＜採択事業者インタビュー＞

設備と技術を磨き続け、「何でも作る」総合板金加工企業の強さ

株式会社渡辺製作所
代表取締役社長：渡辺 松次郎
総務部長：北島 栄

はじめに

株式会社渡辺製作所は、設計から切断、切削、曲げ加工、溶接、筐体[1]製作、組立、電気配線まで一貫して対応する総合板金加工業者である。1972 年、渡辺松次郎社長が実家の庭先に建てた約 10 坪のプレハブ工場で事業は始まり、現在は約 100 名の社員を擁する企業へと成長した。

同社は赤ちゃん用体重計、宅配ボックス、分煙器、水の自動販売機、空港のタラップ等、幅広い製品の製作に携わっており、多業種・多品種に対応することで一社依存を避ける経営方針を貫いてきた。

近年は、サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金（以降、サプライチェーン補助金という。）を活用してファイバーレーザー加工機を導入し、加工スピードの向上と省エネ化を実現した。

今回は、創業からの歩みやものづくりへのこだわり、補助金活用による設備更新の効果、そして今後の展望について、社長の渡辺氏と総務部長の北島氏に話を伺った。

創業の原点は、庭先のプレハブで一人始めた機械加工

― まず、御社の創業の経緯について教えてください。



左側が渡辺代表取締役社長、右側が北島総務部長

（渡辺）会社としては 1972 年創業ですが、実際に仕事を始めたのはその前です。私は 20 歳頃から機械加工の仕事を始めて今 81 歳ですから、この仕事を続けてもう 61 年になります。

その前は、山陽新幹線の東京―岡山間の測量工事に携わっていました。線路を敷くための基準杭を打つ仕事です。六甲トンネル[2]の工事にも関わっていたのですが、崩落事故が発生するなど非常に危険な現場で、厳しい作業環境に長期間向き合う経験もありました。そうした経験から、「このまま危険と隣り合わせの仕事を続けるのは違う」と感じました。

そこで現場の仲間たちと、「この工事が終わったら会社を辞めて、自分で何か始めよう」と話し、工事が終わった後に機械加工の仕事を始めました。八王子市にあった実家の庭先に 10 坪ほどのプレハブ工場を建てて、一人で機械加工を始めたのが出発点です。

[1] 筐体：機械や電子機器の外側を覆う構造物のこと。ここでは特に鉄やアルミ等の板材を曲げ加工や溶接で組み立てる金属製筐体のことを指す。

[2] 六甲トンネル：1970（昭和 45）年、山陽新幹線の六甲トンネルが着工から約 3 年かけて貫通した。西宮市から神戸市まで六甲山の下を東西に結び、当時の日本最長となる全長約 16 キロの鉄道トンネルであった。山陽新幹線建設で最重点の工事といわれたが、複雑な断層群、長い破砕帯で工事は難航した。



八王子市叶谷町にある株式会社渡辺製作所の本社外観

― そこからどのように事業を広げていったのでしょうか。

（渡辺）最初は一人でしたが、お客さんを探していろいろなところを歩いて回るうちに友人ができ、その人達を「一緒に仕事をやりませんか」と誘って仲間が増えていきました。

従業員が 5 人くらいになったところで、八王子市四谷町へ工場を移転しました。ただ、機械加工の作業音が響くので、周辺環境への配慮が必要で、市役所から何度も指導を受けながら防音対策を行っていきました。そして、事業規模の拡大に応じて用地を確保しながら工場を拡張していった結果、最終的には 500 坪ほどの工場になりました。

その後、当時の市長からの紹介もあって、現在の場所（八王子市叶谷町）に工場を移転しました。そこから機械を増やし、人を採用し、今では社員が約 100 名になっています。

精密板金で「大中小」あらゆる製品に対応

― 現在はどのような製品を手がけておられますか。

（渡辺）うちは精密板金の中でも「大中小」、全部手がけています。小さいものから中くらいのもの、非常に大きいものまで、様々な形の製品を作っています。

― 「大中小」の製品にはそれぞれどのようなものがありますか。

（渡辺）大きなものでは、羽田空港のタラップ、東京競馬場の大型ビジョン、東急スクエアに設置された 58 面のディスプレイフレーム等があります。こうした大型製品もこの本社工場で作りました。大型製品はまず全体を 5～6 分割して 1 つずつを製作し、それらを繋ぎ合わせるのです。

