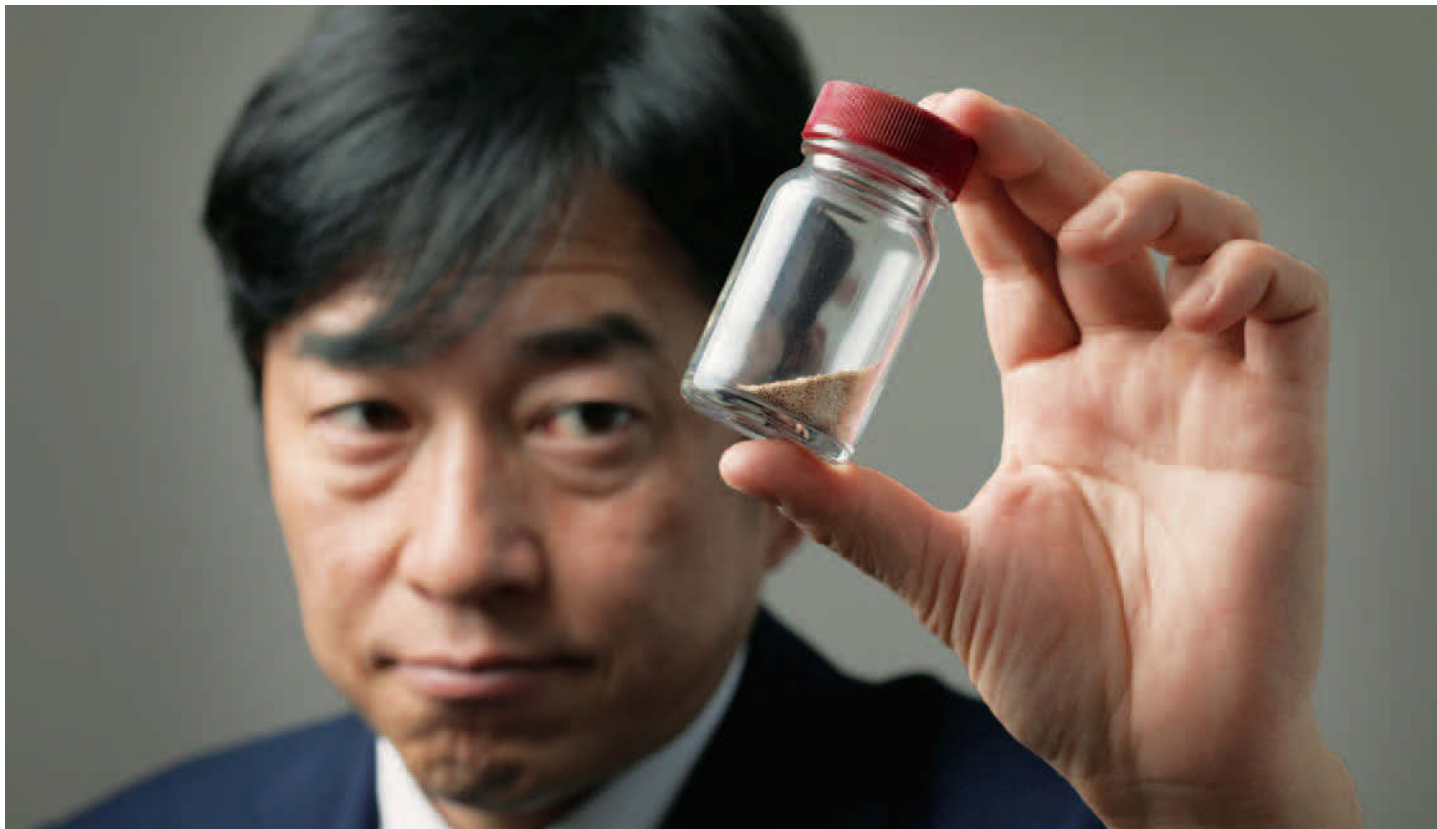


キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第150回 株式会社デュコル



代表取締役 山本邦明氏が手にしているのが金属粉のサンプル。粒の大きさがそろい、真球に近いため、流動性が高くて加工しやすいのが特徴だ

企業に集じん・脱臭などの提案を行う

デュコルの代表取締役である山本邦明氏は以前、集じん機などを手がけるメーカーに勤めていた。2002年に独立して創業してからも、集じん装置や脱臭装置などの設計・施工を行って工場内の作業環境を改善する事業に取り組んでいる。

同社のポリシーは、顧客に対して誠実さを貫くことだ。

「集じん機などの中には高額なものもあります。そこで業者によっては、できるだけ高い設備を販売して目先の売り上げ確保を目指すところもあるのです。しかし私たちは、『売りっぱなしの仕事』はしません。お話を伺い、安い設備でも十分であればそちらを提案しますし、場合によっては設備の導入自体が必要ないと説明することだってあります」(山本氏)

集じん機などの設備には定期検査が義務づけられている。また、性能を維持するためにはメンテナンスも重要だ。デュコルは誠実さによって顧客からの信頼を得たことで、定期検査や長期メンテナンスの契約を着実に増やしてきた。また、他社が手がけた設備に不具合が見つかり、その修理を担当したのがきっかけで新たな顧客を得たケースも多いという。

