

鋼板は鋭く「切断」し、人と人の絆は大切に「つなぐ」 株式会社衣川シャーリング

従来からのシャーリング（金属切断）、溶断に加え、切板分野における時代のニーズに応えるべく、新たにレーザー切断機を備えて、薄板から厚板までの幅広い高精度加工を手掛ける株式会社衣川シャーリングの衣川吉一氏にお話を伺いました。

父親の創業したシャーリングを受け継いで

1955年に、府北部で初めてのシャーリング機を導入し、父親が福知山で創業したシャーリング業。その後現地に移った後、1967年にその父が急逝し家業を継ぎました。

事業内容は、鋼材の切断加工、販売が主なものです。シャーリングというのは金属板を必要な寸法に切り出すことです。素材の厚みや大きさでシャーリング、ガス溶断等を使い分けます。一般的には、機械加工する必要はないけれども、薄い板で精度の高いものという場合にはレーザーで切ります。

受注先は近隣の鉄工所がほとんどで、他に、量的には少ないですが、工務店、ガラス屋、飛び込みの業者や個人にも対応します。

主に鉄やステンレスを扱っています。例えば、車体、建物を作る時の材料、ネジ締め機、パチンコの釘打ち機等産業機械の部品、溝蓋、架台や箱、棚になる製品、また工事現場の防塵装置の付帯設備としての扉やイノシシの檻といったものまであります。地方の場合は注文がどうしても少量多種になる場合が多く、導入していた切断機が量産品よりそういうものに向いていて精度も高く、うまくニーズに合い、近所で便利ということもあり、バブルがはじける頃まではシャーリングだけでそそこの仕事を続けさせてもらいました。



大型シャーリング

仕事の「打開」から「展開」のツールへ

—レーザー切断機—

近年、取引先から求められる精度や納期が徐々に厳しくなっています。例えば箱一つにしても、素材を切って、溶接して、サンダーで研磨すればよかったものが、今は溶接ではダメ、折り曲げて一個ものの箱にしなさい、穴だったら、以前はガスで比較的雑にあけてもよかったものが、もっときれいな穴をあけなさい、正確な楕円の穴にしなさい、というよう



衣川 吉一 代表取締役(左)と衣川 成也 専務取締役(右)

に。レーザーがなければ絶対できません。そういうことへ対応していかなければならず、シャーリングだけのままでは必ず衰退するという危機感もあり、昨年2月に北近畿初となるドイツ製のレーザー切断機を導入したのです。導入により、加工の仕方、種類でバリエーションが増え、仕事の幅が確実に広がりました。当社がレーザー切断機を導入したと聞いて、くるようになった仕事や相談も多く、「楽な部分ができ」「コストダウンの方法が見つかった」とお客さんにも喜んでもらっています。導入していなければ、今程の仕事は当社に無いんじゃないかというくらいです。

精密な一次加工ができるのはレーザーだという発想なんです。切っただけの“まんま”の四角い板ですぐに使い物にならなくても、あるところまで加工し、できるだけ材料のレベルでやれるところまでやって、お客さんがすぐに使えるような形で提供することで、お客さんの方では本来のやるべきほかの仕事、溶接仕事だったり、仕上げ仕事、組み立て仕事、こういうところに力を注いでもらえるという狙いからです。一次加工するものは、仕事の量の比率では6~7割程度ですが、金額ベースでは8割ぐらいを占めるようになっています。



レーザー切断機

実は、バブル崩壊期の平成元年頃、一度はレーザーの導入を考えたのです。当時のレーザー切断機は開発初期で性能も今程良くなく、価格も飛びきり高かったです。ちょうどその頃長男も大手自動車メーカーに就職して一安心し、シャーリングのみで仕事ができ、あとはもうこの流れでいったらよいという気持ちでした。当社は材料屋も兼ねていたので、ある程

度仕事をかき集めることもできました。それで、その時レーザーへの設備投資はしなかったのです。この数年後には、近隣で早くにレーザーを入られた他業者が、償却等採算が合わず、辞められるのを見て、「ああ良かった。正解だった」とさえ思いました。今にして思えば、レーザー加工が普及するまでは北近畿で一步先を行っていたつもりだったのに、その時点でちょっと設備投資が遅れたことが、その後の経済情勢の変化の中で困難を強いられた要因の一つだったでしょう。今のようないざ無かったし、仕事そのものも見えていなかった時でした。

