



- ① プランク工程には8台の加工マシンを設備。単品・小ロット品から量産品まで幅広く対応できる
 ② 2015年7月に導入したパッファタレット付きのパンチ・レーザ複合マシンACIES-2515B(5×10'対応)。ACIESを含む3台の加工マシンは自動倉庫MARS(12段10列)とリンクしている

開発・設計から完成品まで手がける 総合板金加工企業

7年ごとに設備を入れ替え、「常に新機種・新設備」がモットー

株式会社 渡辺製作所

「総合板金加工会社」として発展

東京都八王子市に本社を置く(株)渡辺製作所。赤と黒に塗り分けられた印象的な工場建屋は、数年ごとに内壁・外壁・床面を塗り直すなど大切にメンテナンスされ、建設後十数年が経つ今でも竣工したての新工場と見まがう存在感がある。

同社は、鉄道関係の測量器メーカーに勤めていた渡辺松次郎社長が27歳のときに独立・創業した。当初は機械加工業としてスタートしたが、単価の安さから、創業の翌年には板金加工業への業態転換を図った。それ以来、開発・設計・生産という3つの技術を融合したモノづくりノウハウを研鑽し続け、習熟した技術スタッフと最新鋭の設備を武器に顧客満足度を徹底的に追求。業種を問わず、設計・プログラムから抜き、曲げ、溶接、表面処理、組立、調整、仕上げ、納品までワンストップで対応できる総合力を最大の強みとし、「総合板金加工企業」

として発展してきた。

営業力も大きな強み。渡辺社長は幅広い人脈を生かして情報を収集し、それをもとに営業活動を採配することで、三多摩地区を中心に得意先を拡大し続けている。さらに、前職時代から多くの特許製品を生み出してきた渡辺社長の独創的な発想力と実行力が、顧客との信頼関係をより強固なものにしている。

“剣山方式”で年商10億円超を堅持

「当社のビジネスは“剣山方式”。特定のお客さまの依存度が高くなりすぎないよう、細かく分散しています」と渡辺社長は語る。

現在の得意先は400社超。毎月定期的に受注する得意先も200社を超える。板金加工はすべて内製で対応しており、現場は常にオーバーフロー状態。それでも「渡辺さんなら何とかし



代表取締役の渡辺松次郎氏



東京都八王子市にある㈱渡辺製作所。赤と黒のツートーンに塗り分けられた工場建屋が印象的

てくれる」という信頼感から、仕事の依頼は引きも切らない。

2016年7月期の売上見込は約12億円。「リーマンショック後には電話がまったく鳴らない日々が3カ月間続き、売上は30%減少した」（渡辺社長）というが、それ以降は順調に回復し、年商10億円超、営業利益15%超を維持し続けている。

多種多様な板金加工に対応する第1製造部

同社は第1製造部と第2製造部に分かれ、第1製造部では板金製品の受託加工、第2製造部では自社製品やOEM製品の開発から組立・出荷・据付までを行っている。

第1製造部では、主だったところだけでも昇降機、液晶・半導体製造装置、タービン発電機、測定器、金属探知機、航空機などに用いられる板金部品やユニットの受託加工を行っている。ロットサイズは最大100個で、基本的に多品種少量生産が中心となっている。

「板金加工だけの仕事はほとんどなく、注文書1枚で完成品までつくってほしいという依頼が増えています。溶接組立を行い、キャスターやアンカーボルトまで取り付けて、お客さまは電装

品などの内容物を組み込むだけで良い状態にしてから納品するケースが増えています」。

使用材料は鉄50%、ステンレス50%、アルミがわずか。液晶・半導体製造装置や医療機器、食品機械の仕事が増えていることから、ステンレスの使用量が増加傾向にある。

納期は塗装込みで1週間～10日だが、必要があれば即日納品の特急品にも対応する。

会社情報

会社名	株式会社 渡辺製作所
代表取締役	渡辺 松次郎
住所	東京都八王子市叶谷町915-4
電話	042-625-6721
設立	1972年
従業員数	88名
事業内容	板金加工全般、OEM製品・自社製品の開発・生産
URL	http://www.kk-watanabe.jp/