デュコルに「モノを売る」という意識は薄い。顧客の悩みに寄

り添い、さまざまな手段を編み出し課題解決することで売り上げを得るとというのが、同社のスタイルなのだ。

3Dプリンターの普及で「粉体事業」が成長

ここ数年、デュコルには新たな経営の柱ができた。それは3Dプリンターの原料などに使われる金属粉をつくる「遠心粉末製造装置」の製造・販売事業だ。

「集じん機を手がけている関係で金属粉関連の企業とお付き合いがあるのですが、うち1社が廃業して当社が事業を引き継ぐことになりました。その会社ははんだ粉末をつくる装置を手がけていましたが、はんだ粉末の市場はすでに飽和状態でした。そこで銅や銀など融点が高い金属や、鉛を含まないはんだなど、技術的に難しい分野に挑戦しました」(山本氏)

粉体事業を始めたのは約10年前。当初は売れなかったが、5年ほど前から徐々に伸びてきた。今では全社の売り上げのうち、粉体事業が約4割を占めるまでに成長している。

「金属粉末製造の主流は、溶かした金属に高圧ガスを噴射して粉状にする『ガスアトマイザー機』です。これに対し、当社では回転するディスク上に溶けた金属を落とし、遠心力を使って粉にするやり方を採用。ディスクの回転数を変えることで粒の大き

「粒ぞろいな金属粉」を生み出す

[会社概要]

代表：代表取締役 山本 邦明 氏
業種：工場の作業環境改善設備の設計・製作・施工
と、遠心粉末製造装置の製造・販売

資本金：2600万円

従業員：13名（2019年2月現在）

所在地：東京都足立区入谷9-6-15

TEL：03-6698-2777 FAX：03-6698-2687

<http://www.ducol.co.jp/>

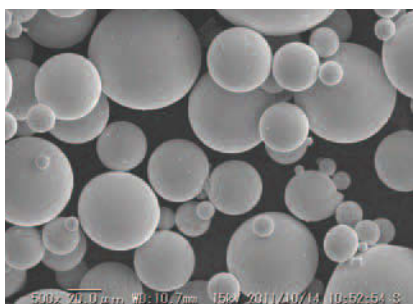


日本の製造現場を支える

当社が手がける事業は、日本の製造現場にとって「縁の下の力持ち」。他社とのつながりも生かしながら、幅広い場面でお客様の仕事を支えたいですね。



自らと同じ価値観を持つ若手の育成は、山本氏にとって重要な課題の1つだ



遠心力を使った製造装置は、大きさがそろい真球に近い金属粉を生み出すことができる



いずれは遠心粉末製造装置を使って金属粉の受託生産に乗り出したいというのが山本氏の意向

さがコントロールしやすいのが強みです。たとえばガスアトマイザー機で20～40ミクロンの金属粉をつくる場合、歩留まりは2割程度で、8割もロスになってしまいます。ところが当社のやり方なら、2～4割しかロスが出ません。また、ゆがみの少ない粒ができる点も特徴の1つです。粒が真球に近いため、なめらかで使いやすい金属粉になるのです」（山本氏）

デュコルにとって強い追い風となっているのが、3Dプリンターの普及だ。今、ものづくりの現場では3Dプリンターが使われるケースが急速に増えているため、原料となる金属粉へのニーズもさらに高まることが予想されるからだ。

他社とのつながりも生かし顧客の課題を解決

集じんや脱臭といった環境事業と、金属粉を生み出す粉体事業。どちらも好調だが、山本氏はこの2分野に強くこだわっているわけではない。

「以前、産業廃棄物処理会社から従業員の定着率が悪いと相談されました。そこで、工場の脱臭なども含めた環境改善を行ったところ、働きやすさが増して退職率が減ったのです。また、細かく砕いたホタテ貝の殻を畑に埋める案件に加わったこともあります。当社は殻を運ぶ工程を担当しましたが、ベルトコ

ンベアを使うとお金と時間がかかるため、金属粉の分野で使われる『空気輸送』を応用して成功させました。企業が抱えるお悩みは千差万別です。当社が持つ技術だけにこだわらず、他社とのつながりなども生かしながら、お客様の幅広い課題を解決していきたいですね」（山本氏）

今の課題の1つは、後継者の育成だ。山本氏は、身内ではなく社員に後継を任せたいと考えている。

「私はデュコルを同族会社にはしたくありません。いずれはお客様の役に立つという価値観を共有し、かつ、激変する経営環境の中で当社を成長させられるような若手を育て、パトントッチしたいですね」（山本氏）

取材後記

お客様の課題解決を第一に考え、どんな悩みにも誠実に対応されていることが伝わってきました。当社はこれまで事業可能性評価事業で2つの新規事業のビジネスプランが評価されています。新たな事業への挑戦が続けられていることが、2018年度東京都中小企業振興公社奨励賞の受賞につながったのではないかと思います。（経営戦略課 清水美里）