菊川工業 金属加工を第3の柱へ

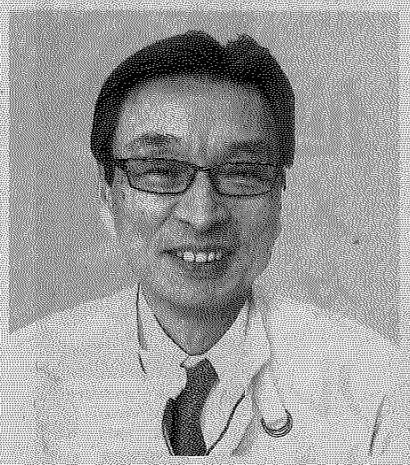
宇津野嘉彦社長に聞く

中計最終年度 利益率2桁目指す

建築物の金属製内外装工事を行う菊川工業(本社=東京都墨田区)は今春から、金属加工単体での受注を本格的に開始した。従来はオーダーメードの金属建材に特化し、設計から施工までの一括受注で対応してきたが、長年にわたり蓄積してきた技術や、東京スカイツリーの展望台、フジテレビの球体展望室といった多数の著名建築物に採用されてきた実績を生かし、建築以外を含めた幅広い分野での金属加工に乗り出す。宇津野嘉彦社長に新規事業を立ち上げた経緯や今後のビジョンなどを聞いた。

――金属加工単体での受注を始めた経緯や狙いは。

「これまで100%オーダーでやってきたが、どうしても季節要因や景気変動などで波があった。建築業界も今は活況だが、2020年以降を見据えると、ゼネコンさんも非常に危機感を持っておられる。受注の波をさざ波にしたいというのが一番の動機だった。そうした中で、われわれと同じようにオーダーメードで、ばねを製造されている東海バネ工業さんがITを活用し、小口の顧客を増やすことで売り上げを伸ばされたという事例を聞き、参考にさせていただいた。当社でも新たに『Web営業チーム』を立ち上げ、小口や新規の引き合いにも素早く対応できる体制を整えた」



――金属内外装の分野では、大手ゼネコンや設計事務所に認知され、一定の地位を確立している。金属業界や建築業界全体にどう広げていくか。

「アルミや銅などの非鉄金属やステンレスの加工を得意としているが、海外の物件にも多数携わり、現地の設計事務所と直接やり取りしているので、世界で戦えるレベルにあるとの自負はある。代表的な物件では、あるグローバルIT企業の店舗外装をこの十数年で、350店任せていただいた。手掛けている会社は世界に3社しかなく、発注部門の方から品質的には3社中トップで、日本人のきめ細かさが品質に表れているとも言われた。そういった技術の高さをアピールしていきたい。当然、鉄も加工できるが、非鉄に関しての方が競争力は高いと思う。鉄鋼業界は商社が自前で加工のネットワークを持っている。一方で非鉄業界で豊富に設備をそろえているところはまだ少ない」

――特長的な設備や技術を挙げると。

「ベンダーは9基保有しており、機械自体のスペックは最大8メートルだが、工夫によってはそれ以上の長さにも対応できる。熟練工の手によって、押出型材では不可能なデザインや3次元曲げ加工も実現する。レーザー切断機は3基あり、うち1基は最新の3次元ファイバーレーザーだ。3次元レーザー溶接機も備えている。オンリーワン設備としては、各種金属板を接合する摩擦撹拌接合装置(FSW)を持っており、メーカーでは造れない幅2500ミリを超える大板を製作できる」

――事業規模に比べると、設備の保有台数が多い印象だが。

「世界のメタルワークのお仕事を頂くためには、常にデザイナーの新しいニーズに対応していく必要がある。設備投資には毎年1億円前後をかけて、最新の設備や加工技術を導入してきた。ただ、特定の物件を手掛けるためだけに新設する時もあり、稼動率は低い。これらの設備を持て余すことなく、フル活用していきたい」

――直近の設備投資や技術開発は。

「昨年から3次元パネルの新たな成形技術の開発に挑んでいる。経済産業省のサポインの事業の補助金を受けて、産学連携で研究を進めている。コストをかけて金型を造るか、もしくは職人が手作業で叩いて曲げるしかなかった3次元パネルの製造をロボットによって自動化するもので、『ピーン成形』というショットブラストの一種を応用する。ブラスト処理は一般的にさび落としや塗装の前処理、金属表面の強化などに用いられるが、加工後に表面がR形状になる欠点があった。それを逆手にとって、パネルを3次元加工できないかと考えたのが始まりだ。3次元CADは普及が進んでおり、世界的にも3次元デザインの建築が増えると見ている。来年までには実用段階にもっていきたい」

――最後に中長期のビジョンを。

「従来の金属建材が1本目の柱だとすると、近年力を入れている輻射冷暖房システムや建材一体型太陽光発電などの『環境建材』が2本目であり、これも柱になりつつある。今年は3カ年中期計画の初年度で、金属加工単体の事業を3本目の柱に育てていく。柱の数が増えていけば、変化に対応できる強固な企業体質になる。建築業界、特に設計事務所さんには認知されているが、お付き合いしているお客さんの範囲が狭いので、それ以外ではあまり知られておらず、開拓の余地は大きい。最終年度にはメーカーとして『利益率2桁』を達成したい」

(音成 泰文)