主要設備

- パンチ・レーザ複合マシン：ACIES-2515B、EML-3610NT、EML-3510NT
- レーザマシン：FO-MII 3015NT+LST-3015FMI、FO-3015NT、LC-1212α III NT
- パンチングマシン：EM-2510NT+RMP-48M×2セット
- 自動倉庫：MARS（12段×10列）
- ベンディングマシン：HG-1303、HDS-2204NT、HDS-8025NT、FBDⅢ-8025NT、FMB-3613NT×3台
- 2次元CAD/CAM：AP100×5台、AP60×6台
- 曲げ加工データ作成全自動CAM：Dr.ABE_Bend
- 生産管理システム：WILL受注・出荷モジュール+M



プログラム工程。壁には渡辺社長の夫人が撮影した写真が額装して飾られている

trivia トリビア の杜

「とくし丸」のビジネスモデルはユニークです。「販売パートナー」は個人事業主として㈱とくし丸と契約し、車両を購入。「提携スーパー」が取り扱う生鮮食品や生活雑貨などの移動販売を行います。売れ残った品物は提携スーパーに引き取ってもらえ、在庫リスクはゼロ。開業資金は330万～350万円。必要経費は月5万～6万円。平均的な販売成績（日販7万～9万円）の場合の税込手取額は24万～32万円とのこと。



曲げ工程には、HG-1303 (3m対応) や4m対応のHDS-2204NTがある一方、サーボベンダー FMB-3613NT×3台も設備。大型製品から精密小物製品まで幅広く対応する

「常に新機種・新設備」がモットー

同社の安定成長を支えているのが、充実した設備群だ。

ブランク工程にはパンチ・レーザ複合マシン3台、レーザマシン3台、パンチングマシン2台の計8台を設備。このうちパンチングマシンEM-2510NT×2台と、2015年7月に導入したバッファレット付きのパンチ・レーザ複合マシンACIES-2515B (5'×10'対応) の3台は、自動倉庫MARS (12段10列) とリンクし、ロットサイズが比較的大きい量産品に対応する。一方、パンチ・レーザ複合マシンEML-3610NTとEML-3510NT、レーザマシンFO-MII 3015NT、LC-1212aⅢNTの4台は単体仕様で、単品・小ロット品を中心にフレキシブルに対応する。

曲げ工程には、ACIESと同時に導入したHG-1303 (3m対応) や4m対応のHDS-2204NTがある一方、サーボベンダーFMB-3613NT×3台も設備しており、大型製品から精密小物製品まで幅広く対応している。

「設備は7年をめぐりに更新し、常に新機種・新設備をモットーにしています。そのおかげで途切れることなく仕事をいただけている。当社は製品の綺麗さ——キズレス、バリレスといった外観品質を徹底的に追求しています。今や寸法精度は当たり

前。その点、昨年導入したACIESは、塗装をしないステンレス製品——例えば巻き寿司カッター (後述) 向けの板金部材を加工しても、裏キズレスでタップ忘れがなく、お客さまから喜ばれます」。

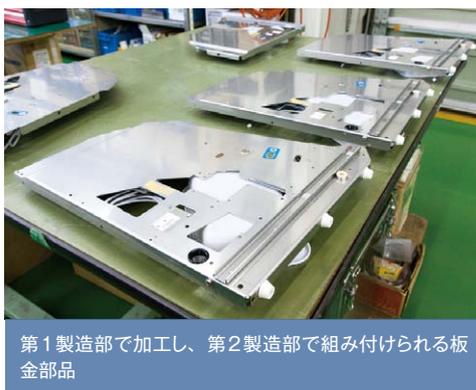
「工場内は毎日清掃し、5Sを徹底しています。工場見学にいらっしゃったお客さまは、綺麗な工場を見て『なぜこんなに綺麗なのか』と驚くとともに『製品もきっと綺麗だろう』と期待を抱いてくださいます」。

