

トップ
対談

聞き手／廣田眞弥
株NCBリサーチ&コンサルティング 代表取締役社長

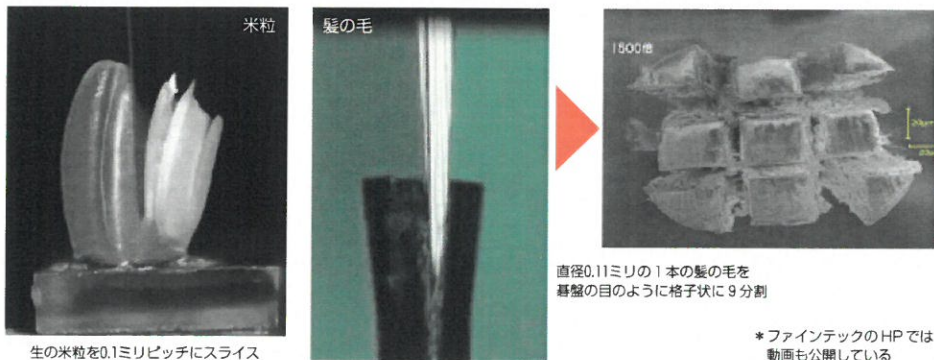
株式会社ファインテック 代表取締役社長

本木敏彦氏

切断の創造企業

対象物に合わせて最適な刃先形状を創造し
顧客が真に求める「切断品質」を追求するファインテック。
1985年に半導体や電子部品の金型部品製造業として柳川市で創業
2008年のリーマンショックを機に産業用の超精密刃物に特化してからは
比類のない切れ味で
電子部品、自動車、医療、半導体、食品、繊維など、多くの業界の改革を促してきた。
今から遡ること250万年前、人類が道具として初めて発明したと言われる刃物。
その刃物が持つ未知の可能性を最大限に引き出すことで
世界と地域に貢献するとの理念を果たそうとする同社。
大きな夢を持ち、それに向けて邁進する本木社長にお話を伺う。

被切断物に合わせて最適な刃先形状を持たせたファイリー刃



直径0.1ミリの1本の髪の毛を
碁盤の目のように格子状に9分割

*ファインテックのHPでは
動画も公開している

生のお米粒を0.1ミリピッチにスライス

切断革命

廣田●2008年の世界的な金融危機のさなか、大きな転換点を迎えられたのですが、刃物に技術をつぎ込むとは、切れ味にこだわるというこ

とでしようか。

本木●はい。そのためには刃先の尖りが大事なことです。刃物メーカーとしてどこまで尖らせることができるか極めてみようと思いましたが、これを2万倍に拡大してみると、ギザギザしていて決して尖っていません。現在、当社の最小尖りは15ナノメートルです。1ナノメートルは1メートルの10億分の1、地球を1円玉にしたぐらいの極小の世界です。超硬合金で刃先をここまで尖らすことができる会社は、世界にもないだろうと言われていました。

廣田●グローバルに見ても唯一無二とも言える技術水準なのですね。尖りを極めると、どういったメリットがあるのでしょうか。

本木●これまでは、刃物は単に切るだけの道具でしかなく、バリやゴミが出たり、切る物が割れたりするのは当たり前でした。だから2次工程が必要で、モノを切った後に、削ったり磨いたりゴミを取ったりして、きれいな面に仕上げた後に組み立てをします。

ところが、当社は一発の切断で綺麗な切断面を提供できます。多くの労力と時間が必要だった2次工程が一切いりませんので、劇的に生産性が上がります。これを当社では「切断革命」と名付け、登録商標を取りました。

そして今、当社は「切断の創造企業」を目指しています。というのは、お客様が真に求めているのは、決して刃物ではなく、切断面の品質だからです。

髪の毛を格子状に9分割したり米粒や名刺を

刃物に特化するまで

廣田●今でも御社の刃物の切れ味を紹介する映像を初めて見た時の衝撃が忘れられません。

直径0・1ミリほどの髪の毛を縦横に9分割している映像だったのですが、その刃物の刃先は電子顕微鏡でないと見えない世界ですよ。本日はその刃物の誕生の物語や将来の夢についてお話を聞かせてください。

御社は今年創業35周年を迎えられました。今は幅広い分野で御社の刃物が使われていますが、その技術はお客様のニーズに応じていくことで進化してきたのでしょうか。それとも御社が切れ味を追い求め続けた結果、この技術水準にたどり着いたのでしょうか。

本木●どちらかと言えば、後者です。

刃物は一般的には「はがね」と言う素材で作られています。しかし、当社の素材は少し変わっていて「超硬合金」です。これはダイヤモンドに次ぐ硬さを持ち、長寿命という利点があります。

廣田●はじめから超硬合金で作ろうとお考えだったのですか。

本木●いいえ。創業2年目のころ、お客様から「超硬合金で刃物を作って欲しい」との依頼があったのがきっかけです。そしてそれが成功し、創業以来の赤字体質を抜け出せたんです。

廣田●創業から2年目で運命の刃物に巡り合わせたのですか。それから刃物に特化されたのですか。

本木●特化したのはもっと後で、そのころは刃

物も作りつつ、半導体の金型部品の製造が主な仕事でした。創業の志は「世界に冠たる会社」にしたいという思いがあったのですが、その道筋がなかなか描けないまま23年間が過ぎました。

廣田●創業から23年後と言えば2008年、リーマンショックの年ですね。

本木●はい。私はリーマンショックに今は心から感謝しているんですが、その時は売上が半月で7分の1に落ち、倒産の危機に晒されました。しかし、仕事が減った分、考える時間だけたっぷりできたので、改めて原点に戻って、創業の志や当社の強みを必死に考え抜きました。

そして導き出した答えが「世界一の産業用刃物メーカーを目指す」という旗印を掲げることでした。それから当社の経営資源や技術を刃物に徹底的につき込むことにしました。

それまでは「加工技術」を売りしていたのですが、加工技術だけではなかなかお客様には当社のことをわかしてもらえませんでした。しかし、刃物だと誰にでもわかるし、どこでも使っています。

そのころ刃物の売上は全体の3割ほどでしたが、刃物は創業の危機を救った縁深い製品ということもあり、今一度刃物に徹底的にこだわってみようと考えたんです。

実は創業2年目から注文を頂いている刃物の注文が今でも来るほど、刃物は本当に息の長い仕事でもあります。

そういう意味でリーマンショックは当社の使命を改めて認識させてくれた、ありがたい出来事でした。



ファインテックの本木社長(左)と当社代表廣田
(ファインテック本社にて)

廣田●ご創業の1985年はプラザ合意の年で、1ドル240円から2年4カ月後の1988年の正月には120円になりました。

製造業にとっては非常に厳しい時に独立され、その後、87年から日本はバブル時代に入りましたが、金融や不動産を中心にしたバブルで製造業にはむしろ円高のデメリットのほうが大きく、製造業の大企業は次々にアジアに工場をつくりました。90年には日本国内のバブルは崩壊し、そこから日本経済は厳しい時代を歩むことになってしまいました。

そういう時代に創業されたにもかかわらず、「切断の革命」と呼べるまでの道を極められ、会社をここまでにされたのは、改めてすごいことだと思います。

本木●ありがとうございます。