2013年を迎えて　わが社の抱負

クマクラ工業㈱ 社長　熊倉康雄氏

空気輸送設備で36年の実績
アイデアと技術で社会に貢献

―景気の動向をどう見ていますか。

熊倉　わが社は空気輸送設備の製造・販売が主力で、建設業界の動向は大きなポイントになります。東日本大震災以降、建設業界の動きは読みにくく、難しい時期が続きましたが、政権交代により2013年は景気が上向くのではないかと期待しています。国がインフラ整備に力を入れることになれば、コンクリートの需要が伸びるため、設備関連の動きも活発化してくると予想しています。

―主力製品の空気輸送設備の特徴をお聞かせください。

熊倉　空気輸送設備の心臓部である「強制通風型ロータリーフィーダー」はセメント業界のプロとしての実績と研究から開発した製品です。これを軸に顧客のニーズに合わせた設備に組み上げます。コンパクトでシンプルな構造と、気候に影響されない完全密閉輸送ができる点が大きな特徴です。従来のバケットエレベーターやスクリューコンベアーなどの機械式輸送法と比べ、輸送スピードは5倍以上。格段に効率が上がります。また、配管やパイプを傷めないので、メンテナンス費用も大幅にカットできます。コンクリート業界に革命的な利便性を提供した製品だと自負しています。

全国の生コンクリート工場（3600工場）における、わが社製品の設置件数は2800工場を超え、シェアは76％（2012年度時点）になります。空気輸送設備を手掛けてできます。また固形物や液状物でも実績があります。例えば工作機械から排出される切りくずを分別回収したいというニーズに応えた「切粉マジックシステム」という製品もあります。切りくずと切削油を分離して、別々に回収できる空気搬送装置で、従来にはないアイデアから誕生しました。

また、超硬製品の材料の搬送に空気輸送システムが使えないかという引き合いも来ています。空気輸送に切り替えると大きな改善につながる可能性があるので、業界を問わず何でも相談してほしいですね。

―これまでに多くの特許や実用新案、意匠登録を取っていますが、アイデアはどこから出てくるのですか。

熊倉　業界の常識や当たり前のように行われていることに対して「もっと効率的で良い方法があるはずだ」と常に考えることが大切です。そのあとは実行すること。考えた結果動かない人が多いので、とにかく実行してみることです。そうすれば先に権利を得ることができるし、アイデアもどんどん出てくると思います。

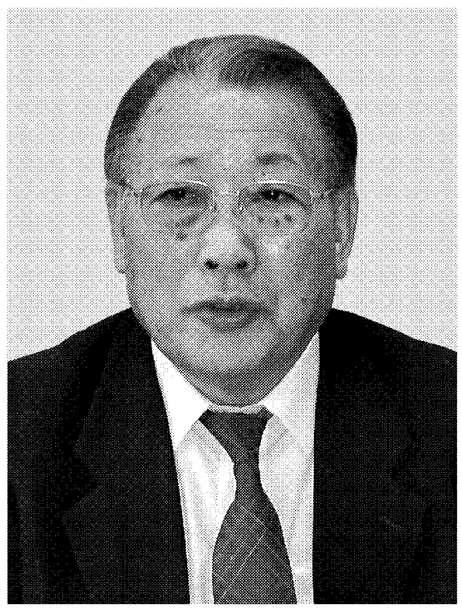
―2013年に向けて抱負を。

熊倉　経営上の目標としては売上高で1・5倍を目指したい。そのために空気搬送設備は低圧輸送、中高圧輸送、高圧輸送の製品を顧客に合わせてしっかり提案していきます。常に工夫をこらし、空気輸送のメリットを多くの業界に知ってもらい、長年培ってきた技術と新しいアイデアで顧客や社会に貢献していきます。

今、進めているアイデアとして、立ち仕事をサポートし、疲労を軽減する「姿椅子」という製品と、河川で発電する「二艘式水上発電装置」があります。今年はこの2つのアイデアの実用化に向けた取り組みも進めたいです。

―2013年の抱負をお願いします。

熊倉　経営上の目標としては売上高で1・5倍を目指したい。そのために空気搬送設備は低圧輸送、中高圧輸送、高圧輸送の製品を顧客に合わせてしっかり提案していきます。常に工夫をこらし、空気輸送のメリットを多くの業界に知ってもらい、長年培ってきた技術と新しいアイデアで顧客や社会に貢献していきます。


新しい業界からの引き合いが増えてきている
…と語る熊倉社長

トーホーエンジニアリング㈱ 社長　梅澤雍氏

タンジェンシャルファンを軸に展開
主力3製品でシステム提案力を強化

―2012年はどのような年でしたか。

梅澤　経営的にはまずまずの成果が出せたと思います。わが社は自動車関連を中心とした顧客に、乾燥炉や熱機器、送風機などを製造・販売していますが、リーマンショックの落ち込みをようやくカバーできるようになってきました。社員も増え、提案力のある組織づくりも進みました。また、展示会にも積極的に出展し、営業面に力を入れることができた1年だったと思います。

