

VOICE

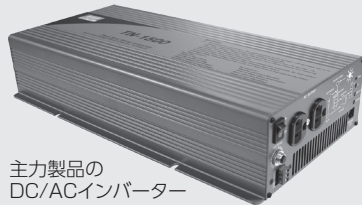
資材部会ビジネスネットワーク

STAGE 83

次世代独立型電源市場No.1を目指す

(株)Earth Power

(株)Earth Powerは2014年に設立した若い会社である。台湾製のDC/ACインバーターや充電器等のバツ



主力製品のDC/ACインバーター

テリー関連機器とシステムの販売を主な業務とし、中継車両や消防車、僻地での計測器等、公共の電力から離れた場所でも電気機器が使えるシステムを提案している。

広告やホームページに頼らず、取引先・お客様との対面取引を重視し、時代と逆行する営業マンを自負する佐々木社長は、自ら惚れ込んだ製品を販売するため、20年以上勤めた会社を退職して、起業した。

同社が提供するシステムは、電源メーカーとして世界第5位の売上規模を誇る台湾のMeanwell(ミンウェル)社の製品である。日本国内仕様に独自にカスタム設計しており、この製品の販売権は(株)EarthPowerが独占している。

日本の安定した電気供給と異なり、海外では公共の電源供給が不安定な地域が多いため、蓄電システムのニーズが広く、数千種類の製品が存在する。

創業したばかりの小さな会社が、世界第5位の電源メーカーと取引できたのは奇跡的なことでもある。何度も台湾に通いつめ、取引の要請をしては毎回断られていた。しかし、人間関係を大切にしている佐々木社長を信頼し、台湾にもコネクションを持つ協力者が同行してくれたことで、ようやく代理店として認められることができたのだ。

設立1年目の大失敗

ついに取引開始となるが、海外メーカーとの取引では1回で1千万単位の発注が求められるのが当たり前で、それが出来なければ代理店の資格を保つことが困難となる。



佐々木 順也 代表取締役

会社の命運を賭け、約2,500万円規模のDC/ACインバーターの発注をするが、これが大誤算となってしまう。

事前にミンウェルの製品を調査し、日本での使い勝手を試していたはずが、サンプルを提供していた国内の顧客から耳を疑う報告が入る。この仕様では日本国内には合わないというのだ。入力電圧と制御リモート機能の一部が日本の一般的な機器と合わないため「使えない」という。

仕入れた製品を出荷できなければ資金繰りは瞬間に行き詰る。ソフトウェアによる対策が考えられるが、その資金の目途すら立たない。資金繰りに奔走する日々が続く。

打開策が見つからない中、取引先の紹介で、ある蓄電池メーカーが全数を買って取ってくれるとの連絡が入る。

ここでも築き上げてきた人脈によって、危機を乗り越えることができた。この時、すでに設立して2年半が過ぎ、銀行の再融資も通らず、まさにギリギリの状態であった。

商品力+提案力で世界第2位の成績

日本の仕様に合致した製品で仕切り直し、商品力と提案力を組み合わせ、売上は順調に右肩上がりに推移した。

同社が販売する機器の主要部品は必ずミンウェル製品で構成しているので、お客様に提供する製品についてすべて理解できている。トラブル時に自社で原因の解析ができることも大きな商品力であり信頼を得ているという。

ミンウェルの代理店は世界に200社以上あるが、第4期目にインバーターの販売数で世界第2位の成績を挙げた。

部品販売だけではなく、取引先からも配電盤・制御盤のユニット制作の仕事の依頼も入ってくるようになった。同じ大田区内の町工場と協力し、監視カメラや水位計等のIoTに対応した製品も開発中

で、今後も拡大するであろう独立型電源市場に向けて着々と準備している。



1600Wを誇る大容量充電器

(株)Earth Power 代表取締役 佐々木 順也

次世代の独立型電源システム並びに電源市場No.1を目指す企業です。

【本社】〒146-0094 東京都大田区東矢口3-26-7
STAGE EAST 102 Tel : 03-6424-5005
https://www.incom.co.jp/s_00644144_index.html



私たちは資材部会を専門分野ごとにグループ分けを行い、3分科会13グループからなる「ビジネスネットワーク」を設置しております。この「ビジネスネットワーク」は会員の強い連携と結束を実現し、架装メーカーに対して、積極的な協力体制を目指しています。

