

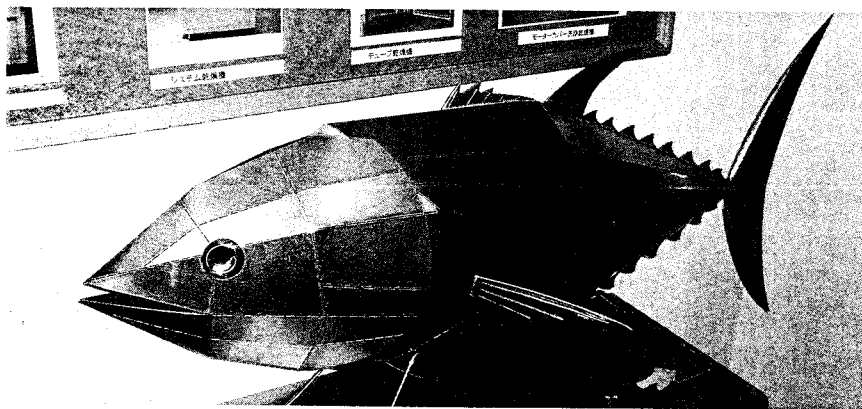
「こんなん出来んかいな?」「こんなん無いかいな?」のお声にお応えする。
TIG感覚でつかえる便利な道具、ウエルペンレーザー

株式会社ナダヨシ

☎ 092-944-4755

○有明海を臨む諫早育ち

ここ数年公共事業見直しの象徴となっているのが有明海に臨む諫早湾、昔は海苔養殖や近海漁業が盛んだった。しかし、筑後川などから運ばれる土砂が堆積し干潟を作り、それが川の排水能力を弱めて上流で河川の氾濫による水害を発生させるとの理由で、干潟を埋め立てる干拓事業が国家事業として長年にわたって行われ、水門が作られたことから、有明海の汐の流れが止まって、自然豊かな有明海が死の海になってしまうと危機感が高まってきた。特に有明海で海苔養殖を行う業者は赤潮の大量発生で養殖海苔が壊滅的な打撃を受けたことから、諫早湾の水門の是非がここ数年問題提起されている。そんな諫早で古くから砂利運搬を生業としていたが、時代の推移により業種を転換、23年前に創業した会社に船名を命名するほどに諫早に思いを寄せるのが、株式会社ナダヨシ(社長・植木次義氏、福岡県古賀市青柳194、☎092-944-4755)の植木次義社長である。



SUS材からYAGレーザー溶接で制作したマグロのモニュメント

○17歳で厨房メーカーに就職

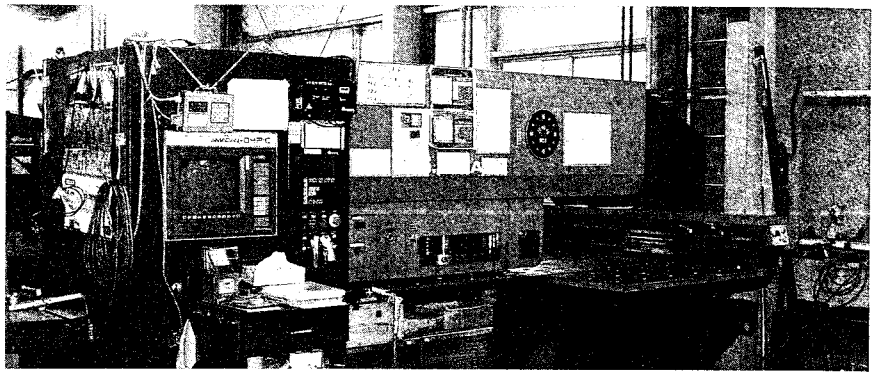
「中学を卒業すると諫早市内の職業訓練学校に通って溶接などの技術を身につけ、17歳で福岡県古賀市にあった厨房機器メーカー、富士厨房九州工場(現在は(株)フジマックの製造子会社、(株)ネオシスとして法人化)に入社しました。そこで18年にわたって厨房、特にシンク、流し台の板金加工、溶接に携わってきました。当時は、東京の本社工場のスタッフを含めても70名前後で、厨房機器としても中堅のメーカーでした。板金加工も協力工場に発注しており、実際に社内で板金加工に取り組み始めたのは私が入社した頃からで、私たちが実質的に同社板金加工の基礎を作ってきました。ところが入社して18年が経過する間に本社が埼玉に移り、その本社工場に板金工場を立ち上げるという話になって、私に埼玉工場への転勤話が出てきました。諫早を出る時の親父との約束もあり、転勤話が出た時に同社を退社して帰郷を考え会社を辞め戻りま



