わず、お客様にも変わることを促すような変化を、長年培ってきた経験・ノウハウを駆使して生み出していく。そういう企業こそが永続的な経営を実現していくのだと思います。

[しのはらプレスサービスのケース]

点検とメンテナンスの本質を突き詰め、それをデータ化することで、自社製品の開発やプラスの提案に活かし、さらに点検をアップデートするという業態としての新規性・独自性に着目した。



しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役 社長

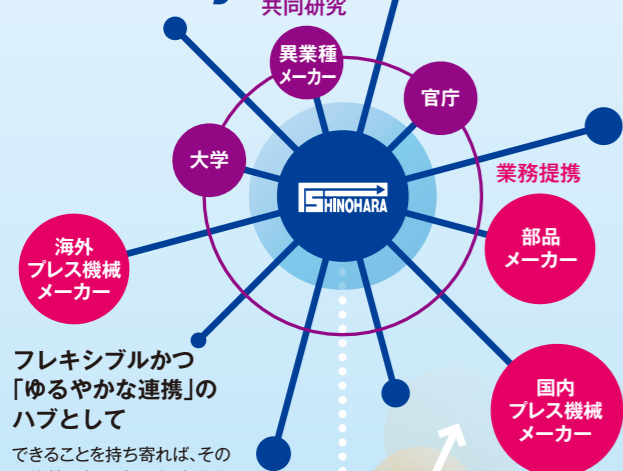
篠原 正幸
Masayuki Shinohara

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 専任講師

市来寄 治
Osamu Ichikizaki

1999年慶應義塾大学理工学部管理工学科卒業、2001年同大学大学院理工学研究科修士課程修了、2007年博士(工学)取得。慶應義塾大学理工学部管理工学科助教、成蹊大学理工学部助教を経て、2015年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師。

Flexibility



フレキシブルかつ「ゆるやかな連携」のハブとして

できることを持ち寄れば、その可能性は無限大です。新たな価値創造を、一緒に。

Ability



社内DBを基盤にした一人ひとりの対応力

技能を技術に変える「情報力」があってこそ、一人ひとりの対応力を高められます。人を大切にするしのはらの技術力・開発力・提案力にご期待ください。

Knowledge



Business Model

コネクテッド・インダストリーの世界へ

システムインテグレーション & エンジニアリング

リビルト&レトロフィット

点検・修理・改善・改造

しのはらの **Total Solution Engineering** とは?

しのはらプレスサービスはプレス機械に対して、独自に修理や改造、周辺装置の開発を行っているプレス機械の総合メンテナンスエンジニアリング企業です。プレス機械の点検・修理で培ったKnowledgeをもとに、お客様のプレス機械と生産現場を最適な状態にパーソナライズする、しのはら固有のさまざまな技術・商品・サービス。それを生み出すコンセプトが **"Total Solution Engineering"** です。

3rd Stage. (→p.28)

総合的に問題解決する高付加価値エンジニアリングの提供

しのはらのコンサルティングとエンジニアリングは、お客様にとっての「最適解」を創造します。例えば、自動生産ラインは、生産現場の規模を問わず、お客様に最適なカタチで実現可能です。

2nd Stage. (→p.26)

生産性向上・生産稼働率向上・作業改善の提供

お客様の大切なプレス機械を「直す(マイナスからゼロに戻す)」だけではなく、現在の、そしてこれからのお客様の経営課題を総合的に解決するべく最良の価値をプラスするエンジニアリングです。

1st Stage. (→p.24)

点検による予防診断とそれに伴うエンジニアリングの提供

点検・修理、予防保全を目的とした精密点検、そこから派生するさまざまなパーソナライズのエンジニアリング。創業以来、お客様の現場に寄り添ってきたしのはらのテクノロジーは常に進化し続けます。

Total Solution Engineering

トータルソリューションエンジニアリング



川下から川上へ

お客さまの現場に寄り添い、点検・修理の技術を磨き続けることこそが、お客様の「最適解」を見出し、ステージアップのサポートを可能にする、しのはらの原点です。



人を大切に、モノを大切に、環境を大切に。
しのはらの **Total Solution Engineering** は、日本人らしい価値観を基盤にしています。

何でも相談できるプレス機械の頼れるパートナーとして、お客様のステージアップを支援します。

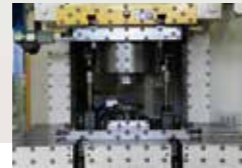
「中・大型プレス精密点検」のご提案



徹底した「予防保全を目的とした点検」 そして、プレス設備の高機能化へ

災害防止に主眼を置いた動力プレス機械特定自主検査(特自検)では、
 「長期稼働による精度不良の対策」
 「設備の安定稼働を目的とした計画修理の実施」
 「設備の摩耗・劣化等の異常による突発停止を防止する対策」
 これらを実施するための情報源が、残念ながら不十分です。
 大切な機械を長年にわたって、そして、安全に使用するために、
 特自検+予防保全を目的とした点検=精密点検が必要となります。

+ and more...



プレス動力計測サー



停止性能測定装置 PRESCOPE

8つの診断技術で“特自検”から
“精密点検”へグレードアップ

パーソナライズに対応する、多様なご提案



サーボ化改造システム スプライン補修システム スライドアジャスタ 油圧クラッチ改造システム シャッターガード

こうした取り組みにより、点検以外の作業においても、お客様現場での作業を可能にすることで、工事期間の短縮、コストの圧縮を実現しています。



お客様の現場における工事を可能にすることで、コスト圧縮、納期短縮を実現

あらゆる場面で活躍できるサービスエンジニアを育成するため、人材教育、技術教育に力を入れています。

徹底した技術研修を受けた エンジニアの配置

属人的になりがちな修理技術をナレッジ化し、誰もが活用できるようにするため、創業以来、修理工法の標準化に取り組み、現在、その数は数千項目にも及び、すべてのエンジニアがその標準書を駆使することで、同様の手順と同品質のクオリティで作業を実行します。

標準化された修理工法を可能にする、エンジニアの教育 修理工法の標準化

このようにナレッジを駆使したメンテナンスを行い、点検・修理後の機械、交換部品の保証に関しても責任を持って対応します。

修理箇所の品質安定と保証の実現

プレス機械メーカーを起源とする当社は、独自に築き上げた「設計基準」とノウハウをベースに、プレス機械の損傷状態を把握。故障原因、破損要素を原設計から考え、設計の見地から見直しを図ります。携わった部品に関しても、すべて図面化し、管理します。

独自の設計標準から考える、メンテナンス

視覚化することで、独自の知的財産として活用しています。



過去48年間にわたりメンテナンスを手がけたプレス機械の数は、5,000機種以上。これらの機種を分析・整理・可視化しています。

原設計から考えた 部品設計・製作が可能 5,000機種にも及ぶ、 機械データカ

プレス機械のライフサイクルを通じたエイジングマネジメント

しのはらプレスサービスでは、法令点検を法令のために実施するのではなく、お客様の設備機械の生産性、安全性を損なわないための点検と捉えています。
 元祖・点検業者を自負する当社は、点検業務へのこだわりを持ち続け、さらなる進化を目指します。

お客様のご要望・課題

- 法令点検を実施しても、その後の故障・トラブルが改善されない
- 点検で不具合箇所が見つかったら故障を未然に防ぎたい

しのはらのソリューション

- “修理を前提”とした点検を実施
- 不具合箇所は“トラブルが起きる前に”補修を実施
- メーカー、形式、年代を問わず、あらゆるプレス機械に対応



1st Stage. The Elements of Total Solution Engineering

点検による予防診断とそれに伴うエンジニアリングの提供

「壊れる前に、直す」。そのスタートラインが点検です。しのはらプレスサービスでは、点検によって発見された課題に対し、当社のエンジニアリングによって解決するプロセスを積み重ね、お客様のプレス災害、故障による生産停止を防ぐために必要な技術を培ってきました。これからも、「点検」を軸にしたテクノロジーに磨きをかけ、お客様にとって「安心して作業ができる」環境づくりをサポートしていきます。

「デジタル点検・修理システム」のご提案

【事例】リビルト&レトロフィットソリューション

納入先：エイケン工業株式会社（静岡県御前崎市）

40年以上前に製造された、200tのダブルクランクプレスをフルオーバーホール。
クラッチを乾式から湿式にすることで、環境改善だけでなく、SPMの向上にも成功。プレス機のオーバーホールと同時にトランスファフィーダを新規に製作し、操作盤を統一。生産性と操作性の両面を改善。
IoTを活用した予防保全型装置「PMsystem」の搭載により、プレス機械の重要箇所をリアルタイム監視。
大停止などを起こさない設計のプレス機械として生まれ変わった。

2nd Stage. A Case of Total Solution Engineering

生産性向上・生産稼働率向上・作業改善の提供

しのはらのリビルト&レトロフィット

部品製作

ドライブシャフト、クランクシャフト
メインギヤ、クランクメタル
ロッドメタル、ギブライナー
ロッド、安全ブロック、配管交換 など

追加工

フライホイール、ミドルシャフト
スライド精度加工、フレーム
ボルスタ精度加工、センサー取付穴追加工
ダイクッションパッド精度加工 など



改修前のプレス機械

PMsystem®

突発停止を防ぐ常時監視機能を付加



- 常時監視で見守り、プレス機械の健康を維持
- メーカー、型式問わず複数台のプレス機械のデータを連携

トランスファフィーダ

プレスとロボットの一貫体制での対応



- プレスとの操作盤統一
- お客様に合ったオーダーメイドの搬送装置を製作

精度加工

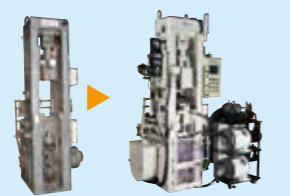
フレームやボルスタ等の精度加工実施



- 加工精度は JIS 1 級（目標値）
- 部品加工、追加工は社内にて実施

その他

お客様に合ったオーダーメイドの改造



- 最新の構造規格に準拠した改造
- お客様のご要望に合わせたオーダーメイドでの改造



油圧クラッチ改造

乾式クラッチから油圧クラッチへの改造



- SPM 向上 (24spm→30spm)
- 粉塵や環境音の改善
- 湿式のため、メンテナンスフリー

油圧式オーバーロードプロテクター

シャーププレート式から油圧式 OLP に改造



- オーバーロード時の復帰が容易
- シャーププレートは部品交換が必要だが、油圧式は不要

電気制御改修

新構造規格に適合した最新の電気制御に更新



- 市販品のみを使用しているので、メンテナンス性が高い
- トランスファとプレスの統括制御

【事例】多関節ロボット活用ソリューション

納入先：株式会社三井三池製作所 九州事業所（福岡県大牟田市）

サーボ駆動ノッチングプレスにより、円盤状の薄板に精密なスリット加工を2回に分けて施す仕組み。

徹底したカスタマイズ設計により、一連の加工を43秒で達成するラインを構築。

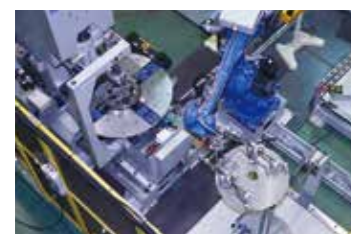
異なるメーカーの機器を統括制御することにより、一元管理および遠隔監視装置によるモニタリングを実現。

企業規模に関わらず、「自動生産ライン」導入が可能であることを証明した事例。

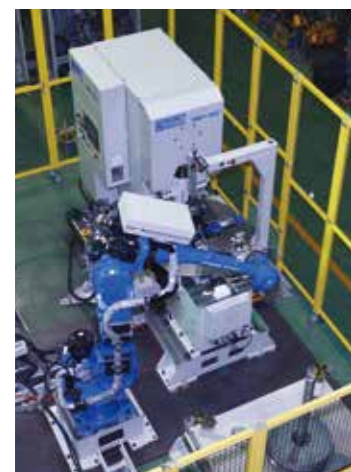
3rd Stage. **A Case of Total Solution Engineering**

総合的に問題解決する高付加価値エンジニアリングの提供

しのはらの システムインテグレーション



位置決め装置



高速ノッチングサーボプレス



2018-2019年 MF奨励賞 受賞製品

安全柵
プレス機械とロボットの動きを考慮した安全対策として施工。

インデックス
メカ的なインデックスをサーボ化、段取りの自動化を実現。

統括操作盤
プレス機械とロボットの一括操作を実現する独自のソリューション。

周辺装置
二枚取り検出などの周辺装置を含め、ライン全体として設計。



プレス機械
プレス機械の選定、または既存機械の流用も可能。

位置決め装置付きノッチングプレス
汎用のプレス機械での対応が難しい場合は、オーダーによる新規製作も可能。本事例では、位置決め機能内蔵のプレス機械を新規開発。

スタッカー／パレット
スタッカーやパレットは、前後の工程を考慮して新規に開発、または既存のもの流用も可能。

汎用多関節ロボット
汎用ロボットを使用することで、ワーク変更に伴う他ラインへの流用も可能。



株式会社アミノ

アミノ製プレス機械ご使用のお客様に向けて両社の得意分野を発揮したサービスを提供。



株式会社アミノ
代表取締役 社長
網野 雅章
Masaaki Amino

2014年1月より、協業をスタートしました。しのはらプレスサービスさんは全国に14拠点、アメリカにも1拠点。当社よりもお客様に近いネットワーク体制があります。お客様の声のフィードバックをいただき、当社の製品・サービスに反映していくという良い循環が、この協業を通して新たな力になると考えています。協業によって、お互いの企業文化に触れ、今までになかった気づきや発想などが生まれ、大変良い刺激を受けております。