―製品の受注動向はどうでしたか。

後藤　希土類磁石関連の炉の受注が堅調でした。このほか、鉄鋼関連や金属製品関連をはじめ、試験炉や研究開発用の炉なども順調に受注できました。実績のある製品で、日本総代理店の契約を結んでいます。とにかく製品の品質と性能が良いため、今でも顧客から厚い信頼を得ています。このファンを、わが社の技術でシステムに組み込み、取引先に最適な形に仕上げて納入しています。

―2013年の経営方針、計画は？

梅澤　先ほどの「タンジェンシャルファン」を主軸として、さらに低周波乾燥炉「テーシューワン」と遠赤外線ヒーター「エンセラヒーター」を加えた3本柱で顧客に提案していこうと考えています。テーシューワンはワークを内部から加熱できる炉で、導入コストも抑えられるため競争力が強い製品として期待しています。4月に実用化を予定しています。エンセラヒーターは省エネに貢献するヒーターです。ヒーターの放射波長とワークの吸収波長を合致させることで、最大の加熱効果と省エネを実現させます。

これらの製品を顧客のニーズに合わせて組み合わせてシステム化し、効果的な提案ができるよう営業活動を進めていきます。

―どのような業界から引き合いがきていますか。

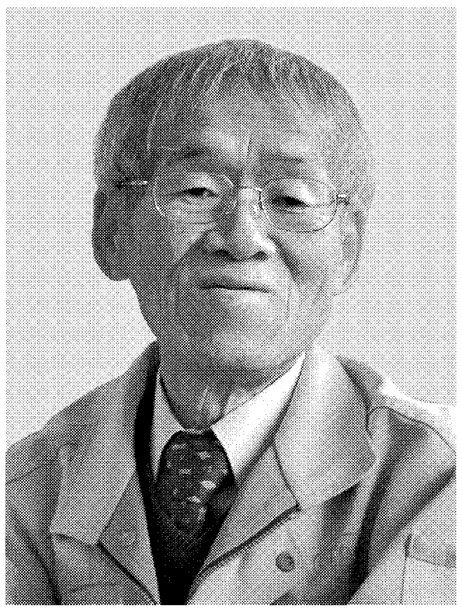
梅澤　新しいところでは、カーボンナノチューブ向けの設備の話が進んでいます。飛行機用の部材などで期待される素材ですが、魅力的であると同時に加工も難しい。その研究開発にわが社のシステムが一役買っています。設備価格が比較的高くつくなど課題はありますが、今後も期待できる分野です。また、次世代の自動車用ブレーキパッドの開発設備の引き合いもきています。

―ニーズは今後も増えそうですね。

梅澤　乾燥炉やヒーターをはじめ、設備やエンジニアリングに関することなら何でも相談してほしいです。特に「風」と「熱」に関する設備の知識とノウハウには自信があります。必要であれば希望する仕様について、その場で計算を行い、設備の図面を描いて説明します。わが社の製品はどんな業種でも使えるものです。そして既存の工場設備にも最適なシステムとして組み込むことができます。どんな顧客ニーズにも対応できるよう、受注体制をさらに整えていきます。

―今年の抱負を。

梅澤　わが社の技術と製品の品質、信頼性を多くの顧客に還元して行きたいと考えています。そのためには私自身が今年も健康であることが目標です。また、若い人とのコミュニケーションもしっかりとっていきたい。メーカーの担当者は若い人が多いですからね。


顧客の役に立つシステムを提案していく
…と語る梅澤社長

中日本炉工業㈱ 社長　後藤峰男氏

顧客主義で着実な経営
きめ細かいニーズ対応に強み

―昨年を振り返っての感想は。

後藤　売上的には過去最高の数字を達成できたこともあり、地に足を付けた着実な経営ができた1年間でした。顧客に対して誠実に対応してきた結果、前年同期比の売上高で約2割増という数字が残せたことは嬉しく思います。工業炉の専門メーカーとしての技術とノウハウで、設計・製作からメンテナンスまで、一貫したサービスに対する評価であり、自信にもなります。

―製品の受注動向はどうでしたか。

後藤　希土類磁石関連の炉の受注が堅調でした。このほか、鉄鋼関連や金属製品関連をはじめ、試験炉や研究開発用の炉なども順調に受注できました。実績のある製品をベースに、顧客のニーズにきめ細かく対応できることがわが社の強み。顧客に最適な製品を提案することができたと思います。このほか、真空炉、電気炉、燃焼炉、制御装置など幅広く引き合いがありました。

―ベストセラー製品の小型真空熱処理炉について教えてください。

後藤　小型真空熱処理炉「NVF-30」は、コンパクトなボディに、真空熱処理炉に必要なすべての機能を備えた製品です。多品種少量部品の熱処理に最適で、工場の省スペース化にも貢献します。本体には高品質の断熱材を使用し、優れた密閉構造との相乗効果で、省エネルギー化も実現します。発売以来、すでに400台以上の納入実績があります。

