2012年を迎えて　わが社の抱負

㈱パイオニア風力機 社長　戸次英之氏

仙台に営業所を開設
東北復興とトヨタ効果に期待

―現在の景気をどう見ていますか。

戸次　後半に景気は良くなって来るだろうと言われていますが、足下は不透明で混沌とした状況だと判断しています。年始に顧客を訪問して回りましたが、ゼネコンからの受注は厳しい状況です。また、食品関連からの引き合いは出てきていますが、自動車関連企業からの動きが弱いままだと感じました。今年は東北の復興需要がカギを握りそうです。

―東日本大震災後、東北に営業所を開設しました。

戸次　当社は東北地方にも多数の顧客を抱えていて震災からの復興をお手伝いすることは急務と考えています。ですから昨年7月、被災した顧客へのサービスを充実させるため、仙台営業所を開設しました。今年はスタッフを増やして機能を強化するつもりです。

また今年7月、トヨタ自動車東日本が宮城県を本拠地に発足します。こちらの経済効果にも期待しています。総額19兆円を超える震災復興予算と相まって東北経済だけでなく日本全体にも効いてくるでしょう。

―顧客を広げる方策は。

戸次　靴底などに付着したちりやほこりを吸引、除去する「エアー吸着マット」が先兵となります。人が出入りする場所に簡単に設置できるのが特徴となっています。ユーザーは食品工場などが中心ですが、商業施設向けに薄さ17ミリメートルの製品も完成、販路を拡大中です。国際特許を出願していて、昨年は米国と中国で特許取得できました。下からほこりなどを吸い取る当社オリジナルの機構が、大変好評を得ています。

吸着マットで品質を認めてもらえれば、当社の主力製品である「エアーシャワー」の引き合いにつながっていきます。ユーザーからゼネコンに当社製品を指定してもらえるケースも増えてきました。

―海外戦略についてお聞かせ下さい。

戸次　今年は中国での事業展開を本格化していくつもりです。製品をコピーされる心配はありますが、中国は世界第2位の経済大国です。特許など、知的財産権の認識も向上してくるでしょう。

また、中国に拠点を設けたいと考えています。そのための人材育成も実施しているところです。独資会社を設立し、当面はノックダウン生産などをやっていくつもりです。当社の製品は、日本製ということで、中国では高くても買ってもらっています。しかし、いつまでも高値で売れるとは思っていません。価格を引き下げるには現地組み立てが必要になってくると判断しています。

モノづくり企業は想像力が必要
…と語る戸次社長

―中小企業にとって人材育成は重要な課題です。

戸次　当社はメーカーですから、世の中にないものを作り出して顧客に提供していかなければなりません。それには想像力が必要です。理論だけではモノは作れません。大学などで身につけた学問をどう応用するかの指導に力を入れています。

若手には設計したら現場に出て試作品の制作やテストをさせています。現場では理論通りいかず失敗する場面も多い。半面、体で感じて覚えることもたくさんあります。こういった経験ができるのも中小企業の良いところです。産業人として社会に認められる人材を育成していきたいと思っています。

トーホーエンジニアリング㈱ 社長　梅澤雍氏

ハイクラスに照準絞る
高機能繊維や太陽光発電など

―2011年はどのような年でしたか。

梅澤　わが社は乾燥炉や洗浄装置、表面処理装置などの製造・販売を長年手がけていますが、自動車関連の仕事は引き続き低迷しました。わが社は米国や中国、ブラジルなど、海外にも取引先を持っていますが、昨今の経済低迷の影響は小さくありません。それでも、リーマン・ショック後のどん底を脱し、夜明け前の状況から、夏頃に夜が明けました。

―製品の引き合いはどうですか。

梅澤　問い合わせが毎日きており、最近では高機能繊維や炭素繊維強化プラスチック（CFRP）、太陽光発電関連材料絡みの引き合いが増えてきています。分野や生産ラインの数によってさまざまです。

わが社の製品やシステムは省エネルギー、省資源に役立ちます。これはどんな業界でも共通の課題なので、あらゆる業界でわが社の技術が役立てると思います。特に熱処理システムの提案には自信を持っているので、この強みを今後も生かしていく方針です。

