

NEWS!

Vol. 44-3
No. 217
令和7年夏号編集・発行
髙松 松浦機械製作所

創業90周年特別企画 キーマンに訊く

松浦社長 × 松浦室長 インタビュー



2025年、マツウラは創業90周年を迎えました。

工作機械に携わり続けてきた当社の歴史には、幾多の挑戦と決断、そして世代を越えて受け継がれる“モノづくり”への情熱があります。

今回の対談では、3代目である松浦勝俊社長と、次世代を担う松浦悠人未来戦略室兼人事企画室長の両名がこれまでの歩みを振り返るとともに、100周年に向けての想いや課題、未来への展望について、率直に語りました。

1 現在までの振り返り

創業90周年を迎えるにあたり、松浦社長と松浦室長がそれぞれの立場からこれまでの歩みを振り返っています。事業承継に対する思い、時代の変化にどう対応してきたか、次世代が直面するであろう課題などを率直に語り合いながら、会社の歴史や伝統を継承しつつも、必要な変革を行いながら次の100周年を見据える姿勢が示されています。

2 マツウラと海外

50年来続く輸出中心の事業展開を振り返り、海外でのユーザーや販売ネットワークとの信頼関係の大切さ、世界でのマツウラブランドへの高い評価が紹介されています。

3 マツウラのモノづくり

創業当初から続く「必要な部分には妥協なく手をかけ、丁寧に作り上げる」という姿勢を守り続けていることが語られています。精度へのこだわり、品質を支える工程の積み重ねが、マツウラの機械の信頼性や長寿命に直結していると強調。加えて今後は、品質を守りながらも納期短縮やイノベーションをどのように両立させていくかが課題であり、長期使用に耐える本物のモノづくりでお客様から選ばれ続けるメーカーでありたいという決意が示されています。

4 100周年に向けての抱負

100周年を目前に控えた今、少子高齢化や労働人口減少といった社会的課題を直視し、人材確保が困難な状況下であっても生産性を向上させる必要性が語られています。社内基幹システムや設計手法の見直しを通じ、社員の負担を増やすのではなく、全社的な仕組みの改善によって持続的な成長を目指す姿勢を共有。10年後の100周年の節目に、困難な環境下でもマツウラは強く、健全に歩める企業であることを目標に掲げています。

5 ユーザーの皆様へ

ユーザーへの感謝を込めながら、マツウラの長持ちする機械づくりへの変わらぬ思いを改めて伝えています。

詳細は次頁以降をご覧ください



創業90周年特別企画 キーマンに訊く

松浦社長 × 松浦室長 インタビュー

1 現在までの振り返り

松浦社長 私が当社に入社した1993年から振り返り、先代の松浦正則前会長、ならびにその兄弟の方々も含めた2世代目の方々がいらっしゃる中で、次の事業承継をどうしていこうかということを常々考えながら走ってきたと感じています。

ふと気が付くと90年という年月が経って、3世代、そして松浦悠人取締役が入社して4世代目まで繋がっていくことに非常に感慨深く感じております。

松浦室長 90周年を迎え、今までの歴史を深く感じるとともに100周年に向けて、自分が主導し頑張っていかなければならないと考えています。

松浦社長 私は75周年の際に、あと四半世紀で100周年だとまだ先に感じていたことが、もう少しで100周年ということで100年続くということは素晴らしいことだなと感じていますし、その中で工作機械をメインに製造業を継続していること、製造業の底力を感じる次第です。

私の代の中で最も感慨深く思うことは、アメリカでの販売を現地の専売ディストリビューターと40年以上やっていましたが、結果的にお互い袂を分かちあって違う道に進むことになり、当社が独自でアメリカ法人を設立し販売・サービスを行ったことです。マーケットの声を直に聴くということが我々にとって大きな意味を持つということであって、特に大きな市場となるアメリカ市場からその情報を取することは必須であると感じていましたので、このアメリカ法人を我々が独自に設立したことは大きな成果であったと思います。



松浦室長の時代になって次にどんなことをやるかということは、様々な抱負があるでしょうし、また、自分の色というものが当然出てくると思いますので、そこはどのように考えているのでしょうか。

松浦室長 マツウラの歴史について話を聞いていると、海外との関係づくりは貴重な財産になっていると思います。それがあるからこそ、自分たちの定石的な営業手法や、市場からのリスペクトを得られていると思います。

あとは、これからの時代の変化に合わせてこれからやらなければならないことがあると考えています。例えば、日本社会は少子化や労働人口の減少ということが予想されている中、50代、60代の引退に対して、次の世代であるはずの30代や40代が少ない中で、今までと同じやり方でやっていだけだと難しくなる局面がでてくる。そういった意味で新しい環境に当社は立たされていると思いますので、その課題を解決していかにサステナブルな100年を超えて、まだ元気にやっていける企業体になれるかというのは自分で考えたいと思っています。