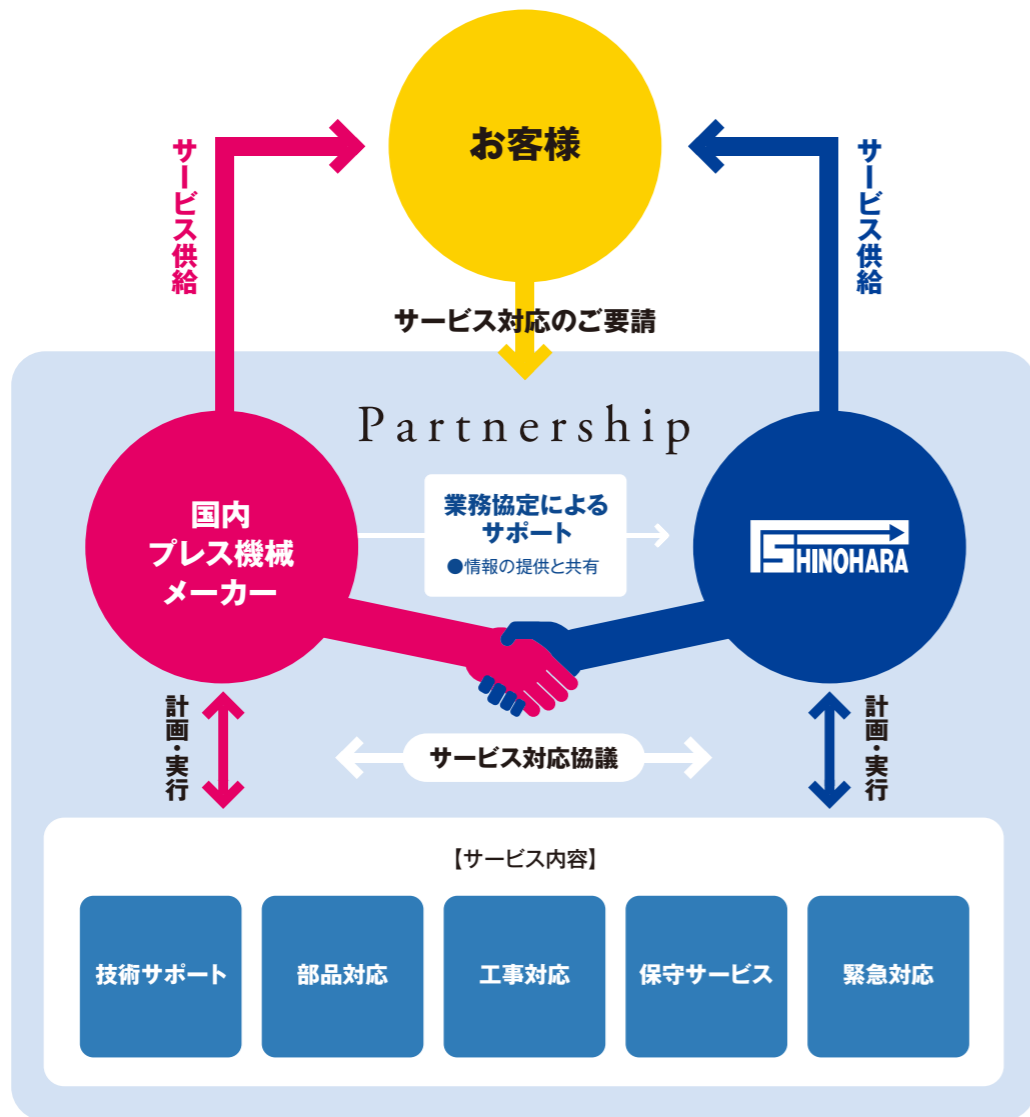
株式会社IHI物流産業システム

「IHI プレス機械 保守メンテナンス業務」の協力体制により、さらなる付加価値を提供。



株式会社IHI物流産業システム
代表取締役 社長
土田 剛
Takeshi Tsuchida

2013年7月より、協業をスタートしました。実は、しのはらプレスサービスさんについては、以前から「独立系のメンテナンス会社として非常に良い」という評判を、日々お客様と接するなかで伺っていました。教育体系や総合的な標準化の仕組みは、当社の発想にはないものでした。お客様に一定以上の品質が提供できる体制は素晴らしいですね。今後は、予防保全や付加価値の高い大きな改修、海外展開なども視野に入れていきます。



プレス機械メーカーとのパートナーシップによるシナジー効果で、新しい解決力を創造する。

国内の優れたプレス機械メーカーとのパートナーシップ。お互いの長所を生かし、より満足度の高いサービスをお客様に提供している。営業力と拠点ネットワークを活かし、定期的な保守・点検から予防保全まで、総合的なメンテナンス代行業務を展開する。

Partnership
【紹介記事】
パートナーシップ

「はじめに営業ありき」―しのはらプレスサービスにおいて、営業が果たす役割は、お客様とのつながりを築く上で重要な起点となる。しかしそれは、ただ単にモノを売る、という意味での営業ではない。営業活動の根幹に流れるのは、「すべては、お客様のために」という、しのはらプレスサービスが掲げる理念。その想いをお客様に伝え、理解していただくことが、営業としての第一歩となる。点検という接点をきっかけに、製造現場が抱える課題や困りごと、安全性や生産性の向上、さらにはその先の将来まで見据えた改善提案へと導くため、お客様に真摯に寄り添い、話を聞く。しのはらプレスサービスにおける営業とは、耳を傾けることから始まる。

点検が、すべての起点

〈篠原〉「川下から川上へ」という当社のビジネスモデルにおいて、その起点となるのが点検です。点検業務でアプローチして、お客様からプレス機械に関する情報を収集するのが営業の役目です。

〈堀越〉プレス機械は、年1回の法令点検が義務付けられており、中央労働災害防止協会が発行する点検表では、作業者にとって危険がいかにという観点から76項目が設定されています。一方、当社の場合、190の検査項目があり、人間ドックのようにプレス機械の健康状態を詳細に把握することで、安全性のみならず、機械の予防保全につながります。お客様にとって



ノルマが課せられ、その成績達成が評価につながるため、個々のノウハウや経験、顧客情報はオープンになりません。しかし当社では、営業がお客様の困りごとや課題を聞き、その情報をすべて共有化することで、それをもとに各部署が課題解決のために連携します。それゆえ、「はじめに営業ありき」なのです。お客様が同じプレス機械を使って、同様の製品を製造していたとしても、それぞれ課題は異なります。だから、まず営業がヒアリングし、密接なやり取りの中で、お客様が気づいていることだけでなく、顕在化していないことも含めて情報を共有することで、最善の解決策を導き出すのです。情報を引き出し、エンジニアに橋渡しをする役目を果たすのが営業です。

**知識集約型企業の情報集積の起点として、
営業は真摯に寄り添い、耳を傾ける。**



常務取締役 営業本部長 兼 SPME 代表取締役 社長
篠原 清人
Kiyohiro Shinohara

怖いのは、ある日突然、機械が止まる「ドカ停」。長期間、機械が停止すれば膨大な損失となり、メーカーからベンダーに課せられることもあり。機械の突然の故障や原因不明の停止が予防できるのなら、多少費用はかかっても詳しく診断してほしいという要望が増えています。

〈篠原〉機械の事象面だけでなく、過去の症例から見えてくる将来予測に対する対応策についても提案できるのが、当社の強みです。

〈堀越〉現在、製造業に人が集まらない中で、中小規模の企業では、長く勤めてもらうための職場改善が課題となっています。その解決策として、安全性や作業効率の改善を目的とした



執行役員 営業副本部長 兼 高崎営業所 所長
堀越 和弘
Kazuhiro Horikoshi

シャッターガードやBREAK・A・BREAKなどの自社開発商品を提案するケースが多くなっています。

〈篠原〉自社開発商品は、お客様の困りごとを解決するための試行錯誤から生まれたもので、同様の課題を抱える他のお客様にも適用できます。BREAK・A・BREAKもシャッターガードも、プレスメーカーが作らない装備をプレス機械に後付けすることで、生産設備全体の付加価値向上につながります。

営業の役割とは、話を聞くこと

〈篠原〉一般に営業とは属人的で、個人の経験や能力に依るところが大きい一方、それぞれに



【座談会】
営業部門

本社・営業所・海外の営業



本社営業部 部長
柴田 直樹
Naoki Shibata

〈柴田〉本社工場に機械を持ち込んで改修するような規模の大きい案件については、本社営業が引き継ぐことになっています。例えば、自動車メーカーが海外の生産設備を増強するため、国内工場の中から稼働率の低い設備を選んで移設し、同時に不具合箇所の修繕や性能向上、改修も含めて依頼してくるようなケースでは、高い専門性、多角的な提案力、その場で判断できる即応力が求められます。本社営業には豊富な経験を持つ人材が揃っているので、そのセールスエンジニアリングとしての総合力が強みとなっています。

膨大な情報を駆使した、知識集約型企業

〈篠原〉当社は創業時から各地に営業所を構えており、そこから日々の点検を通じて集まる情報量は膨大で、その情報がすべて見積作成を統括する営業推進部に集約されます。

〈太田〉本社に集約される点検データなどを使って見積書の作成を一元管理しているのが、営業推進部です。高度にシステム化されてお



められるのは、痒いところに手が届くきめ細かい日本クオリティのサービスです。モノを大切に長く使い、現地の職場環境を改善しようという意識も高い。なので、現地ワーカーと一緒に作業するという違いはありますが、メンテナンスの一連のプロセスは、国内と同様で、さほど変わりありません。

〈篠原〉アメリカの場合は、点検が義務化されていないため、本当に必要なと感じたお客様だけが依頼するので、点検に対する姿勢が違います。

〈志賀〉以前、南アフリカで海外製のプレス機械4台のオーバーホールをするため、プロジェクトリーダーとして現地の立ち上げに関わったことがあります。この時はチエコ製、ドイツ製、イギリス製などのプレス機械が混在する環境で、どの機械も製造から40年を越えており、転売を経て最終的に南アフリカにたどり着いたもの。ボロボロの状態でした。点検して状態を精査



営業推進部 部長
太田 則之
Noriyuki Ota

り、豊富なデータベースを駆使して見積書を作成する、いわば知識集約型企業の核となる部署です。蓄積された多様なデータを使いこなすには、技術的な経験知が必要で、営業推進部では、設計経験を有する技術者がその知見を生かし、バックヤードを支える役割を果たしています。

〈篠原〉営業担当は、点検に関するもの以外の見積書については、すべて営業推進部に依頼し



し、使えるラインに集約して、順番に直しながら、結局、すべての完了までに3年程かかりました。当社には膨大なナレッジがあるので、海外製のプレス機械でも対応は同じです。設計担当が図面を引き、本社工場で新しい装置を作り、それを現地でサービス担当が装着する、そこはまったく変わりません。

〈篠原〉そういう高いハードルの案件を経験することで鍛えられ、経験知が増えることで、また新しいことができるようになっていきます。

すべては、お客様のために、を貫いていく

〈堀越〉一度、取引が始まれば、お客様との関わりはずっと続きます。私たちの理念や仕事に対する考え方を理解していただいているので、しのはらプレスサービスのファンが多い。そういうファンを少しずつ増やし、そのつながりを強固なものにしていくのが、私たち営業の役目と考えています。

〈篠原〉自らの成績のためではなく、お客様のために活動するというのが、営業本来のあるべき姿だと思います。そのために48年間蓄積してきた情報を、ITの力を使ってナレッジデータベース化し、オープンにして活用する。誰のため、何のためか、といえば、お客様の安全のため、ハッピーのためです。他とは違う、他がやらないことを提案し、お客様にベストな解を選んでいただく、そこにしのはらプレスサービスらしいあり方があると思います。



