

シリーズ

“キラリ企業”の現場から 第29回

公社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第29回目は、レーザー加工と機械加工の融合による微細加工技術を持つ株式会社篠崎製作所（品川区）をご紹介します。

同社には、事業承継研究倶楽部、グローバルR&D参入支援事業（注1）をご利用いただいています。

レーザー加工と機械加工を駆使した技術のアンテナショップ

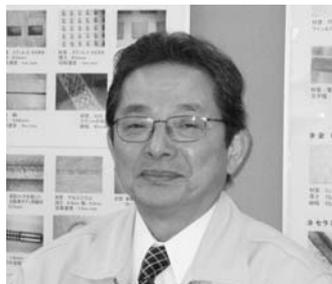
株式会社篠崎製作所

工場を持たない「製作所」

株式会社篠崎製作所は、昭和48年に創業し、今年で35年目を迎えるレーザー加工、機械加工の企業である。現在、従業員は22名。昨年10月には創業者である高鋦氏が会長に就任し、井ノ原社長へと事業承継を果たしている。

当社は高鋦会長が精機メーカーから独立して創業し、当時は大手メーカーなどからの受注のとりまとめを行う商社的な事業を行っていた。その形態は、当社が一括で受注し、様々な機械加工の外注先や購買先を差配して製品化するもので、現在でもマシニンググループという事業部で行っている主要な業務である。今では当たり前となったユニット受注や一括受注のはしりであり、ファブレスという言葉がまだ一般的ではない時代から特色のある事業展開をしていたと言えるだろう。

ところで、創業者が高鋦氏なのに「篠崎」、工場を持たないのに「製作所」という社名を不思議に思い、伺ったところ、社長から「銀行口座を持つ前に受注してしまったため、当時の外注先の口座を借りた名残」という創業秘話を教えていただいた。しかし、時代を経るにつれて、当社は実際に最先端の技術を有する「製作所」へと変貌を遂げていくのである。



井ノ原 忠彦社長

時代を先取り最先端のレーザー加工技術へ挑戦

そのきっかけは韓国、台湾などのアジア諸国の台頭に

危機感を抱くようになったことである。そこで、新たな事業分野への進出に挑戦したが、なかなか上手くいかない。なぜなら、基礎となる技術の蓄積が薄いために、本職の製造業者には敵わなかったのである。ただ、失敗を重ねていくうちに、当社が進むべき選択肢として二つのモノが見えてきた。一つは運搬が困難なほど巨大なモノ。これならば、生産拠点は国内に残らざるをえないと

考えたからである。そして、もう一つは目に見えないほど小さなモノ。高付加価値と低運搬コストを武器に、世界へ打って出られるとの考えであった。

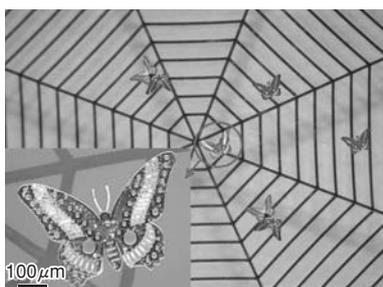
最終的に当社を選んだのは後者であった。それも、いきなりレーザー加工技術である。レーザー加工といえば当時は炭酸ガスレーザーが主流で、主に金属材料の切断などで中小企業の現場に普及し始めた頃。「元々、基礎的な技術は持っていないのだから、ゼロから始めてしまおうと考えた。それも一足飛びの技術で。」と社長。平成3年、公社が行っていた設備貸与事業（注2）を利用し、一部の大学や研究所で使われ始めていた最先端のエキシマレーザーシステム（注3）を導入した。

ところが、何とか稼働させることはできたものの、お客様の要求に応えられる水準には到達しない。製造元の海外メーカーにまで出かけて技術指導を受けようとしたが、そこは学者肌の開発者ばかりで、彼ら自身でも使いこなせな



当社のノウハウを盛り込んだ微細レーザー加工システム

いことがわかった。結局は自助努力で対応するしかなく、試行錯誤して治具やソフトウェアなどに改良を加え、ひとつひとつ問題を解決していった。事業として軌道に乗るまでに1年を要したが、ここでの経験が次なる事業展開の伏線になるのである。