松浦社長 松浦室長の話す通り、この先も時代の流れや環境は違っていると思うし、先達の方々の時代や私がリーダーシップを取ってやってきた時代の環境とも当然違うので、その中で自分のベストだと思うやり方をやってもらうことは私の願いでもあります。先代の方たちが培ってきたところ、良いところは残して新しく変えていかなければならないところは思い切って変えていく。なおさら松浦室長の時代は、環境として少子化という「人」の問題については

大きな問題になってくるでしょうから、その点で生産性なり、人材の活用ということは大きな課題だと思います。そこはフリーハンドで頑張ってもらえればな、と思います。

松浦室長 私は2018年に入社後、しばらくしてDX推進室を立ち上げることになるのですが、それまではなんとなくアメリカの子会社に駐在して経験を積むという、その前段階の形で割と自分から積極的な何らかの行動もせず、自分たちでもこのまま続けていいのかな、というぼんやりとしたやりがいの中で続けていました。しかし、自分で手を挙げて実行する、主導するという経験がDX推進室の発足で掴めたことをきっかけに、今まで基幹システムの刷新プロジェクトや、若手人材をどう活用していくか、後押ししていくための未来戦略室の新設に進んでいきました。挑戦して何か課題解決をしたいという、モチベーションに繋がったと思っています。

自分の立ち位置を考える中で真っ先に考えたことは松浦社長と自分とでは性格が全然違うということです。松浦社長が100できることを自分がどんなに努力しても70くらいの結果しかできないのであれば、もっと他の自分の強みを活かせることを考えていきたいな、と思っており、自分の強みは若さにあると考えています。さらにこの若さにして家業ではありますが、取締役という経営層の立場にいて、より長いスパンで物事を見ることができるとことです。短期的なスパンですと、「今までの設計の〇〇があるから」、ということや「今まで〇〇のオペレーションをしてきたから変えることは非常にコストがかかる」など、なかなか進まないことも自分であったら長い目を持って責任を持って推進できるということもあります。さらに、今の当社は企業体としても以前より大きくなり海外グループも合わせると700名の所帯で1つのオペレーションが様々な部署の業務に関わってきています。工作機械というのは、良い機械だから売れるというものではなくて、営業力であったりサポートであったり全てが繋がって初めて機械もしくはメーカーとして認めもらえるものだと思います。1部署だけで大きなことをひっくり返すことは非常に困難。そういった意味で、自分の立場で全体を鑑みて何が会社にとってベストかを考えられる、また、考えなければならない立場であるという思いで今までやってきました。

松浦社長 松浦室長の話す通り、長期的なビジョンについて、将来を担う人がどうメスを入れて変えていくかを考えることは、会社にとって健全な方向に向かっていると感じています。

やはり長期にコミットできる人が将来を考えるということですが、実際に責務を持ってやっていく人になっていくわけですからその具現化にも力が入っていくと思います。私と松浦室長とで線引きをして仕事を分けようとしたわけではありませんが、結果的にこのような形になって良かったと思います。

2 マツウラと海外

松浦社長 当社は1980年代から売上高の70%以上輸出をずっと続けてきたため海外市場は重要です。私が海外のお客様やディーラーへ伺う際、もしくは展示会などに参加するケースが多々あります。その中で一番私が印象深く思ったことは、先代の松浦前会長とフィンランドを2人で歩いていた時に「親子でこうやって何千キロも福井から離れているところにお客様のもとを行脚することは、我々が福井でお蕎麦屋だったらこんなことはなかっただろうな」、と松浦前会長から言われて、私がやっている仕事は確かに家業だと言われればそれまでですが、こんな遠いところまで親子でやって来ているということはなかなか大変なものだなと思うと同時に、2人でこういったところを歩けるのも逆に幸せなことでもあるなと、感じたことが思い深いことです。



松浦室長 入社以前から思うことは家業のことを福井の中小企業だなんて、なんとなく思いながら当社に入社することを考えていたのですが、実際に海外に出てみると当社

の機械や当社のブランドのことを褒めてくれる方が多く、リスペクトさえ感じます。それはお客様だけではなく、海外の販売ネットワークの営業マンは業界内で流動性が高いのですが、他のメーカーで売ってきた人がマツウラを売ることができてすごく光栄だとか、こんな良いメーカーを代表できて嬉しいであるとか、を言ってもらうのは素晴らしいことだと思っています。福井県は大きな都市ではありませんが、福井の片田舎で作った機械が、世界のあちこちで、非常に高い評価が得られていることは、感慨深いなと感じています。

また、他メーカーの製品を販売していた営業マンから、マツウラって本当にユニークだねといわれることが多く、それは当社の工場のモノづくりもそうですし、自分たちのフレンドリーさというのは社員の方も含めて当社の文化としてホスピタリティがあると言われて、機械だけではなく、人柄のことも褒められるとなかなか嬉しいなと思いつつ、「全ての日本の工作機械メーカーは小規模の町工場や鉄工所の片隅から機械を作り始めて、それがどんどん大きくなっている。でも、その頃と同じ精神を持ったままビジネスをしている会社は本当に少ないですね、そんな会社はマツウラくらいじゃないかな」、と話す人がいまして、なるほどと。偉くなればなるほど、会議室でどんと座って優秀な社員に指示を出して海外を行脚して数字を上げろ、ということができるのかもしれませんがやはり自分たちが動くことに大きな意義があることを感じました。