本社営業部 副部長
志賀 一喜
Kazuki Shiga

ます。

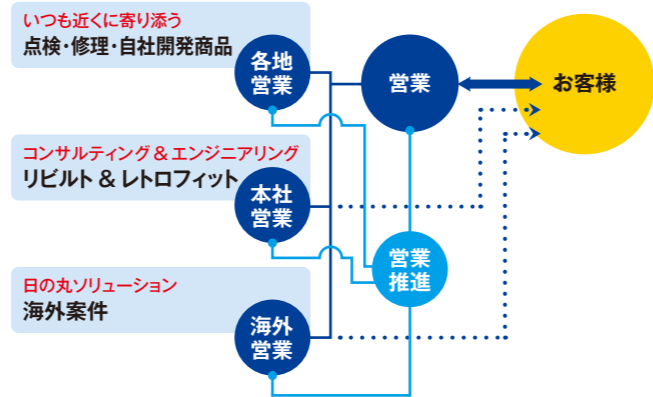
〈太田〉見積システムには、過去の点検実績に関する情報、作業方法、マニュアル、部品一つ一つの価格などがすべて紐づいています。例えば、作成した見積書には原価や発注業者も記載されているので、購買担当はわざわざ見積を取らなくても、データベースをもとに発注できます。マニュアルからは修理にかかる人数・日数・時間が算出でき、営業担当がその番号の生産技術標準を読めば、お客様に修理の説明もできる。金額も一式表示ではなく、部品の詳細と合計が記載されているので、数字の根拠も明確です。

海外でも、日本クオリティのサービスを提供する

〈篠原〉日本メーカーは1980年代から海外に工場進出し始めましたが、現在、そのプレス機械の老朽化が進んでいます。進出先では現地化が図られ、アメリカ製といえども、品質はジャパンクオリティが求められる。そこにいろいろな困りごとが生じています。

〈志賀〉あくまでも日本企業なので、現地を求

■しのはらの営業連携



自らの成績のためではなく、お客様のために活動する。
それが営業本来のあるべき姿。

【座談会】

設計・開発部門

開発の組織と未来へのアプローチ



合いの中で、設備のライフサイクルに応じたさまざまなポイントで、お客様が気づかないことも含め、プレスアルファの提案をしていく。制約や制限がある中で、開発的な要素も求められる難易度の高い仕事だと思います。

経験知を、共通化したソリューションとして横展開する

〈川端〉一連のプロセスでは、設計担当だけでなく、さまざまなスタッフが関わるため、徹底した情報管理が必要になります。すべて図面化し、情報をデータベース化することで、社全体で共有し、誰でも活用できる状態にしています。当社には独自の設計基準があり、それに照らしながら、プレス機械に起こっている現象を判断し対応しますが、これまで蓄積してきた多数のプレス機械のデータを見れば、必ず共通項があ



トータルソリューションエンジニアリングをテーマに、プレス機械のライフサイクルを通じて、最適の提案をしていく。

る。それを他の機械にも展開できる解決策として商品化したのが、自社開発商品群です。

〈藤井〉毎年、16,000台の点検から得た診断情報が蓄積されているので、例えばAという機械に起こった現象は、同型の機種を扱う他の会社でも起こりうるかと予測できます。つまり、あるお客様のプレス機械で起こった問題は、横につながっていく。その対応策を標準化し、商品にすれば、他でも対応できます。

〈川端〉お客様のニーズに対して受け身で応じるだけではなく、そこで得た経験知・解決策を共通化したソリューションにして横展開しています。

古いプレス機械を最新鋭化する、解決策

〈藤井〉プレス機械は、成形機械として造り同じでも、どう動かすかという電気制御の部分それぞれ異なります。安全基準も更新されるため、最新のものを使いやすい形で取り入れて、設計を工夫しています。お客様の工場にプレス機械が10台あるとすると、すべてが同一メーカーということはまずありません。機械ごとに設計基準や安全に対する考え方、操作方法もそれぞれ違うので、当然、修理方法も異なります。でも、こうしたプレス機械の制御盤をすべて同じにできれば、お客様にとってはオペレーションがすごく楽になる。そういう発想から生まれたのが、「電気制御改修工事」「基盤制御プレス汎用PLC化工事」などの自社開発商品です。操

プレス機械に関する個別の課題やニーズに対して導き出した解を、過去40年以上にわたって蓄積してきたメンテナンスデータに照らし、課題解決の共通解として商品化、横展開することで新たな強みにしていく。こうした課題対応の蓄積から生まれる自社開発商品群が、しのはらプレスサービスの強みであり、それを支える重要な基盤となるのが、設計・開発部門である。社員の約1割で構成される精鋭は、「トータルソリューションエンジニアリング」を担う中核として、しのはらプレスサービスの新しい付加価値を生み出している。

既存設備を最大限に活用し、要望に応えていく

〈川端〉私たちが対象とするプレス機械は、30〜40年、あるいはそれ以上の年月を経たものなど多種多様です。絞り加工、粉末成形プレス加工、鍛造加工など、その加工法もさまざま。そうした既存設備を最大限活用し、変更や改造を加えながら、お客様の要望を実現するのが私たちのミッションです。自動化、省力化、省人化、安全化対策など、お客様の課題やニーズは多様ですが、将来に向けた設備改善のためには、古い機械に関する知識はもちろん、メカトロニクス、電気電子、IoTといった幅広い分野、最新技術に対する知識が必要です。私たちは「トータルソリューションエンジニアリング」をテーマに、お客様以上にプレス機械のことを把握し、点ではなく線で関わりながら、その長いお付き



作盤を統一し、ボタンを押すだけで誰でも扱えるようにし、停止時間の短縮化も一括で可能になります。コスト的にも安価、制御面の使い勝手も良くなる。プレス機械自体は古くても、進化したプレス機械にすることが可能です。

〈川端〉同じように既存のプレス機械を最新鋭化する画期的な解決策として特許化しているのが、「サーボ化改造システム」です。これは、10年、20年経ったプレス機械をメカ的に改造することで、サーボモーターで駆動する最新鋭機と同等性能にするシステムです。プレス機械というのは、古くても新しくても、機械としての基本原理は変わりません。フレームさえしっかりしていれば、改造によって、より使いやすいプレス機械

にすることも、最新式の機械に変身させることもできます。

多くの製造現場では人手不足が問題となつていますが、そうした現状を背景に、お客様のニーズとして多くなつてきているのが、省人化や自動化、生産性向上などの対応策です。

〔藤田〕それを実現するのが、「ワークロボ」シリーズです。いわゆる自動化装置で、プレス機械にワークを供給したり搬出したりする搬送ロボットです。お客様の生産現場ごとに使い方や利用環境が異なるため、標準装置をベースに、現場状況に応じてカスタマイズしながら生産ラインを組みます。「これ運びたい」「送り装置を自動化したい」という漠然とした要望の場合は、生産ラインを一からデザインし、半年くらいかけてオーダーメイドで構築します。

安全性と生産性の両立を実現する、世界に一つの解

〔川端〕これまで一般に、生産性と安全性は相反するものとされてきました。生産性を高めようとすれば、効率優先で安全性がおろそかになる。一方、安全性に考慮すると、作業が制限され、スピードも効率も悪くなる。であれば、生産性を高めつつ、安全性も確保できる装置はできないものかと考えて、私たちが出した答えが「シャッターガード」です。

〔横山〕生産性と安全性を両立させた、他に類を見ない装置です。ガード部分と手の動きが連動し、自動的に閉まるようになっており、手を

工を起点として、目的の加工をするためにどのような機械にすべきなのか、どのように作ればいいのか、といった研究開発に近いことを手がけています。主に大学や企業の研究部門などに納める場合が多く、オーダーメイドによる対応が求められます。粉末プレス、油圧制御など、プレス加工の新技术や新素材は日々開発されており、多様な可能性を持っています。そうした技術をいかに広く使ってもらえるか、安価に作れるようにするか、といったことを考えながら、プレスユーザーにベストな提案をするのが、私たちの役目です。

お互いを認め合う企業文化が、新しい力を生み出していく

〔中村〕当社は、お客様の課題に対して試行錯誤と工夫を重ねて解決策を導き出し、そこからさまざまな自社開発商品につなげています。そうした強みを生み出せるのは、部署間の強い連携があるから。年齢や職務の垣根なくお互いを尊重し合う土壌・文化があり、フラットな組織が構築できているからこそ、フォーメーションを自在に変えながら、多様なプロジェクトチームを組むことができます。

〔藤田〕課題に対する解決策というのは、ある程度時間が経つと、次はこうしよう、こんな新しい技術を取り入れようと、次のステージが見えてくる。この仕事に終わりはなく、常に発展と応用、試行錯誤の繰り返し。できることは、まだまだたくさんあります。

安全性と生産性の両立を図りながら、プレス機械の新しい可能性を提供する。



専務取締役 設計開発本部長 兼 機械設計部 部長
川端 信行
Nobuyuki Kawabata

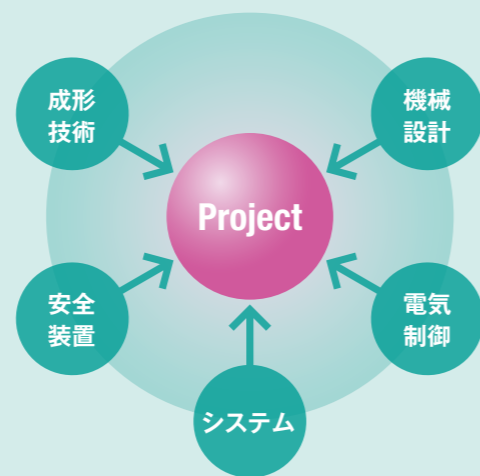


電気制御部 部長
藤井 敏宏
Toshihiro Fujii



システム開発部 部長
藤田 篤志
Tokushi Fujita

■部門連携によるプロジェクト対応



成形技術開発部 部長
中村 日出好
Hideyoshi Nakamura



安全装置部 部長
横山 貴志
Takashi Yokoyama

引つ込めてガードが閉まったことを確認すると、プレス機械が稼働する仕組みです。一般にプレス機の安全装置は光線式ですが、手を入れてから機械が止まるまでの間、わずかでも停止が遅ければ、手が挟まる危険性があります。オペレーターはある程度、距離をおいて作業しなければなりません。シャッターガードは物理的に遮断するため、かなり近くまで寄ることができ、手を入れて作業することが可能です。ワークを入れれば、それに反応して機械が稼働するため、ボタンを押して起動させる手間が不要です。安全性を確保しつつ、生産性も向上できるのが大きな特徴となっています。

プレス加工の可能性を、高レベルで切り拓く

〔川端〕プレス機械でより良いものづくりをするのであれば、当然、金型に関するものについてもしっかりと捉えておく必要があります。そのベースとなる成形加工に高いレベルで向き合っているのが成形技術開発部です。ここは特殊な分野、ニッチな市場を数多く手がけています。

〔中村〕加工するものによってプレス機械は大小さまざま、どのような加工をするか、どんな製品を作っているか、それぞれお客様ごとに異なります。私たち成形技術開発部では、お客様が加工する製品に対してどのような課題を抱えているのかを出発点に、既存のプレス機械をより良い状態で長く使えるようにするにはどうするか、ということを考えます。成形加

〔横山〕安全装置部は、自社開発商品を取りまとめている部署なので、それぞれの設計を担当した人間が集まっています。各自が培ってきた知見を生かし、要望に応じて改善、改造ができる点が強み。各自の得意を生かし、シナジー効果を出しながら、さらに新しい自社開発商品につなげていければと思います。

〔藤井〕人と機械の距離を縮めるのが、私たちの永遠の課題です。安全で使いやすく、効率的に動く―それを確立し、日本はもちろん海外においても、同じように安全性と生産性の両立を図りながら、プレス機械の新しい可能性を提供していければと思います。誰もが簡単に操作でき、安全で使いやすいものを実現していくことが私たちの目的であり、それを追求していくことに、この仕事の奥深さ・面白さがあると思います。

〔川端〕今後はお客様のニーズに対して、単独で解決しようとするのではなく、いろいろな知恵やモノをつなげていくことが求められていきます。その意味でも、私たちはハブ的な存在になる必要があると考えています。例えば、しのはらプレスサービスを軸に、プレスメーカーと協働しながら、お客様が困りごとに対して、私たちが蓄積してきたナレッジやプレス機械に関する情報、データベースを持ち寄って、トータルソリューションエンジニアリングを展開していく。そういうパートナーシップを組むことが、お客様にもメーカーにとっても大きなメリットになっていくと思います。

[座談会]
技術部門
人と技術

技術部門の連携とシナジーから生まれる
付加価値の高いメンテナンスエンジニアリングで、
プレス機械のライフサイクルを支えていく。



点検を起点に、プレス機械のライフサイクルにわたり、その時々ニーズに応じた付加価値を生み出していく、しのはらプレスサービスのメンテナンスエンジニアリング。独自のイノベーションを創出する高い技術力の背景には、技術部門の連携とシナジーを支える熟練した多能工の存在が、大きな役割を果たしている。

点検を、予防保全につなげていく

〈篠原〉点検は、当社にとってビジネスの起点となる重要な意味を持っています。私たちが行う点検は、プレス機械のコンディションを知るためのものであり、事前に故障につながると考えられる現象を見つけ、それに対する計画的な改善

を行う「予防保全」を目的としています。それゆえ、点検項目は多岐にわたり、いわば健康診断のように、プレス機械の状態を詳しくチェックします。これがベースとなり、一般的な修理はもちろん、自社開発商品の提案、今後の機械設備の改善や改良といった提案にまでつながっていきます。こうした点検管理業務を担っているのが、点検指導部です。

