

株式会社中村製作所 代表取締役社長 なかむら とうご 中村 東吾 氏



「付加価値率が高い領域で強みを発揮していきたい」と話す中村社長。

株式会社中村製作所



所在地 さいたま市桜区道場709-1
浦和工業団地内
代表者 代表取締役社長 中村 東吾 氏
事業内容 金属プレス加工、金型製作、レーザー加工、各種溶接、組立、試作など
資本金 1,000万円 従業員数 20名
TEL 048-856-0850
<https://www.nkss.work>

高い技術力で確かなものづくりを続ける同社の中村社長に話を伺いました。

■貴社の概要について教えてください。

中村 父がプレス加工を専業として旧浦和市内容で創業したのが1961年、私が2代目で今年62年目になります。現在はプレス加工・金型製作、板材やパイプなどのレーザー加工、ロボットや半自動の各種溶接加工、試作・特注加工など、加工領域を増やしています。生産品目は、ワイパーやエアバッグなどの自動車部品をはじめ、建機部品、トラック車体部品、エネファーム部品（家庭用燃料電池）などで、最近ではキャスターも手掛けています。

■技術の強みについて教えてください。

中村 プレス加工では、SUS409、SUS310S、NAC1、NSS445M2などの難加工材である耐熱鋼ステンレス材の絞り加工です。金型製作も対応します。以前は自動車や家電部品が中心でしたが、この強みを生かして建機部品やエネファーム部品の受注につながっています。これまでは、当たり前だと思っていた耐熱性ステンレス材の絞り加工ですが、お客様からすれば加工できる会社を探していました。加工実績がないと「加工してみないと分からない」

ということになりますが、豊富な加工実績がある当社では、図面を確認しながら技術提案をすることができます。

レーザー加工では、板材とパイプの切断ができます。パイプでは単に切断するだけでなく、NCプログラムによる斜め加工や異形穴開け加工、T字継ぎ、ジグザク継ぎもできます。

溶接加工では、ロボットや半自動溶接のほか、TIG溶接、スポット溶接など各種溶接加工ができますので、最適な溶接方法を提案できます。他社でロボット溶接していた製品を、スポット溶接に切り替えて、コストダウンにつなげた実績もあります。

試作・特注では、図面がない現物からでもレーザーや溶接加工などの技術を組み合わせて、製作することが可能です。もちろん、試作だけでなく量産まで対応しています。旧車パーツショップとタイアップしたものになりますが、1970年代に一世を風靡したセリカ・リフトバック用のリアウィンドルーバーのリメイクパーツを製作しました。昨年、セリカ・クーペ用も立ち上げました。この二つのリメイクパーツは、世界中に渡っています。

確かなものづくりと信頼の技術力で飛躍する



単発型のプレスを複数台並べて連続加工するタンデムプレスライン



耐熱鋼ステンレス材の加工例



レーザーでのパイプ切断



セリカ・リフトバック用のリアウインドルーバー



感染予防補助用具
フィンガード

中学校の技術の補助教材「埼玉の技術・伝統をぎゅっとまとめた特別資料」の表紙（写真上）と掲載ページ（写真下）。金属加工技術では2社が紹介され、そのうちの1社が中村製作所のフィンガード

こうした量産技術を生かした試作・特注品の取り組みが、自社オリジナルの感染予防補助用具「フィンガード」の開発につながりました。

■フィンガードについて教えてください。

中村 コロナ禍で、指先を接触感染のリスクから守るために開発したのがフィンガードです。同様の商品は複数ありますが、差別化のポイントは握る部分の樹脂コーティングです。開発段階で実際に使ってみると、手持ち部分が痛くて使いにくい。角を丸くしてもうまくいかなかった中で、ひらめいたのが樹脂コーティングでした。このフィンガードはAmazon（アマゾン）でも販売しています。「創業60年の国内工場の一つ一つ加工・検品され出荷されます」の商品説明がニーズをつかみ、2021年1月の段階で衛生ケア用品部門1位を獲得しました。これが埼玉県の中村製作所を知ってもらうきっかけになり、商品情報誌「特選街（2021年5月号）」をはじめ、さまざまな冊子に掲載されるなど、多くの反響がありました。また、埼玉県中学校の技術の授業の補助教材「埼玉の技術・伝統をぎゅっとまとめた特別資料」の金属加工技術のコーナーにも、フィンガードが掲載されています。

私の娘たちは中学生ですが、今年度から配られると思いますので、父親として鼻が高いです（笑顔）。このフィンガードに関する意匠・商標は、公社の知的財産支援事業を利用して小林アドバイザーに支援していただきスムーズに出願ができました。

■今後の展開・抱負は。

中村 大きな変化点となったのが、10年前にプレス専業からレーザーや溶接を含めた板金・溶接加工を手掛けて、加工領域を拡大したことです。プレス専業では先が見えない。生き残るためには、もう一つの柱が必要と考え取り組み、現在では売り上げの3分の1を占めるまでに成長しました。プレス加工では絶対にやらない数個から数百個といった多品種少ロットの市場です。プレスは材料費の比率が高いですが、板金・溶接は加工費の領域が多く付加価値率が高い。新たな領域に進出したときに、お客様に助けていただいたことも大きかったです。生産数が少なくても、付加価値率が高い潜在的な需要を見つけ出すことができました。確かなものづくりの技術で、コストに見合う品質とお互いが納得する納期で提供することを守りながら、新たな領域で強みを発揮していきます。