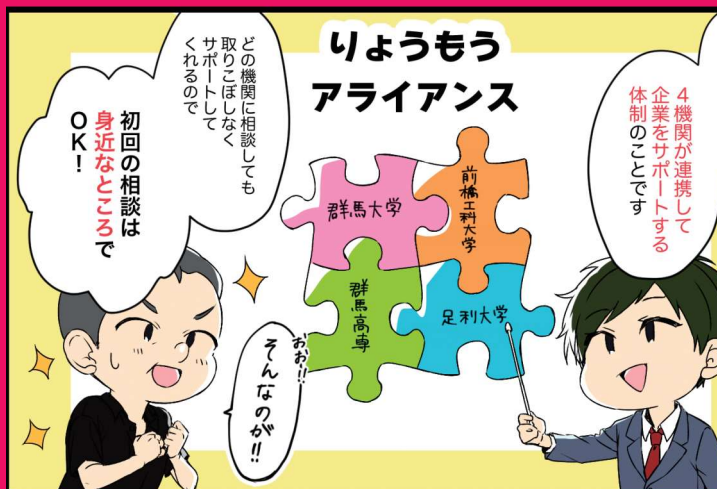
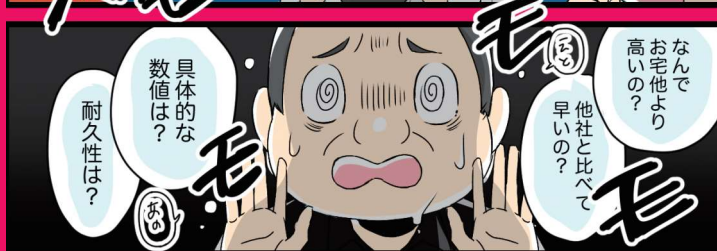
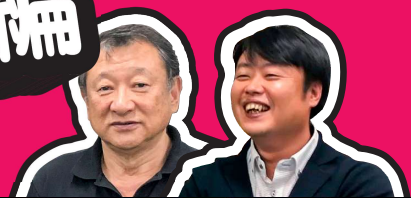


高崎精器株式会社編



前橋工科大学、足利大学、群馬高専、群馬大学が連携して依頼分析や技術相談の面で「取りこぼしの無い企業サポート」を目指す体制が「りょうもうアライアンス」です。

連載第1回は、群大に相談があったものの担当でできる教員がおらず、足利大学野田先生が受け持った高崎精器株式会社との研究秘話をお届けします。高崎精器さんは創業以来、200枚の紙を一気に切断できる断裁機や穴をあける穿孔機を設計・製造し、大手事務用品メーカーに供給してきました。その国内シェアはほぼ100%です。しかし、今回のご相談は「Rain Mate II(レインメイトII)」というロッカータイプの乾燥機でした。半澤健社長の狙いはどこに？ 次期社長候補、圭さんに起きた変化は？ 野田先生の作戦は当たるのか?! 聞いてみました。

——断裁機のシェアが100%近くもあるのに、なぜ乾燥機までしょぼい？

半澤健社長(以下「健」) 断裁機はある程度安定しているけど、いつまでもとは思ってないから。いまのうちに代わりになる柱を作りたい、そのひとつが乾燥機なんです。

——なるほど、でも乾燥機の経験はあったのですか？

健 下請けで始めて、10年くらい前から販売まで全部やっています。JRさん、JALさん、ANAさん、少年自然の家さんなどがユーザーなんです。一番多いのはゴルフ場さんです。

——ほく、幅広く導入されているんですね。自分がゴルフをやらないこともあって使われなかったがまだピンとこないのですが……。

健 ゴルフは雨が降ってもカッパを羽織ってやるんですよ。濡れたカッパを屋敷中に乾か

して午後からまたプレーする、こういうときに使われます。富山のあるカントリークラブの支配人さんからは「メンバーさんは高崎さんのしか使わないって言うんですよ。」って。

——なるほど！ 評判もいいんですね！ では、今回のご相談はバージョンアップを狙ったRain Mate IIの開発ですか？

健 いいえ、そうではないんです。Rain Mate IIの科学的なデータが欲しかったんです。毎年、東京と大阪の展示会に出して見に来てくれる人も多く、あると便利だねと言ってくれるんだけど、「乾燥の時間はどれくらい？」「電気どれくらい使うの？」「温度と条件は？」「夏と冬ではどう違うの？」とも聞かれるんです。でも、何も答えられない……だからデータが欲しい、データを出して差別化がしたい。いろいろな実験をしたいけれど、実験自体がわからない……。

