



従業員とのコミュニケーションは欠かせない

最新鋭機と独自ノウハウで複雑加工品に特化 切削加工の究極を追求し、 突出した部品メーカーを目指す



タムラ 代表取締役

田村 勇作

たむら ゆうさく

最新鋭の加工機械を用いて、他社がマネできない複雑形状の部品を提供するタムラ。お客さんはタムラの技術とノウハウを頼って、難しい部品を持ち込む。アグレッシブな姿勢で会社経営に挑んでいる社長の田村勇作に、これまでの経緯、今後のビジョンなどを聞いた。

The Management Data File 経営者データファイル

お名前……………田村 勇作
生年月日……………1953年5月5日
愛知県生まれ
身長……………164.5cm
体重……………63kg
平均睡眠時間……………6時間
平均起床時間……………午前6時
趣味……………ゴルフ、旅行

乗っている車……………レジェンド ホンダ
家族……………奥様、娘1人、息子2人
今までに訪れた国……………24カ国
購読雑誌……………日経ベンチャー
今日の財布の中身……………5万円
好きな食べ物……………寿司
嫌いな食べ物……………なし

会社概要 株式会社 タムラ

所在地 ● 愛知県春日井市明知町1423番地の74
創業 ● 1966年(昭和41年)4月
設立 ● 1988年(昭和63年)10月
資本金 ● 1,000万円
事業内容 ● 切削加工を中心にした各種機械部品の製造

社員数 ● 30名
URL ● <http://www.ma.ccnw.ne.jp/tamura/>



就職情報は
コチラ

Profile 田村 勇作 (たむら ゆうさく)

1953年、愛知県生まれ。高校卒業後、職を転々とし、海外を放浪する。帰国後、営業の仕事に携わり、1976年に金型メーカーに入社。1978年、田村鉄工所(現、株式会社タムラ)に入社。1990年、代表取締役就任。NC機械の導入にいち早く取り組み、同社を成長に導く。

—— 今後のビジョンを聞かせてください。
田村…これからは付加価値のある特殊な部品を作っていく。複雑形状の部品や、他社に真似できない製品を作っていきます。そのために最新鋭の*マシニングセンタを導入したところ。もともと特化するために、さらに設備を充実させていきます。そこを突きつめていくと、製造業として面白いレベルに達することができんじゃないかとワクワクしていますね。



切削加工による複雑形状の機械部品

まずチャレンジして
自ら体験してほしい。
そうすれば、自分の核となるモノを
見つけられるはず。
核を見つけたなら、
それに向かって突っ走れ。

—— 旅から学ぶものが多くあったんですね。
田村…旅先で会った人は皆、前向きでした。多くの人と話しているうちに、「オレってつまらないことばっかりだわっているなあ」と気がつき、変な意地や見栄がなくなりまし。日本にいたときは意味もなく突っ張っていたのですが、「オレって本当に何とできなかったの虚勢を張っていた」とわかったんです。それから、前向きな姿勢が身についたと思います。

—— 学生へメッセージをお願いします。
田村…人間、どこかで決意することが大事。できれば早いうちに自分の核となるモノを見つけたほうがいい。ちょっと遅かったかなあ。目先の損得だけで進路を決めると壁にぶつかることになり。何事も実際に体験しないことにはわかりませんから、インターンでも何でもいいから一度やってみればいいんです。それから自分の目で見て、どうするか判断すればいい。学生さんにはチャンスがいっぱいありますから、何度か失敗しても何とかなります。さまざまなことにチャレンジして、目の前にあるモノをきちんと見てほしい。

—— 不良品を出さないと聞いていますか。
田村…前社長は私のオヤジですが、品質に非常に厳しくて絶対、不良品を作らない」という信念のもと働いてきました。それが私のDNAに入っているのです。その伝統を引き継いで、私も品質に厳しいわけですが、実際、納入してもお客さんが使えなかったら、どうしようもないですからね。

—— オヤジに反発したが、結婚をきっかけに仕事に没頭したんですか。
田村…小さい頃はプラモデルや紙ヒコーキを作るのが好きで、モノづくりに嫌いななかった。だけど、後を継ぐ気はなかったですね。オヤジは腕のいい職人で、本当に頑固でした。オヤジが夜遅くまで工場までコツコツ仕事をしてた姿を見ていたのですが、若い頃はあまりカッコイイとは思いませんでした。

—— では、違う仕事をしていましたか。
田村…10代の頃に家を手伝って仕事をすることもありますが、当時はこの仕事が好きじゃなかった。オヤジに反発しては家出を繰り返して、しばらくは外で働いたり、海外を貧乏旅行したりしました。今というフリーターのような感じですかね(笑)。

—— どうしてタムラで働くようになったのですか。
田村…結婚がきっかけでした。家族ができたので、「一人前にならなくちゃいけない」と考えて、この仕事を一所懸命やってみようと思ったんです。25歳の頃です。不思議なことにそう決心して以来、苦しい時期もありましたが、「やめたい」と思ったことは一度もありません。相変わらずオヤジとはケンカしましたが(笑)、仕事を投げ出すようなことはなくなりました。

—— 自分が面白いと思う最新機械を導入したんですか。
田村…1980年代に入ってから*NC機械を見て、「これだ!」と思って飛びつきました。思い切って投資をしてNC機械などの最新設備を導入した結果、格段に効率があがって業績が伸びたんです。最初は数名でやっていたんですが、そこから大きく成長していきました。しばらくは順風満帆でした。

—— 辛かった時期はありましたか。
田村…2001年の半導体バブルが崩壊したときは辛かったです。仕事は減るわ、価格は下がるわで、売上が半分になってしまった。売上の多くを半導体関連の企業1社に頼っていたので、苦しくなりました。その後、各方面に営業をかけ、大手企業数社と仕事ができるようになって、息を吹き返したんです。

—— 今まで売上を伸ばせてこれだけの理由を教えてください。
田村…常に最新設備を他社よりも早く導入してきたからでしょう。NC

—— 設備投資をする時、どのような機械を導入するのですか。
田村…自分の目で見て、「これなら面白いモノを作れるな」と思ったら導入します。そのほうがオリジナルのカラーを打ち出せるし、お客さんからも独自の技術を評価してもらえます。そのやり方が良かったと思っっていますし、これからは自分の目に自信を持って、新しい機械を導入していくつもりです。

—— 若い頃に自分の核になるモノを見つける
田村…海外に旅行に出れば、何か自分の核が見つかるかもしれないと思っただけです。ヨーロッパからアジアまで約10ヶ月間、旅行しました。イギリスに長く滞在しましたが、その後、フランス、ギリシャ、エジプト、インド、ネパール、タイ、香港と旅をしました。

—— お金はあったのですか?
田村…お金がない貧乏旅行だったんです。自分で全部やらなければいけなくて大変でした。言葉はほとんどしゃべれないし、向こうの文化や習慣もわからない。だから自分で右か左かを判断して進まないといけません。それで、決断力がつきました。本当に良い経験でした。