「VOICE」では、部会会員会社の紹介や製品が開発されるまでのエピソード等を紹介していきます。

パイル織物製造の技術を守る使命

日本シール(株)は創業95年の歴史を誇り、大阪市住之江区を拠点に、バス、鉄道内装品でのパイル織物を始め、産業資材製品を製造している。1922年の創業当時は織物産業が花形時代であり、高級感あふれるパイル織物は毛が抜けにくく丈夫で長持ちするため人気が高かった。あざらしの毛並のような美しさから、別名シール織物(SEAL:あざらし)とも呼ばれ、社名の由来にもなっている。

大ヒット商品の誕生から新規事業へ進出

同社は誰もが知っているヒット商品「エチケット®ブラシ」を誕生させた会社である。1959年、無数のパイルを傾斜させ、布地の汚れを拭き取るパイルブラシを独自に開発し、洋服用ブラシとして販売したところ、製造が追いつかないほどの大ヒット商品となり、新しい事業を牽引していく製品となった。

ヒットの騒動は5年ほどで落ち着くが、エチケット®ブラシの特性を活か



洋服ブラシの製品群

し、清掃用品分野へと進出。国内家電メーカー向けに掃除機のクリーナーヘッド部やエアコンの内部清掃ブラシ等へ展開、海外メーカーからの引き合いも増え、パイルブラシの売上高比率は60%へと成長、経営を支えている。

防汚加工モケット

パイル織物の一種であるモケットは肌触りが滑らかで、かつ丈夫で長持ちするため、長期間に亘る使用での耐久性が求められる鉄道車両やバスの座席の表地等に広く採用されている。

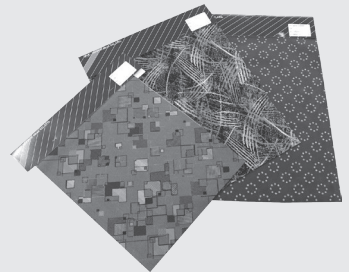
プリント生地と比較して、立体的な光沢で高級感のあるパイル織物は国内のバス・鉄道会社で人気が高い。しかし、高



南 良明
車輻業務部 部長待遇

岡 茂
取締役社長

日本シール(株)



意匠を凝らしたパイル織物を作り上げるには優れた技術が必要

価なため、新興国では、未だそこまでの需要はなく、輸出を増やすしていくことは難しいのが現状である。

国内ユーザー向けには、意匠や後加工で付加価値を高めて応えている。

特に同社の撥水技術は、様々な液体をはじく強い撥水力を持ち、洗浄を30回繰り返しても、撥水性能が変わらない。モケット自体の高い耐久性と合わせ、良質な製品であるが、寿命サイクルが15年以上と長いため、出荷を増やしたい同社としては痛し痒しともなっている。

国内繊維産業を守る

優れた技術を有していても、繊維産業の衰退は止まらない。新興国の経済成長によって染料価格は高騰、原糸メーカーは産業用繊維から撤退し、糸の価格も上昇している。

パイル織物の日本一の産地は和歌山県橋本市であるが、業者数はピーク時の1/5以下に減少している。職人の高齢化による自主廃業も多い。織物作りは、撚糸、ヒートセット、染色、織り、と工程毎に分業化しており、各業者に仕事を発注していかなないと技術が消滅する可能性が高い。

半世紀近く前の旺盛な需要に対応していた大型織機をメンテナンスしながら使い続けている工場では、ある程度のボリュームを生産しないと利益を出すことが難しい。しかし少量多品種が求められる現代のニーズに応える努力も続けていかなければならない。

技術と製法を守り、ユーザーに提供していくために、同社は一貫生産できる新工場の建設を進めている。廃業する関係業者の後継者を雇用し、技術の承継を図っていく。外注時よりも固定費がかさむことになるが、今、手を打たなければ技術が消えてしまうかもしれない。創業100年を間近に控えるパイル織物メーカーとしての英断が下された。

日本シール(株) 取締役社長 岡 茂

—良心プラス知恵— 人のココロを紡ぎます。

【本社】〒559-0025 大阪市住之江区平林南1-3-65

Tel : 06-6682-4161

<https://www.nipponseal.co.jp/>



VOICE

資材部会ビジネスネットワーク

STAGE 84

トラック部材のスペシャリスト

広島ボデーパーツ(株)

