

灯油を代替燃料とする建築業向けガスバーナーの
量産技術確立と低価格化の実現

榮製機株式会社

data

さかえせいき

代表者役職名・氏名
：代表取締役・塩野泰弘
設立年月日：昭和14年12月8日
住所
：〒441-0105
豊川市伊奈町
佐脇原68番地
電話
：0533-73-1190
FAX
：0533-73-1196
URL
：http://www.sakae-seiki.co.jp
E-Mail
：info@sakae-seiki.co.jp
資本金
：3240万円
業種
：各種バーナー製品の
開発・製造・販売など

プロパンガスと同等の大火力 バーナーを灯油で実現。市場投入の ための量産体制確立に挑む



「顧客の声に柔軟に対応する」と強調する塩野社長



多様なバーナーを作り続けてきた



CNC自動旋盤を導入。素材の切断と穴開けを一工程に集約することでコスト削減につなげた

バーナー市場縮小に苦戦

榮製機は、昭和12年に創業した工具用ガスバーナーの老舗メーカー。ガソリンや灯油を使う「トーチランプ」が主流の頃から携わってきた、日本のバーナー製造の草分け的存在だ。工具用ガスバーナーの用途は、以前まで水道管のロウ付けがメインだった。だが現在は工法が変わり需要が減少している一方、調理など多様な用途で使用されるようになっていく。

また、同社が工具用ガスバーナー事業のほかに柱としているのが、自動車関連向けの金型事業と、精密バイス事業だ。金型事業に取り組むうちに金型製作のための精密バイスまで手がけるようになり、こちらも事業化を果たした。特に精密バイ

ス事業では、職人の手による高精度な仕上げ作業を徹底しており、多くのユーザーに「作り込みがいい」と愛顧されている。

そんな高い技術を持つ同社だが、主力のガスバーナー事業では市場が縮小し、苦戦を強いられている。顧客が従来の金物屋や管材屋から、ホームセンターにとってかわった変化に対応できなかったのも原因だ。

ニーズ拾い新製品に挑戦

こうした中、同社が打ち出したのが、顧客のニーズに応えるモノづくりだ。これまでは一通りのラインナップをそろえ、顧客に商品を選んでもらうという、いわば「カタログ商売」だった。そうした姿勢から脱却し、より顧客の声を商品に反映すること

で生き残りを図ろうと考えた。

そこで同社はある案件に出くわす。プロパンガスの大火力バーナーを使用する顧客から、プロパンガスより安価な燃料である灯油で、同じような大火力バーナーを作れないかと打診された。同社はこれをかなえる新製品作りに挑むことにした。

問題は、灯油の火力がプロパンガスより低いことだった。また灯油は液体のままでは火をつけても燃焼しない。燃焼させるには、液体に熱を加えて気化させる必要がある。このため圧縮空気を用いて灯油をミスト状にし、気化させなくても燃焼する仕組みを作り上げた。さらに、噴射の勢いを大きくすることで、灯油でもプロパンガスと同程度の大火力を噴出することに成功した。

工程集約でコスト削減

製品を無事、顧客に納めると市場投入への検討に入った。だが同製品は市場価格に比べて高額すぎた。コストを下げるために、作り方を変えて量産体制を整える必要があった。

そこで同社は「平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金」を使い、スター精密のコンピューター数値制御（CNC）自動旋盤を導入。これにより素材の切断と穴開けを一つの工程に集約し、コスト約25%の削減見込みをつけた。その後、前述した新製品のリピート注文を受けたが、新機能の付加を希望されてコストが増加。25%削減したコストの範囲内でやりくりし、1作目と同価格で提供できた。

顧客の声に耳を傾け続ける

量産体制が整ったところで、またもや市場投入に障壁が現れた。1、2作目をオーダーした顧客との契約により、想定していた業種への販売ができなくなってしまったのだ。導入した機械は既存の商品製造ラインで力を発揮し、全事業の効率を押し上げている。

同社の挑戦の姿勢は変わらない。「強みは、顧客の声に柔軟に対応すること」と塩野泰弘社長。顧客から相談があれば、カタログ商品も用途に応じてカスタマイズする。こうした対応で信頼関係を築き、高いリピート率につなげている。丁寧に顧客の声に耳を傾ける積み重ねの末に、市場を席卷するような新製品の開発を狙う。



ベテランから若手まで技術一筋



高精度な仕上がりが強み（検査室）