当社の強み

大きな鋼材が扱えるシャーリング切断機をしっかりとメンテナンスして使い物になるようにしているところは近隣ではあまりないと思います。また、北近畿で唯一のレーザー切断機を持つことで優位性を保とうとしています。当社のように一次加工までやっているところはありません。レーザーカットのみをされることはありません。材料屋さんではないので、当社のようにトン単位の豊富な在庫の材料は持ってはおられません。当社は大手メーカーから小さな部品を請けて、切った後穴をあけ、曲げを加えて、どんどん材料に形を付けていくことができます。レーザー導入後は、ステンレスはレーザーと相性が良いので、ステンレスの仕事の幅も広げ、仕事も増えてきています。顧客の声を丁寧にき取り、レーザー切断の技術と材料屋としての豊富な在庫で顧客の要望にこたえることができます。材料屋でかつ一次加工屋であり、材料屋としても収益を得ています。近隣の鉄工所さんが普段よく使われるもの、今日ほしい、明日ほしいと言われる材料の在庫を切らさないように準備して、注文があれば、「どうぞ」と言える形で揃えています。

都会では、「うちはこのやり方です」と言ってやっておられるところもありますが、この地ではそんな訳にはいきません。付き合いのできたお客さんと、相談しながら、お客さん毎の嗜好も丁寧な対話の中でしっかりつかまえる。逆に田舎ならではのそういう方向性を持っておかないと、都会と同じやり方では、扱う量そのものが少ないので差別化につながらないです。近隣で困っている方が駆け込めるような場として、対話を重ねるやり方で仕事を進めていきたいと思っています。

人と人のつながり、人と地域の営みを大切に

こういう景気、世界・経済情勢の中で、どちらを向いて進んでいくべきか、どのように展開していくべきかについて、ずいぶん悩ましく考えています。

昨今、数字や表現だけで仕事を前に進めていこうという企業が多くなっています。けれど私は、今までの付き合いを通じた「情」や、相手の状況を理解する「お互いさま」という互いを大切にする気持ちがなければ良い仕事はできないと信じています。それが仕事の基本だと信じています。「他人は他人、自分は知らない」式の効率優先や弱肉強食の金儲けに終始するのではない、人や地域の営みの中で、基本的に仲良く、良い仕

事をしたいと思う気持ちがなかなか通じなくなっています。時代の風潮が変わるスパンはどんどん短くなっているのも、もう一度そういう気持ちの通じる仕事でのつながりが大切にされる世の中が戻ってくると信じています。

ある地元大手機械部品メーカーは、地元の企業、昔からの付き合いを大切にする気持ちをすごく強くお持ちです。この不景気、業況悪化の中で、そういう気持ちもややもすれば見失われがちになりますが、バブル崩壊の時にも同じような状況がありました。どうしようもない経済の大きなうねりの中で、誰も如何ともし難いことですが、景気というのがそこまで影響してきます。人の気持ちまで壊してしまいます。早く景気が立ち直ってほしいと思う所以です。

地域で一緒になって生き続けるために大切にしたいこと、感じる責任感が、今後の方向性を探る時、その背景にある思いです。

特徴をどう出していくかが課題

今後の方向性として考えているのは、一次加工の精度を上げていく、広げていくこと、レーザーならではの商品、ペン立てとかキーホルダーといった小さな装飾品の製造・販売の方向、そして離してはいけないのは、地元の大きな会社の仕事を取り扱えるようにするという方向性です。

レーザーならではの商品化を実現していくには、今のままでは難しいです。工業用製品を作る機械なので、一見綺麗に見えても、レーザー切断したそのままでは一般消費者、ユーザーが使うものにはできません。まだまだ当社の中設備も必要になってきます。そこで、少し前から中小企業技術センターにも相談に乗ってもらっている「電解研磨」に試験的に取り組み始め、いかに仕上げていくかの一つの手段として模索しています。

また、仕事を取る時、「展開」まで含めて取ってくるような流れはできないか、この図面で必要なものをくれと言われたときに、それならこれだけですと言って出せるような方法もあるのではないかと考えています。当社に図面を出したら全部やってくれると言われるような、「展開」という技量が必須になりますが、仕事の可能性が広げられる一つの方法として考えています。

以前はどちらかという現状維持を続けてきたところがありました。今悩みながら、周りからヒントを得ながら必死に模索し、まずは時代の流れにしっかり追いついていきたいと思っています。

DATA

株式会社衣川シャーリング 代表取締役社長 衣川 吉一 氏

所在地	〒620-0808 福知山市字土1117-319
創業	1955年
資本金	1,000万円
従業員	12名
事業内容	レーザー切断機、シャーリングなどの機械による各種鋼材の加工、販売

【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター
企画連携課 情報・デザイン担当

TEL:075-315-9506 FAX:075-315-9497
E-mail:design@mtc.pref.kyoto.lg.jp