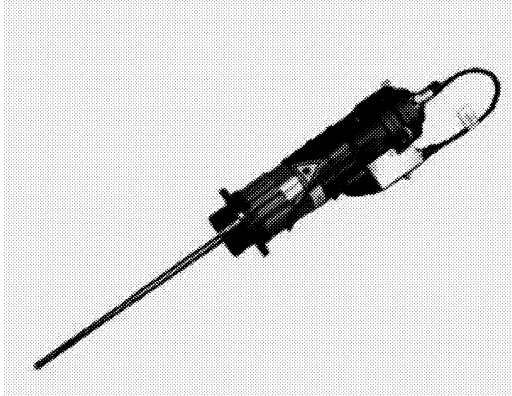


自動車部品の製造を手掛けるシグマ（広島県呉市）がビジネスモデルの革新を進めている。主力はワイパー用シャフトだが、製造現場の省力化ニーズの高まりを背景に、近年、部品などのキズの有無を自動で検査する装置の引き合いが強まっている。完成車メーカーの下請け企業から、独自の自社製品を持つメーカーへの変貌を3代目社長がけん引する。

「社長就任のタイミングを第2創業と捉え、従来のビジネスモデルからの脱却を目指してきた」。1989年に就任した下中利孝社長はこう話す。同年に社名を「下中工作所」から現在のシグマに変えた。

同社の本社工場がある呉市は戦前、海軍工廠（しよ）が置かれ、戦艦大和が建造された東洋一の軍港として栄えた。下中



部品などの穴の内部のキズを検査する「穴ライザー」が好調だ

レーザー技術で脱下請け

シグマ

社長の祖父が1937年に個人創業し、47年には東洋工業（現マツダ）の指定工場として部品の加工を始めた。

2代目社長だった父の死を受け、33歳の若さで経営者となった下中社長は変革に乗り出す。「1社に偏重しているビジネスモデルには不安を感じた。技術力はあっても営業力が足りず、当時は器用貧乏な側面があった」という。社名を変更し、第2創業に向けて最初に着手したのは「提案型部品の製造だ。主力の自動車ワイパー用のシャフト部品では、金属棒を削り出して作る従来の手法に加え、独自の成形技術で製造コスト

検査装置、省人化で需要

【会社概要】

広島県呉市警固屋9の2の28
1937年 下中利孝氏
60億円（18年4月期）
191人
ワイパーシャフトなど自動車部品を製造する。セキュリティゲートや検査装置などの製造、販売も手掛ける

社業長高員徴
本創社売上業員徴
▽▽▽▽▽

を減らした。発注された図面通りに部品をつくるだけでなく、「こういう作り方もできる」と積極的に提案し、新たな製造技術の開発に取り組んできた。提案型の部品の汎用性を高めることで海外の完成車メーカーからの受注も増えてきた。

自社製品の開発にも乗り出している。足元で引き合いが強まっているのは検査装置「穴ライザー」だ。自動車のエンジン部品などの細い穴の内部を深さ20センチまで検査できる。検査棒の先からレーザーを出し、反射具合を分析することによって内部のキズの有無を測定す

もともと穴ライザーは（広島支局 田口翔一朗）

同社の検査工程を効率化するために開発した装置だった。それが人手不足に伴う製造業の省人化ニーズを追い風に、これまでに自動車メーカー向けなどで約280台を販売した。

このほか、レーザー技術で穴の深度、表面の粗さなどを計測できる装置や、計測をしながら加工ができる装置の試作も進めている。年間1000台の販売を目指し、新たな収益源に育てる狙いだ。測定したデータを蓄積し、分析を支援するサービスへの展開も検討している。例えば、全国に散らばる顧客の工場ごとの検査データを吸い上げ、製品のムラの傾向などを分析。客観的なデータに基づいて品質の安定に向けたコンサルティングを提供する。

「ニッチなマーケットであっても、それを独占することが競争力を高める」（下中社長）。部品のづくりにとどまらない取り組みは、「脱下請け」を目指す企業へのモデルとして注目を集めている。平成元年に始まった第2の創業が、新時代に向け、新たな展開をみせようとしている。