

自動制御機器などの部分品に定評。 「おもてなしの心」で技術を磨き、 顧客満足度の高い製品をつくり続ける。

株式会社 フミワメーク

モノづくりと日本料理

「モノづくりの原点は、日本料理のおもてなしの心にあります」
(株)フミワメークの横山和身社長は、常々周囲にこう話している。

お客さまにいかにも満足していただくか。次もこの店で食べたいと思ってもらうにはどうするか。料理人は、そこにすべての情熱を注ぎ、知恵と想像力を働かす。材料の吟味はもちろん、店の雰囲気やサービスにも細心の注意を払う。日本料理の場合、味も繊細だが、このおもてなしの心も、西洋料理にはない細やかな気配りに満ちている。

「当社も、お客さまや製品に対して、そんな細やかなおもてなしの心で接したりつくったりするメーカーでありたいと思っています」

そんな思いを抱く横山社長が采配を振るうフミワメークは、金型の設計製作から試作品、量産品まで幅広く手がけエアコン(家庭用、業務用、自動車用)、自動販売機、冷蔵庫、冷凍庫、

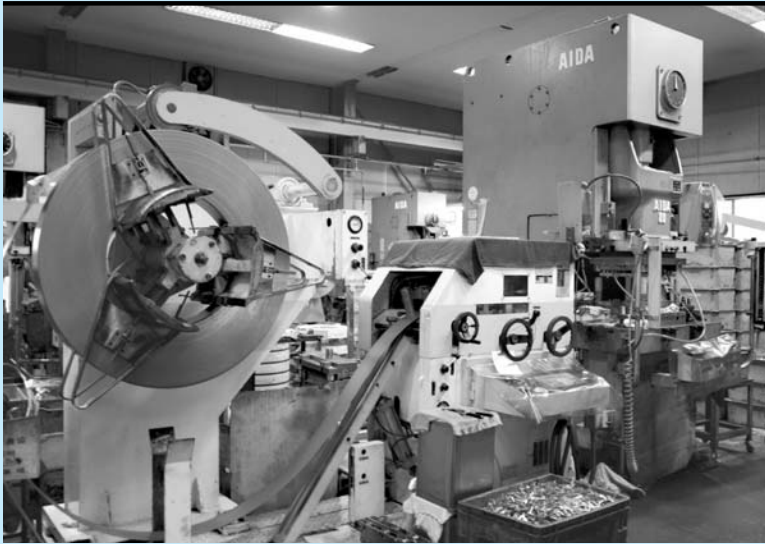
冷凍・冷蔵ショーケースなどの部分品を中心に製造している。ステンレス系の製品が多い。

売上高は約2億円(平成22年4月期)。資本金1000万円、社員数は14名だ。

主な得意先は、自動制御機器の世界的なメーカーである鷺宮製作所。



▲ダイレクトサーボフォーマNS1-150トン+レベラーフィーダLFL-300E



▲ハイフレックスプレスNC1-80トン+レバーフィーダLFL-300E



▲ダイレクトサーボフォーマNS1-150トン+レバーフィーダLFL-300E

数々の苦難を乗り越え

創業は昭和29年。福島県の旧家に生まれた横山社長の父が、傾いた実家を救うために幼い頃から丁稚奉公に出たのが金属加工業で、苦勞の末に起業したのが始まりである。

当初はホンダのバイクのマフラーなどの部品をついていたが、42年に鷺宮製作所との直接取引を開始。電磁弁などをはじめとする各種制御機器の部分品を製造するようになった。45年に法人化して社名を(株)フミワメークに改めた。

しかし、工場があった上板橋は住宅地域で騒音規制が厳しくなり、一時は廃業を決意した。社員の再就職先もすべて手当をしたうえでその旨を鷺宮製作所に伝えに行ったところ、担当課長がたまたま不在であった。「これは、続けろと神様が背中を押してくれたのかもしれない」

と考え、思い切って新しい工場を埼玉県朝霞市に建設した。48年のことである。その直後から景気が上向き、バブル状態になったが、好事魔多しで間もなくオイルショックの不況に襲われ、給与の遅配や社員の解雇を余儀なくされた。

「私が大学を中退して当社に入ったのは、昭和41年、19歳のときでした。オヤジが病気になるって跡を継ぐし

かなくなったのです。その時から今日まで、さまざまな苦難を経験してきました。それらを乗り越えて今日があると考えれば、感慨深いものがあります」(横山社長)

プレスで小さな球面に穴を開ける

同社の技術力を短い文章で説明するのは難しい。クライアントの要求する形状や精度を実現すべく、ひとつひとつの案件に真剣に向き合って研究開発してきたなかで、同社ならではの技術やノウハウを蓄積してきた。それだけに、一般的な用語を用いて「○△が得意だ」と単純に言い切ることはできないからだ。

