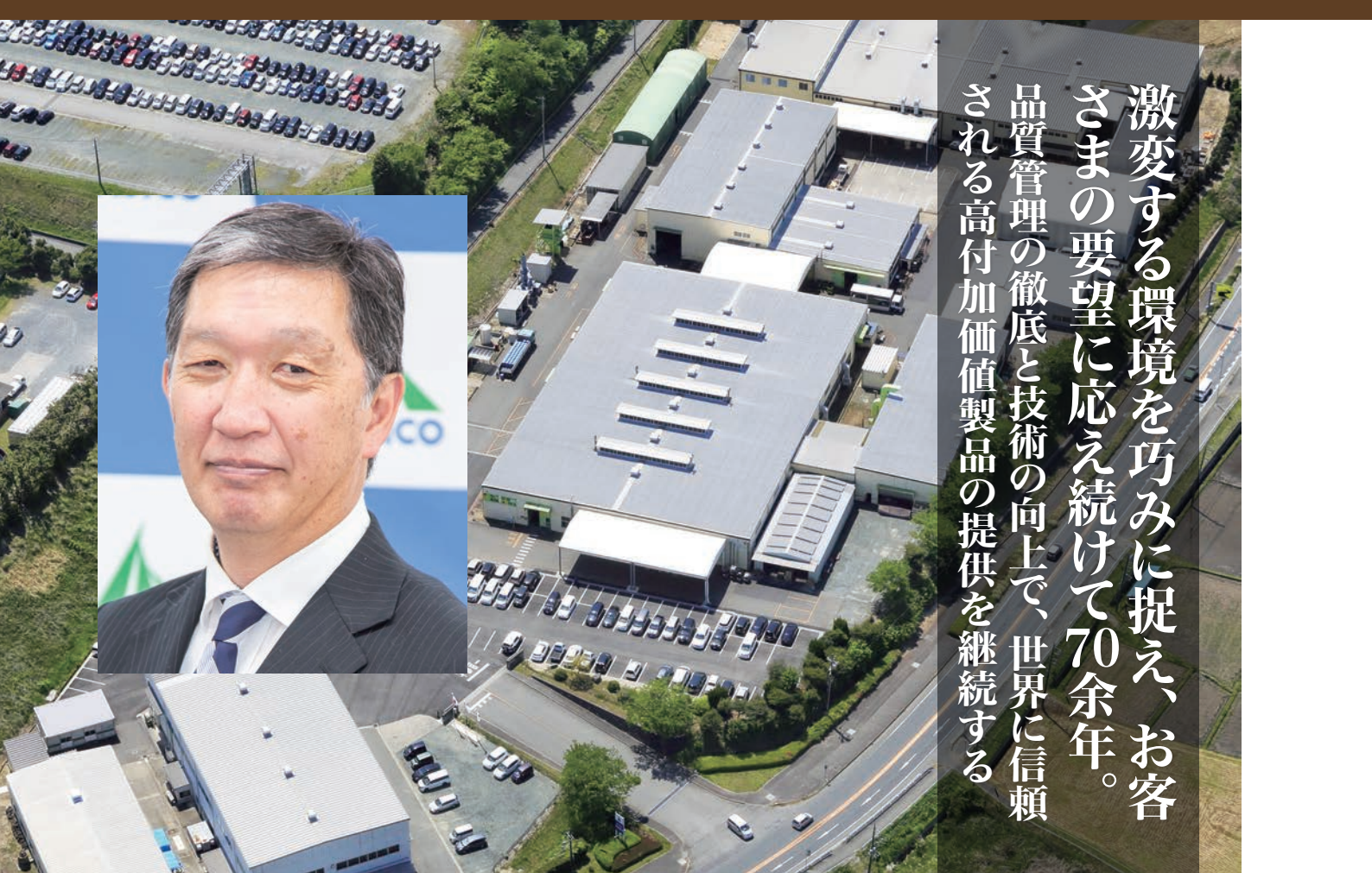




激変する環境を巧みに捉え、お客さまの要望に応え続けて70余年。品質管理の徹底と技術の向上で、世界に信頼される高付加価値製品の提供を継続する



TOP INTERVIEW TP

株式会社 ナジコ製作所 代表取締役社長

なか むら なお き
中村 尚樹

創業から70年超の歴史を誇る、株式会社ナジコ製作所（本社：茨城県高萩市）の中村尚樹社長に、

企業の沿革や主力製品、また人材確保や育成についてお聞きしました。

（聞き手：弊社社長 大森 範久）

1929年（昭和4年）7月、祖父・中村寅蔵が中村商店を創業。 祖父の誠意と熱意で、鉄道事業関連の御用達となる。 以後、鉄道部品の製造をメインに成長を遂げる。

貴社の創業からお聞かせください。

社長 弊社は1929年（昭和4年）7月に、祖父である中村寅蔵が「中村商店」を創業したことから始まります。祖父は地元の代議士に誘われ新潟から上京し、運転手兼秘書のようなことを行いながら政治家になることを目指していました。後に事業者へと転身し、築地で自動車部品の販売を始めました。当時はまだ国産車が希少だったため、輸入車用部品の製造・販売や修理が主な業務で、国産部品の提供にこだわってきました。

鉄道の部品関係も手掛けていると伺いましたが、どのような経緯で鉄道関連の事業に参入されたのでしょうか。

社長 当時、汐留には鉄道省がありました。鉄道省は現在の国土交通省、およびJRグループの前身に当たる国家行政機関です。築地から近かったこともあり、祖父が鉄道省の要望に応じて熱心に部品を納品し続けた結果、弊社は鉄道省の御用達となりました。官尊民卑の時代で一般の企業が鉄道事業関連の御用達になることは珍しく、これは祖父の誠意と熱意の成果だと思います。

自動車の部品から鉄道の部品へと大きく転換するきっかけは何だったのでしょうか。

社長 事業転換のきっかけは、動力近代化の流れで蒸気機関車から国産のディーゼル機関車を作ろうという動きが活発になった時期にありました。弊社はその時流に乗り、ユニバーサルジョイントと熱交換器の製造を始めました。その結果、鉄道部品の製造をメイン事業として会社化し、成長を遂げることができました。

自動車部品の製造などに関する事業も自社で対応されていたのでしょうか。