広島ボデーパーツ(株)は、1972年創業のトラック部材専門の商社である。創業以来、広島地区のディーラー、修理工場、ボデーメーカー等に部品を供給し続けている。ボルト1本の注文にもきめ細やかに対応し、地場の信頼を得ている。BtoBだけではなく、「あぶらや」の名称でトラック用品の専門店を広島県竹原市で運営している。

「あぶらや」の開店当時は、映画「トラック野郎」シリーズがヒット中で、トラック部材を扱う専門店がまだ全国に数軒しかなかったため、派手なデコレーショントラックで賑わっていたという。現在は外装の需要は減り、カーテンやハンドルカバー等の運転席の快適な空間作りやドライバーの趣向に沿った内装関係の商品が主力となっている。ユーザーが直接来店するので、人気商品のトレンドを探るアンテナショップの役割も担っている。



トラック用品専門店の「あぶらや」

1980年、現川崎社長が高校1年生の時、現在の本社がある広島商工センターに移転する直前、創業者である父が交通事故により突然他界。その後を次いで母親が社長として奮闘している間、川崎社長は、創業時から取引のある日本ボデーパーツ工業(株)で9年間の現場経験を積み、1998年に社長に就任した。

トラックパーツとともに歩む

創業当時のトラックは、木製の平台が主流であったので、商材もアオリ板を取り付ける長蝶番や木箱のツール



築地 郁夫 執行役員 統括部長
川崎 護 代表取締役
江口 幸将 執行役員 業務部長

ボックスが主流であった。アルミ材の普及とともに、多くの部品加工メーカーが金属製トラック部材を開発し、広島において顧客の信頼を得ていた同社には金属メーカーや部品メーカーの新製品の取扱い依頼が増えていった。現在でもアルミ部材は主力製品となっている。

広島にはボデーメーカーが数多く存在しており、100～200台のトラックを所有している物流関連企業も多く、トラック部材の需要が旺盛である。2017年には近所に倉庫を増築し、冷凍車の部材の保管場所として確保した。

3,000点に及ぶ在庫を管理するために、営業部隊が毎日ボデーメーカーを訪問する。生産状況を確認し、在庫を余らせず、かつ足りなくならないように需要予測を立てなければならない。顧客の情報を把握するためには、強い信頼関係の構築が大切である。広島市内では、異業種間の交流も大変盛んであり、良くも悪くも評判が広まりやすい。50年近くに亘り、この地で信頼を得てきた同社の強みは、人とのつながりにあるといえるであろう。

2008年にはISO14001を取得し、ただの「部品屋」ではなく、環境も意識する企業として自社を再定義し、従業員の意識改革と取引先の更なる信頼向上を図っている。

世代交代とスマート化の波

トラック部材もデジタル化が進んできている。ユーザーの要望で燃料タンクを交換したくとも、完成車の燃料タンクが電子制御化されている場合は交換が出来ない。また、仕入れ先は国内メーカーであるが、多くの企業でも「世代交代」とともに「人間関係」もスマートになり、従来よりも、人との繋がりが希薄になりつつある。

一方で、代替わりで苦慮している仕入先も増えている。優れた技術を持つ地場産業を守るためにも、そういった鉄工所、加工場への人的・経済的支援が業界全体での取り組みであるとして、取引先各社と連携しながら対策を練っている。得意とする「人とのつながり」で、地域経済を支えていく。

広島ボデーパーツ(株) 代表取締役 川崎 護

ニーズに応える商品提供。社会に貢献できる人づくり。

【本社】〒733-0833 広島市西区商工センター6-4-6

Tel : 082-278-2678

<http://www.aburaya.net>



私たちは資材部会を専門分野ごとにグループ分けを行い、3分科会13グループからなる「ビジネスネットワーク」を設置しております。この「ビジネスネットワーク」は会員の強い連携と結束を実現し、架装メーカーに対して、積極的な協力体制を目指しています。

「VOICE」では、部会会員会社の紹介や製品が開発されるまでのエピソード等を紹介していきます。

進化を続ける収納式可動バンパー

(有)平成自動車

大のクルマ好きの堀内社長は、整備工場で働きはじめてから、常に現場の第一線に立っていた、生粋のメカニックである。

1982年に勤め先で発生した労働問題を機に、同僚たちと独立を決意。労働紛争や独立の準備に7年を費やし、1988年に39歳で運送会社の片隅を借りて、自動車整備を専門とする(有)堀内整備を起業した。当初は下請け仕事ばかりであったが、技術に定評があったので、堀内社長にはユーザーからの指名が多く、顧客が増えていった。