敢えて加工例を紹介すると、たとえば写真①。これはエアコンの四方弁の部品で、冷暖房を切り替える際に流体を流す。穴を開けてから曲げると穴が変形するので曲げてから開けるのだが、上向きに曲げたところに開けるのは下向きに比べて難易度が高い。それを上下に可動しているプレス工程中に行う。そこに技術がある。

もうひとつは、写真②。直系10ミリほどの球面に、2.5ミリの穴をプレスを使って斜めに開ける。これも、カークラーや冷却機器の膨張弁として使われる部品だ。

「この加工はもうすでに他社でやっている。あなたのところでできなければ恥ずかしいよ」と言われて必



▲35トン～80トンハイフレックス精密加工ライン



▲35トン～45トンハイフレックス精密加工ライン



株式会社 フミワメーク

<http://www.fumiwa.co.jp/>

代表取締役

横山 和身 氏



会社のあらまし

▲第一工場前景

所在地 第一工場 埼玉県朝霞市膝折町3丁目1番39号
TEL 048-464-7411 FAX 048-463-9069

代表取締役 横山 和身

創業 昭和29年

社員数 14名

資本金 1000万円

売上高 約2億円(平成22年4月期)

死に取り組んだのですが、何のことはない、挑戦するのは当社が最初で、それまでどこも成功していませんでした」

これには後日談がある。数回納期に間に合わなかったことがあり、仕事を引き上げられたが、他社では不可能だということがわかって、また同社に注文がくるようになったという。

サーボ機との出会い

AIDA社のプレス機を初めて導入したのは、昭和59年。80トンの「C-1」という機種だった。

「仕事があって入れたわけではなく、先行投資でした。評判の高いAIDAのプレス機を一度使ってみたかったです。結果は、聞きしに勝るものでした。とくに剛性が高いのには驚かされました。同じ金型でショット数は倍に伸びました」

プレス機の保有台数は、現在、11台。そのうち、AIDA社製が8台を占める。最も新しいのが、平成20年に購入した150トンのサーボ機(ダイレクトサーボフォーム NS1-150トン)。ある金型のトライをした時、思うような精度が出なかった。そこでAIDA社の営業マンに相談したところ「サーボ機能がついた最新のプレス機がある。1度、試してみてもは」と薦められ、AIDAの本社に見に行った。そこで気に入って、購入したのだという。

「SPMが遅くても能力が高い。上死点が自由に変えら

れる。従来なら4つは必要だった工程数が1つですむ。プレス機もここまで進化したのか、と感心しました。今、このサーボ機を使って新製品の試作を重ねています。サーボ機だと、新しい加工法のアイデアもどんどん出てきてすぐ試せますので、楽しいですよ」

これからは、保有するプレス機を順次、サーボ機に置き換えて、全機種をサーボ仕様にしていくつもりだという。

あの会社で働きたいと言われるような会社に

横山社長には、ひとつ、夢がある。それは、フミワメークを、“あの会社で働きたい”と言われるような会社にした、ということだ。

横山氏が正式に社長に就任したのは平成8年。ちょうど、平成のバブルがはじけた頃だった。その時、思ったのだという。

「世の中には、バブルがはじけて不景気になっても忙しい会社がある。そんな会社には誇るべき技術があり、社員の質も高い。当社もいつかは、不況でもピクともしない強い会社に育てあげたい。山椒は小粒でもピリリと辛いといいますが、まさにそんな会社にするのが夢です」

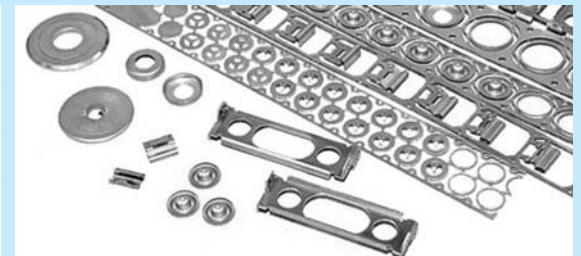
就任時に抱いたこの夢が実現するのはいつか。意外に早いのではなからうか。



▲製品例



▲製品例



▲製品例



▲製品例



▲製品例



▲製品例



▲製品例



▲製品例



▲CAD/CAM設計室



▲ワイヤーカット放電加工機



▲放電加工機/細穴放電加工機



▲操作入力フライス盤



▲タッピング機



▲精密成形平面研削盤



▲精密平面研削盤



▲タッピング自動化ライン



▲全自動洗浄機