―主力製品のタンジェンシャルシステムについては。

梅澤　無駄な構造を排除する発想から生まれた「タンジェンシャルファン」を使ったシステムです。このファンは、ドイツのLTG（シュツットガルト市）の製品で、わが社は日本総代理店の契約を結んでいます。この製品を、わが社の技術でシステムに組み込み、取引先に最適な形で納入しています。

従来のような複雑な構造や無駄なダクトが不要なので、システムをとてもコンパクトに仕上げることができます。熱処理炉などにこのシステムを導入すれば、大幅に設備の容積を減らせます。タンジェンシャルファンシステムは、日本ではわが社だけなので、それが大きな強みとなっております。

―顧客の評価も高いと聞きます。

梅澤　設備導入の決め手の一つは「いかにコンパクトにできるか」という点にあります。タンジェンシャルシステムを導入したある工場では、コンベアの長さを既設のものより大幅に短くすることができました。「工場のスペースが有効活用できる」などと喜ばれています。高耐久性も特徴であり、この点も評価されているようです。

―ニーズは今後もさらに増えると。

梅澤　「風」と「熱」が関係する場面なら、あらゆる業種で使えるシステムであり、既存の工場設備でも最適なシステムを構築して組み込むことができます。わが社は設備設計を得意としているので、何でも気軽に相談してもらいたいですね。

LTGの製品は本国ドイツをはじめ、広くヨーロッパで好評な製品です。同社の空調システムが鉄道車両やコンサートホール、歴史文化施設などで受注が増えていることは、信頼性の証明でしょう。どんな顧客ニーズにも対応できるよう、わが社も受注体制をさらに整えていきます。

こういう時期こそチャンス
…と語る梅澤社長

―今年の抱負を。

梅澤　タンジェンシャルシステムは、わが社が20年間培ってきたノウハウと技術が詰まっています。ハイクラスな装置の製作で、まだまだ伸ばせると思っております。

6月には展示会を中心にドイツを10日間視察する予定であり、ここで仕事の種を拾ってきます。われわれ中小企業の周囲は廃業が多いが、こういう時期こそチャンスと私は考えています。社会に飛び出して50年、これからが出発という気持ちです。

中日本炉工業㈱ 社長　後藤峰男氏

引き続き設備投資に力
社員教育と人材育成も一層強化

―昨年の回顧を。

後藤　熱処理炉を手がける当社のような設備投資関連企業は、景気の波が少し遅れてやってきます。一昨年こそ売り上げがピーク時の60%まで落ち込みましたが、昨年はリーマンショック以前のピーク時の80%にまで売り上げが回復しました。1億5000万円を超える設備投資が利益を圧縮したものの、2年連続の黒字を確保できました。全社員の頑張りのおかげと感謝しています。幸い、大震災の影響もなく、数件の受注もありました。

―製品の動きは。

後藤　特筆すべきものはありませんが、鉄鋼関連や金属製品の分野での研究開発の予算が削減されることが少なく、試験炉の需要がありました。特に、ネオジム磁石製造過程で用いる炉、国の補助金を受けた研究炉など、ユーザーニーズを取り入れて独自の炉を作り上げるといった、従来から得意な分野での需要があり、先代から脈々と受け継がれたDNAのおかげと感謝しています。

―受託加工面は。

後藤　元々、売り上げ比率が15%と小さい熱処理加工部では大型、中型、小型の真空炉を昨年、9基から14基にまで増設しました。特に、大型は2基の増設。今まで真空炉でやってなかったもの、こんなことがやれないかなど、新しいことを手がけるようにしています。すそ野を広げればおのずと炉も売れます。

初めて炉の導入を検討する顧客には、まず当社でテスト処理や受託加工をしながら、製品に合った熱処理法を蓄積してフィードバックします。顧客は炉の購入時にはノウハウを確立した状態で稼働できます。金型や超硬チップなどの表面にチタンコーティングするCVD（化学気相成長）コーティングの受託もしています。コーティング装置も3基あるので、最短では中3日で納入します。

―海外向けの受注状況については。

後藤　これまで中国、タイ、フィリピン、ベトナム、インドネシア、インドなど現地に進出した日系企業へ輸出してきました。近年、台湾や韓国、ブラジルなどのローカル企業へ納入するようになりました。輸出割合も約40%にまで上がってきました。

