

“安全で、使う人の手の延長となる工具”づくりに 改めて徹し、製品開発を機に新たな飛躍を目指す

事業内容

明治創業の老舗ソケットレンチメーカー 安全性を意識した高い技術力が強み

1897年(明治30年)に鍛冶屋として創業、長年の業歴を有する老舗ソケットレンチメーカー。生産品目は、自動車整備で使用されるソケットレンチをはじめ、ラチェットハンドルやY形レンチ、ヘキサゴンソケット、インパクトソケットなどで、FPCブランドのソケットおよびソケットレンチセットを主力にOEM、特注工具の需要にも応じている。企画・設計段階から鍛造・切削の製作まで、外注加工も一部あるが自社で一貫して請け負う体制を整えており、汎用工具から特注工具まで対応する。

販売形態は自動車整備工具を専門に取り扱う商社、工具メーカー、ホームセンターなどを経由してタイヤ販売業者、自動車整備業者などに納品されている。自動車メーカーの純正搭載指定工具に認定されている製品もあり、得意先からの評価も高い。2008年には日本工業規格・新JISマーク認証取得(ソケットレンチ類)を受けており、また工具を実際に使うエンドユーザーに対する安全への配慮は企業文化として根付いている。

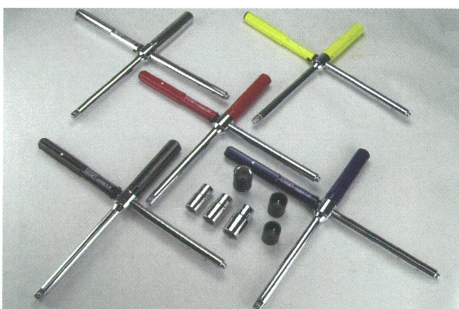
補助事業

ユーザーの利便性に着目した 十字レンチの開発

過去においては、日本社会のモータリゼーションに伴って自動車の販売台数は右肩上がりであり整備需要も旺盛であった。自動車整備に必要とされるソケットレンチ等のメーカーである同社では、売上確保にさほど苦慮しなかった。しかし、自動車の販売台数が減少し、性能の良いものが出回るようになってからは、工具の買替え需要が減ってきている。

そこで、買替え需要が起こるのをただ待つのではなく、エンドユーザーの購入傾向や実際の声に耳を傾け、現状の製品の使い勝手、課題点などを調査することにした。

ユーザーの道具の使用状況を見ると、タイヤ交換時には十字レンチが使われるのが常だが、併せてトルクレンチも使用するケースが大半である。工具の持替えなどで二度作業となるため、能率が悪いことがわかった。実際に「交互の交換が面倒!」という声も聞かれ、この十字レンチに単能型トルクレンチを内蔵させることにより、ユーザーの利便性向上を図る製品開発に着手した。



成果

製品化には成功 安全性のさらなる向上などに課題も

今回の新製品の開発にあたり、補助金などを利用することにより設備機械を導入した。開発段階では、機構部分の設計に時間を要することとなり、図面の書き直しなどに苦慮したという。一般の消費者の購買機会も増やしたいとの考えから、デザイナーをプロジェクトに参加させるなど、デザイン性の向上にも力を入れた。

こうして試作品の完成段階には達したものの、いくつかの課題もある。まずは、信頼性の確保である。同社が最も大事にしていることのひとつ、安全性をどう保証していくか。代表取締役の西川重吉氏は「ユーザーに事故が起きてからでは本末転倒。安全確保が最も大事」と語る。また製造工程において、外注加工が必要な部分もあり、量産化していく場合の生産プロセスをどう構築するかという課題も抱えている。

同社が開発に力を注いだ製品だけに、ユーザーの声も取り入れつつ改良を加えていく方針であり、販売には今しばらくの時間が必要となる。

今後の展開

同社技術の強みを活かした製品づくり 節目の創業120周年に向けて弾みをつける

新製品の開発にあたって、同社が長い業歴の中で培ってきた技術力を巧く活かすことができた。長年の技術の蓄積があったからこそ誕生した製品なのだろう。既存の得意先数社に試作品を使用してもらい、まずまずの好反応を得ている。これまで何回かに分けて作業しなければならなかった工程が、一連の動作作業で済むことに対する評価が特に高い。

ただ、前述した通り、安全性をどのように保証していくかが課題となっており、多角的な検証を重ねていく方針だ。製品ができたらずくに販売とならないところが、同社の企業文化だと言える。

リーマンショック以降、少しずつ売上は回復してきているものの、以前の水準には戻っておらず、中長期的には伸び悩む日本市場にこだわらず、商社経由での海外販売にも力を入れていく。

2017年には創業120周年を迎える。幾多の苦労に直面し、乗り越えてきた同社では、今回の新製品をひとつのきっかけとして新たな飛躍につなげたい考えだ。

補助事業によって得たもの

代表取締役 西川 重吉

今回の補助事業に取り組んで得られたものは、実際に開発した試作品とは別にいくつかありました。

自力で作成した稚拙な事業計画ではありましたが、その作成を通じて事業プランの見通しを考えることができたことが一つ。

これまでお付き合いの仕方がよく分からなかったデザイナーや公的機関の方々とやり取りする過程で、その活用法の理解が進んだことがもう一つ。

そして、私共のような小規模事業者が生きて行く道筋を、補助事業によって国や自治体が示し、支援してくれるのだと思えば、頑張っていこうという、勇気もいただきました。

今後ともこれらの経験を踏まえ、社会の役に立つ仕事をしていきたいと考えています。

フラッシュ精機 株式会社

代表取締役 西川 重吉

阪南市石田613

TEL：072-472-1081

〈資本金〉49,600千円

〈従業員〉25人

<http://www.flash-tool.co.jp/>

