極厚板溶断の中村機材 創立50周年

目指すは「プロの技術集団」

技術力と対応力で「選ばれる存在」に

厚板・極厚板溶断加工業の中村機材（本社・千葉県浦安市鉄鋼通り1―4―9、社長・中村武史氏）が、1969（昭和44）年の創立以来、今年9月26日に50周年を迎え、11月30日には社員とその家族を招いた内輪の記念イベントを開催。全関係者で節目を祝った。この間に関東でも指折りの極厚板溶断業に成長した軌跡を紹介するとともに、2代目として2011年から舵（かじ）取りを担う中村武史社長に話を聞いた。（2面参照）

創業者は、現中村社長の父・中村弘氏（2011年9月死去、享年72歳）で、東京の江戸川区平井の生まれ。乾物屋をルーツとするスーパーマーケット「中村屋」を営む両親のもと6人兄妹の下から2番目として育ち、ただひとり大学に通った。

創業者の故中村弘氏

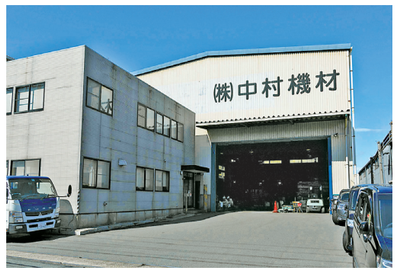
「鉄」を生涯のなりわいに選ぶ

そもそも家業を継ぐ立場ではなかったが、それ以上に「単価が大きくてダイナミックな商売がしたい」「自分で自分の時間をコントロールできるような業種に就きたい」との想いを募らせていた。スーパーで扱う商品は、一つ一つの単価が小さいし、土曜も日曜もない。ましてや、まとまった時間を自分でやりくりすることも難しい。

この想いを固めたのが、サラリーマン時代の最後にシベリア鉄道でヨーロッパ大陸を横断し、ロシアや欧州各国を周遊したとき。線路に使われている膨大な「鉄」のボリュームを想像し「鉄は国と国とをつなぎ、その物流や経済を支えている」ことに強い感銘を受け、自らの生涯の仕事として「鉄」を選んだ。

国内でも鉄は「産業のコメ」と称される重要な基礎素材の代表格であり、高度経済成長期の重厚長大産業の発展を支え、けん引した花形産業の一つだった。血気盛んな若き中村青年の中で「俺には『鉄』だな」との確信が、必然のように芽生えた。

そして、勤め人ではなく「自分で鉄屋稼業を興す」との意志を強く持ち、その前提で学生時代の伝（つて）を頼って鉄屋修業に励む。それが、同じ江戸川地区で先行する厚板溶断工場だった。そこで加工技術を学び、2年ほどの修業期間を経て念願の自城を江戸川区西一之江の地に築く。1969年9月の話であり、ここから起算して今年が創立50年に当たる。



本社工場外観（浦安第1鉄鋼団地内）

「極厚」に眼をつける

創立当初は現場作業員1人、事務員1人の陣容でスタートし、すぐに1人増員。4人体制で厚板溶断業として歩みを始める。販売まり手を出さない「極厚板」に眼をつけ、取よりも「加工」を重視し「うちにしかできない切断技術の確立と切板製品の提供」に力を注いだ。

極厚板を精密・高品位にガス溶断

もともと先代と知己だった津島久専務は「こちらから『買って下さい』と頭を下げるのではなく、お客さまから『売ってくれ』と言われる商品を作るんだ」とよく言われたらしい。こうした信念を商売と経営の根底に置いて「技術」と「対応力」を固め、取扱商品（在庫）も、他社があれ、なかなか新規受注に結びつかない苦い思いもしたが、地道な草の根活動によって小さな注文を積み重ね、それを丁寧に仕上げて信頼につなげていった。

草創期の大きな転機は、77（昭52）年の浦安鉄鋼団地進出。現在の浦安工場（千葉県浦安市鉄鋼通り1―2―10、654平方㍍）を建設し、工場2拠点体制とした。この頃、浦安鉄鋼団地には多くの鉄屋が続々と店を構えだし、津島専務が仲間商売と経営に取引先の業者を中心に取引先の開拓に奔走する。初めは先行する競合先にごとく先手を打たれ、なかなか新規受注を模索する中で200

同じ厚板溶断仲間から「ベースサイズはうちで切るから、中村さんには厚いサイズを頼むよ」という注文が徐々に増えていく。その先の機械設備業や製罐業、重電プラントなど広く一般産機関係のエンドユーザーから仲間が受けた切板注文のうち「極厚」サイズを委託されて中村機材が担当するケースは、今の同社の業務形態の礎となっている。「お客さまから選ばれ『独自の技術と対応力で応える』ことで信用（次の注文）につなげる」という営業スタイルを、この時期に固めた。

