

時代をつなぐ わが社の足跡

スター電器製造(株)

困難乗り越え小型溶接機開発
溶接を身近に感じる活動展開

編集部

スター電器製造（神奈川県藤沢市、鈴木穰社長）は小型・軽量、100V、セルフシールドアーク溶接（ノンガス溶接）をコンセプトに「SUZIKID」ブランドの溶接機の製造販売を手がける。また、近年は、技術的な課題と向き合うだけでなく、メーカーだからこそ果たせる使命や役割、社会への貢献があるとの考えのもと、広く一般社会に対して、溶接への理解・認知の向上に努める。鈴木社長は創業60周年を迎える2020年に向けて「溶接機に加え溶接材料、遮光面、手袋などホームセンターからDIYの溶接に関する売り場を任せただけの広範囲なラインアップが当社の強み。今後は作業に便利な治工具の開発にも力を注ぎ、引き続き溶接をより身近に感じていただくための取り組みとともに、当社ならではのプロ向けの商品の開発を強化する」と抱負を語る。

◆小型・軽量、100V、ノンガスを実現化

同社の主要機種のうち、プロルートのフラッグシップモデル「アイミーゴ」は、溶接機版ダウンサイジングの解をコンセプトに開発された作業環境を選ばない入力100/200V兼用（自動切替）のインバータ半自動溶接機。溶接モード切替スイッチにより、鉄やステンレス、アルミニウムなど材料に応じて最適な条件設定が可能。ワイヤを本体にセットした際、ワイヤをトーチ先端まで送給

するインチングスイッチ、ワイヤ送給スピードを調整し溶接状況に応じ適度な自動送給が可能なワイヤスピード微調整ダイヤルなどを装備する。ブレーシングワイヤにも対応するほか、スプールガンの使用も可能で14.5kgの軽量ボディに仕上がっている。

2013年度グッドデザイン賞を受賞した、「エスパーダ40」は入力100/200V兼用（自動切替）のエアプラズマ切断機。軟鋼切断板厚は200Vで10mm、100Vで4mm。ノンタッチでアークスタートができるパイロットアーク方式を採用し、切断面からトーチ先端が浮いた場合でもアーク切れが少なく、滑らかな切断が可能となる。約16kgの軽量ボディにすべてのコード類が収納できる他社にはない独特なデザインと利便性を兼ね備えている。

ノンガス直流半自動溶接機「アーキュリー80ルナⅡ」は、「誰もが簡単に溶接を楽しめること」をコンセプトに掲げ、日本で初めて100V・ノンガス・半自動という一般家庭への普及には必須のトライアングルを実現したベストセラーモデル。高圧ガス不要で100V電源があれば使用できる。使い過ぎによる内部トランス焼損の心配がない使用率オーバー防止機能を搭載する。強制空冷ファン内蔵で安全裕度の高い使用率20%。トリガーを引かないとワイヤに通電しない安全設計で、無段階の出



▲溶接を中心としたアイアンワークショップを開講

力電流調整とワイヤスピード調整が1つのダイヤルで可能となっている。点付断続溶接が可能な板厚は、軟鋼1.0~1.2mm、ステンレス0.8~1.0mm。軟鋼0.8~1.2mmの板厚を溶接する場合はリアクターボックス（別売）を提案する。

「ホームアークナビプラス」は家庭用100V専用の交流アーク溶接機。「従来の溶接のイメージを覆すような溶接機。軽くて、見た目に親しみが持てるように」との思いを込め、それまでの溶接機には例のなかったプラスチックケースを採用し、片手で持てる重さ6kgに仕上げており、インターネットが普及する前の新聞に広告掲載された通販などで大ブレイクした。

このほか、プロ・DIYルートの各種溶接機・切断機、液晶式自動遮光溶接面、ガス溶断器、変圧器、溶接材料など広範な製品を取り扱う。

同社は、神奈川県鎌倉市と東京都目黒区で「Fe★NEEDS WELDERS POINT」(フェニーズ ウェルダーズポイント)を運営する。ユーザーが実際に鉄に触れ、溶接の楽しさを体感してもらうための店舗で、溶接を中心としたアイアンワークショップを開講している。このほか、ホームセンターでは溶接ワークショップや実演販売会を随時企画している。



▲インバータ半自動溶接機「アイミーゴ」



▲ノンガス直流半自動溶接機「アーキュリー80ルナII」



▲エアプラズマ切断機「エスパルタ40」



▲100V専用交流アーク溶接機「ホームアークナビプラス」

◆溶材商社からメーカーへ

小型・軽量、家庭用の100V、そしてノンガス。同社の溶接機開発の歴史は、多くの困難な課題の克服を重ねた歴史でもある。「正直なところ、これまでの歩みの中で、小型・100Vの溶接機は使い物にならないなど厳しい指摘を受けた時代もあった」(鈴木社長)。工業用の200Vや大きな電気容量があれば、また、高圧ガスを用いればなど、単にユーザーの満足を得る溶接機を目指していれば、その実現はさほど困難ではなかったかもしれない。しかし、同社が描いた青写真は、あくまで1人でも多くのユーザーに手に取ってもらえる価格と機能を両立した溶接機の開発であった。

同社の創業は1960年。「創業者である父・鈴木樹が工業高校を卒業後、入社した松下電器産業（現パナソニック）は、当時溶接機事業部を立ち上げて間もないころで、父は技術者として溶接に携わるようになった。その後営業にも携わり、愛知県や三重県に赴任して溶材商社を回った。長男だった父は、家族を養っていくため、3年ほどで退職、東京・練馬に溶材商社、鈴木産商を立ち上げた」

