

## 山田マシンツール 4

刻印メーカー・工具商社である山田マシンツール社長の山田雅英は「ユーザがほしいのはコストパフォーマンスを満たすマーケティングそのもので、刻印機ではない」と言い切る。他社製を含めた実機に触れて最適な機種を選べる場にした

### 情報を充実

ニーズに適した刻印機を提供する。このコンセプトは浸透しつつある。これからはショールームに実機を置く仲間を増やす。総合情報サイト「the マーキング」と合わせて情報を充実する。そして今、山田



# ショールームで最適提案

## 仲間を増やす



川下まで提案できる実力が必要…と山田社長

が考えているのは、全体最適を提案することだ。

主催セミナーに多くの技術者が集まる。最近、開講した「バリ取りセミナー」の感想を読むと、技術者の知識が細分化、分断されていることが見て取れた。バ

### 盛況な講習会

ジやツマミなどの金属部品の発生を抑えるには材

料、工具、形状の選定といった工程全体の最適化が求められるが、「後工程だけで何とかするケースも少なくない」ことを知った。

ローレット加工技術は完成されており、講習を受ける人は多くないと思っていただけに「こんなにニーズがあつたとは」と驚いた。実際には体系だつて教える場、教えられる場がなく、技術者は試行錯誤して休得していた。「もっと早く開いてほしかった」との声が多かつた。

ボトムアップ式の日本の製造業は、電気と機械が融合したハイブリッド車（HV）のように、世界市場で勝てるすり合わせ技術を蓄積している。山田はこうした良い面の一方で、部分最適が進んでおり、ともすれば各成の誤謬が起きているのではと危惧する。「当社においても、もっと川上から、もっと川下まで提案できる実力が要だ」。これは顧客の相談相手になつてニーズを深掘りし、解決するユーザー第一主義にも通じる。

### 新たなステップ

むやみに企業規模を追わないのが、父で創業者の登羅敏の代からの経営姿勢だ。しかし、山田はタイのメンテナンスの現地法人と

新規事業として期待を寄せているのが、加工システム「アルクール」だ。水素イオン濃度（pH）12・5の強アルカリイオン水に潤滑性を高める添加剤を加えた加工液で、切削加工などで用いる。自動車メーカーを中心に数十社の納入実績がある。

「新製品の開発、サービス充実のために、毎年、新卒を採用して研究開発できる規模にしたい」。山田マシンツールは新たなステップを迎えている。（敬称略）

（この項おわり。東京支局長・中野徹二が担当しました）