

社長インタビュー

萩尾高圧容器 株式会社

代表取締役社長 萩尾 広典



インタビュアー：三浦 清孝

愛媛大学教授、当協会理事兼センター長

2019/9/11 萩尾高圧容器(株)において

1. 事業内容

～ 最初に貴社の事業内容をお聞かせください～

当社は、昭和36年7月に設立しました。

昭和53年9月に新居浜市多喜浜に本社工場を新設、同市北新町から移転し、現在に至っています。

当社は、主に3つの事業を行っています。

- ・ 容器事業： LPG・フロンガスなどの高圧ガス容器を製造販売
- ・ プラント事業： LPG（一部化粧水）のプラントの設計・施工・検査
- ・ 機器事業： ベルトコンベアローラ、脱硫器などの開発・製造



容器事業の製品群

2. 将来展望

～ 貴社の今後について抱負をお聞かせください ～

- ・ 容器事業：

国内市場は人口と世帯数減少の環境下で全体としては減少とみていますが、当社はこれまで、容器製造業としてはローカルメーカーであったため、まだまだ伸びる余地があると考えています。

現在まで西日本が活動エリアでしたが、関西以東に拡大していこうとしており、東海、関東地区の実績も出てきています。

一方、海外市場への進出を目指してベトナム国での調査事業を実施中です。

この事業は、エネルギー政策や規制のファクターが大きく、安くて品質が良いだけでは進出が難しいものでした。ベトナムでは、旧国営企業とタイアップし、国家プロジェクトとして、日本の長年培われてきたガス事業者としての管理技術（保安管理や配送管理など）を紹介・展開していく活動をしています。そうした地道な活動を通じて当社の信頼を勝ち得ていき、最終的には容器製造に結び付けることを目指しています。

・プラント事業：

本事業は、四国島内が活動エリアです。

現在、LPG・LNG 関連のプラント物件が順調に推移しています。

当社の容器事業の中核技術である「貯槽製造」で培ってきた、「設計」「プレス加工」「溶接」などの要素技術を活かし、ガスプラントから一般プラントまでの設計・製造・据付・メンテナンスまで、あらゆることに対応可能なプラントエンジニアリング事業へと拡大してきました。

また、容器事業の検査から派生したLPGプラントの検査部門は、指定保安検査機関と指定完成検査機関の指定を取得しています。保安検査は中四国エリア、完成検査は愛媛県内の指定を受けており、「検査サービス」として現在では本事業の一角を担っています。

・機器事業：

ベルトコンベアローラが平成23年開始、平成30年には、販売本数5,700本と5倍に！

全ての事業に言えることですが、当社の製品・サービスは、ものづくりの現場で培われた技術に若干の開発・設計要素を加えたものであり、真摯なものづくり技術者の心が顧客に伝わり、評価される事を目指しています。



コンベアローラ（左）と荷姿（右）

特に成長しているのが「ベルトコンベアローラ」です。

国内のチップ船（木材チップ（紙の原料になる木材片）を専門に運ぶ船）の交換用ローラでは、国内シェアで約70%を獲得しています。

～ 萩尾高圧容器という社名どおり、「容器製造」の基幹技術をうまく成長させて現在に至るスムーズな発展のストーリーと言えます。その点について、詳しくお話いただけますでしょうか。～

容器事業は、規格製品の量産形態ですので、自前の一貫生産ラインを持つ必要がありました。量産に特化すると汎用設備ではなく、特殊設備になっていき、それらの設備の生産性の良し悪しが会社の業績に反映されます。

そのため、設備を改良する技術、機械だけでなく、電気・制御の技術も保有する必要があります。また、生産する容器は、許認可の対象なので、構造強度計算・設計・製図・製造・検査の一貫した技術が無ければやっていけません。

これらの技術を背景にして、お客様のニーズも容器製造から、配管設計、周辺設計、最終的にプラント建設へと段階的に取り込んでいきました。

このように、容器製造の基幹技術の積み重ねが、客先仕様確認から設計・施工・検査・引き渡しまでのプラントエンジニアリングのプロセスの習得、ひいてはプラント事業の拡大に大きく寄与し

たことはまちがいありません。

3. 商品開発と人材

～ 社員の皆さんは、このような会社の成長にどのように寄与してきたのでしょうか ～

当社の工場には、「技術マニア」と称する社員が少ないですが数名います。

設備にトラブルがあった場合、メーカーやサービスマンに頼らず、これらの社員が苦勞してでも早急に復旧しなければなりません。この必然性が、技能習得に結び付いていきました。

その習得した技術を、お客様のニーズに結び付けていくのは、私やプラント部門の仕事です。

自社技術にフィットするニーズを「技術マニア」に検討させ、営業に結び付ける。これらのキャッチボールが成長に寄与しています。

～ 商品開発等における地元企業との連携についてお聞かせください。新居浜機械産業協同組合の副理事長としてご活躍ですが、「自社の事業戦略」と「地域の活性化」の2つの観点から、社長のお考えをお聞かせください。 ～

「地域の活性化」の面では、市・県等にもものづくり産業に対して多々支援して頂いていますが、「協業」「総合力」「一括受注」と言ったキーワードに示される競争力を持つことで、元々保有している現場力と合わせて市場の信頼を獲得できるようになるストーリーです。結果、地域産業の活性化、ひいては地域の輝きに繋がるものと考えています。イメージ論ではありますが、ただの作り手ではなく創造者を目指す必要があると考えています。