溶接機メーカーから独立して商売を始めた経緯から、当初は当該メーカーから溶接機を直接卸してもらえるか



▲「Fe★NEEDS WELDERS POINT」鎌倉店（左）と中目黒店



▲溶接ワークショップのよう（Fe★NEEDS）

という思いもあったが、結果的に叶わなかった。「人のつくったものを仕入れる商社では、自らの意志で思うように経営の舵を切ることができないと判断し、もともと技術者だった父は、自らの意思で自らの道を切り開くことのできるメーカーへの転身を決意した」

1971年、茨城県石岡市に工場を設け、現社名のスター電器製造に改称、商標「SUZUKID」を制定し、「日本で一番小さな溶接機をつくる一番小さなメーカー」として再始動した。1971年は現在の鈴木社長が生まれた年でもある。

「ブームを起こす溶接機という発想から名付けたのが、最初に開発した100V交流アーク溶接機『ブーメルト』。そうこうしているうちに、日本初のホームセンターが開業した」

日本のホームセンターの嚆矢は、1972年12月にタクシー会社であるヒノデが埼玉県与野市大宮バイパス沿いに開店したドイト与野店と言われている。ホームセンターの誕生を機に、日本にもDIYが広がっていく機運が徐々に高まっていく。

「当初は大手と一線を画していくため、テレビショッピングや通販など、溶接機メーカーとしては異例の手段で市場への浸透を図った。同時に、ユーザーに満足していただける100V溶接機の性能向上に励んだ結果、徐々に支持を得るようになった。DIYに関しては需要が急激に伸びることはなかったが、ホームセンターの電動工具売り場を皮切りに、その後当社の溶接機は、100Vで使える身近さと、工業用の溶接機に比べ身近な価格帯により、着実に販路を広げていくことになる」

その後、低価格化の波に直面し、国内生産では採算が合わなくなったため、1997年、生産拠点を中国・大連に移転した。「合併が一般的だった時代に、父は独資での進出を決断した」

◆ホームセンターでシェア高まる

鈴木社長は19歳から家業に入った。「高校を出て浪人時代の受験のただ中、父が病で倒れた。結果的に10年は延命したものの、当時医者からは余命3年と告げられた。小さいころはパッケージ作業などのアルバイトを通



▲ホームセンターで企画した溶接ワークショップのもよう



▲鈴木社長

じ、家業は身近に感じていたし、父の背中を見て、何事も先を見て動くことに長けていることへの尊敬の念もあり、それを見習い実践する気持ちで、早く会社のこと、経営のことを父から教わらなければ間に合わないとの思いから、自ら進言して入社を認めてもらった。父は1999年、やはり先を見て私に経営を引き継ぎ、その約1年後に他界した。当時右も左も分からない、実力ではなくただ創業者の息子というだけで社長になった私を認めて支えてくれた先輩社員のお陰で今がある」

鈴木社長は営業担当だった20代後半、100Vで一番小型の溶接機に関して、初めて1万円を切る価格でチラシに載せた。

「『爆発的』に売れたことに驚いた。低価格を追い求めたわけではないが、現実的な価格ならこれだけ売れるのだという、それまでに抱いたことのない感覚だった。傍らにいた父は『自分の思うように行動しろ』と背中を押してくれた。この一件が転機となって自信を持った」

従来、ホームセンターの溶接関係の売り場では、同社製品の占める割合は Gondola (W1,200×H1,500mm) 1基の3割程度だったものが、Gondola丸々1基置いてもらう店舗が現れ、2基、3基という大型店も出てきた。

「低価格で変わったわけではないものの、長い時間をかけて最終的にGondola 4基というケースも見受けられるようになった。それに応じて当社製品の溶接関係売り場のシェアも高まっていった」

◆人や社会と溶接をつなげる仕事

鈴木社長は、鉄や溶接に限らず、一般社会におけるDIYの浸透を肌で感じている。

「生活に関する自らのこだわりや自分らしさを大事にする人が増え、大量消費がベースにある既製品を買うのではなく、オーダーメイドする意識の広がり背景にあるのではないかと。また、個人的には、近年多発する自然災害の影響を受け、他人任せではなく、自分のことは自分で守るという意識の広がりもDIY普及の背景に少なからずあるように感じる。従来日本の建物は木が主流だったが、とくにここ数年、住まいの内外装に鉄を用いるケースが増えている」

同社は、「Fe★NEEDS WELDERS POINT」やホームセンターでのアイアンワークショップを通じ、「鉄と鉄のみならず、人や社会と溶接をつなげる仕事」、「溶接機（モノ）ではなく、溶接（コト）を広める、売る」ことに邁進してきた。DIYが普及した今、「溶接を仕事とする誇り」と「溶接を趣味とする喜び」は着実に広がっている。

鈴木社長は同社にとって創業60周年の節目となる2020年を視野に「100V、100/200V兼用、ノンガスの裾野をさらに広げる、当社の特徴を生かした製品開発に注力する。また、溶接機だけでなく、当社の強みは溶接材料から遮光面、手袋など、ホームセンターから売り場を任せていただける溶接に関する広範囲な製品をラインアップしていること。今後も『溶接シーンに新しいスパークを』を合言葉に、ワークショップで培ったノウハウや、スタッフのアンテナを生かしながら、鉄という素材がもっと身近に手に入れられるようにしていくことや利便性の高い治工具関係の企画開発にも力を注ぎ、当社だからこそできる、当社がやらねばならない需要の喚起と創造に努めていく」と抱負を語る。