今年は東京都の「成長産業等設備投資特別支援助成事業」(補助率1/2、上限1億円)を活用し、EM×2台との入れ替えて、4'×8'対応のACIES-2515Bと、ACIESと同じ裏キズレス加工が特長のZRタレットを採用したパンチングマシンEM-ZRを導入する予定。

「これからどんどん設備を更新していかなくてはなりません。EM×2台をACIESとEM-ZRに更新した後は、FO-3015NTとLC-1212aを最新レーザマシンに、さらにその次はEML-3610NTとEML-3510NTの2台を、それまでには開発されるであろう次世代複合マシンに更新する計画です」と、渡辺社長の積極姿勢は変わらない。



溶接工程



第1製造部で加工し、第2製造部で組み付けられる板金部品



出荷待ちの製品。厚板・大型の製成品も手がける



スーパーマーケットなどに設置される水自動販売機



ビルや空港向けの分煙機



自社ブランド製品のタマネギ皮むき機「玉ジロー」

開発から完成品まで手がける第2製造部

第2製造部は第1製造部とは性格が異なり、自社製品やOEM生産品の製品開発から電装組み込み、試験まで行って、完成品で出荷する。

手がける製品は、陳列棚や冷蔵庫を標準装備した移動スーパー「とくし丸」の車体、スーパーマーケットなどに設置してある水自動販売機、ビルや空港向けの分煙機、集合住宅向けの宅配ロッカー、工業用冷却チラー、巻き寿司カッター、道路管制卓、乳児用体重計など多岐にわたる。さらに自社ブランド製品としてタマネギ皮むき機「玉ジロー」の開発・製造・販売も手がけている。

「とくし丸」は、徳島県にある(株)とくし丸が展開している首都中心部や地方の過疎地などで買物にも不自由な高齢者などをサポートすることを目的とした移動スーパー。スーパーマーケットなどの流通・小売業者に車両を販売し、ドライバーが所定のエリアで移動販売を行うというもので、昨年末にテレビ番組で取り上げられたことで認知度が高まった。

「東北地方を含む東日本向けの『とくし丸』の車体は、すべて当社が製造を請け負っています。2WD・4WD、AT・MTといった仕様を選べ、冷蔵庫と陳列棚は標準で装備していますが、オプションで冷凍庫や手洗いも付けられます」。

渡辺社長が最も期待を寄せているのが冷却チラーだ。

「スマートフォン向けの小型液晶や半導体の製造ラインで、当社が手がけている冷却チラーの採用が進んでいます。ニーズにきめ細かく対応できるのと、低コスト・高性能が強みのようなことです。お客さまによると、今後3年間は2倍近い伸びが期待できるとのこと。当社はまだ筐体の製作までしか対応できていませんが、今はお客さまの組立ラインに4人出向させ、組立・検査のノウハウを習得させています。今後1年以内に板金加工から完成品までをワンストップで行い、最終検査まで行って出荷できる体制を構築していきたい」。

分社化・工場拡張も視野

多種多様な仕事を手がけている同社だが、「本業はあくまで板金加工」（渡辺社長）と強調する。

「完成品を中心に手がける第2製造部は将来は分社化を計画しています。M&Aで取得した諏訪技研というグループ会社が休眠中なのですが、第2製造部を諏訪技研として復活させることも考えています。当然、その場合も諏訪技研向けの板金製品は当社で製造・供給することになります」。

「現在は諏訪技研の再立ち上げや、板金工場の拡張まで視野に入れて、工場用地を探しているところ。工場拡張により事業規模の拡大を模索しながら、ここ三多摩の土地で、いっそうの社会貢献を推し進めていきたいと考えています」。

バイタリティあふれる渡辺社長は71歳になった今もなお意気軒昂。「社長として10年、会長としてさらに10年は現役としてがんばっていきたい」と笑顔で語った。



集合住宅向けの宅配ロッカー