社長 最初自動車部品の製造は、仲間の事業者と協力して対応していました。その中に深川製作所の源流である福永さまがいました。弊社の工場として活用していましたが、ユニバーサルジョイントを製造していく

上で独立した方が良いということで、1952年（昭和27年）10月に中村自工深川製作所が誕生しました。

また、熱交換器は会田さまが製造していました。この企業が大成製作所の源流で、1年後の1953年（昭和28年）に中村自工大成製作所が設立されました。



取材風景 左：大森 範久社長 中央：中村 尚樹社長
右：常陽銀行高萩支店 生田目 雅之支店長

敷地面積や東京からのアクセスを考慮。 点在していた製造部門を高萩市に集約し、効率化を図る。

東京で事業展開されていたのですが、高萩市に移転された経緯についてお聞かせください。

社長 弊社はユニバーサルジョイントを手掛ける中で、「製鉄事業にも参入できるのでは」と考えるようになりました。そこで、1971年（昭和46年）にドイツのGWBという会社と技術提携し、技術を学びながら事業を進めました。しかし、取り扱う業務が次第に工場のキャパシティを超えるようになり、移転を検討する必要が生じました。

ちょうどその頃、高萩市は石炭産業の衰退から、企業誘致に向け工業団地を造成し始めていました。そして検討した結果、敷地面積が十分で、東京からのアクセスも良好だった高萩市への移転を決定しました。移転先には大手企業も多数進出しており、環境は整備されていました。移転してから今年で53年目になります。

貴社の工場は深川工場など数か所に分散していたと伺いましたが、それらの工場を全て集約されたのでしょうか。

社長 その通りです。元々、深川工場は小規模でしたが、製鉄所用のジョイントの製造には広大な用地が必要でした。また、各工場では土地開発による移転問題が生じて

いました。そのため、岐阜のCSクーラー工場、中村自工大成製作所の江戸川工場、千葉の塩浜工場など、点在していた製造部門を集約し、効率化を図ることにしました。

このような経緯で、2010年（平成22年）に株式会社中村自工の技術3部門が高萩市へ集結し、株式会社中村自工大成製作所が高萩市へ移転しました。さらに、2022年（令和4年）には株式会社中村自工深川製作所が株式会社中村自工大成製作所を吸収合併して株式会社ナジコ製作所が発足し、同時に私も高萩に赴任しました。