松浦社長 マツウラは特に外に出るとお客様やディーラー、サプライヤーも含めてロイヤリティーを非常に感じるし、モノづくりに対する尊敬の念を感じる機会が非常に多いですね。産業を支える役目を我々がしている、特に新しいことをやることに对我々が育むためのツールとして提供できるという点では非常に社会貢献できているという感じもするし、実際に海外行脚することによって、お客様からの温かい言葉やディーラーさんからの言葉を意気に感じられます。

私がもう1つ有難いと感じることは、長く勤めあげられた社員の方々が定年の際に、「初代から3代目の方と一緒に勤め上げられたことを自分にとって誇りに思う」と言われると、社員の方々が3世代に渡って尽くしてくれたからこそ工作機械は成り立つのだなと感じるわけです。そういっ

た意味でも社員の方々からすごく近い関係といいますか、フレンドリーな文化があるがゆえにそういったことを感じてもらえているのかと思うと嬉しく感じますね。



松浦室長 当社は町工場であたり中小企業の家族経営による小さなジョブショップと言われるお客様が多いですが、海外では松浦社長も自分も招待にあずかって誰もが知るような有名企業の工場の中に入ったり、ディナーを共にしたり、ニュースでしか見たことのないようなプロジェクトの中の部品を見せてもらえたりなど、それはもうすごいな、と思う一方で、お客様がマツウラを買ったからこそここまで成長できたという人の感謝を感じられます。

松浦社長 中小企業のお客様で、高校卒業後、修行して独立してやってきて自分の孫が初めて大学を卒業できた、ここまでの生活をする事ができたことはマツウラの機械があったからだ、と言われると、製造業をやっている我々としては光栄な言葉だなと思います。そういう意味では工作機械はある1つの産業だけではなく幅広く社会貢献をし、様々なところで出会いがあるということは非常にやりがいのある仕事だと感じています。

3 マツウラのモノづくり

松浦社長 モノづくりの基本というのは創業当時から必要なものにはしっかりと手を入れて丁寧にモノづくりをする姿勢は変わっていません。機械づくりにおいて、まず部品を一品一品丹念に精度よくできたものを使って組み立て作業を行います。真っすぐなものはできるだけ真っすぐに、直角なものはできるだけ直角に作りこんでいきます。加え

て我々のスキルで精度を積み重ね、要所所で検査を行って丹念に作っていくというところは変わらない。それらの作業の中でいかに継続作業や前準備を効率的に行えるか。そのようなところで、短納期化のために改善が必要だと思われていますが、基本的な作りこみは変えないことが大切だと思っています。

松浦室長 各日本メーカーとも同じように創業当初は町工場の片隅で機械を作り始めているわけですが、その頃と全く同じ思想や手法で機械を作り上げ、いかに品質を突き詰めるかをこだわってやっている企業はどれだけあるか、を考えると、マツウラはまさにそれを続けているからすごいよねという話になりました。考えてみれば、変わらなかったというか、変わることもできたと思うのですが、機械はテクノロジーの塊なので、ある意味電氣的に補正とかを加えてしまえばスペック上ではとても高精度な機械が出来上がります。しかし、自分たちがやっていることは長期間の使用の中でいかに安定性があるか、信頼性があるか、寿命が長いかということに対して「これをやれば良くなる」という思想の基やっていることで、拙速な販売のことだけ考えればいくらでも簡単に作れてしまう。そこをこだわり続けたいということは強く思っています。

実際、自分がマーケティングをやっていく中で、気づいたことは、当社の作り込みはPRしやすく、わかりやすいというか、「それは品質良いわな」みたいなことが伝わりやすいということ。ここが中途半端だと、出したところで他のメーカーの方がすごいことをやっているとか、やっぱりなんだかんだ値段勝負となることに走りがちですが、「当社は自信を持ってこんなことをやっているから品質が良い」



▲ 創業当時の工場

と主張できることや、会社全体がショールームのようなこともあってそれに見合うオペレーションができていていると思っています。当社の機械に対する市場からの評価は今までの積み重ねによりつくり上げられていることを強く実感しています。今後もいかにイノベーションを持続させられるかは、1つの課題だと思います。



松浦社長 工作機械のイノベーションというのは、私が勤めてきた30年ほどの時代から比べると、技術的な革新性のサチュレーションやエポックメイキングなことはなかなかできなくなってきていると感じます。工作機械のイノベーションというのは、今後どうなっていくかということは、松浦室長の時代の大きな課題の1つになるだろうと思います。