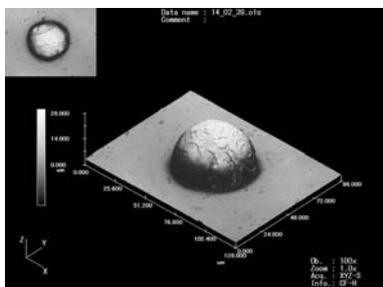
レーザー加工によるクモの巣と世界一小さな蝶 (材質:ポリイミド)

技術のアンテナショップ

そこまで苦勞して体得した技術を用いて、結局当社は自らが製品を量産するという方法を選ばなかった。そこがユニークなところである。平成5年、レーザー加工実験室LALF (レーザー・アプリケーション・ラボ&ファクトリー)を設立。お客様の実験室として、その技術課題の解決や最適加工法を提案する事業を立ち上げたのである。マシニンググループ事業において、これまで培ってきた機械加工のプロ達とのネットワークを活かし、新たに取り入れたレーザー加工技術との相乗効果を生む答えがこれであった。

このビジネスモデルは大きな副産物を当社にもたらした。

一つは「情報」。様々な業種・業態のお客様がLALFを利用することで、篠崎製作所にはおのずと最新の技術やビジネスの情報が蓄積する。その結果、現在では今の技術トレンドをつ



レーザーとめっきの技術融合による微細肉盛加工

かみ、次の仕事を見出す「技術のアンテナショップ」としての機能も発揮している。当社に集まる様々な情報が交錯、融合し、新たな製品や技術として発信されていくのである。

そして、もう一つが自社製レーザー加工機の開発である。開発者が使いこなせなかったというあの経験から、実際に使いこなしている当社のノウハウを組み込んだレーザー加工機であれば、勝負になるとの発想である。「レーザー加工のプロセスを知り抜いた我社だからこそできるもの。」と社長は胸を張る。

次代でのさらなる発展を

「自分の次を誰に渡すかを決めること。これは私が社長になって、最初にやらなければいけないことだ。」公社の「事業承継・再生支援事業」の中のひとつである『事業承継

研究倶楽部』に参加した理由について、社長はこのように語る。

事業承継研究倶楽部は、事業承継へ前向きに取り組む中小企業経営者・後継者の交流や自主的な活動を支援する事業である。定期的に勉強会を開催し、実務家による講義や参加者同士の交流、切磋琢磨などにより、事業承継に必要な能力の獲得や環境整備を進めていく。

創業以来、現在に至るまで、事業を拡大させてきた会長から社長職を引き継ぎ、そして会社を発展させながら次へバトンを渡すことは容易ではない。しかし、当社は公社の事業を活用するなどにより、時代の荒波を乗り切り、経営の発展と継続に向けた準備を着々と進めている。

世界的な金融不安などにより、国内外に厳しい経済状況が広がる中、企業の研究開発部門を顧客にしている当社にも影響はあるという。「お客様の開発のスピードが以前より遅くなっていると感じます。」しかし、そのような状況下でも、当社は技術向上のスピードをゆるめることはない。

今後の目標について伺うと、「最高の技術を結集して高付加価値商品を作ること、そして、どこよりも顧客満足度の高いレーザーマイクロマシンを作ること。」との答え。さらに、新たな可能性として、生物学などの異分野との融合も視野に入れているという。「これからはテーマを持った人が勝ち組になる。」と社長自らが言われるように、LALFに集まる様々な情報から次なるテーマを見出し、当社ならではの成長と変貌を遂げていくことを期待している。

(総合支援課 原隆道・齋藤麻衣子)

(注1) グローバルR&D参入支援事業:東京と埼玉の技術に特色のある企業によるグループを組成し、グローバルに展開するメーカー等の研究開発部門からの受注獲得を支援するものです。

(注2) 設備貸与事業:現在、この事業は休止中です。

(注3) エキシマレーザーシステム:希ガスやハロゲンなどの混合ガスを用いてレーザー光を発生させる装置。

企業名：株式会社篠崎製作所
 代表取締役社長：井ノ原 忠彦
 資本金：5,480万円
 従業員数：22名
 本社所在地：東京都品川区北品川3-6-2
 TEL：03-3472-8681

LALF：東京都大田区昭和島1-5-22
 TEL：03-5763-9901
 URL：http://www.snzk.co.jp