

ニクニ 代表取締役大崎荘一郎社長に聞く

光学機器から、自前技術で産業用ポンプに展開 品質管理にいち早く対応、確かな技術で「元気な100年企業」を目指す

川崎市高津区に本社を持つ、ポンプメーカーのニクニ。戦時中に培った精密機械技術をベースに戦後、産業用ポンプなどを生産、渦流ポンプ、液封式真空ポンプなどの特殊ポンプに取り組み、ニッチ市場で高い技術的評価を得てきた。早い時期から「ISO9001」を重視し、創業77年を迎えた現在は「元気な100年企業を目指す」というスローガンの下、新製品開発を積極的に取組んでいる。「ニクニの代表取締役大崎荘一郎社長に会社の概要、今後の事業展開について語ってもらった。

ENN：「御社の概要から」お願いします。

大崎：終戦の一年後の昭和21年8月に創業しました。戦時中、国内外に出征していた元従業員が帰還され、仕事のない軍需工場に身を寄せたため、余剰の従業員が多数出たので、会社から「独立できる人から独立して欲しい」との勧奨があり、創業者の父も手を挙げ、二国機械工業(現ニクニ)を設立し

ました。創業時は機械のメンテナンスや光学機器の下請け仕事が主で、ポンプとは関係はなかったが、「水と空気は人間が活着ている限り必要」と発想し、安定した事業を目差したそうです。当時、家庭の奥さんの日課は朝一番の水汲みで冬は過酷な仕事でしたが、蛇口を捻れば水が出る家庭用井戸ポンプは時代のニーズに適合し「ニクニカテーポンプ」はヒット商品になっ



たのがポンプとの関わりです。

ENN：ポンプ技術はどの様に取得されたのですか。

大崎：身近に教えてくれる人もなく、上野や麻布の工具屋でサンプルを買い求め独学で研究をしたそうです。この「無いモノは自分で作る」という心意気は今もニクニに生きています。

自前の技術で産業用ポンプを生産

ENN：現在の会社の規模を教えてください。

大崎：従業員数は国内のグループ合計で約400名、以前は売上6～7割が下請け仕事でしたが、現在の自社製品比率は7～8割と逆転しています。今年3月の決算ではグループ全体で105億円、自社製品は94億円となりました。

ENN：どのようなポンプを生産されているのですか。

大崎：産業用渦流ポンプ(カスケード)と液封式真空ポンプが代表製品ですが、ユーザーのニーズに対応したオーダー品やセミオーダー品の比率が高いです。渦流ポンプは小流量高圧が特徴で、かつてはボイラー給水に多数使用されていましたが、昭和30～40年代にはうず巻ポンプも加えて、化学工業用のプロセスポンプとして、その後は各種放電加工機、レーザ加工機、現在は超音波洗浄機や各種温調器の循環濾過用ポンプ市場で高いシェアを占め、世界中で使用されています。また、液封式真空ポンプは中・小型機種を中心にOEM市場や工場で使用され、販売台数では国内NO.1となりました。

グループ会社がポンプを生産

ENN：生産体制について教えてください



大崎荘一郎
(おおさき そういちろう)氏

1981年二国機械工業(現ニクニ)入社
1985年取締役、1997年代表取締役就任

ださい。

大崎：設計・開発は川崎市高津区の本社で行い、山形のグループ3社で生産をしています。

ENN：生産体制はどのようになっているのですか。

大崎：メインのポンプ生産は「ニクニアサヒ」で行っていますが、大型機種は当社で加工を行います。小型部品については海外調達比率が増えました。

従来、精機事業のメイン工場であった「ニクニ白鷹」は大型の精密機械加工が得意なので、今後はその技術を活かし、精密加工を必要とするポンプ、大型の精密加工を必要とするポンプの生産比率を高めようと考えています。

もう一つ、「メトリ」はポンプ装置の組立、水処理機器を行うために設立しましたが、今はポンプ装置の仕事に加え、農業などの新分野にチャレンジしています。

ENN：ポンプは受注生産なのですか。

大崎：一品生産のポンプも生産しますが、メインは部品を標準化し在庫化

して受注によりアッセンブルや追加加工後に組立てるセミオーダー品の生産が多いです。

ENN：海外ネットワークをお持ちですが。

大崎：まず、上海ニクニがあり、中国で鋳物を調達、加工して日本に送っていましたが、現在の主力は中国市場向けのプロセスポンプ、液封真空ポンプを生産し独自に販売展開をしています。ポンプは地場商品で地域ごとの要求や考え方が異なり、それに対応する必要があります。

米国シカゴにはニクニアメリカがあり、北米、中南米、南米市場向けの水処理用ポンプや装置を販売しています。日本から海外に輸出された製品の交換需要に対する部品供給、また、工作機械周辺機器である精密濾過装置の販売などを行っています。

台湾ニクニは当社と現地代理店の合弁会社で、ポンプのノックダウン生産と販売を行います。各種ポンプ部品の調達も行っています。

ENN：全世界にネットワークをお持ちですが、今後も海外に拠点を増やす計画はお持ちですか。

大崎：ベトナムには現在、出張事務所がありますが、近い内に現地法人化しようと考えています。将来はポンプのノックダウン生産や装置の組立を行い、東南アジアの生産拠点にしようと考えています。

「元気な100年企業」を目指す

ENN：製品の品質管理についてはどのように取組まれていますか。

大崎：早い時期から「ISO9001」や「ISO14000」の認証を取得し、その徹底に努めました。また、クレームもほとんどありませんので、現在、特段問題は無いと考えていますが、さらにクレームゼロを目指します。

ENN：メンテナンスパックというサービスも提供されていますが。

大崎：始めて間もないサービスで浸透はまだですが滑り出だしは順調です。また、ユーザとの直接の接点を増やし新製品開発のヒントやサービス

の徹底に努め、次の展開に役立てようと考えています。

ENN：人材採用・育成にはどのように取組まれていますか。

大崎：かつては生え抜き人材が中心でしたが、最近は中途採用が増えていています。社会全体で転職者が増えており、中途採用の技術を最大限に活かされればと思います。中途採用が活発化したことで多様な人材による社内のイノベーションも活発化しています。

外国人の採用にも積極的に取り組んでおり、特に東南アジア出身の人材採用には力を入れています。最近でもベトナム出身の若い人たちが国内外で頑張り活躍しています。

昨年はベトナムを始め、インドネシア、英国の人を中途採用しましたが、おそらく10年後は今より多くの外国人が在籍するようになると思います。

ENN：あと20年強で創業100年を迎えられますが、特別な目標をお持ちですか。

大崎：今年8月で創業78年ですが、100周年には「ピカピカに輝く100年企業」でいたいと思います。

また、今年の3月決算ではニクニ単体で93億円になりました。売上高100億円は昔からの大目標で、ポンプメーカーとしての越えなければならない大きな関門と考えています。

6月に二軸スクリーンプン「Gemil」をリリースしますが、非接触回転ポンプで信頼性、耐久性に優れ、移送液の剪断がなく液体や固形物を変質から守ります。更にNPSH r 0.1m、低粘性～高粘性液に使用でき、呼び水なしの自吸も可能で耐スラリー性、耐熱性に優れ、脈動振動もなく低騒音というスーパーポンプです。食品、医薬から更に化学プロセスへと広い分野での浸透を狙います。

今後もこのような画期的製品を開発し市場に提供し、日本の科学技術の発展に役に立ちたいと考えています。

ENN：ありがとうございます。