〈伊藤〉当社が手がけるプレス機械の点検は、年間約16,000件で、国内シェアの10%程度を占めています。お客様のプレス機械をより良い状態にするメンテナンスエンジニアリングを行うには、まず機械のコンディションを知る必要がある。そのスタートになるのが点検であり、それを創業時から積み重ね、データベース化してい

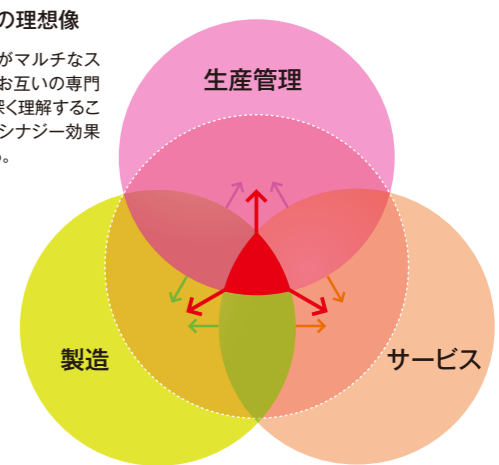
載するのも、こうした長期的な視点で計画的な改善提案をするのに、機械の詳細情報が必要になるからです。

サービスエンジニアリングを支える、技術基盤

〈篠原〉こうした点検や自社開発商品の取り付け、修理などを担う各営業所のサービス担当を統括するのが、サービス指導部です。

〈河村〉当社では、サービス担当者がサービスエ

ンジニアリングとしてのバックグラウンド、つまり技術的な基盤をしっかりと身につけており、マルチな技能を備えた多能工として対応できる点が強みになっています。これだけ広範囲にわたるサービスを提供できる人材が、数十名単位でいるというのはなかなかありません。他社では、必要に応じて人材をアウトソーシングし、社員が現場でコーディネートするというのが普通です。当社も昔は、技術的な面で点検と修理くらいしか対応できませんでしたが、お客様と関わ



■組織連携の理想像
各分野の担当がマルチなスキルを保有し、お互いの専門領域を相互に深く理解することで、本質的なシナジー効果が生まれている。

ます。点検を担当する当社の検査員はサービスエンジニアリング、いわばプレス機械のドクターであり、悪い箇所を見つけた時にどうすればいいかという対処法はもちろん、点検後のプレス機械のライフサイクルにおけるさまざまな課題解決に向けたソリューションも提案します。当社が点検の際に、必ず部品の型式やメーカー名を記



点検指導部 部長
伊藤 強
Tsuyoshi Ito

る中で、技術が蓄積して高度化し、領域も広がってきました。修理によつて「元に戻す」だけでなく、「より良くする」という発想から自社で開発を手がけるようになり、その自社開発商品のラインアップが徐々に増えることで、機械技術にとどまらず、メカトロニクスやシステム技術、制御技術、成形・加工技術など、手がける技術領域が広がってきました。サービス指導部は、こうした技術面の指導や教育、新技術の開発、自社開発商品に関する技能訓練なども主導しています。

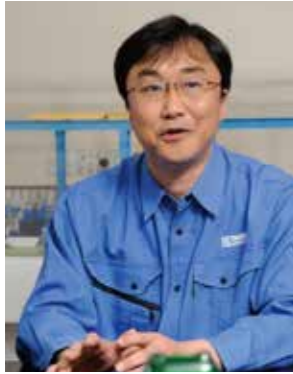
生産現場にフィットする
プレス機械へ

〈篠原〉点検や修理、自社開発商品による対応は、プレス機械のさまざまな問題を解決するための「予防保全」ですが、それにとどまらず、機械全体の本格的な見直しや現状の生産体制に合わせるための改変など、それぞれの製造現場ごとに課題やニーズがあります。しかし、機械が古くてすでにメーカーが存在しなかったり、図面が古すぎて修理不能だったり、現行の



執行役員 サービス指導部 部長
河村 雅仁
Masahito Kawamura

名実ともに点検メンテナンスのリーディングカンパニーとして、 エンジニアが輝く場所にしていく。



執行役員 生産管理部 部長
土井 秀邦
Hidekuni Doi

「この部分を、もっとうごしたい」「この機械を、こんなふうにはできないか」、そういうお客様の要望に応えるためには、さらに一歩先へ進むためのイノベーション活動を続けていく必要が

を生かしながら、豊富なデータベースを軸に連携することで、シナジーを高め、付加価値の高いメンテナンスエンジニアリングを提供しています。

人の成長が、会社の成長につながる

〈河村〉これからは技術だけでなく、作業体系も少しずつ変えて、環境面についても配慮していく必要があるでしょう。例えば、サービス担当者や客先で作業に従事する場合、当然、現場環境が異なるので、非定形作業になる。いつもと違う環境下で働くということは、ストレスです。安全上、それをなるべくゼロに近づけるために、サービスカーをユニック車にすることで、客先でもできる限り、いつも働いている自社工場内と同様の環境にし、負荷を減らす工夫をしています。それによって、個々のエンジニアのパフォーマンスも向上するはずです。

あると思います。

〈伊藤〉古い機械を最新にするのは、端的に言えば質の向上です。自分たちの市場を確保していくためには、質だけでなく、量との両輪でまわしていく必要があります。その意味でも、難易度の高い点検資格を一人でも多くの社員が取得し、名実ともに点検メンテナンスのリーディングカンパニーとなり、エンジニアリングに携わる人たちがみんな輝けるような場所にしていくことが大切だと思います。

〈森田〉今後も技術的な部分を発展させていく必要がありますが、エンジニアの育成は数年でできるものではありません。優れた人材をいかに効率的に育てていくかが最大の仕事だと思っています。もちろん技術は進歩していくので、そういう技術トレンドはしっかりキャッチアップする。でも、私たちは古いプレス機械も扱っているので、古いものに関する知識を最新技術とどう結びつけていくか、そこがポイントになります。プレス機械というのは、現場で実際にフタを開けてみないとわからないところがありますが、その時に、きちんと判断できる技術者を育成していく必要がある。そこは難しいし、手がかかる。いかにものづくりに対する興味と自信を持って、持続して成長していけるような環境を作っていくか。そのためにまだまだやらなければならぬことがたくさんあります。機械を見て判断する仕事なので、モノを見る人間の尺度を上げていくこと、人をしっかり育てること、私たちがしのはらプレスサービスの成長はありません。



代表取締役 社長
篠原 正幸
Masayuki Shinohara

機械でなければ製品づくりができなかったり、ということでお客様が困っているケースが多い。ならば、今あるプレス機械をオーダーメイドのように、個々の製造現場に合ったものに進化させようということ、高レベルの「レトロフィット」を手がけているのが製造部です。

〈森田〉プレス機械のオーバーホールや部品の機械加工を伴うような現地でできない作業については、当社の工場にプレス機械を選び込み、分解・洗浄・組み立てなどを行います。お客様の生産現場で主力機として稼働しているプレス機械なので、珍しい機械や貴重な機械が持ち込まれることも多く、なかには手強いものもあります。でも基本は、人が造ったもの。解決策は必ずある。年季の入った古い機械の場合、私たちはその原型を知りませんが、それを元に戻すわけではありません。プレス機械に対する私たちの考え方・設計基準や精度基準に照らして直し、旧型の機械に新型の装置を組み込むなど、プラスチックアルファすることで、最新鋭のプレス機械に引けを取らないものにし、生産性の向上や安全性の



確保、作業効率の向上を図り、お客様にとってより付加価値の高い機械に進化させます。もちろん古いプレス機械だけではなく、新しい機械に改良を加えることもあります。

〈篠原〉こうした一つ一つのプロジェクトにおいて、部品の調達や納期管理、工程管理、原価管理などを統括し、工事をプロデュースするのがジエクトマネジメントの役割を果たしているのが生産管理部です。「サテライトシステム」といって、生産管理部を軸に、すべての部署が有機的に連携し、動いています。

〈土井〉情報をどう伝達し、共有するかが、生産管理の肝ですが、まずお客様が何を求めているのか、安全性か、生産性の向上か、品質向上か、そのイメージを営業がしっかりヒアリングして把握します。納期とコストに関わるこ

となので、限られた時間と予算の中で、どこまでできるのか、営業が聞き出した情報をもとに全体のストーリーを組み立てていきます。この場合のストーリーとは工程表であり、それを組み立てたところで、適材適所でメンバーを選び、プロジェクトチームを組みます。点検から得た情報、営業がお客様から掴んだ情報を工程に組み込み、チームの中でつないでいく。順調に進めるためには、そこが重要です。

〈篠原〉お客様ごとに加工対象も千差万別なので、業務内容に対する深い理解も必要になります。すべての情報の源はお客様の現場にある。なので、まず営業が聞き出したお客様の要望を共有することで、製造部やサービス担当がそれを把握し、どう対応するかを試行錯誤する。過去の事例に関する豊富なデータベースがあり、ある程度、バターン化・標準化されているので、以前手がけた同様のケースを引っ張ってきて、お客様の要望に応じて組み合わせながら、プランを立てられるようになっていきます。

このように技術部門それぞれがお互いの強み



執行役員 製造部 部長
森田 孝敏
Takatoshi Morita



The Items of Total Solution Engineering

【紹介記事】しのはらの商品・サービス LINE UP

「もとに戻す」のではなく、お客様にとって「より良いカタチ」を追求する中で生まれ、これからも進化し続ける商品・サービス群です。

History

- 1973 川崎にてスタート
- 1975 本社を川崎より船橋に移転
- 1976 エアークランチ1号機完成
- 1984 二次加工用ロボット「ワークマンS」完成
- 1986 「ワークロボDF」を開発・販売
- 1989 日産トヨタ用「ブレーキ専用ライン」納入
- 1994 「BREAK-A-BEAM」発売開始
- 1995 豊田鉄工「トヨタ工場 OH 移設工事受注」
- 1996 トヨタ自動車「MMC」カナダ向け移設・OHプロジェクトを実施
- 1999 「シャッターガード」販売開始
- 2000 シンダよりスプリング部摩耗補修方法に関する特許のライセンス供与契約を締結
- 2001 トヨタ自動車「TMMK」(米ケータッキー)向け複動プレスラインの自動化・OHおよび移設プロジェクトを実施
- 2002 特許庁長官賞受賞
- 2008 タクトカンパニー大賞 優秀企業賞受賞
- 2011 MAF-150R 導入
- トヨタ自動車・NUMMI(米)からMMC(ハキスタン)へのライン「レスライン」移設・OHプロジェクトを実施
- 2012 I-HOとのメンテナンス分野に関する協業契約を締結
- 2013 米オハイオ州デイトン「SPME」設立
- 2014 AMINTのメンテナンス分野に関する協業契約を締結
- 2015 トヨタ・南アフリカ(TSAM)でのレトロフィットプロジェクト完了
- 2016 はばたく中小企業小規模事業者COO社受賞 EUROBECH2016 出展
- 2017 大学共同利用機関法人高エネルギー加速器研究機構「KEK」国際特許を取得
- 2018 安全優良職長厚生労働大臣顕彰受賞
- 2019 地域未来牽引企業に選定
- 2020 日本IE協会 文献賞受賞
- 2020 デジタル点検運用開始
- 2021 ミツカ精機より技術譲渡



地域未来牽引企業

点検・修理・計測

デジタル点検・修理システム

中・大型プレス精密点検

プレス動的変位計測サービス

安全対策 装置取り付け

シャッターガード

BREAK-A-BEAM

SICK製 光線式安全装置取り付け

予防保全

プレスメンテナンスパック

PRESCOPE

PM system

改修・改造

リビルト・ラボ

電気制御改修工事

油圧クラッチ改造

搬送ロボット

ワークロボ FFP

ワークロボ DF

ワークロボ AR

スプライン補修システム

スライドロック取り付け

基板制御プレス 汎用PLC化工事

サーボ化改造システム

ワークロボ SF

ワークロボ S1

ワークロボ RB

バラ積みワーク自動化

エアークラッチユニット

CF2シリーズ

スライドアジャスタ

プレスブレーキ安全化



〈特集2〉
人と採用



「押さない」起動装置を、女性の手に

光線式両手起動装置

BREAK-A-BEAM[®]



<http://www.shinohara-press.co.jp>

進化・成長し続けるものづくり企業にこそ、自らを生かす場とチャンスがある。

大学という学究の場において中小企業研究に取り組み、ゼミ活動や見学会などを通じて、しのはらプレスサービスとも縁の深い学士お二人を招き、成長するものづくり中小企業に共通する要素とは何か、今後の可能性、そして働く場としてのしのはらプレスサービスの魅力などについて、それぞれご専門の立場から語っていただいた。

それぞれのペースで成長する環境づくり

〔高橋〕以前、政府系の金融機関にいたことがありますが、駆け出しの頃、審査担当者として、中小製造業の多い大森近辺で、企業まわりをしていました。高度な技術を持ったものづくり企業が多く、社名は知られていなくても、みんなが使っているような製品・サービスを製造・加工しているところがたくさんありました。でも、そういう中にも、良い企業、悪い企業があつて、それは自然と表に滲み出てくるものですね。