中型のものは、非常用発電装置、エレベーター関連部品、ロッカーや分煙装置等です。

小型のものでは、赤ちゃん用体重計等を作っています。生まれたばかりの赤ちゃんを乗せて測る体重計です。

対応している製品は本当に幅広いです。薄物も厚物も、製缶品[3]も全部やっています。だから、他社で対応できないものの製作依頼が最終的にうちに来るということがよくあります。

― その対応力の源泉は何でしょうか。

（渡辺）やっぱり技術ですね。長い間、私が現場の中心で「こう作ればいい、ああ作ればいい」とアイデアを出しながら進めてきました。私は現場を離れて 20 年以上経ちますが、過去に培ってきた対応力を基礎として、弊社は現在も幅広い製品づくりをしています。

[3] 製缶品：金属板や金属管等に切断、曲げ、溶接等の加工を施して作られる容器や構造物のこと。板金加工品に比べて厚い金属板等を材料とする。工作機械のフレームや架台、工作機械をはじめとした大きな機械の筐体、産業用のタンクやダクト、貯蔵設備等に利用される。



工場内の作業場所の様子

テーマパークから医療分野まで、身近な場所に活きるものづくり

― 現在よく知られている製品には他にどのようなものがありますか。

（渡辺）今、うちの製品で重宝されているものの一つが、先程の赤ちゃん用の体重計です。かなり多くの産婦人科で使われていて、2 ヶ月につき 30 台くらい作っています。低価格で提供している商品ですが、皆さんが喜んでくれるのなら作ろうという想いで作っています。

（北島）時期によって納品する数量は変わりますが、今はマンションに導入する宅配ボックスも数多く作っています。

（渡辺）ほかには、テーマパークの入場ゲート関連設備を手がけました。見た目は施設のテーマに沿って装飾されていますが、中の構造体はうちが手がけています。

　また、大規模イベント向けに分煙機を納入した実績もあります。さらに、業務用の食品加工機械やスーパーマーケットに設置されている水の自動販売機等の製作に携わりました。

（北島）水の自動販売機については、海外向け仕様に対応することもあります。現地の利用環境や求められる条件に合わせた仕様に改造し、多い時には年間 100 台ほど出荷したこともあります。

経営の土台は多数の取引先が支える「剣山方式」

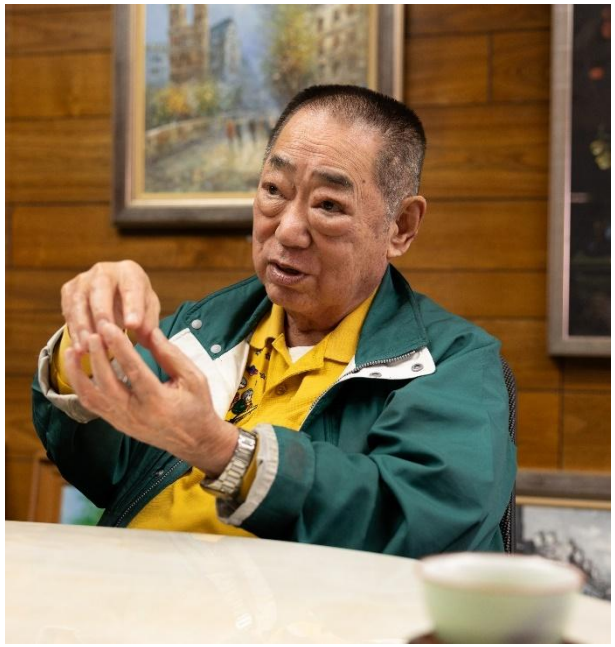
― 御社の経営で大切にされている考え方を教えてください。

（北島）社長がよく言うのが「剣山」という考え方です。生け花で花を支える剣山の針一本一本が取引先だと考えるんです。一本折れても、二本折れても、他の針で全体を支えられる。つまり、一つの業種や一社の取引先に依存しない経営です。製造業は、どうしても特定の大口取引先に売上が偏りやすいのですが、当社ではどれだけ大きい取引先でも、売上が全体の 10%を超えないようにしています。