中村社長は新卒で貴社に入社されたのでしょうか。

社長 私は大学卒業後、メガバンクに入行しました。本部にも所属しましたが、主に現場での業務が中心で、最後は山梨県甲府で支社長を務めました。金融機関では概ね50歳を過ぎると出向するのが一般的で、今後のキャリアを考えていたところ、弊社の親会社で当時会長・社長を務める実父・兄から要請があり、弊社に入社しました。

入社後は親会社の役員と関連会社の役員を兼任し、副社長となりました。その後、企業を合併する際に経営面を見るために、現職に就きました。

大型のユニバーサルジョイントを製造できる企業は、世界に数社。 鉄道業界におけるジョイントとラジエーターは長年にわたり高シェアを維持。

ここからは貴社の主力製品についてお伺いいたします。
まず、ユニバーサルジョイントについてお聞かせください。

社長 ユニバーサルジョイントは製鉄所の圧延に使用するロールを回転させる駆動軸として使用します。圧延工程ではロールの大きさが大型から小型へと変化するため、軸もそれに合わせて変化します。

大型のユニバーサルジョイントを製造できる企業は、世界に数社しかありません。マーケット自体は大きくないニッチな産業で、参入を見送った企業もあります。



ユニバーサルジョイント Sシリーズ



ユニバーサルジョイント Pシリーズ



ユニバーサルジョイント 190シリーズ

製品には高い耐久性が求められるため、高度な製造技術が必要です。そのため、弊社では日本に数台しかない高性能な機械を保有しており、いくつかの特許も取得しています。

ユニバーサルジョイントが使用される環境は非常に厳しく、工場の機械メンテナンスでは補用品やクロスキットなどの定期的な受注が見込めます。また、ルーティン業務の中にも新たな受注に繋がるビジネスチャンスがあると考えています。

世界に数社とは、かなりニッチな産業なのですね。

社長 その通りです。小型のプロペラシャフトは自動車のドライブシャフトに使用されるため、いくつかの製造業者が存在しますが、製鉄所等の大型製品は直径が1m超、長さが十数mにも及ぶため、普通の製造業者では対応できません。また、鉄道業界は多くの人命を預かるため、コストよりも安全性が優先される特殊で保守的な業界です。

そのため、企業間の信頼関係が非常に重要です。鉄道に関わる業者は業歴が長い企業が多く、現在JRの気動車の中で、弊社のジョイントシェアは高く、ラジエーターはほぼ100%受注しています。

ジョイントの高シェアとラジエーターのほぼ100%受注は素晴らしいですね。

社長 ナジコ製品はたくさんの外国企業でも利用されています。台湾や韓国は東京オフィスを経由し、中国は駐在員事務所を経由し、東南アジアはシンガポールの現地法人が受け持っています。多くの製鉄所には弊社のジョイントが導入されており、一度ジョイントを納入すると、数十年の長期間にわたり使用されるので、必ず使用部品の補用需要が発生します。

従って、長期間弊社製品とおつきあいいただくのが特徴の一つだと思います。

セーフティフィットで製鉄所内の圧延設備や作業員の安全を確保。 高熱伝導率の銅製熱交換器や大型の熱交換器「CSクーラー」も製造。

セーフティフィットはどのような製品なのでしょうか。

社長 セーフティフィットは、製鉄所内でジョイントが破損した際の安全装置です。万が一ジョイントが破損すると、周囲の機械にも大きなダメージを及ぼす懸念があります。そのため、ジョイントを空転させて被害を最小限に抑えるための装置です。この装置により、製鉄所内の圧延設備や作業員の安全を確保しています。

ユニバーサルジョイントとセーフティフィットはセットなのですね。次に熱交換器についてもお聞かせください。

社長 弊社で製造している熱交換器はアルミ製ではなく銅製です。鉄道に関する部品は、耐久性が求められ、熱伝導率が良いため、銅を使用しています。しかし、銅には高価で加工が難しいという特徴があります。

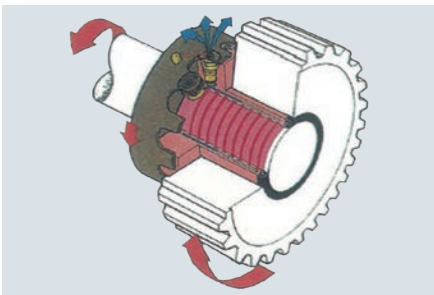
鉄道関連では主にディーゼル車用の熱交換器が中心で、

建設用機械にも使用されています。以前は補修しながら長期間使用する企業が大半でしたが、最近は乗り換え需要が高まり、採算性の悪化から銅製から撤退する企業も少なくありません。