〔森下〕例えば、整理整頓されていて、無駄なく仕事ができる環境づくりができているかという点で工場やオフィスを見ると、行き届いていない企業というのは、どこかで具合が悪くなる。一方、健康で

成長し続ける企業というのは、環境づくりがしっかりしているだけでなく、それを達成した時点から数年経つと、また違った形で改良・改善が進んでいる。しのはらプレスサービスがまさにそうで、企業視察で定期的に見学させていただいていますが、3年も見ないと、揭示物、デスクの配置を含めて、社内の空気が変わっています。いろいろところで改善が進んでいて、それが一目瞭然です。そうやって常に進化できる企業というのが、結果的に進化・成長していくのだと思います。

〔高橋〕大学の授業で、情報は経営資源であるという意味を伝える例として、しのはらプレスサービスを紹介しています。それは、過去から積み重ねてきたデータを活用し、それを新たな付加価値を生む仕事につなげている点が大きいです。断片的な知識ではなく、経営に使わ

る自らのイメージがはっきりしない状態で企業選びを始めるので、どうしてもとりあえず大きいところに行けば、何かあるのではないかと考える。でも本当は、そんなものはなくて、実は中小企業の方が、ある意味、任される仕事の幅が広くて、自分を生かすチャンスが多い。当然、その分、実力も身につきます。

〔高橋〕中小企業にとっては、チャンスです。日本は総体的にもものづくりのレベルが高く、日本の技術や仕事の丁寧さが、世界で評価される可能性はまだ増える。課題は、自分たちの技術を価値あるものとして気づいて、担い手をいかに絶やすことなく技術を守っていくか。これは国の財産でもあるので、絶対に失ってはならないものです。

中小企業には、自分を生かすチャンスが多い

〔森下〕篠原社長には、本学の起業家養成講座にもご登壇いただいています。ものづくり中小企業といつても、職場環境も含め、良し悪しがあつて、学生たちがそれを理解するのに、しのはらプレスサービスを見るのが非常に勉強になると思っています。就活に際して、職種に対す

は、その企業の本当の情報が重要です。ものづくり中小企業は専門分野に特化しているので、正しくて、かつ本物の情報をしっかり伝えることができれば、学生にとつても選択の幅が広がるはず。その時に選ぶポイントとなるのは、社長の人柄と考え方。どういう理念を持って事業に取り組んでいるか、そこが自分と合うか、しっかり見るべきです。それと、人材育成。採用は基本、選抜ですが、例えば、し

のはらプレスサービスのように育成するという意識が強い企業は、採用された後が違います。人をきちんと育てる意志があるか、人の育成に情熱を持って取り組んでいるか、そこを見極めることが重要です。〔森下〕経営者には、自分の思いやビジョンを語ってほしいし、学生も早い段階で、その部分のマッチングを見るべきです。その時に、経済産業省の「はばたく中小企業：小規模事業社300社」や「地域未来牽引企業」などに選ばれている企業、外部の認証制度に則ったビジネスを展開している企業、各種の表彰制度で認められた企業を選ぶというのも方法論の一つとして有効です。その意味では、しのはらプレスサービスは、将来性が期待されている最有力の中小企業であり、自らの可能性を伸ばすには最適の場といえるでしょう。

今後、ものづくり中小企業の存立基盤とビジネスモデルは、ますます多様化していきます。付加価値化による高価格で生きる方向がある一方、アジア周辺諸国の経済発展が進み、日本品質を超える材料や部品が作れるようになる中で、大量生産型のリーズナブルな価格戦略を打つ方向もある。高級化と低価格化の振れ幅は、中小企業にも広がっていくはず。そうすると、それぞれが個性を発揮するビジネスモデルにシフトしていく時代になる。例えば、日本の約9割の浴衣を製造するある企業では、材料はすべて中国・台湾ですが、最終工程は国内です。手作業だった部分を自動化するなど生産工程に手を加え、新しいビジネスモデルを構築することで、安価な海外製品に負けない価格競争力を実現しています。



武蔵大学
副学長 経済学部教授
高橋 德行
Noriyuki Takahashi

1980年 慶應義塾大学経済学部卒業後、国民金融公庫入庫(現日本政策金融公庫)。1998年 バブソン大学経営学修士課程修了(MBA)、2002年 国民生活金融公庫総合研究所主席研究員を経て、現職。起業学の第一人者



明治大学
政治経済学部教授 経済学科長
森下 正
Tadashi Morishita

1989年明治大学政治経済学部卒業後、同大学院政治経済学研究科経済学専攻博士前期課程入学、1994年同単位取得・退学後、2005年 明治大学政治経済学部専任教授、2017年より現職。専攻分野は、中小企業経営の理論と実証研究

採用とは、永続する企業の礎を築き、 未来をつくることにつながっている。

しのはらプレスサービスでは、一人ひとりが自身の特性に合った仕事を担い、競争や評価軸ではなく、互いがリスペクトし合う環境の中で、自分なりのペースで成長していく。立社の精神に根ざした人材の採用と育成に対する考え方を社長自ら、語る。

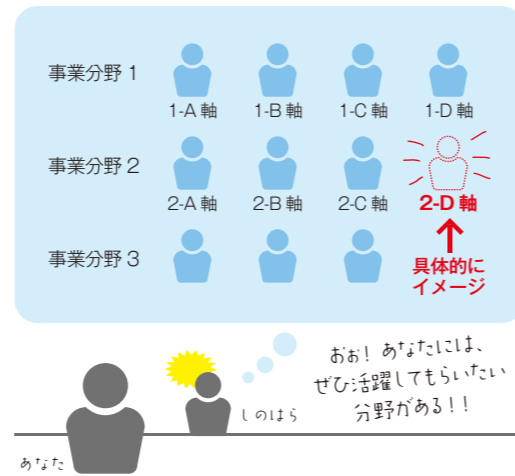


採用とは、未来を作ること

入社以来、採用活動に関わっていますが、42歳の時に、ある学生の面接をした際、自分との年齢差が20歳あることに気づきました。もしこの子を採用したとして、彼が65歳で定年退職を迎えるとしたら、その時、自分は85歳。この会社にいないだろうし、もしかすると、この世にもいない。でも、自分がいなくても、彼を守らなければいけない。経営とは、その覚悟をすることであり、自分が存在しない時代の会社を、彼らに託すこともあると感じました。彼が65歳で見るとは、はらプレスサービスの風景を、私は見ることでできません。それは悲しいことですが、企業が永続性を追求するのは、採用した社員と家族、その暮らしを守る使命があるからで、採用とは、その礎を築く担い手を探し、未来をつくることであるがゆえに重いと感じました。

社員の成長が、 会社の可能性を伸ばす

当社では、社員一人ひとりに対して、その人に適した仕事を任せており、それぞれが違う役割を担っています。それは、「仕事を通じて、自らの満足度を上げ、自らが尊敬できる人間に成長する」という立社の精神が根底にあるからで、各自がその人らしさを活かして仕事に取り組み、達成感を通じて自信を持ち、成長してほしいと考えています。私自身が採用活動を担い、説明会や面接に参加するのも、学生一人ひとりと向き合い、話をする中で、「この人には、こういう



分野の仕事を考えてみたい」と、入社後の働く姿をイメージできる人を採用したいと考えているからです。

現在、当社は9割以上が新卒採用による社員構成となり、管理職を除く社員の平均年齢は30歳以下です。技術を軸としたビジネス形態を採っているため、若い人材の技術習得は重要なテーマです。当社では「ナレッジ」を軸に、社員が自ら学び、自信をつける工夫として、情報や技術の標準化・見える化など、「学ぶ」ための仕掛けや仕組みを導入しており、仕事を通じて、自立した社員として自らの可能性を見出し、大きく成長することが、会社の可能性を伸ばすことにもつながっていくと考えています。

競争や評価ではなく、 自分のペースで成長する

最近の学生と接していると、安定志向が強くな

っているのを感じます。彼らにとって必要なのは安心感で、真面目で素直な素質を持つ人材であればこそ、安心して自らの力を発揮できる環境にすることが重要になります。そのため、当社では競争や評価というのは一切していません。大切なのは、時間をかけてでも、技術や仕事を自分ものにしていくこと。それが5時間で終わる人もいれば、10時間かかる人もいます。でも、どちらも終わったことには変わりありません。それを競争にしようとするのは、5時間で終わった時点で、10時間かかる人は負けになります。目的は、10時間かかっても、自分のペースでできるように、「よかったね」といつか終えられること。だから、当社では、それぞれが違う仕事に携わり、全員が異なる役割を担うことで、お互いリスペクトし合いながら、自分なりのペースで成長できるようにしています。自らを素晴らしいと感じられる機会を提供し、挫けそうになったら支え、チャンスを生かせるようにする。そういう環境の中でチャレンジを重ねていくことで、自らを等身大の自分として評価できるようになります。そうした自己肯定感を持った人間に成長してほしい。仕事でも人生においても、逆境の時はず訪れます。どんな苦難の時でも負けることなく、これまでの自身の経験を活かし、乗り越えることができれば、仕事も人生も素晴らしいものになっていくはず。困難を乗り越えられる心持ちを持てるようになることが、仕事においても、いい職業人として成長することにつながり、最終的にはお客様に対して、満足のいくサービスを提供することにつながっていくと考えています。

しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役 社長

篠原 正幸
Masayuki Shinohara

「自分の部下は自分で探せ」一当時、社長だった父の言葉が、採用活動のスタートとなった。時はバブルの時代。中小企業にとっては就職大氷河期だったが、当社を理解してくれる学生は必ずいると信じ、採用活動に奔走。30年が過ぎた今、自らが採用した社員が9割を占めるまでになっている。



「インタビュー」インターンシップと学内説明会

就職は縁であり、出会い。

一人ひとりとして向き合い、可能性を見つけない。

オーダーメイド型のインターンシップの導入など、一人ひとりとして向き合う姿勢で採用に取り組む、しのはらプレスサービス。その人材に対する考え方や、独特の採用方針とは。

参加者一人ひとりに合わせた、オーダーメイド型のインターンシップ

インターンシップは、大学の3年次の夏に行われるものですが、企業によっては1日だけのものや単なる説明会といったものも多くみられる中で、しのはらプレスサービスでは、5日間という長期の日程で実施しています。当社のいちばんの特徴は、学生一人ひとりに合わせたオーダーメイド型のインターンシップを行っている点です。大学側と連携し、事前に参加者の情報としてエントリーシートの記入をお願いし、その内容に基づいて、一人ひとりに適した配属部署を考え、プログラムを組んでいます。

実際のインターンシップでは、初日にならず、しのはらプレスサービスという会社を知ってもらうために、会社説明と社内見学、そして午後から行う社長研修で

は、中小企業と大企業の違いや就職活動の心得などについて話をします。2日目から4日目までは、エントリーシートに記載された「これまでどんなことに挑戦してきたか」「これからどのようなことに挑戦していきたいか」といった内容に応じた挑戦していきなさい」といった内容に、参加者それぞれに適任と思われる部署を選定します。配属先は1箇所ではなく、複数部署の業務が体験できるようなプログラムを組んでおり、例えば、3日目に生産管理部の業務を体験し、営業推進部で見積りを作成、4日目は、実際に自分が作った見積書を持って営業担当と一緒に客先を訪問、見積書を提出するというように、一連の業務プロセスを実体験できるものになっています。実は、あらかじめ訪問先のお客様にもご協力をお願いし、営業担当が打ち合わせしてシナリオを作った上で当日に臨んでいます。この他にも、例えば製造部で実際の製品づくりを体験したり、経理部

でリアルにお金や手形を扱ったり、海外営業部では実際に英語の文章でメールのやり取りをしたりするなど、現場で行われている実際の業務の一端を担います。こうした現場体験の個々のプログラムについては、各部署の担当が参加者を想定してプランを練り、3日間で6つの部署をそれぞれ2〜3時間単位で体験できるようなスケジュールを組んでいます。他社で行われているようなインターンシップ用に用意された仮想業務を経験するものとは、かなり異なるプログラム構成になっていると思います。

まとめ発表で、体験を総括

最終日の5日目は、参加者全員が4日間のプログラムを通して学んだことや体験したことを模造紙に書きのポストターとして表現し、配属された部署の先輩社員の前で発表する「まとめ発表会」を行います。テーマは、「しのはらプレス

■ しのはらプレスのインターンシップ5日間スケジュール



人材開発部 教育課 副主任
志賀 里沙 2017年入社
Risa Shiga 麗澤大学 外国語学部 外国語学科 卒

採用担当となったのは、入社後すぐ。まったく知識がなかったことから、過去の会社案内、ビデオを何度も見返し、先輩から多くを学ぶ。人前で話すのが苦手だったものの、何度も挑戦することでできるようになり、企業理念を実感。今後も成長できるよう、新しいことに挑戦していきたい。