私の時代は、例えば、高速加工や、5軸加工、リニアモーター、ハイブリッド金属3Dプリンタなど、これらの技術は当たり前になってきているため、それらをいかに技術革新していくのか、そして、その革新はもっと進行していくでしょう。新しいテクノロジーが生まれにくくなっている中でイノベーションを起こしていくということは、マツウラが課せられてきた命題ですが、やっぱりマツウラって少しでも尖っているところがないと「マツウラらしくないね」と評価されると思いますので、創業者が常に話していた「ほかの人がやらないようなことをやりたい」、「自分たちはユニークでありたい」という思いでこまめにやってきました。それは当社の精神の中に息づいていますが、将来的にいかにイノベティブなものを出していけるか、もしくはイノベティブなソリューションを提供していけるかということ、松浦室長の時代ではより要求されていくだろうと思うので、そこはいろいろ一緒に考えていかなければならない点であると考えています。

4 100周年に向けての抱負

松浦社長 100周年という節目もあと10年ですが、この10年の中で私は抱負というよりは、次の世代の方々、松浦室長を中心とした時代を担う人たちにどのようにバトンタッチしていくかということを具現化したい、そのためにはどのようにすると良いか、松浦室長と一緒に話し合いながら、できるだけスムーズにバトンを渡せるようにやっていきたいと思っています。当社は数を追うビジネスをしているわけではないので、確実に地に足を付けた形で成長していく、有機的に成長していければ、と考えています。その成長の糧となるものは全社を挙げてどのような製品をマーケットへ投入していくか等々含めて考えていきます。

松浦室長 現在の日本社会では約7500万人の労働人口がいて、20年後になると1500万人減るといった予想があるようで、つまり10年後に現在の労働力の10%失われると考えると福井は有効求人倍率が47都道府県中、断トツで高くて地場の工学系の学生も他県出身の人が多かったりする。その中で人を増やしていくことに頼れなくなる。しかし、当社の社員も心の中で「良いものを作っているし今のやり方を続ければ良いものを作っていけるけど人が増やせないのではあればどこかで詰まるかもしれない」、「何かを変えないとちょっとまずいんじゃないか」、となんとなく感じていると思います。言ってしまうと人に頼ることなく10%効率化することを考えないとサステナブルなビジネスにはならないだろうなと。現在、設計方法や基幹システムの見直しを自分が取り組んでおり、時間推移で徐々に良くなっていくことが本来のモノづくりであるべきだと思います。そのような仕組みづくりをこの数年でやりつつ、10年後には他の企業が弱っていく中であっても、当社は健康で強く歩を進める企業になっているということが自分のビジョンというかやりたいことです。

やはり人手不足は結構怖い。特に今、自分は人事をやっているのでよく理解していますが、徐々に学生を集めるということが大変になってきています。ただ一方で中途採用の応募において、キャリア採用で当社の門を叩いてくれる方がいる雰囲気もありますので、やりようによってはもちろん希望があると思います。

今後もマツウラは、社是通りの会社であるよう取り組ん

でいきたいと思います。我が社は一流の製品を作り、顧客のゆるぎない信用を築き、社員とともに発展繁栄する。だから、いつまでも一流の製品を作って、お客様の信頼を裏切ることなく、なおかつ、社員にとって行き詰まり感がなくこのまま続けていけそう、このまま社会貢献できそうと思える基盤づくりというのがこの10年間で100周年時には達成できればと思います。

松浦社長 そのように松浦室長が一方で憂いてくれている事のほうが会社にとって健全な方向に進めるだろうと思いますし、そうすべきだと考えます。ただなかなか実感として、そういうことが感じられるかというと、実際はあまり感じにくいのではないのでしょうか。本当に労働人口が20年後にそれだけいなくなるのか、と。日本は工作機械をつくる世界一のインフラを持っていると思いますが、果たして20年後それを維持できるのかということとはわからないことだと思います。日本全体で考えていくような情勢になっていけばいいだろうけど、実際みんなもう今日どうするか明日どうするか来年どうするか、とかそういう近視眼的なところが多いだろうと思います。

松浦室長 一方で工作機械業界自体は衰退産業というわけではないと思っています。全世界でモノづくりの需要も増えてきますし、それこそアフリカのほうに製造拠点が将来的にはこの数十年で移っていくなんて予想もあり、なおかつ先進国はどれも人手不足が進行しています。その中で当社は自動運転の強みがあり、今後の需要も見込める。その需要に対して当社はどう対応していくか。一人の負担を増やしながらか騙し騙しでやるという手法では健康的ではないだろうな、と。いかにサステナブルに経営していくか、なおかつ結果にこだわって今までこだわってなかった所も、マツウラがより高みを望めるよう突き詰め、しっかりと目指すべき姿を提示できれば、と思います。

松浦社長 松浦室長のリーダーシップは100周年に向けてまた一段と必要になってくることだと思いますし、そのようなアピールをして、次の世代とともにマツウラが長くこのままいきいきとした企業として仕事があって、業務ができるようになってもらいたいと思います。