翌1989年、元号が平成に変わるとともに社名を(有)平成自動車に変更し、下請け仕事から脱却し、真の独立開業を実現した。仕事と従業員は順調に増え、自社工場を立ち上げ、敷地も拡大していった。

収納式可動バンパーの開発

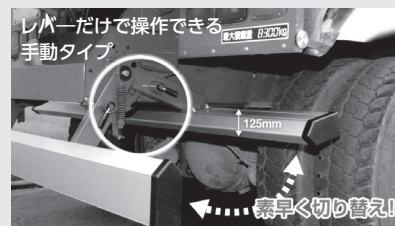
1990年代には、アスファルトフィニッシャーに資材を投入する際に、バンパーが干渉してしまい、取り外して、そのまま走行してしまうダンプ車の違法バンパーが社会的な問題となっていた。取り外した状態で走行したダンプ車に乗用車が追突し、潜り込んでしまう死亡事故が発生したこと等で取締りが厳しく強化された。

堀内社長は、この問題を解決するために、収納式可動バンパーの開発を決意。CADをまだ導入していない時代、木製モックアップで、折りたたみの構造や素材、取付方法を試行錯誤し、作っては壊すを繰り返した。およそ2年の歳月を経て試作品を完成。バンパー使用時の強度測定もクリアし、2001年に国土交通省の認可を受けた第1号を製品として販売した。

収納時にボルト4本で固定しなくてはならないこと等の手間がかかる上に、車検に強度計算書の提出が必要のためユーザーからの発注は少なかったが、固定ボルトの本数

を減らし、さらにピンを差し込んで固定する、不要な補強を省いた構造で強度を維持して軽量化を図る等、製品の改良を続けていった。

2006年にはJABIAの認定を取得し、JABIAリベット(現在は廃止)対応製品とした。ボルトやピンを使わずにレバー操作だけで簡単に収納・展開ができる



製品を開発し、利便性が向上し販売数は増加していった。

現行モデルは、4t、8t、10tに対応し、突入防止装置での装置型式指定(Eマーク)も取得している。新車だけでなく登録済み車両にもボルトオンで取り付けることができるので、日本全国に特約店を展開し、北海道～沖縄までをカバーし、累計7,000台超を出荷している。

電動タイプ収納式可動バンパーの開発

「車から降りずに収納できないか?」。ダンプ車から降りることが困難な現場もあり、ユーザーからの要望も強かった。以前から電動タイプの構想は温めていた。油圧制御による収納を実現するためには、シンプルかつバンパーとしての強度を保つ構造を設計しなくてはならない。

200度を超える回転角を1本の油圧シリンダーで動かすリンク構造の設計が難関であった。月間



600台超の整備の仕事を抱える中、業務を調整して開発が続けられた。社内をはじめ、協力会社からも多くのアイデアを得て、ワイヤレスリモコンとアラーム機能で、運転席からの遠隔操作を実現、さらに故障時には手で操作できるシステムも搭載した。完成までに5～6年を要した電動タイプは、2018年6月にEマークを取得し、ユーザーに満足してもらえる製品として完成した。



伴 隆之
工場長

堀内 秀一
代表取締役

天野 秀昭
製品管理係長

(有)平成自動車 代表取締役 堀内 秀一
技術と心で幸せづくり お客様と車の「不」を解消
【本社】〒554-0033 大阪市此花区北港2-4-80
Tel: 06-6466-3001 <http://www.jidosya.co.jp/>



VOICE

資材部会ビジネスネットワーク

STAGE 85

トラック向けEVAシートの先発メーカー

新和ゴム工業(株)

新和ゴム工業(株)は、バス・トラック車体用のゴム・スポンジ製品等を製造・販売、トラックのマッドガード(泥除け)に使われるEVA(エチレンビニール樹脂)を主力商品としている。創業は1959年で、本年創業60周年を迎えた。

