

激動の経営

困難極める

社長の安中茂は「当社は顧客から材料を借り受けて、加工し加工賃を頂く。失敗は顧客への迷惑になる」と創業後も技術を高め続けた。そんな仲代金属の

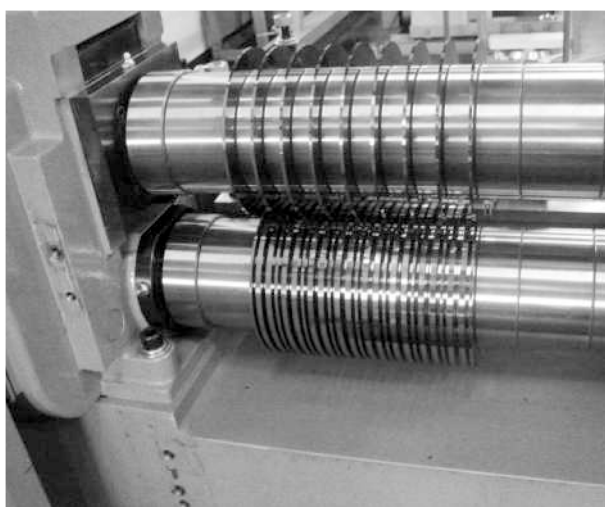
仲代金属

②

名を確固たるものにしたのが1987年に成功したアモルファス（非晶質）合金のスリット加工だ。15歳のころから金属加工に携わり、20年以上さまざまな金属を切断した安中だったがアモルファス合金のスリット加工は困難を極めた。

かみそりの刃の30倍も硬く、それでいてもろいアモルファス合金は加工が難しい。大手メーカーからの依頼で請け負ったが今までの金属との性質の違いから加工は失敗に終わ

「材料についていく」



アモルファス合金を切断する刃組み

り、「何でも切れると思っていた自信を打ち砕かれた」。

加工法見直し

安中はその後もアモルファス合金の加工を

昼夜問わず研究、一時はストレスから円形脱毛症になった。1年の試行錯誤の末、安中は切断に成功する。「材料に逆らわず我々の方がついていく」という観

難材加工成功、中国に進出

点での挑戦が功を奏した。この観点は今も仲代金属のスリット加工における技術思考となつていて、これを機に他の材料に対しても加工法を見直し、今に続く加工技術を築いた。

その後、携帯電話が民間に普及する頃、大手電機メーカーを取引先とする小型リチウムイオン二次電池向けタブリード材の加工を請け負った。大手メーカーとの取引ということ

で「生産体制の厳しい審査には閉口したが、技術に自信と誇りがあつた」と、今も取引が続く信頼関係を構築した。同分野でシェアを拡大し、仲代金属の存在はさらに増した。

新市場開拓

業界での地位を確固とした安中に、大手カス総合商社から連携事業による中国進出の打診があつた。商社の現地中国工場に仲代金属製のスリット加工機を設置して技術指導・加工を請け負うという計画だ。安中は04年に技術提携を決意。計画を進め、08年には単独で上海工場を立ち上げ中国市場への進出を果たした。中国の責任者を信用し市場開拓を目指した決断だったが、これが仲代金属を危機に

追いやる。安中は計4台のスリット加工機を中国に送り、中国事業責任者と技術者数人を常駐させた。責任者は現地法人の立ち上げなど多くの方策を具申、同社の経理担当の意見もあり安中は中国への投資を増やす。累計で7億〜8億円を投資した。しかし一定期間が過ぎても中国から利益の報告はなく、ついに主力銀行から注意を受けるに至り「中国では事業を始める前に資金を使い切つていて、責任者が経理担当にうそをつかれていた」と気付いた。

(敬称略)