一人ひとりにあわせたオーダーメイド型インターンシップ



エントリーシートをもとにして参加者それぞれに適任と思われる部署を選定

感想が寄せられています。当社では、インターンシップを全社的な取り組みとして行っており、社員はとも協力的です。また、各部署が学生さんを受け入れることで、自分たちの業務を客観的に捉え、見直すいい機会にもなっているようです。

採用は縁であり、その人の可能性を伸ばすこと

採用担当としては、大学との関わりを大切にしており、定期的に訪問し、会社の最新情報やOB、OGの活躍の様子を伝えるよう心がけています。大学で開催される学内説明会でも、通常は人

事担当が説明に来る場合が多いのですが、当社は社長自ら赴き、会社のアピールをしています。プースで行う説明についても、映像やパワポを使ったものではなく、会社のことをわかりやすく伝えたいという思いから紙芝居形式で行っています。学生さんにとって新鮮な方法でアピールすることで、一人でも多くの人に興味を持ってもらえればと思っています。

当社では面接の際に、「大学は楽しいですか?」と必ず尋ねます。それは、社に出るからの成長の土台は、学生時代の過ごし方が大きく関わると考えているからです。大学時代に何かに打ち込み、楽しく充実した毎日を送った人は、

そこで培った経験が必ず社会に出てから生きてくるものです。私たちは、会社という一つの社会の中で、その人が持っている可能性を伸ばしたいと考えています。就職とは一つの縁であり、それゆえ、出会いが大切です。当社では採用を人数で考えず、人を主体に考え、一人ひとりとして向き合いながら、そこで決めた結果が、採用人数になります。採用は、私たちがその人の可能性をどれだけ見つけ出すことができるかにかかっています。そう簡単にかつ真摯な姿勢で、今後も採用活動に臨んでいきたいと思っています。

参加者からは、「学生ではなかなか体験できないことを経験したことで、自分の将来のイメージがわいた」「今まで勉強してきたことが、社会で役立つのを実感できた」「これから先の勉強をもっと頑張ろうと思え、前向きになった」といった

「紹介」しのはらプレスサービスの教育制度
**社員一人ひとりの成長と人生の喜びこそが、
 お客様に最大限の価値と満足を提供する礎となる。**
 「仕事を通じて、自らの満足度を高め、自らを尊敬できる人間に成長する」
 この企業理念こそが、しのはらプレスサービスの経営の第一義であり、すべてである。

**第一のステークホルダーは、
 社員という考え方**

当社の立社の精神(企業理念)は、「仕事を通じて、自らの満足度を高め、自らを尊敬できる人間に成長する」というものです。つまり、それを実現するための舞台が会社であり、そのための材料が仕事であるという考えです。私たちが社員に臨むことは、「自分の可能性に対して、興味を持ってチャレンジしてもらいたい」ということです。そして、仕事を通じて満足度の高まった社員であれば、必ずや良い仕事を行い、それがお客様にも良いエンジニアリングを提供することにつながっていくと考えています。この精神は不変的なものであり、この精神を軸に会社が変わっていくことを望んでいます。

人材高度化プログラムの実施

当社は、社員全員が「未来をどれ

かイメージできるか」という点についても、具体的なアプローチを行っています。例えば、技術者に対しては、技術習得のプログラム「7年間の研修プログラム」に沿って、技術の向上を図っていますが、私たちの考えは、「3年生は3年生らしく、5年生は5年生らしく」になってほしいという考えです。基準に沿って成長するのが理想ですが、少々遅れているのであれば、頑張ればいいし、進んでいるのであれば喜ばしいのです。大事なことは、最終ゴールに到着するまで「やり続けること」であり、途中でリタイヤしたり、あきらめたりしないことです。全社を挙げて応援するので、少し時間がかかってもやり抜く力を備えてもらいたいと考えています。

**自らが尊敬できる
 「仕組み&仕掛け」**

当社では、学んだこと、教えてもらった

ことをメモに記入する「研修手帳」というものがあります。日頃の業務で、自らが学んだと思えることがあれば、何でも記入してよいもので、記入した後、提出すると提出一覧表にシールが貼られるというものです。これは枚数を競うものではなく、自分がどの程度勉学に励んだか、どのくらい成長したかを確認するものです。人によって提出枚数は異なりますが、大事なことは「参加する」という気持ちです。
 また、自分が成長した話、成功した作業などを自慢する「しのはらプレスサービスニュース」は、自分の伝えたいこと、教えたこと、言いたいことなどをニュース

に投稿する、というものです。毎水曜日に掲示されますが、毎週20名から多い時は40名程が参加します。投稿順もなければ、ノルマもありません。ただ書きたい人が書きたいから書いているもので、そのほとんどが自慢話です。「自分は頑張った。うれしかった。次は頑張る」といった内容を見ると、「自らを尊敬する」という立社の精神に通じるところがあり、こうした「研修手帳」や「しのはらプレスサービスニュース」は、そのための「仕組み」であり、「仕掛け」ということになりました。参加すること、楽しむことができれば、誰でも成長できるわけです。
 この「しのはらプレスサービスニュース」

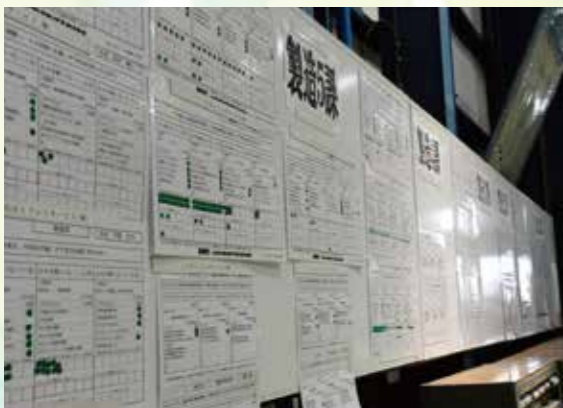
は、40年以上、一度も途絶えたことはなく、現在10,000号を突破しており、当社の歴史であり、文化といっても過言ではないでしょう。
国際的日本人を目指して

当社にとつての人材戦略は、「育て上げること」です。この場合のリスクがあるとすれば、時間がかかることですが、当社のエンジニアリングを真に理解してもらうことで、自らの誇りに変えてもらいたいと考えています。
 当社が目指すべき姿とは、「日本人らしくあること」だと考えています。それは、人種や国籍ではなく、あくまで

「保有資格」
 安全衛生関係保有資格者 1,499名
 技能検定・技術者試験合格者 60名(内1級技能士29名)
 ものづくりマイスター・千葉の名工 2名
 安全優良職長顕彰 1名



作業内容の見え化と積極指導体制



自己評価による成長マネジメント



立場を越えて教え学ぶ合う半学半教の精神をカタチにした「研修手帳」



社員が発信する「しのはらプレスサービス ニュース」

も精神的な意味での「日本人らしさ」です。損得で考えるのではなく、感謝や気遣い、思いやりなどを持って人に接し、互いに教え合い、成長していく姿。つまり、昔ながらの日本の美徳です。その精神を企業文化としているため、私たちはノルマを設けていません。ノルマ達成のための仕事では、お客様の信頼を得ることができないからです。この精神を当然のこととして先輩から後輩へ伝えていくことが、当社の人材に対する基本姿勢です。時間はかかるかもしれませんが、「国際的日本人(日本の美徳を持つて世界に通用する人材)」を育てる上で、他に道はないと考えています。

それぞれが経営の視点を持ち、
今何をすべきなのかを考える。



【インタビュー】
社員が事業の成長軸

現場の第一線で活躍する
社員一人ひとりの現在



設計開発本部 成形技術開発部 係長
佐久間 大己 2010年入社
東京電機大学 工学部 機械情報工学科 卒
Hiroki Sakuma

Personality

趣味の自転車は、とにかく乗るのが好き。自宅から往復できる200キロ程度の道程を、一人ベダルを漕ぎながら、いろいろなことに思いを巡らせ、考える。その一人の時間と空間を大切にしている。

油圧という新分野を開拓

油圧の設計を担当しています。メカプレスが主軸の当社にとって、油圧プレスは新しい分野。油圧は自由度が高く、多様なアプリケーションができるので、油圧に関する知識・技術がないと、オーダーに対して最良の解を提示できません。まずベースの知識を徹底して吸収することから始め、3〜4年目以降、ようやく自分の考えで「から設計できるようにになりました」。

現在、油圧の成形技術を使ってプレス機を改造するニーズが多く、オーダーメイドで対応しています。「こういうことがしたい」という漠としたオーダーに対して、「ヒアリングを行い、作りたいものの概要や現状を把握しながら、具現化の方法をさまざまな角度から模索します。油圧はメカと組み合わせることで、今までにないものを生み出せる可能性があるのです。そうした加工方法に対するソリューションを導き出す技術プロデューサー的な役割を担っています」。

製造の根幹を担う、面白さ

要望を聞いて、どれだけプランやアイデアが浮かぶか。考えることが仕事です。素案の提出から1カ月程かけてブラッシュアップし、実際のものづくり、改造まで含め、1年は関わります。

メーカーは通常、溶接や組立工程は見せても、プレス加工のラインは絶対に見せません。それは、その工程がメーカーの真髄であり、製品の根幹に関わる製造方法が見られてしまうからです。でも、私たちはそこに関わるプレス機の改造をするので、当たり前のようにライン内部まで入ります。そこまで深く関わりながら、お客様のニーズにフィットしたものを作るころに、この仕事の面白さがあると思います。

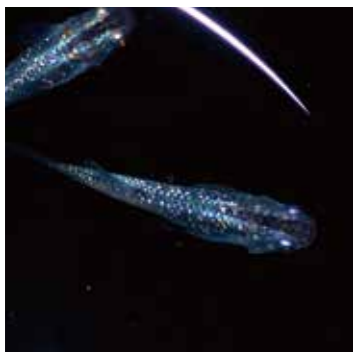
今後は、自分の中の引き出しをさらに増やし、提案の幅や種類を増やしていきたいと思っています。入社の日々から培った「パイオニアになれ」という社長のひと言を実現するため、新しい可能性の開拓に挑戦していきます。

根本的な解決につながる提案

当社の営業は、お客様の悩みに対する解決法の提案や現場で感じた改善点の提案をするのが仕事です。日々、点検を行ったお客様を訪問し、点検のフォローや結果報告、自社開発商品の提案を行います。50種類ほどある自社開発商品の中から、現場を見て、お客様がやりたいこと、抱えている課題、状況や事情などを把握した上で、どれがベストな選択なのか、お客様の立場で考えます。言われた通りではなく、なぜ、そうしたいのか、を引き出しながら、根本的な課題解決につながる提案をする方が喜んでもらえます。お客様にとって最適な解を考え、要望以上の提案ができた時は、いい結果につながるし、手応えを感じます。

自らの成績ではなく、
経営視点で考える

営業に成り立ての頃、成績が伸びず、苦しい時期がありました。売上のベースとな



船橋営業所 係長
赤林 直幸 2010年入社
東京電機大学 工学部 情報メディア学科 卒
Naoyuki Akabayashi

Personality

世は今、メダカブーム。錦鯉のような種も含め、約500種に及ぶ。そんな中、知り合いから卵をもらってハマリ、20種200匹程のメダカを飼育、毎朝、メダカの餌やりから1日が始まる。

油圧の成形技術を追求し、
新しい可能性を開拓する
パイオニアとして。

るのは点検で、それが受注できれば、お客様との関わりができ、そこから修理案件や自社開発商品の提案にもつながります。まず点検の開拓から地道に始め、並行して現場改善のための商品提案をコツコツ続けていくうちに、少しずつ点検の数が増え、売上が伸び、自信もついてきました。当社では、毎月の会議で全体の売上状況が開示されるので、常に何をしなければいけないかが明確です。ノルマはありませんが、私たちは営業が第一線で稼がなければ、会社は発展できません。自分の成績ではなく、それぞれが経営の視点を持って何をすべきか考え、全体の売上が確保できるように助け合う。そこが当社の営業の特徴だと思います。

今後は、自分の得意領域だけでなく、提案できる自社開発商品の幅を少しずつ広げ、さらにお客様とのやり取りの中から商品開発に結びつくような気づきをピックアップし、現場の声として、開発サイドに伝えられるようにしていきたいと思っています。

お客様の笑顔のために、
品質第一で、自社開発商品を製造。



製造部 製造4課 副主任
中馬 真人 2015年入社
Masato Chuman 川内職業能力開発短期大学校
生産技術課 卒

Personality

旋盤や部品製造、精度測定など、学生時代に学んだ生産技術が活かせる場として、プレスメーカーでも修理業でもないユニークな企業で卒業生が活躍していることを知り、興味を持った。

