

経営者の「元気!」を応援する
朝日生命経営情報マガジン

ABC

Asahi
Business
Club

12
DEC.2011

各論卓説

経験を生かす

松永 安左エ門

私の経営歳時記

株式会社和奏建設

今成 正尚

特集

**加速する
企業統合・再編**

ニュース裏表

**「ナイキに勝ちました!」
激化するユニフォーム争奪戦**

BOOKs & パズル

NIPPON お国自慢

群馬県

医療最前線

「てんかん」について、正しい理解を!

現場力拝見!

株式会社ウィル

新・彼の人に学ぶ

源義経 (前編)

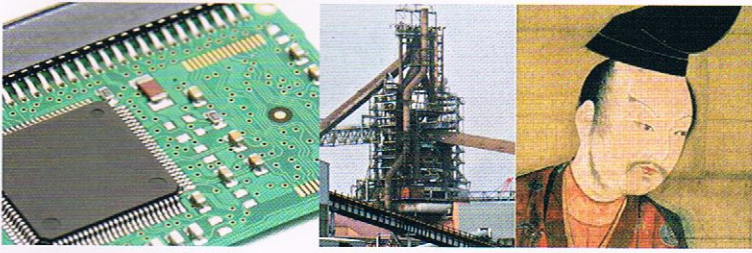
関 幸彦

日本大学文理学部教授

朝日メンバーズCLUB「プレミアム」
特典・サービス紹介



朝日生命は日本乳がんピンクリボン運動を応援しています。



表紙/オーストリア ウィーン市庁舎

経営の達人からのメッセージ
各論卓説

経験を生かす 松永安左エ門 日本電力王

私の経営歳時記

株式会社和奏建設 代表取締役社長 今成正尚

特集

加速する企業統合・再編

6

ニュース裏表

「ナイキに勝ちました！」 激化するユニフォーム争奪戦

10

BOOKS & パズル

11

NIPPON お国自慢

群馬県 自然湧出量日本一を誇る草津温泉は正真正銘の源泉かけ流し

12

医療最前線

「てんかん」について、正しい理解を！

15

現場力拜見！

株式会社ウイル

16

新・彼の人に学ぶ

源義経

(前編)

関 幸彦
日本大学文学部教授

18

朝日生命メンバーズCLUB 「プレミアム」特典・サービス紹介

22

〈発行〉朝日生命保険相互会社市場開発ユニット
〈企画・制作〉株式会社ケー・エフ・エス・エー

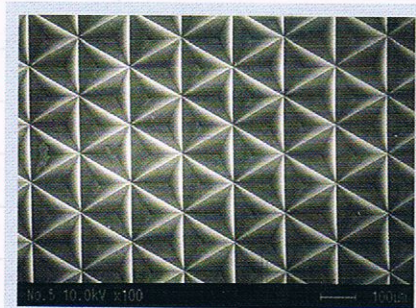
〒100-8103 東京都千代田区大手町2-6-1 TEL 03-6255-3111(大代表)
〈印刷〉三松堂株式会社
※本誌掲載記事の無断複製・転載を禁じます。

現場力 拝見!¹⁴

株式会社ウィル

精密・微細加工分野をリード
ノウハウ蓄積し、技術を熟知
信頼のコンサルティング

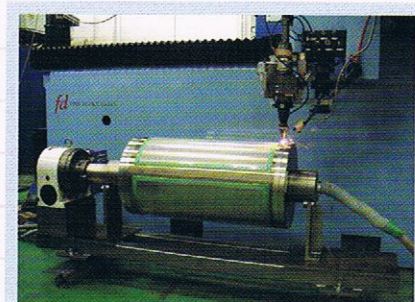
代表者 ● 内海龍夫
創業 ● 平成8年
事業内容 ● 各種産業機械の設計制作および
各種精密部品加工
本社 ● 〒251-0056
神奈川県藤沢市羽鳥3-17-17
TEL ● 0466-35-0105
加工部TEL ● 0466-31-0801
URL ● <http://www.e-will.jp>



