

KIRABOSHIインタビュー……

経営を物語る①

取材・桂太郎 写真・穴倉とおる

大和輝明氏

株式会社大和三光製作所 代表取締役社長

世界に一つの機械を、 技術屋魂でつくり上げてきた

創業105年を迎えた、乾燥・熱処理技術のリーディングカンパニー大和三光製作所。

工業用の乾燥装置や熱処理装置、焼却装置、そして廃棄物処理関連の装置をつくり続けてきた。

34年間、技術屋集団を率いてきた大和社長に「100年企業になったポイント」「技術屋魂の育て方」を聞いた。

—社長は4代目になるのですか？

大和社長 創業者が祖父で、その後

が父、叔父ときて、私は4人目。代

としては、父と叔父を同じ代と考え

て私は3代目だと思っています。

弊社は最先端の熱処理技術を活か

して、工業用の乾燥機や熱処理装置

をつくっています。身近なところだ

と、インスタントラーメンやスナッ

ク菓子の乾燥処理、飲料缶に文字や

写真を焼き付けるなどですね。多く

の生産会社で採用していただいでい

ます。

一台一台がオーダーメイドで、カ

タログに製品の価格が載っている、
という商売ではないですね。

—一台の価格は？

大和社長 大きい機械だと億単位。

小さいので数千万円。ですから、お

客さまは大変だと思えます。

ただ、お客さまのご要望を理解し

て、それを実現する乾燥法や熱設計

を導き出し、高い技術力で製造する。

さらにメンテナンスまでしっかりや

りますから、値段以上の製品を提供

できている自負はありますよ。

—事業承継で悩んでいる経営者が多

いなか、4人で襷たすきをつないで100年

企業になったのは、本当に素晴らしい
ですね。

大和社長 1986年に社長を引き

継いだ時から、「私の代で100年ま

では絶対に続けるぞ」という気概で

やってきました。リーマンショック

の時は挫くじけそうになったけど、強い

気持ちがあったから踏ん張ってここ

までこられたと思います。

—ほかに100年企業になったポイ

ントはありますか？

大和社長 まず下請けの仕事を一切

やっていないこと。それから、うち

は乾燥機専門のメーカーですが、へ

アドライヤーや洗濯の乾燥機といっ
た大量生産の商品には手をつけな
いで、ニッチな市場を狙ねらってきたとい
うところですね。

幸い食品業界、繊維業界、製菓業
界、電子部品業界と、幅広い業界の

お客さまに機械を導入してもらって

いますから、どこかの景気が悪いと

他がカバーしてくれました。

競合の会社も少ない。当然、業界

に大手さんもいますが、そこにいく

ような大規模な話はもともとうちに

は来ません。一方で、中型や小型の

乾燥機の依頼が大手さんに行く、

「自分たちでつくるより、大和三光

製作所がつくって納めた方が早い」

となるケースもあって、仕事が回っ

てくるがあります。

リーマンショックの時は、
メンテナンスの売り上げに
支えられました。



生糸の技術をラーメンに応用

——創業時から乾燥機ですか？

大和社長 最初は繭の乾燥機です。当時の熱源は蒸気。2014年に富岡製糸場が世界遺産になりましたね。うちの乾燥機が富岡で7台も活躍していたんです。

簡単に説明すると、蚕が蛹さなぎになるときに吐き出してつくる繭が生糸の原料ですが、糸を取るには繭のなかで蛹さなぎになった蚕を熱気で殺蛹さなぎすると同時に、繭がカビないように時間をかけて乾燥する必要があります。しかし、明治初期にはそれができる乾燥機がなかった。

そこに注目した創業者と当時の社員は、熱意と技術力でその乾燥機をつくれたのです。それがなかったら、富岡製糸場もあそこまで大きくならなかったと思います。誇りですよね。——生糸以外の製品の乾燥機にビジネスが広がっています。

大和社長 繭の乾燥機がほかのものに応用できたわけです。例えば、イ





バンド乾燥機／インスタントラーメン用の乾燥機。長い機械だと50メートル以上になる。



タコロータリー乾燥機／特許保有のロータリー式乾燥機。廃棄物や化学製品から、砂糖やふりかけなどの食品の乾燥まで使われる。

インスタントラーメンは長いので、左と右と真ん中を同じように乾燥させるのが難しい。しかしうちは、繭に均一に温度をかけて乾燥する技術を培っていたからできたんです。

——さきほど、リーマンショックのお話が出ましたが、どのように乗り越えられたのでしょうか？

大和社長 いまは新型コロナウイルスによる大打撃ですが、リーマンの時も大変でしたね。なんとか仕事を切らさないように、技術的に難しいものにチャレンジしました。当然、成功も失敗もありましたけど。

