

先見明言

錠前部品や自動車部品などの加工を手掛ける、高洋電機(本社三重県玉木町中柴)の社長に、高祖雅規専務(42)が昇格した。同社は6月に創業65周年を迎え、新経営体制が同時にスタートすることになった。同社は難削材の量産技術を強めとする。高祖社長に成長戦略や今後の経営課題などについて聞いた。

「営業の強化を掲げているが。」

「技術力が高くて営業力がなければ、米リーマンショックのような外部環境の変化に対応できない。私は機械設計の技術者だったが、営業を経験して、初めて顧客ニーズに合わせた技術の必要性や、今後の技術

高洋電機社長

高祖 雅規氏

(こうそ・まさき)

(聞き手・倉科信吾)

開発の方向性を見極めることができた。技術者としては大きな収穫だった」

「昨年9月に初めて難削材の技術展に出展した。」

難削材の量産技術を強化

「まず、弊社の技術力のPRによって、どんな仕事ができるのかを知る必要がある。こうした展示会には毎年2回のペースで出展する方針だ」

「弊社は現在、商業施設



「他社と技術連携して受注拡大をねらう」と意気込む高祖社長

「工の技術展に出展した。」「まず、弊社の技術力のPRによって、どんな仕事ができるのかを知る必要がある。こうした展示会には毎年2回のペースで出展する方針だ」

「難削材の量産技術を得意とする。」

「弊社では現在、商業施設に使用される照明器具用タンクステンを、3級レベルの精度で月9千個を切削している。顧客には絶対に必要な部品で特殊加工でもあるため、加工単価が高い。ほかに、モリブデン、コバルト、純ニッケルなど加工しにくい素材を、高精度に切削量産する実績を持って

展示会へ積極出展 若手育成にも力

＜プロフィール＞1997(平成9)年早稲田大学理工学部卒。2000年美和ロック入社、05年高洋電機入社。10年取締役、12年から専務。三重県明和町出身。趣味は読書とゴルフ。

「若手の人材育成は。」

「入社3年目までの社員20人を対象に座学を開いている。毎月テーマを変えて私が1回90分、図面の書き方などを講義している。さらに、ベテラン社員をアドバイザー役にして、若手社員だけで業務改善計画を立てて発表する研修も取り入れている。人材育成とともに、若手社員とのコミュニケーションも図っている。将来、この中から有望な管理職が出てくると期待している」