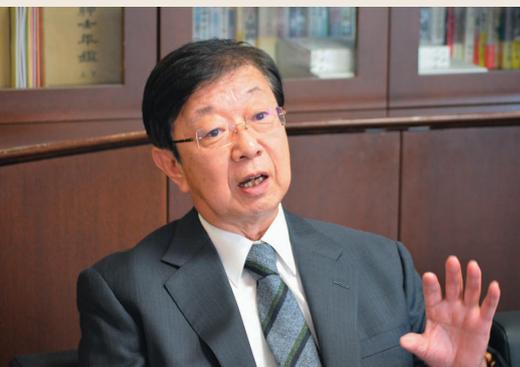


現場の悩みを拾い上げる製品開発で “切る・削る・磨く”の課題を砥石で解決する

ニューレジストン 株式会社

金属加工に欠かせない「オフセット砥石」をはじめとした各種砥石で高い国内シェアを誇るニューレジストン株式会社。“切る・削る・磨く”と真剣に向き合い続けて50余年。その製品は大企業から中小企業まで、非常に多くの製造現場で活躍しています。今回は同社設立の経緯から、現場の声を反映しながら行っている開発体制、そしてこれからの展望について、代表取締役社長の山内憲司氏にお話を伺いました。

NRS® ニューレジストン株式会社



ニューレジストン 株式会社

代表取締役社長：山内 憲司 氏
 本社：大阪府和泉市
 設立：1967年（昭和42年）
 従業員数：159名
 事業内容：レジノイドオフセット型
 研削砥石、切断砥石等

— 創業の経緯

当社は1967年（昭和42年）の9月5日、オフセット砥石の専門メーカーとして貝塚市で創業しました。創業者である上野光雄は、家業であった製材業の手伝いを経て、砥石メーカーである日本レヂボン株式会社へ入社していましたが、同社の貝塚工場長を務めていた際に同工場閉鎖の話が持ち上がり、それを機に独立し当社が誕生しました。貝塚工場の従業員も半数以上が新会社に合流したと聞いています。

最初に開発したのが、業界初の赤い砥石“ニューエース”でした。当時、砥石といえば黒色が常識でしたが、当社は添加剤を加え赤い色の砥石を商品化したのです。当時色を付ける技術は他社にはなく、また砥石自体の機能も良かったため、好評を博しました。ニューエースは、今もラインナップに残るロングヒット商品となっています。

このヒットを足掛かりに当社は事業を拡大、現在では国内に3か所の製造拠点を構えています。創業の地である貝塚工場、他社との合弁で設立しその後傘下に収めた富山工場、そして本社に隣接する製造子会社の株式会社エヌ・アール・エスです。同社は最も新しい工場であり、現在の主力製品は主にここで製造しています。ゆくゆくは当社のモデル工場にしたいと考えています。

— 変革期に差し掛かる砥石業界

当社のオフセット砥石の国内シェアは、金額ベースで約4割です。売上の1割は海外向けですが、100%国内生産を行っています。但し販売拠点としてはタイに事務所を設置しています。今後海外需要が伸びていけば現地生産も考えますが、今は国内生産で、製造原価をいかに下げていくかを考えるべきかと思っています。そうすれば結果として輸出も可能になることでしょう。



主要製品のひとつ “ミニシリーズ”

当社製品のユーザーは、造船、製鉄、製缶など主に鉄やステンレス関係を扱う企業です。溶接には砥石が欠かせないので、そういった業種がターゲットとなります。これは私の感覚ですが、既存の需要は曲がり角に差し掛かっていると感じています。人材不足に対応する、溶接が不要な新工法も誕生し、溶接の需要が大きく伸びることは見込めないため、砥石も現状維持か微減になっていくと危惧しているのです。

いっぽうで砥石業界でも、人工砥粒やセラミック砥粒など新しい素材の開

■キャラバンカーで全国のユーザーの声を拾い上げる



ユーザーの声を聞き、開発に反映することで、製品ラインアップを拡充してきた同社。展示会をはじめ全国各所へ赴き、実際に使ってもらうことで、新しいニーズを発掘する。

■振動・騒音を抑えた“スーパーレッド”

「はねる」「うるさい」といった従来のオフセット砥石に対するユーザーの悩みを反映させて開発した、新型弾性オフセット砥石“スーパーレッド”。作業環境に対する配慮の高まりから、人に優しい砥石の開発を進めている。



発に積極的に取り組まれました。我々は砥石の素材を加工するメーカーであり、素材が変わることに対応できませんでした。また素材メーカーも、素材だけでなく製品化した砥石を売ろうと画策している動きもあります。そのため、原価を下げる努力をしつつ、今の素材を加工していかに付加価値を高められるかが勝負だと考えています。

— 製造現場改革への取り組み

製造原価をいかに下げるかという点では、自社で製造設備を設計・製造している点は強みであり、競争力の源泉になっていると思います。また工場の省人化も進めており、長期的にはロボットの導入も検討しています。砥石のヒビ割れなどは安全に関わるので、当社の製品は人の目で全数検査して品質を担保して出荷しています。ゆくゆくは画像検査システムやAIも導入し自動化したいのですが、まだ難しいと感じています。本当に理想的なのは上流の工程で品質を作り込むことで、それが実現できれば、検査工程の負担は減らせます。このように人と機械を融合させた工程を目指していきます。

また、砥石の補強材として用いられる、ガラスクロス樹脂コーティング技術確立にも挑戦しました。ガラスクロスによる樹脂コーティングの安定は、砥石の安全面だけではなく、生産品質

に大きく関わることから、技術・製造・設備の部門を交えた研究プロジェクトを立ち上げ、取り組みを始めました。しかし市販のコーティング機械には求めるスペックのものがなく、当社の追究するコーティングを満足させる機械が見つかりませんでした。そこで、以前に使用していた自作の実験機に改良を重ね、求めるコーティングの実現と安定供給に耐える量産型のコーティング機械を完成させました。その結果として製品品質が安定し、製造におけるロスが削減したことでコスト低減に成功しました。また、外注に依存しないため、種類や数量などの顧客ニーズに柔軟な対応ができるようになりました。固定観念に縛られない原価低減をこれからも継続していきます。

— ニーズは現場から拾い集める

当社の製品は主に、当社→代理店→特約店→ユーザーという経路で販売しています。商流上、直接ユーザーと接する機会がないため、特約店の営業担当者と一緒に客先を回る“同行PR”を創業当時から継続しておこなっています。これは顧客ニーズに応じた商品開発には欠かせない活動です。また、特約店を大切にすることも創業当初からの伝統です。製造と販売の共存共栄の精神のもと、共に発展していく強い絆づくりを目指し、現在は350

社の特約店で構成された“レジストン会”を1974年に設立。日々の感謝を伝えるとともに、現場に近い立場から貴重な声を聞かせていただいています。



レジストン会・全国総会の様子

— “切る・削る・磨く”のニーズ開拓

砥石メーカーとしての知見を活かし、現在はロボットと砥石を組み合わせた、バリ取りや面取り作業の自動化システムを提案することで、新しいニーズを開拓したいと考えています。

また、販売現場の意見を取り入れた新しい使い方の提案も重要視しています。以前、アルミ用砥石の使用ユーザーを調査したのですが、アルミの研削ではない用途に使われていたということもありました。そういった声を吸い上げることで、国内市場はまだ広がっていきと思っています。これからも当社の強みである現場のニーズに合わせた製品作りを武器に“切る・削る・磨く”にこだわっていきたいと思います。

— 貴重なお話をいただき、

誠にありがとうございました