

# 社員を通じ、地域と歩む

— 地場企業のあるべき姿を模索し —



谷村電気精機株式会社  
(北上市)  
代表取締役社長

谷村 康弘

## 創業〜現在

当社は昭和42年（1967年）の創業で、当時は実質的な親会社の製品（国際テレックス、為替貯金窓口会計機など）の量産組み立てを中心としていました。その後、工場を移転し、アルプス電気（現アルプスアルパイン）盛岡工場と各種プリンタを開発、量産を行いました。アルプス電気の工場閉鎖後は、それまでの事業活動を通じて蓄積したノウハウ・技術を基に自社製品の開発を進めましたが、商業的にはうまくいかず、改めて「受託設計・受託製造」会社として歩むことを決意します。

そのころ、岩手県産業振興センターの仲介で、当時医療分析機器のベンチャーであったP社様との取引が始まりました。医療産業への認識・知識が乏しい当社でしたが、P社様との協業を通じ少しずつ理解を深め、現在は

P社様を含む複数顧客から、各種分析機器を中心とした医療製品の量産を受託しております。20数年を経て、医療関連製品の生産高は売り上げの約8割を占めるまでに成長しました。

当社が生産する製品のいくつかは、お客様を通じてヨーロッパ、アジアなど諸外国に販売されております。2017年には創業50周年を迎えることができました。

## 製造業との縁〜社長就任

私は、埼玉県吹上町（現在の鴻巣市）で生まれ、高校卒業まで地元で過ごしました。大学を卒業後、平成9年、NTT移動体通信網(株)（現在のNTTドコモ）に入社、以後8年間、成長著しい通信業界に身を置きました。

その後、結婚を契機に2005年当社に入社しました。当初は、まったくの異業種であり

経験もない中、工場内で交わされる業務用語一つにも「？」となりながら苦闘したものです。経営企画室、製造部門責任者などを経て2014年6月に代表取締役社長に就任、現在に至っております。

## 地場企業の役割を考える

一昨年の8月、岩手経済同友会主催の「岩手経済戦略会議2017」にパネリストとして参加させていただきました。アドバイザーには、日本経済同友会会員で新進気鋭のベンチャー企業代表者が招聘され、岩手の地域経済を如何に強くするか、そのために必要なことを議論しました。まさにこれからの時代を創るといふ大きな志と強い気概をもった方々との対話を通じ、その熱量を感じつつ、私自身の中で「地場企業（当社）は、これからの

時代どのような役割を担うべき存在なのか」と何度も自問しました。代表取締役就任後3年目であり、それまで漠然とは考えていたことを、改めて整理し定義すべきだと強く思い至った瞬間でした。

時代は、かつてないスピードと変化の中にあり、当社を含む中小規模の企業であつても、その潮流を無視し抗うことは極めて困難です。事実、当社の事業活動を紐解いても、すでにグローバルな流れの中にあり、今後その流れは激しさを増すでしょう。国内の市場活力は鈍化し、生産の基礎となる労働力の確保は、より一層困難を極めると思われます。つまり、日本の活性化に「さらなるグローバル化」「新たな事業の萌芽」「人的労働力に頼り切らない生産革新」等々が必要であることは間違いないありません。

### 社員（Ⅱ地域）の器として

当社は現在、20数社のお客様（ほとんどが首都圏に本社を置く）から様々な製品の製造（試作および量産）を受託しております。事業活動を通じ取引をいただくサプライヤは常に100数十社にのぼります。その意味では厳密には「地場企業」ではないかもしれませんが、しかしながら、当社社員のほとんどは、所在地である北上市および近隣市町村の生まれで、当社で働きながら同時に地域との深い

関わりをもって日々を過ごしています。

当社が取扱う受託製品は、機種あたりの月産生産台数が、多いもので100台、200台といったところ。数台という機種も珍しくありません。また、品質保証の観点から品質記録など多くの書類が生成され、長期間にわたり保管を必要とします。多品種少量生産であり、工程の多くの部分で人的資源を投入しています。つまり「人」が必要なのです。

私は、その「人」について、これまでと同様これからも「地域に生まれ、地域とともに育ち地域で頑張ることによって地域を育む」方を迎えたい、と思います。当社はそのための「器」



北上市の当社本社工場

でありたい、あり続けたいと思うのです。当社でも、省力化・効率化に貢献する様々な投資を継続して実施しております。このことは、「人（Ⅱ社員）」には、より「付加価値の高い業務に従事」していただく必要があります。結果、高い付加価値を通じて顧客の要望に応え、同時に新たな事業創出の基盤を盤石なものとする、と考えます。

もちろん、「器」を磨かなければ、「人」から「器」として認めていただけません。だからこそ、今いる「人（Ⅱ社員）」に当社と縁あることを喜んでいただくことが何より大事だと思っております。そして、「人（Ⅱ社員）」が納得する「器」であれば、新たな「人」を迎えることもできる、のではないのでしょうか。

地域によらず日本の活性化には「創造」「最先端」「グローバル」などが不可欠です。これらの担い手（アントレプレナー）は、首都圏・地域に関係なく必要な人財です。多くのアントレプレナーが導く事業が地域を強く牽引することを期待します。

他方、日々を実直に積み重ね、自身の生活を通じて地域を育む方も、同じくらい大切な重要な人財です。私は、当社がこれら人財の「器」であり続けることができるよう事業を創出し社員の満足度を高め続けたいと思います。これが、私の考える「地場企業」の姿であり役割です。