一例として、平成23年から注力しているフランジメーカーの東和工業株式会社さんとのベルトコンベアローラの共同開発です。言えば簡単ですが、お互いに信頼があり、かつ、持ちあえるお互いの強みがあつての「協業」です。

船で使用されるコンベアローラは、塩分による腐食で寿命が短いものでしたが、当社の深絞り技術や全周溶接構造による気密性の向上、部品点数の減少によるコストダウンなどの特長を持ったものでした。

東和工業株式会社さんとの新製品の市場開拓は、東和工業さんの強力な営業力のおかげもあり、大手企業への売り込みなど達成感を共有した素晴らしい経験でした。

結果として、販路の開拓も進み、成功例とすることができました。

この「協業」という経験は、新居浜機械産業協同組合の30周年記念事業である「別子1号」プロジェクトにも少なからず良い影響を与えたと思います。

このプロジェクトでは、それぞれの企業の役割を明確にしつつも、プロジェクト全体の進むべき方向と進め方をフラットに議論できたことで達成できました。



組合の加入企業には「協業」を推進するポテンシャルがあり、30周年プロジェクト委員会から改組した「協業委員会」の今後の取り組みに期待しています。

「自社の事業戦略」の面では、未だ少しの効果ですが、様々な形の連携を通じた経験値を積み上げています。最終的には、当社のエンジニアリングまたはコーディネートが活きたら良いなと思っています。

～ 貴社が新しい人材を求めるにあたり、その人材に求めるものは何でしょうか？

「技術者」や「技能者」の新入社員に対して求めるものは？ ～

私は、当社に入ってくる人たちに、こうあってほしい！ということ、下のマトリックスを用いて説明しています。

現在の能力・実力は問いません。本人の興味・姿勢を重要視しています。

表の左の「YES」側は、社員にとってきついと思いますが、このようなモチベーションを持ってほしいですね。

Yes	⇔	No
参加する人		見ない事にする人
自分の事として考える人		人のせいにする人
生み出す（創造する）人		使う（消費する）人

～ 貴社の人材育成のポイントを教えてください？ ～

当社の「存在理念」、「経営理念」は以下の通りです。

存在理念

私たちは金属製品メーカーとして、
ものづくりを通じて人々の幸せを創造しています。

「容器メーカー」ではなく「金属製品メーカー」としているのは、事業領域の拡大とものづくりにおける「メーカーイズム」を強調しています。お客様と性能を語り、それを表現する作り手であることが当社の「メーカーイズム」です。

「人々の幸せ」は、お客様、お客様の向こうにいらっしゃるお客様、従業員、地域の皆様、すなわち、当社に係るすべての人たちの幸せの創造を目指すということです。

経営理念

- ・お客様に「信頼」していただけるよう「信用」を積み上げます。
- ・お客様に「安心」していただける「責任」を果たします。
- ・お客様の「便利」と「気持ちよさ」を追求します。
- ・ものづくりを通じて人間として成長します。

経営理念の「信頼」と「安心」は、当社製品の特性の目標になります。

また、「便利」と「気持ちよさ」は、当社の存在価値です。

「技術をとことん突き詰める技術屋のこだわり」を表現しています。

「ものづくりを通じた人間としての成長」は、存在理念の「人々」との触れ合いを通じて、社員が成長して欲しいという思いです。

これらを達成するために、以下の「行動理念」を策定しています。要は、善良な心で経験を積み、試行錯誤するという事でしょうか。

行動理念

- ✌ 全ての現場を大切にします。
- ✌ 誠実な態度を忘れません。
- ✌ 知識を吸収し、経験を積み、知恵に変えます。
- ✌ よく聴き、よく考え、よく話し、「最適」を見出します。
- ✌ ものごとの本質を見抜く力を身につけます。
- ✌ 必ず実行し、結果を出します。
- ✌ ものづくりができる喜びと感謝を忘れません。



しあわせづくり ものづくり

～ 話を伺って、理念に表した社長の思いを常に従業員の皆さんと接触しお話になることが、社員の成長に大きく寄与していると感じました。
会社の理念を通じた一体感は大事ですね。 ～

4. 当協会への思い

～ 当協会に対する要望をお聞かせください。～

一会員としての発言をするなら、はっきり申して現在は難しい局面だと思います。

形から入った協会だと思うので、今後は組織としての維持をしながらも、地域のベクトルを形成しつつ自らも変質する必要があるように思います。

当面は、色んなものごとの整理に注力して欲しいですね。

～ 長時間、お付き合いいただきまして

ありがとうございました ～



このインタビューを通じて強く感じましたのは、萩尾社長の「人との繋がりを大切にし、社員に夢を語り、社会に役立つ製品を世に送り出す」という信念であり、「会社経営のベースとして、若い人材を積極的に育成される」お考え・お気持ちでした。



またインタビューで話されたことは、斬新なアイデアや意見だけではなく「小さなことでも、決めたことは徹底的にやり切る」というスタンスからなり、そういったことの積み重ねが「信頼に繋がり、他社との共創に発展」していると思われました。

昔より「三人寄れば文殊の知恵」と言われ、二宮尊徳翁の言葉に「遠くをはかる者は富み、近くをはかる者は貧す」があります。話し合うと多くの知恵が出ますし、コミュニケーションと業績は連動しているとも言われ、御社の「存在理念」「経営理念」に通じるようです。

今後の益々のご活躍を祈念しております。