あとは、廃棄物を回収して再生エネルギーとして利用するいわゆる静脈産業の仕事をやっていたのが大きかったですね。なかでも、し尿処理場は北は北海道から南は沖縄まで全国に乾燥焼却装置を入れています。し尿汚泥は不衛生だという理由で捨てられていましたが、いまは肥料や炭化物にして有効利用されているんですよ。それが可能な機械を開発したのが

先代の叔父でした。いまでこそ、焼却で出た熱を乾燥に使うのが当たり前ですが、以前はそういう機械はなかった。そこで、叔父が焼却と乾燥の分離を提案して、焼却炉から出た熱を乾燥に使う機械を開発して全国で採用されたわけです。

リーマンショックの時は、この機械メンテナンスの売り上げにだいぶ支えられましたね。

——し尿処理場の乾燥焼却機に繭の乾燥機と、世の中になかった機械をつくり出すのがすごいですね。

大和社長 技術屋魂を持った人が多いんですね。難しい仕事を「できない」という人がいない。なんとかやっちゃう。自社だけでの開発が難しかったら大手さんに教えてもらって、自分たちなりに改良を加えて新しい製品をつくってきたのだと思います。

——そういう技術屋魂はどう育てるのでしょうか？

大和社長 達成感が得られるまで、

見守るしかないでしょう。チャレンジさせて失敗に寛容に接すれば、期待に応えようと技術を磨いてくれます。世界で一つの機械をつくるわけですから、1回でうまくいくことはないですよ。最初はお客さまの求めた性能に達しないことなんか当たり前。それでも社員が最後まで食らいついてつくり上げるから、大和三光に頼めばなんとかなるといふ信頼を得ることができている。



世界遺産「富岡製糸場」では、大和式乾燥機が活躍していた。

辛さもあるけど、最後にはお客さまが検収印を押してくれる、その達成感が技術屋魂を育んでいるのだと思います。

仕事と人が好き

——経営をされていて、思い出深いエピソードはありますか？

大和社長 社長に就く前の話ですが、入社して5年目くらいの時、

とある県の県庁から繭検定所に乾燥機を導入する話があつて商談に行ったのですが、

「1,000万円ではつくない」といったら、「注文は出せません」という。遅い時間で東京に帰れなくて旅館に入ったら、県庁の人から「ウチに来ないか」と電話があつた。「注文出さないんでしょ」と思いましたけど(笑)。

行く所がないから行ったら、庭じゅうに野生蘭のエビネが植わってたんです。私、趣味は昆虫飼育なんです。野生蘭も好きで、それを伝えると「裏山にいくらでも生えてるよ」と、お酒を飲みながら盛り上がりましてね。

旅館に戻りぎわ、「明日もう1回県庁に来て」というので、行くと発注してくれたのです。

また、奥様が教師で教え子を大和三光に紹介してくれ、何人か入社しました。何がどうなるかわからない

なあと、この時ほど商売の本質を学んだことはないですね。

——社長のお人柄ですね。

大和社長 だめだった注文が引っくり返ったのは、人との関係だとは思えないじゃないですか。蘭とか趣味の話をしていると、人間性がすごく出ます。

「仕事だから予算に合わせてくださいばいいや」では、仕事が楽しくない。たしかに、みんな食べるために働いているのですが、それだけではちよつと味気ないですね。

人といい関係を築いて、仕事は面白くなって思わないと。やはり私は、仕事と人が好きなんです。

人といい関係を築いて、
仕事は面白いなって
思わないと。



株式会社大和三光製作所

【本社】東京都新宿区西新宿2-1-1新宿三井ビル 43 階 【TEL】03-5381-6485 【創立】1915年10月 【資本金】6,000万円 【従業員数】約100名 【事業内容】工業用乾燥機的设计・製作・製造／焼却装置的设计・製作・製造／熱処理装置的设计・製作・製造

きらぼし銀行 高円寺支店会員