32 平野整機工業 株式会社

「砕き太郎」の担当メンバー

工事業を柱に
自社製品の粗砕機で存在感

平成25年度 補助事業と具体的成果

■ 事業テーマ

３次元ほぐし機構による
固結袋軟化装置の開発・商品化

■ 事業概要

平野整機工業の粗砕機「砕(くだ)き太郎」は袋詰めの粉体を、袋を傷つけずにほぐす。従来は凹凸を付けたローラーで上下方向から挟み込み袋をほぐしていたが、ゴムや樹脂の場合は弾性が働き、袋の側面がほぐれなかった。顧客が袋を立ててほぐしている姿を見て、新たな開発を決意。上下だけでなく側面にもローラーを設置する仕組みに改め、側面も含め袋全体をほぐすようにした。課題を解決したことで、樹脂ペレットを取り扱うメーカーなどからの問い合わせが増えている。

袋の側面もほぐす「砕き太郎」

課題	取組	成果
●袋詰めのゴムや樹脂は袋の側面がうまくほぐれない	●上下だけでなく側面にもローラーを設置する仕組みに改める	●袋詰めのゴムや樹脂でも袋全体をほぐせるようになった

業務内容

大きく育った「砕き太郎」

平野整機工業は生産設備のメンテナンスや更新工事といった工事業が事業の柱。一方、ドラム缶をフォークリフトで吊り上げる器具や、溜まった水を転がして吸水する装置などさまざまな自社製品を手掛けてきた。創業者で先代社長の平野良一氏が数十件の特許を持つ「まちの発明家」だったことが大きい。

その中から事業の第二の柱として大きく育ったのが粗砕機「砕き太郎」だ。粉体は化学薬品、医薬品、食品の原料や樹脂ペレット、塩、砂糖、肥料、飼料など幅広く使われているが、保管する袋の中で固まるとハンマーやバットなどで叩いてほぐす大変な重労働が必要になる。

さらなる販路開拓に期待

砕き太郎を使えば固まった袋詰めの粉体を、袋を傷つけずに自動的にほぐすことができ重労働から解放される。約20年前に開発し、現在はシリーズ９種類をそろえる。これまで累計約350台を国内で販売。今や砕き太郎シリーズは売上高の約25%を占める。

ウェブサイト、展示会への出展や、口コミを通じて製品の認知度を高めてきた。展示会は10年ほど前から年に４～６回全国に出展。納入先からの口コミや展示会で得た情報は製品の改良に生かす。

「現在、国内で150件以上の問い合わせがある」と平野隆雄社長は語る。これまで取引のなかった業界からも引き合いがあり、さらなる販路の開拓が期待できる。

工場内で溶接している様子

強みとビジョン

東南アジア中心に海外販売へ

砕き太郎は国内だけでなく、海外からの問い合わせも多い。平野社長は「これから新興国のニーズも高まる」とみており、海外販売に乗り出す計画だ。複数の販売代理店と特許、メンテナンスなどの詳細を詰めており、新型コロナウイルス感染症の収束を見極めた上で早ければ来年にも販売を始める。

国・地域はベトナム、タイ、台湾、インドネシア、シンガポールなどで、まずは東南アジアが中心となる予定。将来は韓国や中国も視野にある。初年度は年10～20台程度の海外販売を目指す。

「砕き太郎」の組み立て作業

開発力・技術力・現場力を強みに

砕き太郎の納入先が工場であることから、納入を工事の受注につなげる水平展開の営業を強化。事業の柱である工事業の業績も伸ばす戦略だ。

同社の強みは顧客の要望に沿って設計できる「開発力」や、溶接技術、組立技術、機械故障への対応といった「技術力」。さらには協力会社のネットワークが広く、工事に幅広く対応できる「現場力」にある。困っている顧客の立場に立った提案ができるという基本姿勢を重視する。「信頼、信用、誠実、そして安全、安心が大事。正直に仕事をしていけば利益は後からついてくる」と平野社長は語る。

機械振興賞の受賞を記念した楯

全業務に「心を込めた仕事」を

当社は「価値ある生産設備への提案」の基本理念のもと、一つひとつのご依頼に誠心誠意お応えすることで、長い間お取引いただいております。全ての業務に対して「心を込めた仕事」をし、良い商品をお客さまに提供することを使命としております。これからも知識と技術の追求を怠ることなく、社員一同努力をしてまいります。

- ●社　名　平野整機工業 株式会社
- ●代表者　代表取締役社長　平野 隆雄
- ●住　所　〒590-0983 大阪府堺市堺区山本町2-65-15
- ●ＴＥＬ　072-228-1775　●ＦＡＸ　072-225-2362
- ●資本金　10,000千円　●従業員　19名

<<< 代表取締役社長　平野 隆雄

http://www.hiranoseiki.co.jp/

- ●主な取引先　化学系、食品系、その他製造工場
- ●主な保有設備　アルゴン溶接機、旋盤、フライス盤など
- ●主力製品　プラント類・産業用機械の設計、製作、メンテナンス

短納期　企画力　オンリーワン技術　海外対応　試作OK　連携力

REPORTER'S EYE

「千三つ」という言葉がある。確率の低さや難しさを示す言葉として広く使われている。平野社長はこの「1000分の３」を引き合いに出し、「当社はユーザーのニーズから製品を仕上げていくから分母が小さくなる。もっと確率が高い」と説明する。新製品を開発するには時間と経費がかかる。またせっかく開発しても、必ずしも売れるとは限らない。となると、特に中小企業はユーザー本位の姿勢に徹するのが重要だとあらためて思った。