10年におよぶ苦しい経営

1963年に、それまで経営を一任されていた先代社長の出川久雄氏が創業者より事業を譲り受けた。現社長の出



荷台等に使用されるゴム製品群。
緩衝や防振等、幅広く使われている

川紀久氏は、1966年に先代の久雄氏が脳梗塞で突然倒れてしまったため、大学に通いながら母とともに経営を支え、1969年に大学を卒業と同時に社長に就任。それまで工学とは縁がなかった出川社長は工場長の後をついて現場仕事を学んでいった。下請けの製造が追いつかない時には、終業後に下請け工場に出向き、現場でゴム製造作業を深夜まで手伝って、経営を支えてきた。

オイルショックの影響で社会の景気が悪かった1976年に、取引先の倒産で3,000万円の不渡りを受けてしまう。当時、月の売上が1,000万円の新和ゴム工業(株)にとって、連鎖倒産も考えられる状況であった。出川社長は直近3年間の決算書を携え、仕入先各社へ出向き、経営状況を丁寧に説明し、取引継続の依頼をして回った。信頼関係を培ってきた信用金庫から迅速な制度融資を受けることもでき、倒産の危機を免れることができた。

その後もオイルショックの影響で10年以上苦しい経営が続いた。社長就任以来、初めての黒字を経験できたのは1985年であったという。

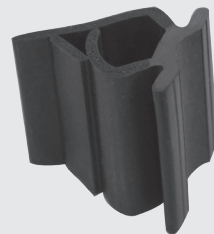


出川 紀久
取締役社長

出川 美英
取締役副社長

押し出しスポンジ“ネオロン”

時代が平ボデーからアルミバンやウイング車へと移り変わり、車体に使われるゴム・スポンジ部品の使用率が10倍に急上昇。長年培ってきた押し出し成型技術によって、使用する用途・部位に応じた製品作りで、ボデーメーカーの多様なニーズに応えてきた。



複雑な断面を高度な技術で押し出して製造されるウェザーstriップ

押し出しスポンジ“ネオロン”は、ウイング車のアオリとウイングの隙間を埋めるウェザーstriップに用いられ、ソリッドゴムの強度と高弾性をベースに、スポンジ特有の柔軟性・シール性を併せ持つ自慢の製品だ。車体に接する面に小さな突起をつける工夫で摩擦抵抗を減らし、スムーズに取り付けができる作業性も好評を博している。

主力製品EVAマッドガード

EVAシートは、高い柔軟性と弾塑性、優れた熱可塑性を持つ合成樹脂で、マッドガードに最適な素材である。量産型4トラック



多くのトラックで使用されているEVAマッドガード

のことが決まった時、ボデーメーカーの強い支持で新和ゴム工業(株)がトラック向けのEVAシートの開発を受け持つこととなった。試行錯誤を経て、性能と価格面の要求を満たすEVAシートの開発に成功し、同社は、今もトラック向けEVAマッドガードのトップメーカーとなっている。

原材料価格の高騰

同社の最近の悩みの種は、安定していた原材料価格が、ここ1年ほどで高騰してきたことである。同社は湾岸戦争時の原材料高でも、製品の値上げをせず、売上が上がっても利益をマイナスの状況で対応してきた。昨今の不穏な中東情勢もあり、原材料価格の動向には常に気を配り続けている。

新和ゴム工業(株) 取締役社長 出川 紀久

トラックボデーパーツを見つめ続けて60年。技術の先へ。研究開発を追い求め続けます。

【本社】〒144-0031 東京都大田区東蒲田2-16-10

Tel : 03-3736-1061 <http://www2.gol.com/users/ip0505170687/>



私たちは資材部会を専門分野ごとにグループ分けを行い、3分科会13グループからなる「ビジネスネットワーク」を設置しております。この「ビジネスネットワーク」は会員の強い連携と結束を実現し、架装メーカーに対して、積極的な協力体制を目指しています。

「VOICE」では、部会会員会社の紹介や製品が開発されるまでのエピソード等を紹介していきます。

仕上がりの品質と施工スピードにこだわる

(株)ゆう

(株)ゆうは、東京都世田谷区に本社を構え、マーケティングフィルムを駆使した交通広告、屋内外広告の制作を行う会社である。1985年7月、二子玉川にて創業した(株)クリエイティブ和光を前身とし、1989年、現在地へ移転するとともに(株)ゆうに社名変更した。