400㍉厚を超える大板や端材を常備

一之江から浦安鉄鋼団地へ

その後、浦安工場を拡張するが、一方で西一之江の本社工場の手狭さ問題が浮き彫りとなる。江戸川エリアの宅地化進行によって操業環境は制限され、しかも目の前の大通りは都バスの運行ルートとなっていたことから極厚板のような重量構造物の運搬が困難となり、この地での事業拡張余地は絶望的だった。

いろいろと次の展開に結びつかない苦い思いもしたが、地道な草の根活動によって小さな注文を積み重ね、それを丁寧に仕上げて信頼につなげていった。

同じ厚板溶断仲間から「ベースサイズはうちで切るから、中村さんには厚いサイズを頼むよ」という注文が徐々に増えていく。その先の機械設備業や製罐業、重電プラントなど広く一般産機関係のエ

5平方㍍）は工場も事務所も広くなり、作業安全性も業務効率性も格段に向上した。何より二つの工場同士が至近となり、両拠点間の行き来も時間短縮できき、楽になったし時間ロスも大幅に軽減できた。

現在、浦安工場は板厚100㍉未満の溶断を対象とし、本社工場ではそれ以上の極厚板を溶断する。本社工場では二次切断で880㍉厚までこなした実績があり、在庫も大板母材で450㍉厚、端材では500㍉厚まで常備する。

津島専務㊧と小野寺工場長

機械工学系に精通した工場長兼技師長の小野寺純執行役員が、理論に基づいて溶断設備を独自にカスタマイズするとともに、ガスと酸素の流量や燃焼温度と時間、板厚に応じた火力調整やそれに適した切断スピードなど一つ一つを計算し、切板形状ごとの火の入れ方まで最適値を生みだしている。

機械設備と人の技術・技能を「高いレベルで平準化」し、特定の誰かしかできない

この浦安鉄鋼団地への拡張移転が、中村機材の第2の成長・発展を支えた。なお、元の本社工場は売却し、今は住宅地となっている。

理論と設備改良で「精密溶断」

極厚板溶断業の中村機材にとって最大の武器であり〝売り〟は、切板製品の品質精度の高さ。切板断面の滑らかさ、美麗さ、あるいは角の鋭さや小穴の真円度は、素人の眼で見ても分かる。

極厚の溶断切板は、次工程の機械加工で削り作業を行うので「削り代（しろ）」を残すのが一般的だが、たまに「黒皮仕様」と言って削らずに溶断した断面のままで使うケースもある。削らずにショットしたり塗装したりするから「滑らかな断面で綺麗に切る」ことが要求される。中村機材は、この黒皮仕様の極厚切板で定評がある。

切板断面の滑らかな溶断切板製品（例）

「暗黙知」ではなく、理屈を知ってトレーニングすれば誰もが同じ水準になれる「形式知」化したことが、今の中村機材の「現場力」を支えており、滑らかで美麗な断面の切板製品を創り出す独自技術の基礎ともなっている。

「削り代（しろ）」を残す場合も、こうした理論や改良設備、人の技術力がミックスされて「最小の削り代」を自負する。削り代が小さければ小さいほど次工程の機械加工作業が楽になり、時間も掛からずその分コストも下がる。顧客に重宝され「次も中村機材で」となるようだ。

付加価値向上と顧客満足度強化

同社は2代目・中村社長を中心に、中興の祖である津島専務と次世代の現場リーダーである小野寺工場長がその両脇を固め、総勢22人の従業員体制で創立50周年を迎えた。直近の年商は約6億円、切板加工量は月産約400㌧と厚板溶断業の中でも決して規模の大きい方ではないが「プロの技術集団として技術と対応力で顧客に頼られる存在となる」という高い目標を掲げ、全社員一丸で次の節目に向かって前進しようと新たな一歩を踏み始めた。

「外に向かって打って出る（売り歩く）」よりも「しっかりと間口を構えて選んでもらう」という創業者精神を踏襲しつつ、時代を踏まえ「技術」と「対応力」を広く知ってもらうことに注力。その一環でWebサイト（URL=http://www.nakamura-kizai.co.jp）の充実や機械要素技術展への出展といった自社アピールのほか「鋼材業界用語集」や「極厚溶断品の手配に必要な知識」といった自社でまとめた資料を公開・提供する独自サービスも展開し、プラスαの付加価値向上とCS（顧客満足度）強化にも余念がない。

（太田 一郎）