

# タナベウィルテック株式会社

## ニッチ市場で高シェアを

## 持つ遠心分離機の「百貨店」

- 海外  
発注可
- 納期  
相談
- 企画力  
自信有
- コスト  
相談
- オンリー  
ワン技術
- メイドイン  
ジャパン
- 試作可  
小ロット
- 量産  
対応



タンパク処理用超高速遠心分離機

### 業務内容 遠心分離機のバイオニア

ドイツ製など海外の遠心分離機しかなかった時代に、初めて国産化した。「明治時代のことはわからないが、少なくとも大正期には脱水機（遠心分離機）が主力だったようだ」と田邊浩康社長は言う。「固液分離」と「乾燥」というプロセスはさまざまな業種で使われており、顧客層は化学、製薬、食品、樹脂、繊維など幅広い。遠心分離機は縦型、横型があり分離方式はろ過分離と遠心沈降に大別される。タナベウィルテックはほとんどの方式を手がける「遠心分離機の百貨店」。特にもっとも歴史の古い縦型で高シェアを持つ。顧客数も1000社以上を数え、長く日本のものづくりを支えてきた。

### 強み サービス体制でも高評価

分離と乾燥に関する技術蓄積は大きい。引き合いがあるとまず処理物の性状をチェックしてテスト機でサンプルテストを実施。仕様を決定して要望通りの機械に仕上げる。導入前の技術相談を含めた総合力が最大の強みだ。また製品の信頼性だけでなく、充実したサービス体制も顧客の信頼を高めている。本社に加え東京工場（埼玉県朝霞市）と中国・上海市の関連会社でもメンテナンス要員を配置している。専任スタッフを置いているところは少なく、田邊社長は「CS（顧客満足度）調査でメンテナンスに



機械の組立と試運転

ついて低い評価をされたことは一度もない」と胸を張る。

### 原価減 平均20%のコストダウン狙う

平成28年度を最終とする3カ年計画のひとつの柱として、主力の縦型製品を中心としたコストダウンに本腰をいれている。CS調査で「製品価格」の評価が低かったことに対応するためだ。初年度の26年度は購買のコストダウン、2年目はVA（価値分析）・VE（価値工学）活動に取り組んでいる。初年度でコストを見極める力を付け、次のステップに移行した。目標は主力機種で平均20%のコストダウンで、田邊社長は「少なくとも2機種については達成する」と意気込んでいる。機能を維持しながらコストダウンを図り、競争力を高めたいうえで次のステージを展望する。

### 後の展望 「戦略企画室」で新事業模索

国内市場は安定的に推移すると見ている。主たる顧客である化学や製薬などの産業は、まだ国際競争力があり、「急速に衰退するとは考えにくい」と田邊社長は見る。急成長は望めない一方で、より質を向上させる。成熟した製品ながら開発意欲は旺盛で、最大遠心力2万Gの「バイオセトラ」など、最先端の製品を世に送ってきた。菌体など微小な固体でも分離できるのが特徴で、バイオプロセスやファインケミカル向けなどに徐々に実績を増やしている。製品開発だけでなく、新たな事業を模索すべく、平成27年4月に「戦略企画室」を立ち上げた。まず自社のシーズを生かした新規事業を検討する。

## COMPANY PROFILE

## タナベウィルテック株式会社

大阪27 ISO 9001

### 当社の歴史

明治29年に「田邊鉄工所」として産声を上げ、昭和22年には遠心分離機の専門メーカーとして再スタートを切りました。時代の流れとともに顧客は繊維業界主体から、化学・製薬業界へ、大量生産から高付加価値製品へ大きくシフトしました。これからも変化するニーズに合わせ、私たちが変わり続けていく決意です。

世界的に信頼と評価が高まっており、国内だけでなく海外からのニーズに対しても、販売・技術サービス体制を拡充させます。

代表取締役社長 田邊 浩康さん



■主な事業内容  
各種遠心分離機、産業機械の設計・製造・販売・メンテナンス

■主な取引先（納入先）  
化学メーカー、医薬品メーカー、食品メーカー、繊維メーカー

住所 / 〒533-0022  
大阪市東淀川区  
菅原2-2-97  
TEL / 06-6321-3111  
FAX / 06-6321-3152  
創業 / 明治29年  
設立 / 昭和22年6月  
資本金 / 1億円  
従業員 / 165名

<http://tanabewilltec.co.jp/>