社名の由来は「for You」。お客様のためにがんばる企業として、打ち合わせから現地調査・デザイン・制作・施工・アフターケアまで、一貫して自社でおこなう「自社トータルシステム」を採用し、高品質な製品を短納期で提供している。

マーケティングフィルムのパイオニア

創業当初から、資材メーカーである3M(現スリーエム ジャパン(株))と協力し、車両にマーケティングフィルムを貼る技術を磨き上げ、全国の工場と施工会社へ技術指導を行ってきた。同社で技術を学んだ職人たちの独立を応援し、全国に協力工場、施工協力会社のネットワークを広げている。

マーケティングフィルムはきれいに貼れるのが当たり前と思われがちであるが、車種ごとに形状が異なり、多くの三次曲面で構成される車両に、平面のシートを「美しく」「速く」貼る技を身に付けるには5年以上の経験が必要である。

屋外看板等も手がけてはいるが、バブル期のCI※ブームで、車両に会社ロゴマークを表記する企業が増加し、高い技術力を持つ(株)ゆうに自然と車両関係の依頼が増え、車両マーケティングに特化していった。※CI: Corporate Identity

2000年には東京都でラッピングバスが解禁し、一気に需要が増える。当時はまだ巨大なバスにマーケティングフィルムを貼ることができる技術を持つ会社が少なく、全国で指導してきた腕の良い職人を集めて、(株)ゆうが都内路線バスのラッピングの8割ほどを手掛けた。

スピードと品質

短期間で施工が完了することもマーケティングの特長である。(株)ゆうでは、他の業者が2日かかっていた仕事を1日でこなすことができる。

10tを超える大きなコルゲート(波板)ウイング車になると、腕の良い職人を多く集めなければならない。コルゲート板に貼るフィルムは縦方向に長めに出力されるため、短い作業時間で絵柄を合わせるには、フィルムの引っ張り方や曲げ方を熟知した職人技と、スムーズな進捗管理も大切だ。限られた時間の中で外せるパーツは可能な限り外して施工を行うことで、仕上がりはさらに美しくなる。

ただ貼るだけではなく、企画力・提案力とともに、優れた技術力・施工能力を備えていることが同社の強みである。

人々の注目を

浴びる大手飲料メーカーの配送用車両等に

求められる「品質重視」のマーケティング制

作は広告代理店からも注

目を集め、直接指名で依頼を受けている。

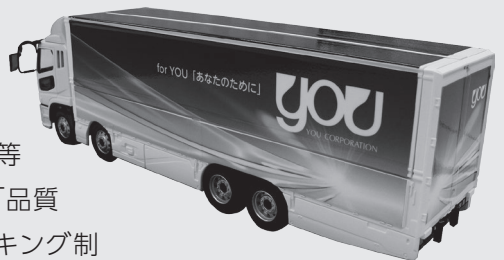
需要の減少と人材の確保

クオリティにこだわった職人のネットワークを全国に持っているのが(株)ゆうの強みである。最近では共同配送が増加し、社名やロゴを表記しない車両も多く、全体の需要は減少傾向にあるのが業界の現状といえる。

このような厳しい環境の中で、マーケティングフィルムのパイオニアとして、培ってきた優れた技術力・施工能力を維持し、これからも顧客に満足を提供し続けていくための企業努力が続けられていく。



デモカーのボンネットやバンパーは全面マーケティングフィルム加工されている



大型車の全面マーケティングフィルム施工のイメージ(模型)



浅田 光生
専務取締役



西村 翔士
代表取締役

(株)ゆう 代表取締役 西村 翔士

「お客様と共に栄える～for YOU～」・You Qualityの徹底
・Originalityの追求・Useful Companyであり続けること

【本社】〒154-0014 東京都世田谷区新町2-2-9

Tel: 03-3706-6921 <https://youcorp.co.jp/>



VOICE

資材部会ビジネスネットワーク

STAGE 86

「流通のプロ」が加工サービスを提供

阪和興業(株)

阪和興業(株)は独立系の鉄鋼商社として、1947年に設立。2018年度には売上高2兆円超を誇る東証1部上場企業である。鉄鋼・アルミを軸に顧客のニーズに応える経営スタイルで取扱い商材を増やしていき、金属原料、非鉄金属、食品、石油化成品、木材、産業機械等、数多くの商材を取り扱っている。