5 ユーザーのみなさまへ

松浦社長 マツウラへの期待は昔から品質がしっかりしており長持ちする機械をつくる、これを我々もずっとその気持ちでいますし、これからも続けていきたいと思ひます。今後、特に力を入れなければならない点は、アフターセールスのサポート対応力をいかに上げていくかということです。機械を作れば作るほどサポートの要求や需要も増えますし、機械が長持ちすれば古い機械への対応も期待されますので、その期待値にどうやって対応できるかが1番のポイントだと思っています。そこを今後もより磨いていきたいです。しかし、一朝一夕にそれがすぐにスーパーマンのようなサービスを養成確保できるかという、なかなか難しいところ。ただ時間を掛けながらもいかに早く対応するということは考えていきます。サービス対応力をいかに上げるかというのは今後も皆様の期待値にこたえられる対応をしていきたいと思ひます。

松浦室長 工作機械の評価は総合力だと思います。その中には機械の質や量的なものも関わってしまひて、当社がキャパオーバーでお客さんの欲しいタイミングに納期が間に合わないとなってくるとほかのメーカーの機械を検討する。それでいて社長も話す通りサービス対応力や、企業として人材を集める能力を持ち、将来も永続するような企業をパートナーとして付き合っていけるかなど、複数の要素が重なり合ひさつての工作機械メーカーの評価であると思ひています。そういう意味では全体を見ていかにバランスよく、マツウラを買えば安心だと思ひてもらえるような企業にこれからしていききたいと思ひています。ただ、すぐにはできないと思ひるので、だからこそ自分が長期的な眼をもって活動していきますので、そこは頑張っていきたいと思ひます。

また、マツウラの願ひといひますか、夢といひかハイブリッド金属3Dプリンタは、ある意味松浦前会長の遺産、2代目の私の祖父が始めた追ひ求めた夢でして、今20年以上やっいて過去に試してみただけだと思ひたような結果ではなかったというケースや、まだまだ検討されている方は結構いらっしゃるかと思ひています。我々も20年間ずっと歩みを進めてきた中で、やっぱり今は皆さんにハイブリッド金属3Dプリンタを知ってほしい、もう一度試してみしてほしいという気持ちは大いにあります。ハイブリッド金属3Dプリン

タの良さに我々も自信がありますし、もう一度我々にチャンスをしていただきたいということが伝えたいメッセージです。ハイブリッド金属3Dプリンタ **LUMEX Series** をぜひご検討ください。



インタビュー動画



本内容はYouTube動画でもご覧いただくことができます。QRコードもしくはマツウラYouTubeチャンネルよりアクセスください。



ユーザーを訪ねて

No.201

株式会社 鬼頭

5面加工と多面パレットでバランスの

今回のユーザーを訪ねては、名古屋高速4号東海線港明ICから車で10分の距離にある株式会社鬼頭です。取材には、代表取締役を務める鬼頭和裕様に対応頂きました。

同社は1975年に鬼頭社長の父が名古屋市で創業し、汎用旋盤を用いた金属部品加工を行っていました。鬼頭社長は2009年に同社へ入社し、2017年に代表取締役を就任。2014年に法人化したのち、事業を拡大させていき、2022年に工場拡張を目的とした移転を実施。現在では、月産数十個から数千個まで幅広いお客様のニーズに対応できる体制を整えています。

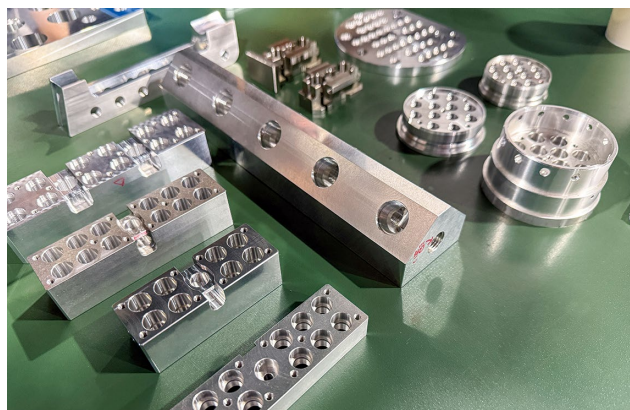


▲ 会社外観

モノづくりについて

同社では、主に産業用機械部品やシリンダー関連部品を製造しています。加工する部品の多くは5面加工を活用した製品づくりを行っており、緻密かつ正確に整列した複数の穴加工や交差穴の加工が施された部品製造を得意とされています。

また、鬼頭社長の趣味であるバイクに関連して、バイク部品の加工も行っており、バイク販売店からの依頼や稀に個人の方からも部品製造の依頼があるようです。こだわりの逸品をお求めの方は一度、同社へ問い合わせみてはいかがでしょうか。



▲ 製造されているワーク例



▲ 鬼頭社長

工場拡張の経緯とマツウラ製品導入のきっかけ

同社が移転する前の工場は、工場内の天井高の影響によりBT30規格の小型マシニングセンタを設備していました。しかし、取引先から鉄やステンレスなどの加工依頼が集中し、それらを全て対応するには加工能力が不足していたため、設備増強とさらに拡張された工場への移転を行いました。