植木次義社長

した。ところが実家はすでに兄が家業を継承しており、今更私が帰郷しても出来る仕事はありません。それならば長年、フジマックでお世話になった板金、特にシンクなどのステンレス溶接の技術を生かした仕事を始めようと考えました。ところがフジマック退社に当っては慰留されたにも関わらず、自分のわがままを押し通したので、それまでの勤め先から仕事を戴くわけには行きません。そこで、地元の厨房業者から溶接の仕事を戴き事業を始めました。それが1981年6月のことです。幸い、フジマック時代にお世話になった機械メーカーの営業マンやサービスマンが『これから板金業を始めるのなら中古でも良いから最低限こんな設備は必要だよ』と行って、出モノの中古機械を紹介して下さいました。しかも与信能力もない私に長期割賦で設備機械を入れて下さってシャー、コーナシャー、ベンダー、溶接機と一通りの機械を整えることができるようになりました。こうして設備と人が整っていくとステンレス、アルミ、スチール、チタン等の部材加工から精密板金加工、溶接、加工一式、超音波洗浄乾燥装置一式、厨房機具、医療機器、自動車パ

ーツ、装飾品金物、その他の仕事が増えるようになり事業も拡大していきました。その結果、主にステンレス、アルミ、真鍮、スチール、チタンなどの板金、溶接加工を行う企業として地元でも次第に認知して戴けるようになりました」。植木社長は同社の生い立ちからの沿革をそのように述べている。



PEGA255

○自前の技術力を安売りしたくない

平成2年のバブル崩壊、4年前のITバブル崩壊と経済環境が次第に厳しくなる中で同社のような下請け企業には発注元から厳しい単価引き下げ要請が行われるようになってきた。しかも、同業者同士が仕事欲しさに価格を引き下げて受注する価格競争が激化することで売上利益率も低下、苦勞して積み上げてきた自社技術への評価がひどく低下してくるようになった。設備力、技術力よりもコスト競争力が全てになってしまった。独自に培ってきたノウハウを叩き売って価格を下げるため、

力を持っている企業もただの会社に成り下がって企業間格差がなくなり、価格が全てになってしまった。「何十年もかかって培ってきた技術で作って製作した製品が安く叩かれることに憤りを感じるようになり、何とか自分たちで作ったモノは自分たちで価格がつけられるようにならないものかと考えるようになりました。しかしメーカーでもない我々に自分たちで価格がつけられる仕事があるのだろうか考えると、それは他所にはない設備、技術で差別化することで、「こんな出来んかいな?」「こんな、無いかいな?」のお声にお応えするするしか方法はない。そこで、考え付いたのは私が40年間培ってきたステンレスTIG溶接に比べても、さらに低歪で高品位な溶接が出来るというYAGレーザー溶接の導入でした」。

な?」のお声にお応えするするしか方法はない。そこで、考え付いたのは私が40年間培ってきたステンレスTIG溶接に比べても、さらに低歪で高品位な溶接が出来るというYAGレーザー溶接の導入でした」。

○『ぼーっとしとらんで、ちーった動かん』

「ぼーっとしとらんで、ちーった動かん」をモットーにしてきたので直ぐにHPでYAGレーザー溶接機を製・販売する企業を検索、日本ウエルディングのウエルペンレーザーの存在を知