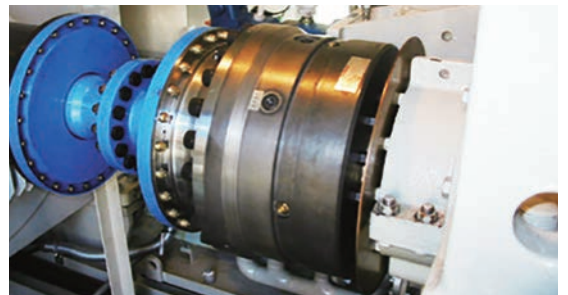
最後にCSクーラーについてもお聞かせください。

社長 CSクーラーは、大型の熱交換器で主に非常用発電設備などで使用されています。コア部分には銅とアルミを使用しており、一品一様で、オーダーメイドに近い製品を製造しています。

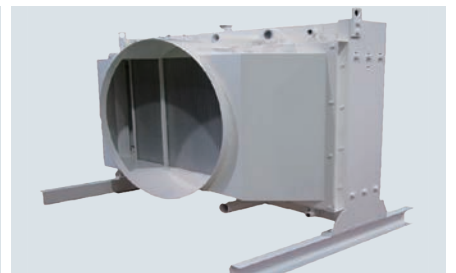
弊社の製品は、東京スカイツリーの免震装置や日本初のクルーズトレインとして誕生したJR九州の「ななつ星」、さらには、スキー場のリフト、ゴンドラやタグポートにも使用されています。近くに行かれたりご利用の際には、ぜひ弊社の製品を思い出していただければと思います。



セーフティフィット



銅製熱交換器



大型熱交換器（CSクーラー）



若手を起用した社内プロジェクトの推進や行政との連携強化により、人材確保の課題に対応する。

ここで話題を変えまして、人材の確保についてお伺いいたします。貴社の現状からお聞かせいただけますでしょうか。

社長 現在、弊社には約120名の社員が在籍しており、毎年数名の新入社員を採用しています。しかし、当地域の人口減少は深刻な問題です。おとし2023年（令和5年）の高萩市の人口は約25,000人で、出生者数は

わずか85人でした。近隣には4つの小学校がありますが、数年後も現在の状況を維持するのは難しいと考えています。地元の高校とも連携していますが、応募者数が徐々に減少しているのを実感しており、人材確保は今後さらに難しくなると予想されます。そのため、対応策が求められています。



集合写真



会社全景

貴社では人材確保に向けて、どのような対応策を検討されているのでしょうか。

社長 こうした状況を踏まえ、大きく二つの課題を掲げて対応策を検討しております。

一つは、地元に対して弊社をどのようにアピールしていくかということです。この課題への対応策の一つとして、若手社員を中心とする有志数名でプロジェクトを組み、駅を毎日利用する



駅看板

学生にどうアピールするかを検討しました。そして、「ナジコって、なんだ!?'というキャッチコピーを考案し、高萩駅の弊社の看板を変更しました。これが学生に非常に好評でしたので、今後も地元へのアピールを強化し、地域との連携を深めていきたいと考えています。

採用する学生の年齢に近い、若手社員のアイデアがヒットしたんですね。もう一つの課題と対応策はどのようなものでしょうか。

社長 もう一つの課題は、高萩市へのアピールです。いかにして若い人に工場見学に来てもらうか、そして行政に後押ししてもらうかが重要です。当社に限った話ではないですが、東京へ出た若い人たちがUターンして、安心して地元に戻ってこれるように、戻った先には弊社など多くの会社があり、働く場所が地元にあることを高萩市にアピールしてもらいたいと考えています。

また、子供の頃に弊社の工場を見学した経験を覚えてもらうことも大切です。子供の頃の記憶は意外と鮮明に残るもので、就職の時期に工場見学の経験を思い出してくれることを期待しています。