炉の導入を検討する顧客には、テスト処理や受託加工を繰り返しながら、目的に合った熱処理方法を蓄積していきます。炉の購入時には熱処理のノウハウを確立した状態で納品できるので、顧客の導入リスクを最小限に抑えることができます。

―国内、海外、それぞれの状況は？

後藤　売上比率は国内6割、海外4割で、海外は主に日系企業向け。中国、タイ、フィリピン、ベトナム、インドネシア、インドなどに進出した日系企業へ輸出しています。今後も海外に進出する企業の力になれるようサポート体制を整えています。

―新工場の建設は進んでいますか。

後藤　現在、本社工場の隣に敷地面積約2500平方㍍、建物面積約1700平方㍍規模となる熱処理の新工場を建設中です。工場の中身を充実させ、「魅せる工場」にしていきたいと考えています。顧客のさまざまなニーズに対応し、付加価値の高い製品を提案していきます。

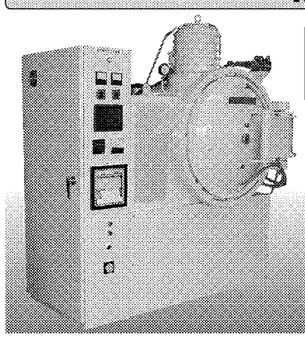
―2013年に向けて抱負を。

後藤　良い製品や技術を顧客に提供するには、わが社の人材のレベルアップが不可欠です。今年も社員教育をしっかりと行っていきます。4月には大卒4人、高卒2人が新入社員として入社します。私は「前向きな失敗」は責めません。失敗を恐れて何もしなくなることが一番の問題。社員がどんどんチャレンジできる組織、環境作りを進めます。また、社員同士の仲が良いのがわが社の自慢ですが、福利厚生の一環として社員全員で海外へ出かけることも計画しています。

営業面ではインターモールドやサーモテックといった展示会に積極的に出展していきます。人材育成と営業の強化で、2013年で売上高25億円、2015年には30億円を目指します。

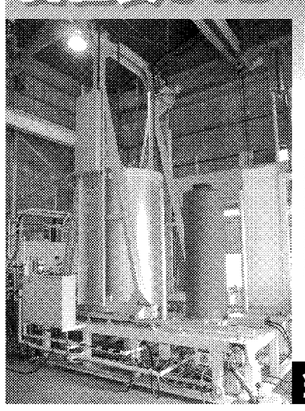
良い製品、技術で顧客に貢献したい
…と語る後藤社長

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。

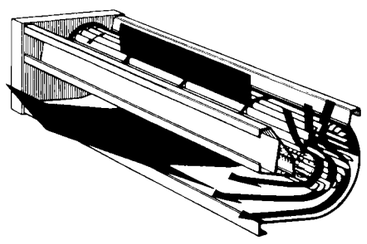


●耐摩耗性
●耐熱性
●耐腐食性
UP! 製品の長寿命化！
TiC、CVDコーティング
金型・金属部品の真空熱処理

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・送風テスト・シミュレーター等でお困りの方はTOHOのシステムが解決します!!
シンプル＆高機能な送風システム。
URL：http://www.tohoeng.net/

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。

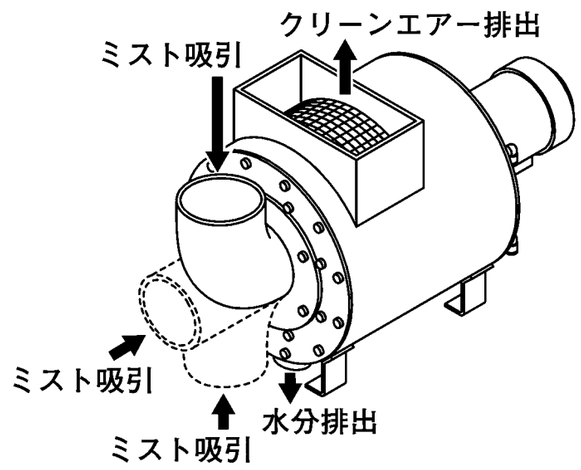
新製品が追加されました!!
■寸法・仕様
タンジェンシャルファン
○サイズ　90φ,150φ～1000φ
○長さ　400㎜～4,500㎜
○温度　−40℃～500℃,800℃

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・送風テスト・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（トーホー代）　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（トーホー）　FAX〈052〉919-1212

ミスト・ハンター®
工場内の環境改善
ミストを滴（しずく）で回収!!
工場内・洗浄・工作機械から発生する
熱水・水溶性の浮遊ミストの根本的対策！
従来の電力の1/3で処理能力約3倍！
メンテナンスフリー!!
使用電力費・CO2削減に貢献!!



クマクラ工業株式会社　TEL 0574-67-0909
info@kumakura.co.jp　FAX 0574-67-1355