お客様に喜んでもらいたい
今年で入社5年目を迎え、「シッターガイド」「BREAK・A・BEAM」「PRESSCOPE」など、自社開発商品の製造を担当しています。品質第一として、ただ商品を作るのではなく、お客様の要望や営業が考えていることなどを的確に理解した上で、一つ一つの作業を丁寧にしながら、少しでも気になることがあれば、担当に確認して進めています。
最近では、客先での取付けを任せられることもあり、自分が一から手がけた商品を見ることができ、お客様が喜ぶ顔を間近で見ると嬉しいし、そこに大きなやりがいを感じます。お客様に喜んでもらいたいという思いが強くなり、こうしたお客様に対する思いというのは、ここで働く社員全員に共通するもので、会社の文化のように感じています。

みんなで試行錯誤しながら、一から開発
入社3年目の時、「PRESSCOPE」の開発に携わりました。設計や生産管理、製造の担当者が集まり、原価や作業時間など、さまざまな角度から検証を重ねました。図面を起し、実際に組み立て、お客様に使っていただき、そこで出た要望に基づいて改良を加えながら、2年程かけて開発しました。設計・製造・営業が共同で進めたプロジェクトで、名前もみんなで考えましたが、一からものづくりに関ることができ、楽しかったし、新鮮でした。多様な視点で製品開発を捉えられるいい機会となり、得るものがたくさんありました。自社開発商品は、今後もラインアップが増えていくので、こうした経験を糧に、いろいろなことに対応できるように、プレス機の知識をしっかりと身につけていきたいと思います。



人種や国籍を超え、
日本の美徳を備えた
国際人として成長していく。

Growth

[インタビュー]
社員が事業の成長軸

現場の第一線で活躍する
社員一人ひとりの現在

現場での経験は、宝

営業所の点検実績のまとめ、精密点検の報告書作成、3D歪み・変形測定器「ARAMIS/アラミス」を使った「プレス動の変異計測サービス」などを担当しています。入社してすぐ製造現場に配属となり、技術をゼロから学びました。文系出身なのにという心配がありました。社長に言われたのは、「大切なのは、君が中国人ということ。日本語は上手い。でも、ニュアンスの違いがあつて、それが誤解を招く可能性もある。将来、現場をコントロールする立場になるなら、現場の人に君の言葉のニュアンスを理解してもらう必要がある。それには時間がかかるよ」と。言葉通り、1年間、現場で経験したことは自分の宝となり、その後の仕事にしっかり生きています。

国際的日本人として

先日、日本企業の発表会が上海であり、社長の代役で登壇しました。中国語でプレ



点検指導部 主任
朱 杰 2015年入社
Suguru Shu 明治大学
政治経済学部 地域行政学科 卒

Personality

子供の頃から歴史の本が好きで、中国史に始まり、高校時代、武田玄玄の本を見つけ、日本史に興味を持ち、さらに世界史へ。読むほどに、各国の歴史がつながり、視界が拓けていく実感に心躍った。

ゼンテーションしたのは当社だけでなく、他社は現地通訳を介した発表でしたが、専門用語がうまく伝わらず、結局、他社の報道対応でも私が代わりに通訳することになりました。この時に感じたのは、当社のユニークさは、人種や国籍ではなく、一個人として、その能力を見ている点です。社長が言う「国際的日本人」とは、損得ではなく、感謝や気遣い、思いやりを持つて接する日本の美徳を備えた個人を指しており、それは中国人・日本人関係なく、この精神を受け継ぐ人が、それぞれの良さを生かしてシナジーを出していく場として、しのはらプレスサービスがあるという考えです。チャンスを与えてくれる会社であり、自分の働きが会社の成長と結びついているのを実感できます。自ら天井を作らず、とにかくやってみようという気持ちを持てば、自分の新しい可能性を発見できるはずです。



品質保証部 主任
宇留間 かわり
Kaori Uruma
2015年入社
和洋女子大学
人文学部
日本文学文化学類 卒

それぞれの役割、一人ひとりのやりがい
〔宇留間〕主に知的財産の管理、取扱説明書の作成の担当ですが、知財は、しのはらプレスサービスの要となるもの。特許や商標だけでなく、社員の経験や知識もすべて知財と捉え、現場の作業手順や個人の仕事の進め方も共有できるように管理しています。今、現場の作業手順をマニュアル化した生産技術標準の見直しをしています。扱わなくなった機械もあるので、それを整理し、自社開発商品と関連する事項を紐付け、必要な情報がすぐに探し出せるものになっています。知財は、新鮮なデータがいつでも使える状態になつていないと意味がないので、「使いやすくなった」といわれると嬉しいです。



本社営業部 国際課
前島 可菜
Kana Maeshima
2017年入社
麗澤大学
外国語学部 外国語学科 卒

覚えましたが、完成する達成感があります。チラシは専門用語を扱うので、担当部署の人に教えてもらいますが、誰にでも気兼ねなく聞ける環境なので助かります。
距離感が醸し出す、働きやすさ
〔宇留間〕誰にでも相談しやすいのは同感です。ワフロアで、他部署との関わりもフラット。私も取扱説明書の作成で技術内容について現場の人に聞きますが、その説明を聞いて、実際にモノを見て、こういうことなのかと納得するのがすごく楽しい。
〔前島〕みんな、やさしいと思います。見積を翻訳する場合、特殊な技術用語は、まず日本語で理解する必要がありますが、ベテランの方に聞いても気軽に応じてもらえるし、わかるまで丁寧に説明してくれます。こういう環境があると心強いです。
〔宇留間〕年次に関係なく、上司にも自分の意見ははっきり言えるし、それで気まずい思いをしたことはない。社長に対しても、こういうことがしたいと気軽に相談できます。この距離感が働きやすさの理由かもしれません。



営業本部 企画チーム 副主任
柿崎 千穂
Chiho Kakizaki
2018年入社
麗澤大学
外国語学部 外国語学科 卒

個々の成長が、会社の力になっていく
〔柿崎〕年に数回開催するプライベートショーと見本市の運営の仕事がありますが、その企画を手がけるようになりたいです。それには勉強しなければならぬことがたくさんありますが、年齢に関わらず、みんなが成長しようとしていることが会社の力になっている気がします。
〔前島〕海外市場のリサーチを行い、全世界のプレス機械について地域分布を調べました。自動車を生産台数のデータを活用してグループピングし、国別にプロダクト分けして、どの地域にどういった形で進出すべきかを割り出したので、あとは実行に向けた戦略を考える段階です。もし新規に進出するならば、自分が第一線に立って、設立に関する法務手続きや現地調査に携わりたいと思います。一人ひとりが違う仕事をして、その人にしかできない役割を担っているのが、自分のやりたいことにチャレンジすることが、会社のイノベーションにつながっていくと思います。
〔宇留間〕特許や知財に関する専門知識を学ぶのと並行して、機械や自社商品に関する知識をもっと高めていくことで、知財的な観点から設計にアドバイスできるような存在になれたらと思います。プレッシャーがない会社で、自分から積極的に動ける人にはすごくいい環境。自分でアピールし、主張していく必要がある中で、その意味では変化が激しい会社だと思います。



それぞれが、自分にしかできない仕事をしながら成長し、会社の力になっていく。

しのはらプレスサービスでは、社員一人ひとりがそれぞれ異なる仕事を任せられ、その人にしかできない業務を担いながら、自分らしいあり方で成長していく。その根底に流れているのは、成長とは、人との競争から生まれるものではないという確たる理念である。女性の視点から、しのはらプレスサービスにおける働き方について語ってもらった。

文化・習慣の異なる環境下で、プロジェクトを遂行

海外営業の仕事は、新規顧客の開拓と受注プロジェクトの統括に分かれます。新規開拓については、海外出張を通じて現地の日本企業を訪問し、現場が抱える課題をヒアリングして解決のための提案を行います。受注プロジェクトについては、プロデューサー的な立場で全体を統括します。海外案件では、複雑な要素が絡むため、部品の調達について複数の業者が介在するケースが多く、作業自体も現地のワーカーを活用します。そうした人の手配、輸出手続きや当該国の法規制の問題など、さまざまな部署・担当者との交渉や協力要請などの調整をしなければならず、コミュニケーション能力や交渉力が求められます。文化・習慣の異なる環境下でプロジェクトを遂行する難しさはありますが、やり遂げた時の達成感は格別です。

自らの成長する場として

私たちの使命は、現地に生産拠点を持つ日本企業に対して、プレス機械のメンテナンス等、トータルソリューションエンジニアリングを提供することにあります。当社が海外進出する理由は、自社の市場拡大のためではなく、現地に当社を求められるお客様がいるから。海外においても、国内同様のサービスを提供する点が評価につながっています。環境の異なる海外で国内同様のサービスを提供するには、クリアすべき課題がありますが、あくまでもそこにこだわって実践するのが「しのはら流」です。もともと海外で自分の力を試みたいと思っていました。今は1年の半分以上、海外を飛び回っています。現地で問題が生じた時は、自分の力で解決しなければなりません。行動する前に、とにかく考えるが、経験を通じて成長した点だと思えます。「会社を自分の成長する場として活用しなさい」という社長の言葉の通り、さまざまな機会を通じて成長したいと思っています。



本社営業部 国際課
宮原 諒 2015年入社
Ryo Miyahara 武蔵大学 経済学部 経済学科 卒

Personality

英国での短期語学留学の際、世界から集まってきた学生との交流を通じて、自らの意見や個性を出すことの大切さを学び、海外で自分の力を試みたいという思いを強くした。



アメリカの地で、広大なマーケットの開拓を担う。

Progress

【インタビュー】 海外の経験と自己研鑽

現地での創意工夫と問題解決
自らの成長に挑戦する機会



SPME社屋前（北米/デイトン）にて撮影

SPME 係長
田中 誉也 2008年入社
Takaya Tanaka 中国職業能力開発大学校 生産機械システム技術科 卒

Personality

大のビール好き。デイトンは地ビールで有名なので、醸造所巡りを楽しむ。最近、ビール用品の専門店を発見。一式揃えて自家製ビールにトライしてみたいと思っている。

純粋な気持ちで、修理と向き合う

本社の工場で経験を積んだ後、岡山営業所でサービスを担当、2014年からオハイオ州デイトンのSPME（※）に配属となり、現地進出している日本ユーザーに、プレス機械の点検・修理サービスを提供しています。基本的には日本製のプレス機械を扱うので、作業は国内と変わりません。会社のイントラネットはアメリカでも見られるので、作業標準書をベースに対応します。アメリカでは、点検が法律で義務付けられているため、日本のように点検の文化が根づいていません。壊れたら、ローカルの修理工が応急処置をし、とりあえず動かす、ということと何とかなっているケースが多く、修理技術自体、確立されていません。現場では、自分の見当と違う場所が壊れている可能性もあり、機械一体で、あらゆることのできないと通用しません。本場に困っているお客様の現場に出向き、純粋な気持ち

安全のために、を胸に

日本とネットにつながっているとはいえ、遠く離れているので、営業所という一つの空間で互いに助け合う共同体、仲間という意識が強くなります。各自が自分の役割だけを考えるのではなく、アメリカという広大なマーケットをどう開拓していくかという大きな視点で物事を捉えています。そういう見方ができるようになったのは、自分にとってもいちばんの変化だと思います。今は、点検・修理が主ですが、今後は自社開発商品を販売してみたいと考えています。アメリカの規格の厳しさなど、いろいろな課題はありますが、それをクリアすれば可能です。安全のために、という私たちの使命を胸に、自らの点検が人の命に関わることを常に意識し、一つ一つの仕事にしっかりと向き合っていきたいと思っています。

※SPME=Shinohara-Matzka Press Maintenance & Engineering Co

海外を、自らの成長の場として活かす。





「もったいない」は、万物に対する感謝と畏敬の念。
人を大切に、モノを大切に、環境を大切に。

「八百万の神々」という言葉が示すように、
私たちに森羅万象に神が宿るといふ日本古来の感覚があります。
「もったいない」も、そのような感覚から派生した言葉です。

「eco(エコ)」は、ecology(生態系)とeconomy(経済)を掛け合わせた西洋由来の概念ですが、
上記の「もったいない」といふ言葉を日常使用する我々日本人には、馴染みの深いものです。

しのはらの「**e**ecopress」は、
「人」「モノ」「環境」を大切にす日本人らしい感覚に基づいた精神で
お客様の想いに寄り添って「最適解」を見出し、
既存設備のメンテナンス・改造による高付加価値化を実現し、
効率・安全・コストにも配慮する環境負荷低減システムです。



無段階調節可能な搬送ロボット



ACサーボトランスファフィーダ

ワークロボ™ FFP



<http://www.shinohara-press.co.jp>

知識集約型企業を目指し、 トータルソリューションエンジニアリングの礎を築く。

1973(昭和48)年、知識集約型ビジネスを志向し、それまでなかった全く新しいメンテナンスサービスを提供する企業として誕生した、しのはらプレスサービス。その設立前夜、創業者は何を想い、どのような志を抱いて、船出を決意したのか。自らの歩みを振り返り、会社と人生を語る。