工場移転に併せて同社では3台のマツウラ製品を同時期に導入しています。マツウラ製品導入について鬼頭社長は次のように話します。

「マツウラ製品のことは取引先である株式会社よいけ工業所さん（マツウラニュース2022年秋号「ユーザーを訪ねて」掲載）が設備していたため、特に5軸機選定の際は有力候補として意識していました。5軸機導入の前に、工場移転が決まり設備増強を急いでいたため即納かつBT40の工具を扱える**VX-1000**を2021年6月に設備したことがマツウラ製品の1台目となります。その後、5軸機への憧れが創業当初よりあったこともあり、**MX-420 PC10**を2022年3月に設備しました。設備増強により順調に業績を



▲ **MX-420 PC10**（2022年設備）

良いQCDを実現

伸ばしつつ、さらに自動車関連の増産に伴う部品加工依頼が多数入ってきました。当時の生産能力で対応しようとすると24時間かつ土日でも連続稼働させる必要があったため、多面パレットを備える**MAM72-35V PC32**を2022年9月に設備し、量産軌道に乗せることができました。」

MX-420 PC10 設備

同社が設備した**MX-420 PC10**は同時5軸加工オプションが装備されており、1チャッキングの5面加工によって、これまではできなかった複雑な加工が可能となりました。本機種の設備を契機に受注に繋がった案件も複数あります。また、小物のワークに対しては4面のイケールを活用することで、低価格帯のワークであってもコストパフォーマンスを発揮できています。

MAM72-35V PC32 設備

MAM72-35V PC32を設備する経緯は、自動車関連の大量受注による対応のため、設備されました。当機種について同氏は次のように話します。

「土曜・日曜など休日も本機種の設備によって無人稼働を100%実現させ、1か月あたり700時間のフル稼働を行い、従来では対応できなかった多くの加工依頼も対応可能となりました。**MAM72-35V PC32**は段取りステーションの作業性が良いことやワークの脱着も行い易いこと、さらに本機で加工中に段取り替えが可能のため、稼働率の向上に繋がりました。今後、**MAM72-35V PC32**の多面パレットを最大限活用して週休3日を実現することが目標の1つです。」



▲ **MAM72-35V PC32** (2022年設備)

同社の強み

同社の強みは次の2点が挙げられます。

1つ目は、部品加工において丁寧につくりこむことを得意とし、打痕やキズなどの外観不良によるクレームはほとんど

株式会社鬼頭 概要

本 社 〒455-0812 愛知県名古屋市区善北町38
TEL: 052-382-3496
代 表 者 代表取締役 鬼頭 和裕
設 立 2014年10月
従業員数 4名
事業内容 各種金属切削加工



▲ 整列する3台のマツウラ機

ないと、同社の取引先から12年間評価され続けています。同社は「アルミ材などのマシニング・旋盤加工なら鬼頭にお任せを」をモットーに、お客様への納品まで全力で取り組む姿勢があります。

2つ目は、価格競争力があることです。同社ではコスト低減の提案も行っており、QCDのバランスの良さには定評があります。多面パレットシステムを備える**MX-420 PC10**や**MAM72-35V PC32**を設備したこと、同社独自の多数個取り可能なオリジナル治具を活用することで従来よりも価格競争力は格段に向上しています。

今後の展望

鬼頭社長は今後の展望に関して、「今後は量産品の加工も行いつつ、単品に関しても積極的に受注していきます。特に**MAM72-35V PC32**において夜間無人運転が可能なることを活用し、周辺地域のお客様を中心に低コストで高品質な製品を提供していきたいと考えています。設備に関しては、旋削加工対応のため**CUBLEX**シリーズや**MX-520T**といった複合加工機の導入も検討し、さらに幅広いお客様のニーズに応えられる環境へ整備していきます。

今後も5面加工による工程集約の利点を活かしてバランスのよい「品質」「コスト」「納期」を心掛けて部品加工を行ってまいりますので、ご用命の際は材質を問わずお気軽にお問い合わせください。」

設立から12年間積極的な設備投資を行い、「今後の展望」に記載の通り次なる投資も既に計画しており、さらに拡張された工場の移転も検討中とのことで同社の勢いを感じます。本原稿制作を行う際のインタビュー中も加工依頼が舞い込むなど、顧客から同社への信頼感の大きさも垣間見えました。同社のますますの活躍が今後期待されます。

