



4年生「体験グローバル」SGH 企業訪問（実地調査） 実施報告

日 時：2018年8月2日

場 所：ホーコス株式会社 福山北事業所（広島県福山市駅家町大字法成寺 1613 番 50）

参加者：生徒 40 名，引率教員 3 名

実施内容

（1）挨拶・会社説明

はじめに、菅田社長よりご挨拶をいただきました。挨拶の中で、昭和 20 年に当時の福山市の工業団地である草戸に工場を構え農機具の製造をはじめたことや、その後工作機器や環境改善機器の製造をはじめ時代に合わせたイノベーションを行ってきていることなどをお話いただきました。また、SGH 校である附属の生徒は、グローバルな視点を養って活躍してほしいとお話をいただきました。

次に担当の方より、「ホーコスの歴史や社名などの由来」「景気の波に左右されないように、事業を 3 本化していること」、「国内とタイをはじめとする海外事業での展開などについて」「各種製品の特長」「3 事業展開による安定性、海外拠点展開による発展性、財務・自己資本における健全性と、バランスのとれた経営を行っていること」についてご説明いただきました。これらの話を通して、生徒たちは、日本や世界でトップクラスの出荷額を誇るホーコスの概要について学ぶことができたようです。

（2）工場見学

生徒 10 人ずつ 4 グループに分かれ工場を見学させていただきました。工機 K1 工場，工機 K2 工場，鑄造工場，環境工場など，製品の製造から検査・出荷までの様々な工程を実際に見せていただきました。また，マシニングセンターが金属の素材に，いろいろな大きさ，角度ですばやく穴をあける様子を見ることができました。生徒達は，iMQL の技術を実際に見ることで，加工の速さや，正確さを感じることができ，ホーコスが持っている技術力・開発力を実感しました。また，工作機械に必要な金属部品を自社で製造するための鑄造工場や環境工場などの工作機械工場以外の工場の様子も詳しく見学でき，この会社の製造する製品の幅広さを実感することができました。

（3）質疑応答

企業訪問の最後として質疑応答の時間を設けていただきました。生徒達からは「工作機械の発注や顧客のニーズにどのようにして応えるのか」「工場で使用している電力の省エネ対策について」「工場の騒音や臭いなど周囲に住む住民への環境の配慮」についての質問があり，それぞれの質問に丁寧に答えていただきました。今回の，企業訪問を通して，生徒たちは，時代に合わせて付加価値の高い製品の開発を続けるホーコスについてや，工作機械部門だけでなく環境対策にも力を入れていることなど，将来を見据えた企業の戦略について考えることができたようです。



〔生徒の感想〕

- 今回のホーコスさんへの企業訪問で、説明をしていただいた社員の方たちは、自分の職業を誇りに思っているように感じました。会社の中で社員がよりよく育ち、満足する労働環境とはどのようなものだろうかということに興味を持ちました。
- ホーコスさんは、すべてのことに対して真面目に取り組まれていた。夏で暑い中、一所懸命に働いているところを見てすごいなと思いました。また、相手の要望に合わせた機械を作っており、相手の需要にこたえることができているから海外進出も可能なのだと気付きました。
- 会社の中でもそれぞれの部門ごとに分かれていて、その全てが組み合わさって製品ができているということがわかりました。ある部門では室内の温度が一定に決められていましたが、この理由は、製造した製品の計測をするためには温度を一定にしておかないと金属が熱で膨張するため正しい数値が計測できないためだという説明を受けて、なるほどと思いました。
- ホーコスでは自動車の部品や空調の装置などを主に製造していたが、その際に金属を加工していることで、部屋の温度を一年中一定にするなどの工夫がされていた。また、いちばん驚いたことは、工作機械のどの製品は、作ったものを必要としている会社へ売っているのではなく、会社の要望（ニーズ）に応じて製品を製造する（受注生産）ということです。顧客の細かい要望や希望に応じて、行き届いた設計と性能を兼ね備えた工作機械を作ることが、ホーコスの強味だと思いました。
- 中国やドイツ、タイなど工作機械の輸出先によって、発電機を変えたり、国によって規則が違うので細かいところを調整したり、海外に物を売るためには工夫しなければいけないところがたくさんあって、国内向けと同じようにはいかないのだと感じた。「グローバル化」とか「海外進出が……」とか言っているけれど、グローバル化や海外進出のメリットだけでなく、デメリットや大変なところもきちんと認識しておかなければならないと思いました。
- ホーコスに行って工場見学をすると、環境への配慮について非常に意識されているなと思いました。自社の製品には、工作機械に集塵機をつけて、油のミストなどを外へ出さないことや、工場に太陽光パネルをつけてエネルギーを無駄にしない姿に驚きました。また、工作機械では、注文は0.001mmまで要求されているが、実際に製造するときには0.0001mm単位に機械が動くようにしていると聞いて、ホーコスの製品が売れる理由がわかった気がしました。しかし、熱心に質問しているとマニアックなところまで教えていただいたのですが、最後はよくわかりませんでした。相手が求める以上のことをすると相手も喜ぶというのは、商売でも同じことだとわかった体験グローバルでした。
- 昔、工場周辺に住む方々から油のニオイやほこりなどについて、ホーコスに苦情があてられたということお聞きしました。ホーコスが環境への配慮のために力を入れる理由のひとつに、「地域の方々の信頼を得る」というものがあるのではないかと感じました。
- ホーコスは機械を生産し、販売する企業ではなく、客側からの依頼を受け機械を生産する企業だから利益を伸ばすのは難しいのではないかと感じていました。今回の訪問でホーコスは効率の良い生産活動に力を入れており、その効率性こそが利益の伸びに関係してくるということをも学びました。