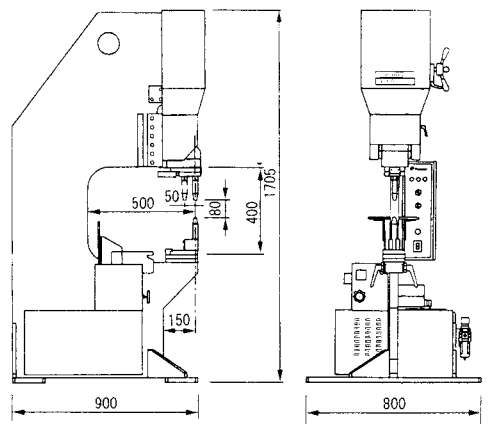
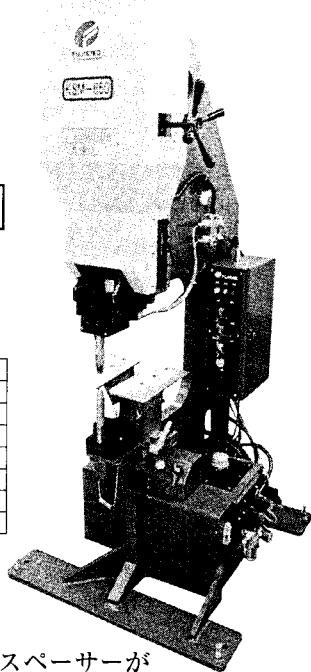
新! カシメ機 KSM-650

- 圧力調整
- 下死点調整
- バックスイング
- スピード調整

高機能+余裕の6.5トン (油圧)

安定した精度と強度が信頼される製品を生み出します。

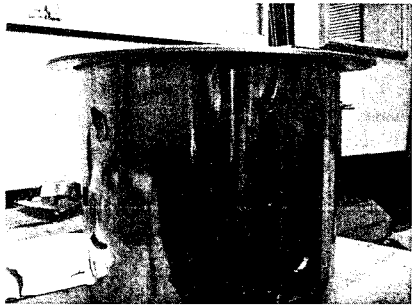
形 式	KSM-650
最大加工能力	65KN (6.5ton)
フレームギャップ	500mm
ストローク長さ	75mm
ストローク調整範囲	10mm
ポンプ電動機	3相 200V 2.2kw
常用最高油圧	21MPa (210kg/cm)
作 動 油 量	20リットル



株式会社富士機工

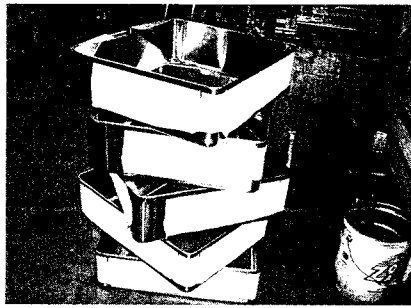
本社・工場 〒208 0023 東京都武蔵村山市伊奈平2-92-3
TEL.042(560)7671 FAX.042(560)7853
厚木営業所 〒243-0014 神奈川県厚木市旭町1-2-18
TEL.046(228)7980 FAX.046(228)7981
名古屋営業所 〒486-0826 愛知県春日井市貴船町1番地
TEL.0568(84)8413 FAX.0568(84)8443
大阪営業所 〒661-0966 兵庫県尼崎市西川2-13-3
TEL.06(6499)5151 FAX.06(6499)5380
ホームページ <http://www.fujiki-kiko.co.jp>