今回のインタビューと工場風景の動画は、記載のQRコードを読み取り、ご視聴頂くことができます。また、当社ホームページでも公開中です。ぜひご覧ください。



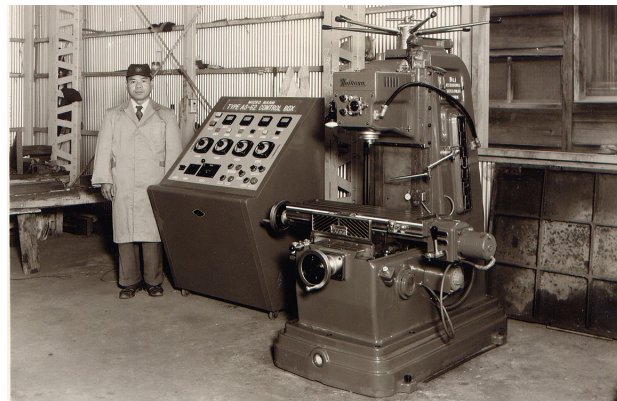
マツウラ90年の歩み

本コーナーでは、1935年の創業から現在のマツウラに繋がる出来事をピックアップし、当時のエピソードを紹介いたします。

1960年代 プロコン機開発

日本では1955～1965年にかけて、当時の工作機械は油圧や空圧を応用した古典的な機能が主流だった一方で、池田内閣の所得倍増政策もあり機械産業界は高能率で自動加工可能な工作機械が求められていました。創業者の松浦敏男元社長は「将来は必ず人手不足になる。今は1人につき機械1台の作業で行っているが、1人で2台、3台、いや、5台、10台の作業をやるような設備が必ず要求される。これを今からやらねばならない」と電気制御で何とか機械を動かしたいという思いを強くするのでした。

創業者の「ひとがやらないことをやる」「何としてもやり抜くんだ」という堅固な意志と従業員の熱意が頼りの研究開発でしたが努力の末、1959～1960年当時、マツウラは従業員45名あまり、年商5千万円～6千万円足らずの企業規模にも関わらず、試行錯誤を繰り返しながらマツウラ初のプロコン機(プログラム制御方式)である試作機ミクロ



▲ 創業者松浦敏男氏とミクロマン「AS-60」

マン「**AS-60**」を完成させました。

試作機完成の1年後、前後・左右・上下の3方向に2/100mm以内に精密停止ができる「自動定寸プログラム制御3方向複合サイクル立フライス盤」が完成。この自動フライス盤に登録商標ブランドの「ミクロマン」と命名し、当時としては画期的な国産初の現場作業者が1人で多数台持ちの運転操作が可能となり、国内の大手や中堅のユーザーから強い関心と注目が集まりました。

1970年代 海外輸出

マツウラが初めて海外輸出を行った輸出先は米国でした。

1974年5月、米国商社メソッド社のマッカイバー氏が日本を訪れ、名古屋の展示会でマツウラの立形**MC-750V**を目にして強い興味を示しました。マッカイバー氏は横形MCが主流の米国市場に立形MCは有望だと考え、翌日マツウラを訪問し、いきなり10台の購入を申し出ました。突然の大口注文に当時の松浦敏男社長は驚きましたが、マッカイバー氏の誠実な人柄に信頼を感じ、契約を決断しました。1975年1月から米国仕様に設計変更した**MC-1000V**を1年で14台納入する契約を結び、設計変更はマッカイバー氏の助言を受け、寸法をインチ化し、米国人に合った操作性に改良しました。すぐに設計にとりかかり、わずか3カ月で米国向け使用の**MC-1000V**を完成させ、1975年



▲ 立形マシニングセンタ「MC-750V」

1月に最初の2台を輸出しました。これがマツウラにとって初の海外輸出となりました。契約時、マッカイバー氏は「米国市場では米国人に販売を任せること」「米国仕様に改良しなければ売れない」とアドバイスし、販路拡大に尽力。この運命的な出会いにより、米国を皮切りに欧州各国やカナダ、アジアへと輸出を広げ、世界市場へ進出する礎を築くことができました。

1990年代 自動化・無人運転機の開発

創業55周年の際に21世紀に向けたマツウラの変革に向けて、「ひと 地球 そしてテクノロジー」のスローガンや3つの緑色の楕円形で「M」を表現したロゴマークを制定しました。また、製品開発において変革を目指したものがスーパー小型加工セルシステム・5軸制御立形マシニングセンタ「**MAM72-1**」(1991年6月)です。この製品の開発テーマは、「人にやさしい」を徹底して追及したものです。

平成の時代に入り、日本の製造業では3K対策(きつい、汚い、危険)や年間総労働時間の規制・年間時間外労働時間の削減など労働費の見直しが図られていました。このため、MCには長時間無人化運転が必至で、MC開発に当たり省スペース、ワーク1回の取り付けで総ての加工が可能な5軸加工機、金曜日の夜から月曜日の朝まで72時間無人運転が可能な機械の3点に絞りました。

特に日本の製造業では、多品種少量から変種



▲ MAM72-1

変量と言う、大変ハードルの高い課題が求められていて、当社は独自のパレット(特許技術)を用いて、最大180枚を収納するパレットマガジン(同)、最大で240種類の工具を収納する工具マガジン(同)を持ちながらコンパクトサイズの機械(従来の同一機種種の4分の3以下)を実現しました。

この180種類の部品を加工することが出来ることから、例えば半導体製造装置、精密電子部品、工具、繊維機械、自動車部品など多くのお客様に製品の進化を図りながら設備をしていただきました。

2000年代 ハイブリッド金属3Dプリンタ

レーザを利用し、金型の製作時間を従来の3分の1に短縮できる、新しい金型製造装置「金属光造形複合加工機**M-PHOTON 25C**」を開発し、2003年から本格販売を開始しました。現在はハイブリッド金属3Dプリンタ「**LUMEX Avance-25**」としてラインナップしています。

