

# 特注ステンレス製品の設計・製作

「ものづくり」という言葉がもてはやされて久しいが、景気浮揚のキャッチフレーズとしては機能していても、実質的にその文化は年々衰退しつつあるように思えてならない。人は、手を汚さず、汗を流さず、修業を必要としない仕事で稼ごうとする。

そんな中、ステンレスを素材とした建築設備・装飾物の特注品を手掛ける(株)翔洋(大和市代官三1-16-7、市瀬修一社長)は、高度な手作業を武器に職人気質あふれる事業を展開している。

とはいえ同社は、伝統技術を代々受け継ぐ老舗ではなく、市瀬社長の脱サラが出発点。高校卒業後、エネルギー

一関連機器のメーカーに就職した同社長は、機器の製造に始まり、新製品の試作、テスト、生産技術

独立起業を決心。十九年間にわたるサラリーマン生活に終止符を打った。多様な加工技術を経験

相手の少ないステンレス加工業を選択。一年後に独立し、さらに仕事も紹介してもらうことを条件に、綾瀬市内の業者の下で修業した。

が、鉄の三倍、アルミニウムの一・五倍ほど素材単価が高く、加工が難しいことから通称「ステンレス屋」と呼ばれる同業者はそう多くはない。

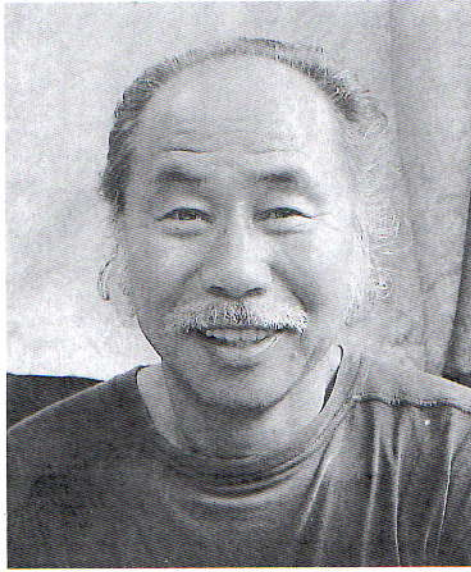
翌八八年にステンレス工は無理。逆にステンレス屋が鉄を加工すると、表面の滑らかさなどの面で質の高い仕事をするので喜ばれる」と職人としての気概をのぞかせる市瀬社長だが、「手作りの技を持たない人がNC加工機を使っても良い仕事はできない。この仕事でものになるには最低五年はかかる。まずはものづくりが好きでなければ」と高いハードルを示す。



人と企業群

136

(株)翔洋



「この仕事でものになるには最低5年」と語る市瀬社長

術等、様々な部門に従事する中で旋盤、フライス、精密板金、NC機などは、後発として不利であることから、比較的競争

しているも、板金のような競争相手の多い業種で、後発として不利であることから、比較的競争

屋を開業。最初の仕事は、得客客には材料価格が上昇しても受注価格に転嫁しにくい。上昇分は持ち出しになることもし

技術を学んだ。一九八七年、金属加工業に携わる知人の勧めで

受注範囲は限定せず、他社が手がけない一品物に真価

活のカギはここにあり。(矢吹)

景気の波の影響も相当

受けたが二十年余り、技ありの手仕事ひと筋でやってきた。受注範囲は限定せず、他社が手掛けないような複雑な形状加工に同社の技が生きる。モニュメントのような領域こそは同社の真骨頂だ。「自分のもつ技術はすべて次世代に引き継いでもらいたい」

こう熱く語る市瀬社長だが、「手作りの技を持たない人がNC加工機を使っても良い仕事はできない。この仕事でものになるには最低五年はかかる。まずはものづくりが好きでなければ」と高いハードルを示す。