ロールtoロールは、コスト面も含めて非常に効率的な方法
写真は電鍍金型（三角プリズム）の拡大



鏡面電鍍サクシヨンスリーブ。工場によって得意分野、
特化した技術は異なる



電鍍金型をサクシヨンスリーブレーザー溶接加工する様子

株

株式会社ウィルが十数年
前に立ち上げた加工部
では、省エネ製品、先進技術
を活かした製品に使用される
微細パターンロールを、レー
ザー加工、電鍍加工、エッチ
ング加工等で高精度に加工す
る技術を開発している。主要
取引先に大手企業が名を連ね
ており、専門書からの論文作
成依頼や特許取得指導なども
行っている。

加工部は、あえて工場をも
たずマシンも置かない。製作
は協力工場に任せ、担当する
のは総合的なコンサルティング
で、研究開発の中核的役割を
担っている。

レーザー加工のパイオニア 経験生かしたアドバイス

現在の受注案件で多いのが、
ロールtoロール転写のための基
材（ロール転写するための原板）
の開発。より精密性を求めら
れるパターンを、レーザーや
ウォータージェットなどでカッ

とし表面加工する。しかし完
成させるためには、プロフェッ
ショナルの眼力が必要だ。厚
さや素材の違うものをレーザー
溶接する場合など、同じ先端
のマシンをそろえた協力工場で
も、実績や職人のキャリアなど
によって得意分野は異なる。そ
の特長を踏まえて発注先を選
定し、作業手順を組み立てる。
いわば、開発まで行えるパー
トナーだ。それを可能にしたの
が、内海龍夫代表取締役の弟
で加工部長を務める内海春夫
氏の経験と実績だ。

内海部長は、以前に勤めて
いた会社でレーザー加工のジョ
ブショップ（注文生産方式）
新設に携わってきた。「お客様
は、なるべく近道を進みたい
ものです。私は約30年携わっ
ており数多く失敗もしてしまし
たから、経験を生かしたアド
バイスを差し上げられるので
す」（内海部長）。

製作を請け負うだけなら低価
格競争に巻き込まれてしまっ
危険性もあるが、得意先と一



タイの協力工場「JINPAO社」の工場も内海社長の指導のもと、技術力は順調にレベルアップしている

緒に工程作業から行うので、低コスト開発も容易にできる。

インターネットもひと工夫 可能性拓くタイの関連会社

同社に営業マンはいない。2000年頃からインターネットを活用、得意先獲得につなげている。「加工事例を、写真だけでなく寸法や材質なども詳しく載せています。お客様からの問い合わせ内容も、ある期間を経てデータベース化し紹介します」（内海龍夫氏）。相手が何を知りたいかという視点に立ったコンテンツであるため、受け手からの反響も大きい。意外な業種からの引き合いも多く、驚かされるという。

また、同社はグローバル展開にも取り組んでいる。内海龍夫氏が代表を務めるタイの関連会社 Intersec (インターセクション) は25年以上の歴史をもつ。タイは、インド・中国という大消費エリアに近く、位置的

にアジアの中心。さらにヨーロッパやアメリカのマーケット進出への可能性も大きい。

将来性のあるタイのメーカーをサポートすることで、他のアジア諸国と日本との関係性も生まれる。現に、タイに進出する国内メーカーからコーディネート役の依頼が増えてきた。「あえてビジネスの領域を決める必要はありません。時代や状況の変化に対応していきます」（内海龍夫氏）。

依頼される案件は次々とハイレベルになる。例えば同社が今年2度目に出願した特許内容は、1回目の応用技術。お客様と一緒に研究した過程で改良を重ね、より良い方法に行き当たったものだった。「常に難しい宿題が出てくるけれど、その方が面白いし、やりがいを感じます」（内海部長）。難問に、笑顔で立ち向かうエンジニアの気概と自信。技術の現場を知り尽くしているからこそ、同社加工部は半歩先、一歩先を進むことができる。