（渡辺）一本や二本がだめになっても、他で持ちこたえられる。だから怖さがないんです。

（北島）取引先口座は把握しているだけでも 500～600 社あります。そのうち常時取引があるのは 50～60 社くらいですが、業界は食品、医療、交通、産業機械、半導体関連等、多分野にまたがっています。だから、景気変動や業界ごとの波の影響を受けにくいのが特徴です。

（渡辺）銀行さんからも「一番安心できる会社のひとつ」と言われます。売上の変動が小さく、平準化されているからです。


渡辺代表取締役社長

サプライチェーン補助金の活用で、ファイバーレーザー加工機の導入を実現

― サプライチェーン補助金を活用されたきっかけを教えてください。

（北島）当社は以前から東京都の補助金等、様々な制度を活用してきました。サプライチェーン補助金についてはコロナ禍の中で国の制度として公募されているのを私が見つけ、補助率が高く補助金額の規模も大きかったので、社長に「こういう補助金があります」と提案したのがきっかけです。

半導体事業を展開している取引先の会社に対して、当社はその関連筐体を供給しています。半導体製造装置には、内部の機構だけでなく筐体や金属部品も必要不可欠です。弊社はそうしたサプライチェーンの一端を担っていることから制度趣旨と合致していると考え、新型切断機の導入による半導体製造装置関連製品の生産力強化事業として補助金に応募し、採択されました。

― 補助金の申請にあたって苦労したことはありましたか。

（北島）申請書類は私が作成しましたが、一番大変だったのは申請書類の作成において必要な情報であった客観的な市場データを集めることでした。例えば、補助金への応募申請書の中には「対象市場における海外製品の割合」といったマクロな市場データを問う項目がありました[4]。しかし、我々はそういった専門的なデータを自前で持ち合わせていなかったため、インターネットで様々な情報を探し回ったり、支援機関の方に調査のご協力を仰いだりして、申請に必要な情報を集めていきました。

社内事情や取引先との関係性は説明できますが、それを裏付ける外部データを中小企業単独で揃えるのは簡単ではなく、その点はかなり苦労しました。

― 補助事業開始後の手続きや検査はいかがでしたか。

（北島）当社の場合、補助対象として導入するものが設備のみだったので手続きは比較的シンプルでした。確定検査では、事務局の方に現場を見ていただき、設備の現物や証憑を確認していただきましたが、必要な証憑類は日頃から揃えていたので特に問題なく進みました。

― 補助事業で導入した設備と、補助事業実施後の変化について教えてください。

（渡辺）補助金を活用して、ファイバーレーザー加工機を 2 台導入しました。従来の CO_2 レーザー加工機と比べると、ファイバーレーザー加工機はバリが出にくい、焦げが出にくい、仕上がりがきれい、そして速いという特徴があります。

（北島）加工速度は従来の設備の 3 倍くらいです。この設備を導入したことにより、加工速度が格段に上がりました。製造業は納期が非常に重要です。当社でも営業担当が受注後の納期調整に苦労していますが、短納期の案件が多い中で、この設備更新の効果は大きかったです。

例えば、従来 10 かかっていた工程が 3 で済むようになれば、その分、次の工程へ早く回せます。板金加工は最初の抜き[5]工程が起点になりますから、そこが速くなると後の工程全体も前倒しできます。これにより、お客様の短納期要望にも、以前より応えやすくなりました。