——そんなときに、群大のコーディネータの声かけもあって、りょうもうアライアンスを知っていただけたんですね。

健 野田先生が来ていただけたら時間に時間がかかりましたけどね。

——そこは申し訳ありません(汗)。

——野田先生、先生とお話したとき、コンプレッサーとインバーターで解決できるんじゃないかとおっしゃってましたよね。

野田先生(以下「野田」) そうそう、最初、健さんにもそれを提案したんですよ。そしたら、それはユーザーさんの希望と違ってます……。

健 北海道の鉄道・空港関係の方々は温めたいんですよ。冷たいのを着るっていつのがつらいんです。

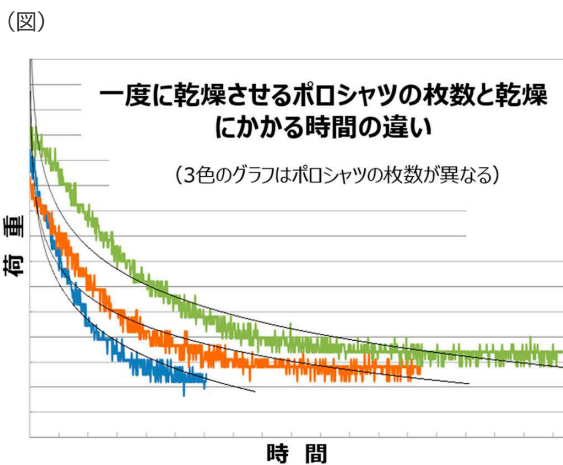
野田 ちょっと調べて見たら、Rain Mate IIの温める方法と乾燥させる方法の両立が素晴らしかったんです。

健 Rain Mate IからIIの開発のとき、ヒーターメーカーさんに相談したら、庫内の空気を常時1〜2割交換するほうが、乾燥にも電気代にも良いと教えてもらったんです。だからダクトもいらないし、空気を交換する特別な仕組みも外したんです。

野田 実際、消費電力が少なくなったという結果も出ました。

健 そうじゃないかなと思ってたことが、データで示されたので「これだ！」という感じでした。

野田 ポロシャツと洗濯機も買っって、いろいろの実験をしました。詳しくは言えませんが乾燥にかかる時間(図)も電気代も見積もることができました。



健 ここまで行けるとは思わなかった。実験したことが言えるわけです。

——ワクワクしますね。圭さんは野田先生と一緒に実験をしていると聞きましたか。

半澤圭(以下「圭」) はい、ホームセンターの会社に勤めて、5年前に戻ってきました。それ以来、断裁機の営業を。実験は野田先生に来てもらって一緒にやっています。

——プレッシャーは感じないですか？

圭 プレッシャーでした。科学用語はわからないし、考え方も違って、最初は全然ついていけなかったです。

野田 でも1年前とは確実に違いますね。研究を通して論理的になって来たんでしょ？ね、圭さんの社員からの頼られ方が1年前と違うんですよ。

——おお、そんな影響もあったんですか！ 素晴らしいです!! 今後が楽しみです。健さん、Rain Mate IIのこの後の展開は何か考えていますか？

健 消防さんやレスキューさんのお役に立ちたいと考えています。

——なぜでしょう？

健 展示会に行くと、消防さんやレスキューさんに一番欲しいものと言われたんです。あと、東日本大震災のあと、4月になる前か、石巻市役所に寄付したら、皆さん「便利だ」って。災害には絶対水が付きまともうから、乾かすっていつかは絶対必要だよなと思ってんです。

——確かに、おっしゃる通りだと思います。

健 10月の展示会で防火衣を作ってる会社さんから「防火衣貸すよ」と、声をかけてもらったんです。今はそれをお借りして実験を始めたところなんです。

野田 いろいろデータは取れてきてますよ。ほかにも、どこをどうすればもっと良い商品になるかわかってきました。

健 この業界、こんなに実験してデータを出している会社は、私の知る限りどこにもないです。当時はまさか来ていただけて、話ができて、ここまで行くとは思っていませんでした。

——りょうもうアライアンスとして、高崎精器さんのご希望にお応えできたのは、こちらもうれしい限りです。これからの発展も楽しみにしています！

高崎精器株式会社

【本社】 群馬県高崎市八幡町370-1 TEL: 027-343-3781
【東京営業所】 東京都台東区柳橋1-3-3 デューロデックス内
【大阪営業所】 大阪府大阪市淀川区宮原2-8-1 SEST 新大阪211号