

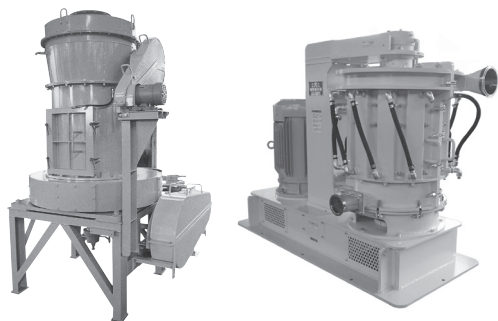
多様なニーズに小回り利かせる 破碎・粉碎機メーカー

株式会社増野製作所

初代・増野清香社長が、セメント製造機械の国産化を目指し、同社を設立したのが1913（大正2）年。南千住駅近くの工場の一角を借り受け、事業を始めると、日本の建築需要の高まりを背景に、増野製作所もロータリーキルンを主体とするセメント会社向けの供給で業容を拡大。さらに昭和になると石炭ガス発生炉を数多く手掛け、昭和10年〜20年の頃には、石炭ガス発生炉で国内シェア9割を誇った。戦後は、復興の苦労を重ねながらも、原料粉碎設備を軸に幅広いラインナップを持つ粉碎関連メーカーとして事業を拡大させてきた。

◎ 粉の未来をつなぐベストパートナー

「使う人（お客）の身になって設計を！」。初代社長の清香氏が残した「製図訓」にある言葉だ。図面に厳しかったとされる清香氏は、戦時中に設計者の心得として十訓を作成したが、訓示第二項で顧客本位の姿勢を説いている。以来、製図訓は設計室の左右の銘となり、同社の製品開発の基本姿勢として受け継がれてきた。例えば、古くから製造販売している衝撃式破碎機の「スイングハンマミル」。各種鉱石や石灰石、ガラス、焼却灰などの材料を破碎する丈夫で長持ちの代表格。最近も昭和20年代の製品修理を依頼されたというように、寿命が長く摩耗部品の交換を容易に行える。食品用途で需要が伸びているのが、気流粉碎の「ニューマイクロシクロマット」。空気の高速渦流による圧力変動で原料を高周波振動させて自己破壊させる仕組みで、茶葉や米などの食料品の微粉碎で引き合いが増えている。そのほか解砕機や分級、ふるい分けまで、原料を破碎し、粉状にする一連の工程をカ



金属の分離回収等に使用されるMSローラミル（左）と食品用途で需要が伸びているニューマイクロシクロマット（右）

● 社是・理念

【経営理念】 創る喜びをお客さまとともに

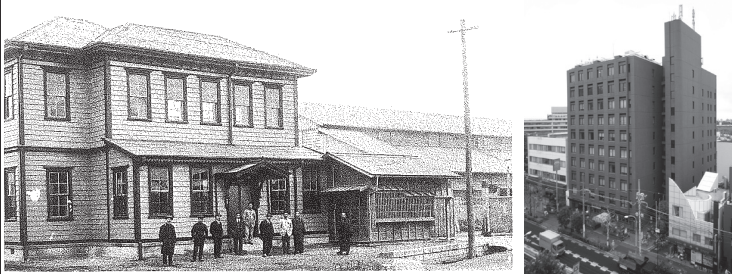
お客さまのご要望に真摯に向き合い、問題解決のためのソリューションを提案するとともに、更なる付加価値を生み出していただけるよう、きめ細かなサポートと心を込めたサービスを提供いたします。広く社会に貢献することこそ、わが社のミッションと位置づけ、今後も努力を重ねてまいります。



代表取締役社長
増野 繁 氏

● 長寿の秘訣

初代の清香社長が独立を決意したのも、社会資本整備に不可欠な国内のセメント産業を強化し、国力の発展と成長に資する思いがあったのだろう。石炭ガス発生炉の事業拡大も石油資源に恵まれない国内事情をにらんだ結果であり、同社は国の発展を願い、国とともに歩んできた会社と言える。現在も「粉の未来をつなぐベストパートナー」を掲げる同社の底流には、顧客利益や公益を大事にする意識が息づいている。