木材事業は、輸入木材でトップシェアを誇り、国産の丸木材の海外輸出も行っている。石油・化成品事業では、生活に密着した日用品を多く取り扱っている。食品事業ではサケやアジ、エビ、カニ等、食卓に上がる身近な水産物の輸入品目で高いシェアを持っている。

その他、スクラップや廃棄プラスチックのリサイクル事業等の多くの異業種事業を行っているが、事業ごとに縦割りせず、横の連携を活かして「流通のプロ」としてユーザーニーズに能動的に対応している商社である。

鉄鋼商社は鉄鋼メーカーが製造した材料を販売して利益を追求すれば良いという業界の中で、常にユーザーの声に耳を傾け、要望に応える顧客第一主義を貫いてきた。いわば「ユーザー系商社」である。

営業マンのフットワークは軽快で、常に新規開拓に動いている。大手企業に限らず、地域の町工場にも積極的に出向き、少量からの販売にも力を入れている。営業マン一人ひとりが数多くの担当会社を持ち、顧客情報も共有し、ネットワーク+チームワークで、顧客第一主義を実現している。

北関東スチールセンター(北関東支店)

数年前から加工業者不足の声が、鉄鋼材料を扱っている営業マンたちの耳に度々聞こえてくるようになる。

メーカーが長年発注していた協力会社が人手不足・後継者不足で廃業してしまう事案が増えているのだ。代替りの加工業者を全く知らないという大手メーカーも多く、新しい発注先を探すことに困っていたのだ。

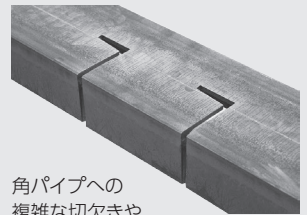


北関東支店 営業第二課 山本 一馬

日頃の新規開拓によって多くの町工場の情報を持つ同社では、最適な設備を備えている他の顧客の工場に加工を依頼することで、解決してきた。同様の案件が増えてきた状況を分析し、人手不足の慢性化で“加工は外注して組立に集中したい”というニーズを確信。全社的にも顧客のニーズに応えるべく「そこか(即納・小口・加工)」戦略を展開する同社は、2017年に北関東スチールセンターを開業、最新の加工設備を導入して、自社で加工販売する挑戦を開始した。

3Dレーザー加工機「FABRI GEAR 400Ⅲ」の導入

工場開設とともに導入されたのが、角パイプの丸穴・切欠き・角穴加工のような複数工程を1工程で実現できる3Dレーザー加工機だ。高いコストの設備となるが、魅力的な加工サービスを提供するために導入を決断した。実際に利用顧客からも好評で、今夏に2台目(別機種)を導入し、加工能力を更に向上させている。



角パイプへの複雑な切欠きや穴空け加工が1工程で可能

しかし、加工技術とは優れた設備を導入すれば、良い仕事が出来るというものではないことも痛感している。設備があってもスキルの高い人材が足りないというジレンマを抱え、ともすれば顧客第一主義を忘れ、設備のために仕事を取ってくるというスタイルに陥る可能性も否めない。



ユーザーの本当のニーズや課題を深掘りした上で、この設備を顧客のためにどう活かせるかを考えなくてはならない。そのために営業マン一人ひとりが、現場に密着して専門的な知識を深め、加工に対する顧客のニーズを的確に掴む力を高めていく努力が続けられている。

阪和興業(株) 代表取締役社長 古川 弘成

「流通のプロ」として顧客の多様なニーズに応え、広く社会に貢献します。



【東京本社】〒104-5429 東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア
Tel: 03-3544-2171 <https://www.hanwa.co.jp/>

【北関東支店】〒372-0814 群馬県伊勢崎市田中町1059-3

Tel: 0270-27-4510 Fax: 0270-27-4550

私たちは資材部会を専門分野ごとにグループ分けを行い、3分科会13グループからなる「ビジネスネットワーク」を設置しております。この「ビジネスネットワーク」は会員の強い連携と結束を実現し、架装メーカーに対して、積極的な協力体制を目指しています。

「VOICE」では、部会会員会社の紹介や製品が開発されるまでのエピソード等を紹介していきます。

創業以来、モノづくり一筋

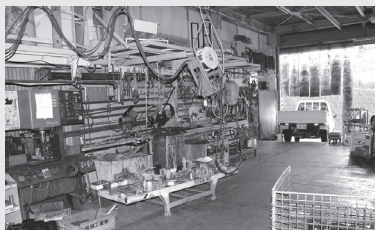
ワゴロー(株)