金型の製造方法は、MC、研削盤、放電加工機、ワイヤカット放電加工機などを使った多工程が常識でしたが、このシステムはレーザによる造形と高速切削加工の一体化により、一工程で完了する革新的な金型製造装置です。

当時の松浦正則社長は、2003年1月1日付け福井新聞の取材を受けて次のように語っています。

『「世界の工場」「世紀の市場」と、言われて久しい中国市場。潤沢な労働力とITとの巧みな融合で、日本が過去数十年かけて成し遂げた経済成長を、数年で手に入れつつある。彼らと競合する物を作るより、オリジナリティあふれる物を生み出すことが急務だ。

結果、今年の戦略方針、二つのキーワード、「プロセス・イノベーション」と「プロダクト・イノベーション」を決定しました。「プロセス」は、工作の



▲ M-PHOTON 25Y



▲ M-PHOTON 25C

プロセスを極限までそぎ落とせば、チャイナ・プライスに十分対抗できる。生産工程の簡略化が、価格競争につながる考え方です。

「プロダクト」は、言い換えれば「ウオantz型」による商品開発法。世の中になく物を作っていく点で、リスクは大きい、「ウオantz」が「ニーズ」に変化した時点で、競争が激化するため十年先の市場を見据えたR&D(研究開発)に取り組む。それを支える技術は、リニアモータとレーザ(光造形)の二本柱。』と、ハイブリッド金属3Dプリンタを開発するに至る背景や想いを語りました。販売開始から22年経過した現在は、機能性や操作性を向上させ、**LUMEX**ならではのモノづくりを提案することに注力しています。マツウラが蓄積してきたノウハウが詰まったソリューションをご覧ください。

お知らせ

5軸制御立形マシニングセンタ

MX-520 PC7

5軸複合マシニングセンタ

MX-520T PC7

販売開始



MX-520T PC7

2025年7月より新開発の**MX-520 PC7**ならびに**MX-520T PC7**を販売開始いたしました。

同機種はこれまでフロアパレットシステムPC4をオプション設定していましたが、更なる生産の効率化を目指して最大ワークサイズはそのままに、従来のPC4と同等のフロアスペースのタワーパレットシステムPC7を開発いたしました。PC7では、自動化・無人運転機能の向上のみならず、パレットシステム内の切屑処理、メンテナンス性、視認性も向上させています。

Matsura プライベートショー2025にて初披露



▲ 実演セミナー開催の様子



▲ **MX-520 PC7** 初披露

2025年6月10日(火)から12日(木)の3日間、武生事業所において**Matsura** プライベートショーを開催いたしました。

同展示会では、増築した武生事業所の披露も兼ねて初めて武生事業所にて開催。

プロモーション内容としては前述の新開発**MX-520 PC7**および**MX-520T PC7**を初披露。同機種を活用した工程集約ならびに無人化運転を提案いたしました。また、組立業務を行う同事業所ならではの体験として、キサゲ体験や職人自らによる機械組立へのこだわりの解説などにより、マツウラ機を長くお使い頂いても安定した精度を保つ秘訣を来場者に伝えました。

今後の 出展情報



EMO 2025 / ドイツ国際金属加工見本市

日 程：2025年9月22日(月)～26日(金)

場 所：ドイツ ハノーバー国際見本市会場

出展機：**MMX-520T PC7 MAM72-52V PC15**
LF-160 PC42 LUMEX Avance-25

MECT 2025

メカトロテック ジャパン 2025
MECHATRONICS TECHNOLOGY JAPAN

MECT (メカトロテックジャパン) 2025

日 程：2025年10月22日(水)～25日(土)

場 所：ポートメッセなごや

出展機：**MX-520T PC7**

本号の書き終わり

* 5月度の工作機械受注額は1,287億円(前月比99%)と、前月比では2か月連続で減少となりましたが、前年同月比においては8か月連続増加となっています。内需は330億円(前月比96%)と、前月比で2か月連続の減少となりましたが、本年1月～5月累計にて前年同期比ほぼ横ばいに推移しています。業界ごとの受注では主要業界で受注が目立っていたものの、自動車関連では前年同月比62%と大

きな減少が目立ちました。外需は957億円(前月比100%)と2か月連続減少しましたが、3か月連続で950億円を上回りました。地域別では、北米では建設機械や自動車関連にて堅調な受注となり、2か月連続で320億円を上回りました。アジアにおいては、中国での自動車関連にて前月比で減少し、東南アジアやインドでの航空機関連特需の剥落によって前月比2か月連続減少となりました。

* 当社は2025年8月にて創業90年となります。90周年の節目として、本号では松浦社長と松浦室長のインタビュー記

事を全7ページ、通常よりもページ数を4ページ追加してお届けしました。

あと10年後には100周年。工作機械製造という1つの柱で、しかも創業当時のこだわりを今もなお持ち続けて100年間も継続している企業はそう多くありません。昨今の社会の流れは移り変わりが早く、かつ複雑になってきますので、向こう10年間は容易なことばかりではないことが想像され不安もありますが、マツウラがどのようなイノベーションを提供しているのか、楽しみでもあります。