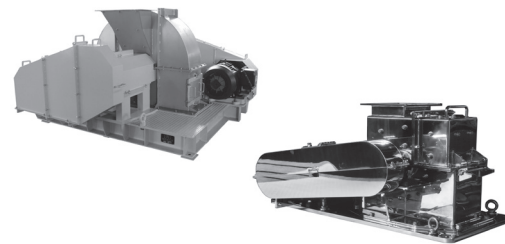
大正6年に現本社所在地に移転直後の事務所（左）と現在の本社屋（右）

● 会社概要

創業：1913（大正2）年4月
 設立：1940（昭和15）年4月
 所在地：東京都荒川区荒川2-1-5
 資本金：1億円
 事業内容：破砕機、粉砕機、微粉碎機、篩分け・分級用機器等の製造販売
 および受託粉砕加工

URL：<https://masuno.co.jp/>

現在、開発製造拠点は、茨城県の石岡工場に集約し、荒川区の本社ビルには本社機能と営業・技術が籍を置き、ウェブサイトも活用した顧客開拓に力を入れるとともに、海外販売も積極的に進め、現在25か国に輸出実績がある。今後、「粉の未来をつなぐベストパートナー」をモットーに、産業界の多様な破砕・粉砕ニーズに対応していく方針だ。



さまざまな粉砕用途に対応して幅広いランナップを揃える。ディスクインテグレーター（左）とスイングハンマミル（ステンレス仕様）（右）

「細かい要望に対応できる小回りの良さが当社の売り。売りっぱなしではなく、アフターフォローも徹底している」と、自社の強みを強調する。どんな原料をどのくらい細かく粉砕し、最終的に何に使うのか、そうした用途も直接顧客からヒアリングし、使う身になって最適な仕様を提案する。汎用品を製作して納めるといよりは、顧客に応じて、標準製品をベースに細部の仕様変更を行って納品するケースが大半だ。

「細かい要望に対応できる小回りの良さが当社の売り。売りっぱなしではなく、アフターフォローも徹底している」と、自社の強みを強調する。どんな原料をどのくらい細かく粉砕し、最終的に何に使うのか、そうした用途も直接顧客からヒアリングし、使う身になって最適な仕様を提案する。汎用品を製作して納めるといよりは、顧客に応じて、標準製品をベースに細部の仕様変更を行って納品するケースが大半だ。

「細かい要望に対応できる小回りの良さが当社の売り。売りっぱなしではなく、アフターフォローも徹底している」と、自社の強みを強調する。どんな原料をどのくらい細かく粉砕し、最終的に何に使うのか、そうした用途も直接顧客からヒアリングし、使う身になって最適な仕様を提案する。汎用品を製作して納めるといよりは、顧客に応じて、標準製品をベースに細部の仕様変更を行って納品するケースが大半だ。

「細かい要望に対応できる小回りの良さが当社の売り。売りっぱなしではなく、アフターフォローも徹底している」と、自社の強みを強調する。どんな原料をどのくらい細かく粉砕し、最終的に何に使うのか、そうした用途も直接顧客からヒアリングし、使う身になって最適な仕様を提案する。汎用品を製作して納めるといよりは、顧客に応じて、標準製品をベースに細部の仕様変更を行って納品するケースが大半だ。

「細かい要望に対応できる小回りの良さが当社の売り。売りっぱなしではなく、アフターフォローも徹底している」と、自社の強みを強調する。どんな原料をどのくらい細かく粉砕し、最終的に何に使うのか、そうした用途も直接顧客からヒアリングし、使う身になって最適な仕様を提案する。汎用品を製作して納めるといよりは、顧客に応じて、標準製品をベースに細部の仕様変更を行って納品するケースが大半だ。

「細かい要望に対応できる小回りの良さが当社の売り。売りっぱなしではなく、アフターフォローも徹底している」と、自社の強みを強調する。どんな原料をどのくらい細かく粉砕し、最終的に何に使うのか、そうした用途も直接顧客からヒアリングし、使う身になって最適な仕様を提案する。汎用品を製作して納めるといよりは、顧客に応じて、標準製品をベースに細部の仕様変更を行って納品するケースが大半だ。