―得意分野の小型熱処理炉はどうですか。

後藤　当社の熱処理炉は操作性に優れ、退社時にセットしてスタートボタンを押しておけば、翌朝に熱処理が完了ということも可能です。鉄鋼、金型、自動車部品、電機関連など国内外に幅広く納めてきました。小型ながら大型と同じ機能を備え、少量多品種のモノづくりをする現場で活躍しています。

今年は「リーマン」超えを目指す
…と語る後藤社長

―今年の抱負を。

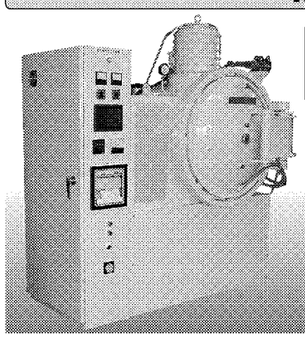
後藤　今年は「リーマン」超えを目指します。本社工場の隣に敷地面積約2500平方メートル、建物面積約1700平方メートル規模の熱処理新工場を今年中に建設する計画です。

社員教育と人材育成にも引き続き力を注ぐつもりです。4月には大卒男子5人、高卒男子3人、昨年並みの合計8人が加わりますが、新人を外部研修にまず2カ月ほど出して教育します。

既存社員についても、1カ月に2回の定期社内研修、外部研修、工場長養成塾、カイゼン道場、熱処理チャレンジャー講座、管理者養成学校など、時間と金を使います。昨年は700万円使いましたが、今年はそれ以上かけます。経営理念に沿って、より良い製品やサービスを提供し続けるには人材育成が不可欠です。一品一様の生産で成り立つ会社であり、人材＝品質という考えは今後も不変です。

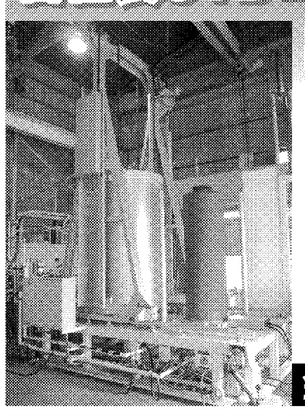
展示会も、インターモールド、JIMTOFなど最低3つの展示会に出展する計画です。

熱処理の内製化により短納期対応
最適な熱処理条件による品質向上
差別化を実現！



小型真空熱処理炉 NVF-30P
●仕様
炉内温度：1,300℃ MAX
電気容量：25KW
処理量：30kg/グロス
炉内寸法：200巾×200高×300長
※熱処理炉試作・テストに応じます。
ISO 9001 REGISTERED FIRM
真空熱処理の全ての機能をこの1台に！

自社製CVDコーティング装置にて、受託加工、承ります。

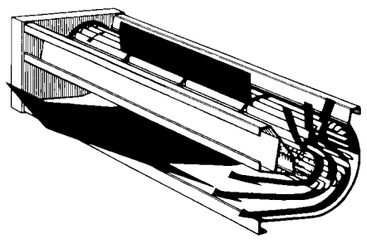


●耐摩耗性
●耐熱性
●耐腐食性
UP! 製品の長寿命化！
TiC、CVDコーティング
金型・金属部品の真空熱処理

中日本炉工業株式会社　0120-38-5141
本社・工場　〒490-1203　愛知県あま市木折　TEL〈052〉444-5141　FAX〈052〉444-1917
熱処理事業部　TEL〈052〉444-7561
http://www.nakanihon-ro.co.jp　info@nakanihon-ro.co.jp

乾燥炉・水切炉・焼付炉等でお困りの方はTOHOのシステムが解決します!!
E-mail:main@tohoeng.net　URL:http://www.tohoeng.net/
※ホームページのアドレスが変わりました。