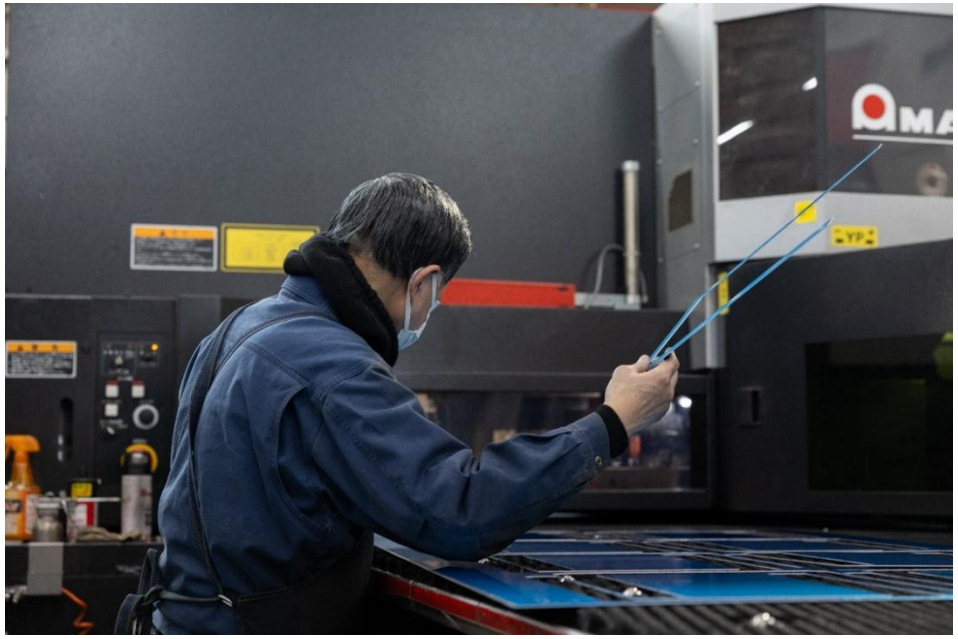
（渡辺）さらに、加工速度が上がったことで稼働時間が短くなり、電気の消耗も少なくなりました。



北島総務部長

[4] 当時、株式会社渡辺製作所の場合、補助事業で生産する部品等がサプライチェーンの一部を構成する製品・部素材の海外生産割合が国内全体で 50%以上であることが補助要件の 1 つであり、応募書類には、製品・部素材の海外生産割合およびその導出過程を記載しなければならなかった。

[5] 抜き：板金加工において、金属板から製品の外形や穴形状をレーザー加工機やプレス機等で切り出す工程のこと。



ファイバーレーザー加工機で作業する様子

― 取引先との関係にはどのような変化がありましたか。

（北島）主要取引先とは補助事業の実施前より長く密接な関係がありましたが、補助事業の実施後も筐体や部品は引き続き当社製品を使っていただいています。売上は先方の事業状況にも左右されますが右肩上がりで推移しており、設備導入で増産体制を構築できたことが助けとなって非常に良好な関係が継続していると実感しています。

「製造業は設備投資との戦い」―今後も補助金活用で設備更新を進めたい

― 今後、補助金活用を考えている企業に向けてメッセージをお願いします。

（北島）補助金はやはり助かります。製造業は設備投資との戦いです。新しい設備を入れないと競争力が落ちてしまう。「うちはこの設備があるから、こういうことができる」と示し続けることが大事です。そのための選択肢の一つとして、補助金活用は非常に有効だと思います。

― 最後に、今後の展望をお聞かせください。

（渡辺）今はファイバーレーザー加工機と従来の CO_2 レーザー加工機を併用していますが、できれば古いレーザー加工機を順次ファイバーレーザー加工機へ置き換えていきたいんです。そうすれば電気代も下がるし、納期ももっと早くなる。非常に効果が大きい機械ですが、１台当たり１億円以上する高額なものなので、補助金を活用しながら自社負担も組み合わせて、1 年に 1 台ずつでも入れ替えを進めていければというのが大きな目標です。

（北島）本当に製造業は設備との戦いです。設備を入れなければ競争力は落ちますし、機械の進化も非常に速い。それに何とか食らいつきながら、自分たちの現場を常にアップデートしていかないといけません。

（渡辺）今の機械だって 1 ヶ月後には次の機種が出ているような、進化の速い世界です。新しい機械を買って終わりではなく、ずっと追いかけ続ける必要があるのです。今後も補助金を活用しながら、「何でも作る」総合板金加工業として、多様なお客様のニーズに応え続けていきたいと思っています。



株式会社渡辺製作所本社工場内の様子

（インタビュー実施日：2026 年 3 月 12 日）
筆者 政策補助金共創実装チーム 安藤 七海