人材不足への対応として、将来的には外国人の高度人材活用も視野に、親会社と海外への進出も検討中。

DX推進により業務効率化と技術革新を図り、より高付加価値な製品提供を継続する。

人材不足を外国人労働者でカバーする企業が増えていますが、貴社の状況や中村社長のお考えについてお聞かせください。

社長 現在、弊社には外国人社員は在籍しておりません。しかし、将来的には必要になると考えており、茨城県経営者協会を通じてベトナムの視察にも行きました。外国人の高度人材活用は今後の人材確保における選択肢の一つですが、まだ具体的な動きには至っていないのが実状です。また、少子化で人材が少ない上に東京から離れた高萩市という土地柄もあり、技術者の採用は一段と難しく、中途採用も困難な状況です。

世界に目を向けると、製鉄業界の粗鋼生産ランキングでは中国が1位、インドが2位ですが、インドは現在も各地で製鉄所を建設中で、参入には今が最も旬なタイミングと言えます。このため、親会社も含めてインドへの販売展開を検討中です。

将来的には外国人の高度人材活用も視野に、海外への進出も検討中なのですね。一方で、人材確保が難しくなる中、事業の効率化や生産性の向上を目指さなければなりません。貴社ではどのような対応をされているのでしょうか。

社長 これからは仕事の効率化をどのように進めていくかが課題です。そのため、私たちは情報システム系に強い若手社員を中心に、DX(デジタルトランスフォーメーション)に積極的に取り組んでいます。

また、業務の見える化を強化したいと考えています。当社事務所の3階には親会社の技術部門があり、ペーパーレス化やRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の導入、事務の合理化を進めています。今後はさらに工場内の作業についても積極的に取り組みたいと思います。

これまでに多くの工場を見学してきましたが、それらの良い点を参考に効率化と技術革新を進めることで、より高付加価値の製品を提供し続けたいと考えています。

製品は基本的に一品一様で、都度見積もりを実施。

システム統合により経営判断の迅速化や無駄の削減を実現。

価格変動にも即時対応。

アメリカのトランプ大統領が新たな関税を打ち出しましたが、影響はいかがでしょうか。

社長 関税の影響ですが、弊社の製品は基本的に一品一様で、都度見積もりを行い販売しています。そのため、材料価格の高騰なども吸収しやすく、価格転嫁も比較的反映しやすい構造です。また、カタログ品も本社と協議のうえ随時値上げを行い、お客さまにはご理解いただくようにしています。特に銅製品の熱交換器は価格変動が大きいので、損失が出ないように、銅の相場を常に社内に掲示して社員の誰もが意識するようにしています。このように、弊社では関税や材料価格の変動に対して柔軟に対応できる体制を整え、お客さまへの説明を重ね、影響が大きく出ないように努めています。

材料などの価格変動にも柔軟に対応できるとのことですが、製造面での進捗管理などはどのように対応されているのでしょうか。

社長 大成製作所は総合原価管理方式のため、随時個別商品の採算管理が困難でした。一方、深川製作所は個別原価管理方式で製品毎の仕掛品管理体制が構築され、日々の進捗管理も十分な体制が整っていました。そこで、今回、両社のシステムを統合した結果、進捗状況が容易に把握でき、販売価格にもすぐに反映できるようになり、製品のコスト管理や進捗管理もよりスムーズになりました。現在は、価格変動にも迅速に対応できるようになり、全体的な業務効率の向上が図られています。

システムの統合で業務効率化を図られたとのことですが、日々の業務においてはどのような効率化が図られたのでしょうか。

社長 従来は在庫や仕掛品の状況が締めるまで分からない状況でしたが、時間管理を明確にすることで中間での仕掛管理状況が分かるようになりました。このため、会社の経営や工場の運営が楽になり、無駄がなくなりました。

2013年（平成25年）にシステムを構築し、PC上で

売上や在庫が全て把握でき、原価管理もできるようになりました。実地棚卸しとの差異も年々小さくなり、経営上でも分かりやすく、社員の誰もが理解しやすいシステムとなりました。

このシステムにより、業務の効率化が図られ、リアルタイムでの進捗管理や在庫管理が可能となりました。結果として、経営判断の迅速化や無駄の削減が実現し、全体的な業務効率の向上に寄与しています。



作業風景

コミュニケーションを重視し、自ら考えて動く社員の育成を目指す。 自発的な行動ができる社員の育成が、より強い組織づくりに繋がる。

貴社の企業理念についてお聞かせください。

社長 経営に対する思いとして、社員の意識を統一させるために企業理念を書いたカードを作成しました。企業理念を大切にしており、日々の業務で悩んだり困った時にはこの理念に基づいて判断してほしいと考えています。特に3つ目の【和】の項目は、「コミュニケーションを大切にし、社員全員がいいききと活躍する」と、私が分かりやすい言葉に変更しました。