出発点

私が就職の時期を迎えた1959(昭和34)年当時、就職試験は10月1日だけという厳しいものでした。とある企業で役員面接まで行き、身体検査を受けたところ、結核が見つかり、2年間の療養生活を送ることになりました。就職はアルバイトと異なり、社会を構成する一員として、今まで自分が学んできたことを社会の中で活かす、役割を果たしていくための、まさに人生のターニングポイント。でも私の場合、病気でスタートすら断念せざるを得ませんでした。療養を経て、父親が経営する「篠原機械製作所」に入社しました。300トン以下のプレス機械では国内シェアの約50%を占めるプレス機械メーカーですが、当時は高度経済成長期で、自分から動くことで成果が上がります、仕事というのはこんなに面白いものかと、寝る間も惜しいくらい働きました。卒業時に大学の先生から、2年ほど働いたら大学のビジネススクールに戻ってくるよう勧められていたのですが、そんな気は全くなくなっていました。

低成長時代を予見し、 知識集約型サービス業を創業

学生時代から「産業構造の変革」を研究テーマにしていた私は、高度経済成長期が鈍化し始め、モノが売れなくなる低成長時代を迎えた時、プレスメーカーはどう対応すればいいのか、ということに関心を持っていました。ある諮問

機関の意見交換会の場で、これまでのようなモノを作ることを主体とした労働集約型のビジネスはやがて終焉し、知識集約型の新しいビジネスに取って代わられるだろうとの予測を聞き、興味を覚えました。「篠原機械製作所」に当てはめて考えてみたところ、知識が集約されているのはメンテナンス部門だと思ひ至り、お客様が使っているプレス機械を、いかに維持していくかを軸とした知識集約型のビジネスに移行していけば、低成長時代でも、会社を継承していけると考えました。当時、プレス加工分野は、プレス機械メーカーと修理業者の2種類で、お客様のプレス機械の生産性向上をトータルで考えた場合、新型装置への交換か旧型装置の修理という二択しかありませんでした。そこに、第3の道として、現状の機械以上のメリットをもたらす解決策を提案する新たなメンテナンスビジネスの可能性を考えついたのです。当時、自動車業界では車検が重視されるようになっており、さまざまなデータを集めて分析を行い、低成長時代になれば、メンテナンスの需要は高まると確信、社内で、このビジネスモデルを提案しました。しかし、周囲の反応は冷ややかなもので、現状のビジネスが順調なのに新しい市場は必要な

いとの意見が大勢を占めました。1970年代初頭はまだ高度経済成長期にあり、プレス機械自体の寿命も長かったため、現状維持を主張する人が多数派で、結局、私は自力での創業を決意し、知識集約型のサービスを担う会社として、1973(昭和48)年6月、「しのはらプレスサービス」を立ち上げました。

プレス機械のライフサイクル全般に おいて、トータルソリューションを提案

「しのはらプレスサービス」は、創業当初5、6名でスタートしました。最初に行った仕事は、プレス機のカタログからの情報収集です。従来の修理は職人技の世界で、技術よりも技能が求められます。技能は、職人一人ひとりの経験や勘によるものですが、技術は集積化・知識化・標準化できます。私たちが目指したのは技術によるメンテナンスで、そのためのベースとなるのが情報収集でした。メンテナンスにとって必要な情報は2種類あり、一つは、装置のスペックに関する情報で、製品カタログや取扱説明書などから抽出できる「静的情報」。もう一つが「動的情報」で、お客様のプレス機械の使い方や部品の劣化状況などの個別情報で、時間経過によって変

【インタビュー】 会社と人生

代表取締役 会長
篠原 敬治
Takaharu Shinohara

Company & Life



代表取締役 会長
篠原 敬治 Takaharu Shinohara

化し続けていくものです。自動車業界では、この動的情報が点検表として「見える化」されており、人でいえば、人間ドックの診察表にあたります。私たちがまず行ったのが、このプレス機械の点検でした。当時は、メンテナンスという概念が浸透しておらず、プレス機械の点検を義務付ける法令もなかったため、故障していない機械にわざわざお金を払って点検を依頼するお客様はいないと言われました。しかし、実際に事業をスタートし、私たちが人間ドックに例えて説明すると、点検は将来のための情報収集であり、価値ある情報には対価が必要という考えに共感を抱くお客様が予想以上に多く、初年度に5,000台の点検を受注、確かな手応え

を感じました。修理というのは、壊れた状態つまりマイナスからのスタートですが、メンテナンスは壊れる前、ゼロスタートであり、この段階で機械と向き合う際に必要となるのが、「静的情報」「動的情報」です。こうした情報に加え、実際に修理した方法をデータ化して保存することで、すべての情報を集約した「知識集約型のビジネス」が可能になります。点検による動的情報の収集は、私たちのサービスにとって第一歩に過ぎません。そこからプレス機械のライフサイクル全般において、お客様のニーズや状況に応じてトータルソリューションを提案していくこと、そこにこそ、私たちの存在意義があると考え、そのために情報の精度を常に高め、点検の

技術に磨きをかけ、研鑽を重ねていきました。
人財は、重要な知的財産

当社にとって集積したプレス機械の情報は、膨大な知的財産であり、プレス機械のメンテナンスを通じて蓄積してきたノウハウ、さらには、それを活かす社員・人財もまた重要な知財で、これらのすべての知財が、私たちの強みとなっています。中小企業というのは、就職先として、決して社員から選ばれているわけではなく、多くにとつて、やむを得ず、であり、その意味において、そもそも帰属意識が高いわけではありません。そういう思いで入ってきた人たちを、本来入りたかった企業と同等の高い意識を持って働け

るようにするには、どのような仕組みにすればいいのか、そのことを最初に考えました。

メンテナンスの仕事を通じて、各社員が自らの存在感に気づき、自信を持って仕事に取り組みの中で、満足度100%の社員になるようにする。それが当社の創業の目的であり、理念です。

この理念を実現するために、業務について指示や命令は一切しない、各自が自主的な判断で業務を行う、情報はオープンにするという方針を立てました。もともと会社に対する帰属意識が薄いのであれば、日々の行動を指示・命令されるのは、面倒に感じるだけです。であれば、最初から指示・命令は一切せず、社員各自が目標を決めて、自分なりに何をすべきか判断する。つまり、全社員が自主性を持ち、自分たちの仕事を経営視点で考えながら、一つの同じ目標に向かって取り組んでいく、社員全員による「参画する経営」という道を選んだのです。しかし、社員

貸借対照表や損益計算書を公開し、それを読み解くための教育も行うなど、それぞれが経営視点を持つて判断するための体制づくりに取り組みました。技術情報についても誰でもわかるよう標準化するとともに、業務全般にわたってマニュアル化を推進、こうしたことを理解し行動できるように社員教育にも力を入れ、社員自らが行動しやすい環境づくりを行いました。

それぞれのペースで成長する環境づくり

即戦力となる人に対して高い報酬を払う企業がありますが、社会は、そういう人ばかりではありません。長いスパンでゆっくり成長していく人もいて、でも実は高い能力を持つていて、やり方によっては、その力を発揮することができると。であれば、時間をかけて成長できるような環境をつくり、その中でやりがいを持つて仕事をしながら、同じような収入を得ることができれば、幸せの度合いというのは高くなるのではないかと考えました。会社経営の基本は、社員の希望と常にイコールであり、ビジネスの特性に合ったことを、みんなが協力しながら取り組み、その中でじっくり社員を育て、会社としてまとまりを持つて継続していくことができれば、赤字に陥ることはないと考えています。私たちのビジネスそのものが、モノを量産することで成り立つのではなく、お客様の困り事やこうした

このように一人ひとりの社員の成長が会社力のなつていくためには、決して短期で成果を求めるものであつてはなりません。私たちは、そういう世間とは違う物差し・尺度で会社を経営しており、何より大切にしているのは、今いる社員たちを絶対的に守ることです。これまで赤字を出すことなく、黒字経営を続けてこれたのも、お客様が私たちのそういうあり方を認めてくれているからではないでしょうか。これからもさらにブラッシュアップを重ね、より良いもの、より強いものにしていく。そこにおいても、私たちの基本的な理念・考え方は、変わることがありません。

可能な限り情報を自由に手にできるようにし、

声や聞き取りやすい姿勢は常に一貫しています。つ



数字でみる しのはらプレスサービス株式会社

商号 しのはらプレスサービス株式会社

設立 1973年6月

資本金 9,000万円

代表者 代表取締役社長 篠原正幸

事業内容

- ・プレス機械法令点検代行
- ・保守・安全化工事
- ・リビルト レトロフィット
- ・改造業務
- ・機械移設に伴うエンジニアリング
- ・プレス用ロボット開発 製造 販売
- ・オーダーメイドプレス開発 製造 販売
- ・安全教育
- ・安全装置販売

主な取引先 (五十音順・敬称略)

アカオアルミ、いすゞ自動車、エクセディ、岡村製作所、オギハラ、片桐製作所、河西工業、カルソニックカンセイ、KYB、川崎重工業、栗林製作所、群馬精工、啓愛社、昭和電工、スズキ、造幣局、ダイハツ工業、大和ハウス工業、タカラスタンド、椿本チエイン、デンソー、東芝、トヨタ自動車、トヨタ自動車東日本、豊田自動織機、トヨタ車体、豊田鉄工、トヨタ紡織、豊臣機工、日産自動車、日産車体、日清紡ブレーキ、日本フルーフ、ネグロス電工、パナソニック、樋口製作所、ヒサダ、日立アプライアンス、日立オートモティブシステムズ、日立製作所、日立粉末冶金、日野自動車、富士重工業、富士電機、ポーライト、本田技研工業、マツダ、水野鉄工所、三菱重工業、三菱電機、宮本工業、明電舎、モリマシナリー、ヤマハ、ユニプレス、HISADA AMERICA INC., Honda of America Mfg., Inc., Hoosier Metalform, INC., Jefferson Industries Corporation, Kubota Industrial Equipment Corporation, KYB Americas Corporation, Murotech Ohio Corporation, Nisshinbo Automotive Manufacturing, Inc., PT MEIHO MANUFACTURING INDONESIAなど

本社所在地 (本社・工場)
〒273-0016 千葉県船橋市潮見町34-2
TEL.047-433-7761 FAX.047-433-7706

<http://www.shinohara-press.co.jp>

16,000台 シェア10%

しのはらの強みの一つである特定自主検査の分野においては、マーケットシェア約10%に相当する年間約16,000台の点検を過去数十年にわたり実施。
“予防保全”の考え方を基礎とした190項目以上にもわたるきめ細かい点検作業から収集され、長年蓄積されている膨大なプレス機械に関する動的情報・データを活用し、お客様の「事故を起こさない、設備の安定稼働のため」のサポートを実施しています。



第3の市場

機械メーカーと修理業者。
この2種類で構成されていたプレス加工のサポートインダストリー業界に、お客様に対してよりメリットをもたらすメンテナンスという「第3の市場」を見出し、新たな市場として創造したのが、しのはらプレスサービスです。

50点以上

しのはらの力の一つである「開発力」。
創業から今まで開発してきた独自の製品・サービスは50種類以上。1976年の「エアークラッチ改造」に始まり、ワーク搬送ロボット「ワークロボ」、手を触れるだけでプレスを運転する「BREAK-A-BEAM」、ハンドインダイ作業の究極の安全装置である「シャッターガード」など、今日に至るまでさまざまな製品を開発してきました。



しのはらがコンセプトとして持つのはプレス機械に関するお客様のお悩み、課題、ご要望そのすべてに対応する“Total Solution Engineering”です。
それを可能にするのが、しのはらが持つ4つの力「技術力」・「開発力」・「提案力」・「情報力」です。
過去から蓄積された膨大な「情報」をベースとした知的財産を活用し、“技能”ではなく「技術」を磨き、お客様のニーズに合った商品群を「開発」し、全国ネットワークの営業網を活用して「提案」することで、お客様のご要望に対応します。

創業49年

プレス加工産業のサポートインダストリーとしてメンテナンスという「第3の市場」を創造すべく、1973年に創業以来、おかげさまで2021年に創業49年を迎えることができました。
今後も創業の理念に基づき、新たなステージに向かってさらなる努力を続け、お客様のお役に立てるよう鋭意邁進してまいります。

5,000機種以上

しのはらの力の一つである「情報力」。
創業以来48年間、点検・改造・オーバーホール・周辺装置の開発など、さまざまな分野で集積された膨大なデータの数はプレス機5,000機種以上。その数は今日も増え続けています。
蓄積されたその静的情報は、プレスの種類・メーカーに関係なく多岐にわたり、しのはらの知的財産として多くの修理方法や商品開発に生かされています。

6,000社以上

現在までの取引企業数は優に6,000社を超え、国内のみならずアメリカ・東南アジアをはじめとする海外でも数多くの実績を持つ、しのはら。
今後もお客様のニーズがある場所が我々の活躍する場所と考え、国内外のネットワークづくり・布陣を進めていきます。

■海外主要工事実績



200名

創業時は5名。49年目を迎えた現在は、国内14カ所・海外1カ所にネットワークを展開し、従業員数200名のプロフェッショナル集団となりました。

