



高い技術力で顧客ニーズに対応する「ローラーのスペシャリスト」

株式会社川村製作所 奈良県香芝市

樹脂製フィルムの生産設備や印刷機などに用いられる金属ローラーの製作に、高い技術力と豊富なノウハウをもつ株式会社川村製作所。

同社は、バブル崩壊やリーマンショックなど、苦しい時をとりえて社内改革を断行し、先を見据えた設備投資を重ねることで成長を続けてきた。

「ノウハウとは、失敗の積み重ねに他ならない」と語る川村社長。試行錯誤の末に体得した確かな技術と、顧客ニーズへの柔軟かつ迅速な対応で、取引先から信頼される同社は、「ローラーのスペシャリスト」として、着実に成長と発展を続けている。

会社概要



会社名：株式会社川村製作所
所在地：奈良県香芝市良福寺 103-1
電話：0745-77-7055
FAX：0745-76-8315
創業：1961（昭和36）年
設立：1994（平成6）年
代表者：代表取締役社長 川村 英亮
資本金：1,000万円
従業員：20名
事業内容：金属ローラー・ゴムローラー
等各種ローラーの製作、設計・
加工
URL：<http://www1.odn.ne.jp/kawamura-ss/>

金属ローラーの製作に卓越した技術

印刷機や搬送コンベアから、白物家電等の塗装機械、樹脂製フィルムの圧延・成型機械まで、様々な用途で使われる「ローラー」。中でも、金属ローラーの製作に強みをもつのが株式会社川村製作所である。

特に、液晶や有機EL向け光学フィルムなど高い精度が要求される分野において、豊富な加工ノウハウを持つ同社は、大手フィルムメーカーにもローラーを供給し、厚い信頼を得ている。

素材の違いや加工条件によって出来栄が大きく左右される金属加工において、品質の向上にはノウハウの蓄積が不可欠である。同社では金属に加え、C-FRP（炭素繊維強化プラスチック）など新素材の加工にも豊富な実績をもつ。素材メーカーから加工データの提供を要請されるなど、その技術力は高く評価されている。

バブル崩壊の中、社内改革を断行

社長の川村英亮^{ひですけ}氏（50歳）が、同業大手メーカーでの勤務経験を経て、父の経営する同社に入社したのは1991（平成3）年。折しも日本経済はバブル崩壊により平成不況に突入し、会社の売上は激減。当時のことを、社長自身「最も苦勞した時期」と振り返る。

苦境を脱するため奔走する中「これまでと同じことをしていても未来はない」と考えた社長は、経営手腕を発揮し、社内改革を断行した。

営業力を強化する一方、原価計算・コスト管理を徹底、不採算部門からの撤退により収益基盤固めに成功し、次第に業績は回復に向かった。

1994年には法人化を果たし、2004年には父から正式に社長職を譲られた。



本社（左）



本年稼働開始の新工場（右）

リーマンショックを機に5Sを徹底

その後も順調に業績を伸ばし、2008年には過去最高の売上高を計上した同社だったが、翌年に勃発したリーマンショックの影響で、売上高は3分の2に急減する。

これまでの経営努力により、赤字転落は免れたものの、仕事の減少は続いた。社員のモチベーション低下を招きかねない逆境の中で、社長は仕事の減少を逆にとり、全社を挙げて「5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）の徹底」を行うこととしたのである。

これにより、雑然としていた工場内は整頓され、ムダの削減に繋がったほか、生産効率も格段に上昇し、同社の飛躍的な業績回復の一因となった。



機材・製品が整然と並ぶ新工場内

短納期・品質管理の徹底

同社では、短納期を実現するために、工程数の見直しに加え、外注部門の内製化など、様々な工夫を重ねることで顧客ニーズに答えている。

また、外注製品も含め全ての製品で、納品前に社内で全品検査を実施しているのも同社の特徴である。厳格な検査を通過した製品だけを出荷することで、顧客の高い信頼を勝ち取っている。

「納期、技術、価格…、顧客の求めるものは様々だ。その要求に、少しでも近づくための努力を惜しまないことが重要」と、社長は語る。

顧客ニーズへの対応力でチャンスを生む

同社の顧客ニーズへの対応は、納品後のアフターフォローにも表れている。顧客企業にとって、生産ラインの停止は死活問題であることから、修理依頼については最優先で対応する。

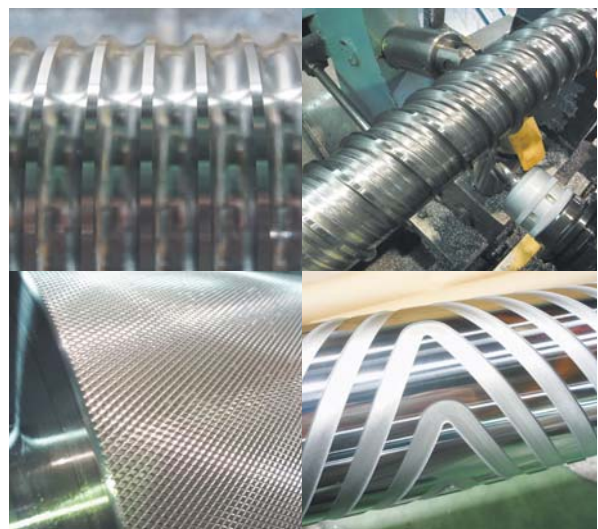
また、ローラーに求められる精度が高ければ高いほど、メンテナンスも欠かせない。同社のほかにこれだけの技術力をもつ企業は限られており、きめ細かなメンテナンス対応を通じて継続的な受注を支え、ビジネスチャンスに繋げている。

今後も設備投資を続け、成長を続ける

社長は「内製化による効率化や、技術力の向上や製品の高出加価値化のためには、設備投資は必須」と言い切る。同社は不況の中でも、社内のコスト削減と並行して、継続的に各種生産設備に投資を続け、その後の業績回復を早めた。

今年1月には、手狭になった既存工場の隣地に新工場を建設。作業員の動線を確保し、より効率的な生産を可能にすることで、今後の成長の原動力とする考えだ。

売上高を伸ばすことだけを目的とせず、高出加価値化を重視した骨太の経営にこだわる同社は、今後も日本のものづくりを支え、ますますの成長・発展を続けると見込まれる。（太田宜志、櫛木謙昌）



金属ローラーの表面加工の一例