このファンが決めて



タンジェンシャルファン@

『タンジェンシャルシステム』
タンジェンシャルシステムとは装置にタンジェンシャルファンを導入したものを言います。
従来型ファンは一般的に風の流れが乱流です。風同士がぶつかり合い、風圧も低下して性能が著しく悪化します。それに比べ、タンジェンシャルファンは風の流れが層流です。風同士が重なり合わず、風の流れがスムーズで、尚且つ綺麗に流れていきます。
乱流と層流の相違が装置に導入される事によって、省スペース、省エネ化等に大きく貢献し、世界でも類を見ないものになることでしょう。

■寸法・仕様
タンジェンシャルファン
○サイズ　90φ,150φ～500φ
○長さ　400㎜～3,000㎜
○温度　－40℃～500℃,700℃

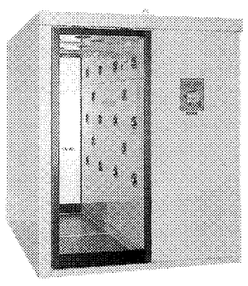
こんな方にぜひためしていただきたい!!
当社のタンジェンシャルは、主に加熱・冷却・乾燥・冷凍・集塵・換気に適しており、お客様のニーズにお応えします。
まずは当社のHPをご覧下さい。

〈営業品目〉乾燥炉・水切炉・塗装プラント・食品産業・表面処理装置・省力化装置・タンジェンシャルファン・シミュレーター・クロスヒーター・エンセラヒーター　etc. 設計・製作

TOHO® トーホーエンジニアリング株式会社
本社　〒462-0844　名古屋市北区清水3-14-11　☎〈052〉991-1040(代)　FAX〈052〉914-9822
研究開発センター　〒462-0835　名古屋市北区杉村1-16-20　☎〈052〉915-1040　FAX〈052〉919-1212

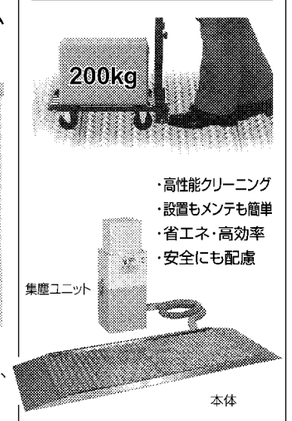
あらゆるニーズにパイオニア精神で挑戦します。
パイオニアのクリーン環境機器

品質向上、環境創造のために
クリーンルームダスター
●PAT製品●
お客様のニーズに合せ、必要最小限の設備費で効率の良いクリーンルームシステムを提供致します。



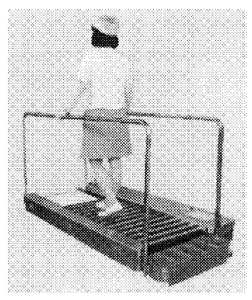
食品、セラミック、半導体、薬品、精密工場の出入口、間仕切等に設置し、異物（髪の毛、粉塵、害虫等）の除去など多分野でご使用戴いております。

靴底を空気でキレイに
エアー吸着マット
●PAT製品●
工場や事務所の通路に、お店の玄関に。



細いヒールのお客様も、小さなお子様も、安心してご利用いただけます。

工場・製品のクリーン化はまず足元から…
シューズクリーナー
●PAT製品●
シューズクリーナーはクリーンルーム等の出入口に設置し、**持ち込むゴミ、ホコリの70%を占める靴底**（革靴は勿論、作業靴・長靴等の凹凸模様のある靴底まで）を水洗特殊回転ブラシ機構により、**上に乗って歩くだけ**ですみやかに洗浄します。また、湿式のため**静電気の発生がなく、安全です。**



E-mail/info@paionia.co.jp　URL/http://www.paionia.co.jp/
営業品目　クリーンルームダスター・シューズクリーナー・防虫用エアーカーテン・空気清浄機 設計製作・販売

株式会社パイオニア風力機
本社・工場　〒458-0847　名古屋市緑区浦里3-25　☎(052)892-6855(代)　FAX(052)892-8803
関東営業本部　〒226-0025　横浜市緑区十日市場町881-5　☎(045)982-5005(代)　FAX(045)982-5216
九州営業所・九州工場　〒879-1504　大分県速見郡日出町大神2929番3　☎(0977)72-9301　FAX(0977)72-0239
東北仙台営業所　〒982-0841　仙台市太白区向山三丁目1-10　☎(022)217-8620　FAX(022)217-8621