20歳頃から実父が経営する会社で架装関連の製造に従事していた浅沼清社長はアイデアマンでもある。1981年にトレーラのコンテナ固定装置の実用新案を取得した。

自由なモノづくりを始めるために1982年、30歳の時に父の会社を離れ、愛知県みよし市に土地を購入し、(有)ワゴロー製作所を設立、独立起業した。土地の購入で資金を使ってしまい、創業開始時は建屋を作れず、テントからのスタートで作業場は近所の工場を借りていたという。義祖父の自動車を借りて、近隣工場へ飛び込み営業をした。愛知県は工業が盛んな地域とはいえ、バネを製造する会社と取引を始めることが出来たのは創業から3か月後だった。

製造現場において働く人の作業を省力化するオリジナル機械を考案・製作するのを得意としている。「バリ取り機」「耐久試験機」「テープ巻取機」「ポカヨケ」等のユニークな専用設備の開発製造を行ってきた。現在も現役で稼働している機械も在り、定期的にメンテナンスに出向いている。

「バリ取り機」は金属バリを削る工具で、ブラウン管テレビが主流だった頃、テレビメーカーから多数の受注を得て、会社の経



日々研究開発が行われている社内の工場設備

営を支えた製品であった。「ポカヨケ」とは従業員が基板に部品を手作業で組み込んでいた量産工場において、作業が完成した基板をはめ込んで、組込漏れ(ポカ)をチェックするアナログ装置で、1990年代は需要も多かった。

自社の工場はすべて研究開発用であり、量産品は生産設備を持つ専門の外注先に委託している。今も浅沼社長は、朝の6時から7時30分まで、工場にて研究に没頭している。

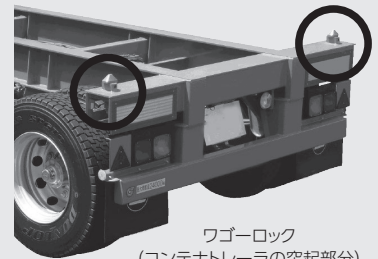


浅沼 潤
営業

浅沼 清
代表取締役

ワゴローロックの販売

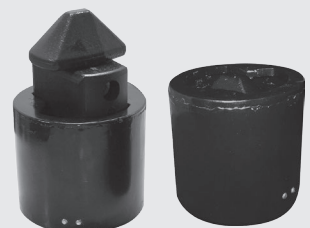
起業してから2年後の1984年「バリ取り機」の好調で、少々ゆとりが出来たので、実用新案を取得していたコンテナ固定装置「ワゴローロック」の製造・販売を開始する。



ワゴローロック
(コンテナトレーラの突起部分)

コンテナを固定するために必要な緊締金具(ツイストロック)をシャシから飛び出した状態ではなく、収納式に出来ないかという相談を受けて考案した製品である。

当時、横倒しに収納するツイストロックは存在していたが、ワゴローロックは下降収納式にすることで、もっと手軽かつ安全な操作で使うことができ



ワゴローロック「A150型」。右が収納時

る。1個あたりの重さも横倒しタイプの約半分の軽量設計で、積載重量にも貢献することができる利点もあり、ユーザーから高評価を得ている製品である。

初期型の発売から30年以上経過した現在に至るまで、幾度かの改良と複数のバリエーション製品を販売してきたが、一度も故障品を出していない堅牢な設計も自慢である。2014年には複数の貨物パレットを連結する連結式ツイストロックも開発、浅沼社長のモノづくりへの情熱は創業時と変わらず、今も健在である。

知名度の向上を目指して

小規模経営であるため、広告宣伝にはほとんど力を入れてこなかった。トレーラのユーザー間では、ワゴローロックの知名度は未だに低いままであるという。大手企業に勤めていた息子の潤氏を営業として呼び寄せ、車体工業会への加入をきっかけに知名度向上と顧客開拓に期待をかけている。

ワゴロー(株) 代表取締役 浅沼 清

誠心誠意で対応しながらお客様との信頼関係を築いてきたからこそ、今のワゴローがあります。

【本社】〒470-0207 愛知県みよし市福谷町根浦27-1134
Tel: 0561-36-0005 <http://wago-web.com/>