※市販されているナット、スタッド、スペーサーが簡単なアタッチメントの交換でご使用できます。



YAG溶接した製品。薄板と中板の溶接

りました。同社へ電話して資料を取り寄せるとともに「実機による加工実演を見ないと様子が分からない」というと、折りよく実機を載せたデモカーが熊本で実演を終えて帰路の途中だという。そこで、デモカーを翌日当社の方へ回していただき、社員全員が溶接実演をつぶさに見学しました。すると、先ずロボットを使わずにそれまでのTIG溶接の感覚で溶接が可能なハンドワーク対応のシステムでTIG溶接を長年手がけてきたベテラン社員でも直ぐに覚えられるというメリットがありました。その一方でTIG溶接に比べて歪が非常に少ないことが分かりました。ウエルディングの社員の方が実際に溶接した品物を直ぐに見ている我々の手の平に置こうとするので、最初は全員が『アッチッチ』と言って逃げ出しましたが、実際に触れてみると熱くない。これには全員が驚きました。局所入熱、局所冷却で熱影響が僅かで変化がごく一部に限られていることが分かりました。YAGレーザーでは極めて熱歪や焼けの少ない溶接ができ、TIG溶接後の歪取りや焼け取り等の二次加工はほとんど不要でした。ただし、レーザー溶接は急熱急冷のため比較的是っきりしたビード（うろこ模様）が形成されます。それを嫌う場合は研磨等の工程が必要になります。また溶接部のへこみを嫌う場合は、肉盛りが必要になりその研磨工程が増えます。YAGレーザーとTIGのそれぞれの長所を使い分けて溶接するのが理想的で、歪や焼けを出したくない部分をYAGレーザーで溶接し、TIG溶接で要所に強度を持たせることもひとつの方法で、当社には是非導入したい必需品という認識を



厨房関係の製品

持ちました。その時点で導入することを決めたのですが、実際に導入して活用されているユーザーでの活用実態を見たいと思い、改めて導入ユーザーの工場見学をウエルディングさんに依頼すると熊本県で同社製YAGレーザー溶接機を3台導入されているユーザーの見学が出来るようになり、早速その会社を訪ねました。すると入社間もない女性社員がベテラン社員顔負けでYAGを使っています。しかもスピードも速いし溶接品位も高い。やはり最初に感じたイメージは間違いないと自信を得ました。見学させていただいたユーザーの専務さんも「早く入れた方が良いですよ」とアドバイスしてくれました。それで、1月に導入して活用するようになりました」。植木社長は差別化設備としてYAGレーザー溶接機の導入を決めた。

○必需品となった YAGレーザー溶接機

「導入して実際に活用したのはまだ2ヶ月ですが既に当社にはなくてはならない設備となっています。社員一同きばっております。ステンレスはむろん、最近はチタンなどの溶接にもチャレンジするようになりました。これまでチタン溶接は九州でも施工できる認定作業者は限られていますが、当社は新日鉄さんの研修を受けて、2名の社員がチタン溶接を施工できる認定を取得しました。それによって今後は限られた作業員しか持っていない溶接施工技術とまだ導入事例が少ないYAGレーザー溶接工法を組み合わせることで、他社にはないノウハウを培い、当社で価格がつけられる単価を設定してい

たいと考えています。YAGレーザー溶接は熟練作業者にしか出来なかった低歪溶接が素人でも出来るようになるとともに、それまでTIG溶接で培ったベテラン作業者が使うことで、とんでもない溶接に活用することができるようになります。最近では0.3mmと5mmの板をYAGレーザー溶接できるところにまで熟練してきました」。植木社長はYAGレーザー溶接機導入後の効果をそのように述べている。

○様々な素材にトライ

同社事務所2階の社長室にはYAGレーザー溶接されたサンプルが各種置かれている。ステンレスやチタンを母材に施工した「マグロ」「カツオ」のモニュメント。さらには各種テーブルや筐体など、導入後にトライアルした事例はかなりの数に上っている。「元々当社はリポート品の割合が10%以下で大半が試作、単品生産です。そのためロットのある量産品は手がけていません。それだけに、TIG同様にハンドワークな溶接施工のできるウエルペンレーザーは当社にとっては都合の良い道具となっています」。植木社長はYAGレーザー溶接のもたらした恩恵をそのように述べている。

現在同社の従業員数は14名だが社員の平均年齢は比較的若い。すでに同社には学校卒業後、研磨メーカーで仕事を覚えてきた子息も入社し事業継承にも怠りがない。

「私自身はこの道40年で、最近のようなデジタル社会への対応は苦手です。息子が入社して当社ホームページの作成や中小企業大学校や発明塾といった異なったところで勉強して見聞を広めています。私自身も中小企業同友会や様々な異業種交流グループに参加して情報収集にも力を入れています。今後は当社の得意技術を生かした協業をいろいろな企業と進めて行きたい。また、『あなたのアイディア形にします』の精神で新たな分野にも挑戦していきたい。』と将来への抱負を語っている。