弊社ではお客さまを基点とし、コミュニケーションを非常に重要視しています。社員が同じ方向を向き、

一体感を持って働くことを目指しており、サッカーのようなチームスポーツ的連携で業務を進める方法を採用しています。

具体的には、役員ミーティングでは課題を3つに絞り、PDCAサイクルで取り組んでいますが、その議事録を部長会や課長会で共有し、さらに各部課長が自分の部下に対して指示を徹底する取り組みを試行しており、徐々に浸透してきました。

企業理念を基に、社員全員が一体となり、より良い企業を目指しています。

＜企業理念＞

信用 奉仕 和

【信用】

お客様の信用を得ることを第一とし、お客様の役に立つことを追求する

【奉仕】

より良い商品とサービスの提供を通じ社会に貢献する

【和】

コミュニケーションを大切にし、社員全員がいいききと活躍する

人材の育成についての中村社長のお考えをお聞かせください。

社長 当社グループ教育方針は自発的考動集団として、自ら考えて動く社員の育成を目指しています。弊社の社員は皆真面目ですが、もう一步進んで、自ら意識して率先して動いてほしいと考えています。そのため、まずは自分の意見を発信させることから始めています。

全体の中では何も話さない社員も、一対一になると自分なりに考えていることがよく分かります。それをできるだけ表に出すように促しています。

社員一人ひとりが自ら考え、その意見を発信し、行動することが会社全体の成長を促進させます。自発的な行動ができる社員の育成が、より強い組織づくりに繋がると私は考えています。

PRをお願いいたします。

社長 当社は地元根ざした企業であり、高萩に拠点を構えています。大型の加工ができる設備が整っており、次の柱となる事業を育てていきたいと考えています。何かご相談がございましたら、どうぞお気軽にお声掛けください。



釣り部のメンバー

COMPANY PROFILE 株式会社 ナジコ製作所

会社沿革

1948年(昭和23年) 6月	東京都江東区高橋4丁目2番地に中村自動車工業株式会社深川工場として自動車部品、車輛部品の製造を開始。	2005年(平成17年) 10月	CS工場を建設し、大型熱交換器の生産を開始。
1952年(昭和27年) 10月	中村自動車工業株式会社より分離独立し、株式会社中村自工深川製作所となる。	2005年(平成17年) 11月	ISO14001の認証を取得。
1960年(昭和35年) 10月	東京都江戸川区東船堀1010番地に新工場を建設し移転。	2009年(平成21年) 4月	鉄道車輛用推進軸が日本機械学会優秀製品賞受賞。
1973年(昭和48年) 11月	茨城県高萩市大字赤浜字松久保412番地に新工場を建設し、業務の一部を移管し操業を開始。	2010年(平成22年) 3月	株式会社中村自工の技術3部門が高萩市へ集結され、株式会社中村自工大成製作所が高萩市へ移転。
1975年(昭和50年) 5月	合併会社ナジコスバイサー株式会社設立に伴い、自動車用スプラインシャフト(ナイロンコート)の生産を開始。	2016年(平成28年) 11月	東京都江東区南砂2丁目32番1号から茨城県高萩市大字赤浜字松久保412番地へ、本店登記を移転。
1989年(平成元年) 1月	自動車用プロペラシャフト部門を分離独立させ株式会社エヌエスティー製作所を設立した。	2018年(平成30年) 10月	株式会社中村自工深川製作所新事務所を建設。
1995年(平成7年) 12月	ISO9001の認証を株式会社中村自工の関連事業所として取得。	2022年(令和4年) 1月	株式会社中村自工深川製作所が株式会社中村自工大成製作所を吸収合併し、「株式会社ナジコ製作所」へ社名変更。

会社概要

株式会社 ナジコ製作所

代表取締役社長 中村 尚樹

本 社 〒318-0001 茨城県高萩市赤浜412

電 話 0293-23-3411

F A X 0293-20-1020

U R L <https://www.najico-mfg.com>

設 立 1952年(昭和27年) 10月

資 本 金 8,000万円

従業員数 121名(2025年1月1日現在)

生産品目 ユニバーサルジョイント、セーフティーフィット、銅製熱交換器、大型熱交換器(CSクーラー)