8月新工場移転で生産力増産へ

自社ブランド製品『オフセット生爪』

清光
森本 清光 社長

わが社は大阪府守口市で金属加工を行っている。1973年の創業時から、マシニングセンターなどの複合機による複雑形状の金属加工を手がけてきた。カップリング部品やタービンの羽根など、複雑な形状に加え、高い精度が求められる分野の加工を得意としている。

早くからCAMを使いこなすなど、自分自身が加工のエキスパートを目指して日々技術を追求してきたことが、多くの顧客からの信頼獲得につながっているのではないかと思っている。自社製品のブランドであるオフセット生爪は発売から約7年が経過するが、今も根強く支持をいただいている。これも顧客の要望に応えつづけたことの結果ではないか。

今年8月には寝屋川市に本社工場を移転させる予定だ。新工場は現在の工場の約3倍のスペースで、材料置き場などを十分に確保することができる。従来設備を効率的に配置することで、工作機械用の精密部品を中心に2―3割増産を目指す考えだ。品質部門の作業スペースも確保できた。これにより品質保証についてもより一層力をいれていきたい。

また社員も積極的に採用していきたいと考えている。現在はベトナム人を2人採用した。言葉の壁は確かに感じるが、モノづくりへの熱意は変わらないと思う。技術を指導する立場としては、困難を乗り越えていって、さまざまなことを習得していってもらいたい。

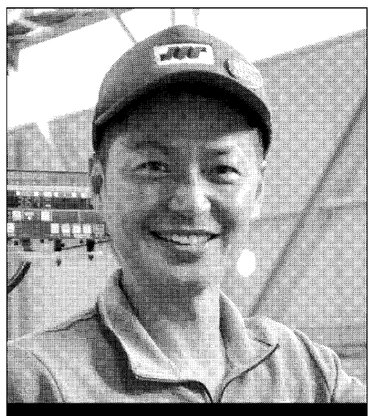
精密部品を中心に 2―3 割の増産を目指す（本社・工場完成予想図）

企業DATA

株式会社 清光
〒570-0043　大阪府守口市南寺方東通1―11―8
TEL.06-6994-0127　FAX.06-6994-0128
URL:http://www.kiyomitu.co.jp/

温間圧造技術にチャレンジ

若手社員の育成に力



マツダ
松田英成 社長

わが社はスペーサーやナットなど小型部品を独自の冷間圧造技術で製造している。キャッチフレーズは「削り出すより、『潰し』が効く」。金型による圧縮成形のため、切削などで行う加工時間を短縮化でき、また材料ロスも削減できるのが強みだ。製品を一つ造るのに、一秒もかからない生産技術を確立しており、結果として大量生産体制を構築できている。生産体制と並行して、品質についてもより高度なものを提供できるように取り組みはじめている。その取りかかりとして、画像解析装置の導入を行った。さまざまな企業も導入し始めているが、わが社もより一層の品質向上と管理に努めたいと考えている。ただ、扱うのが人である以上、技術者の育成も大事であり、特に若い技術者の育成に力を注いでいる。ここ5年、新卒や若手の社員の採用に成功している。おかげで社員21名のうち11名が20代となり、若い会社に生まれ変わりつつある。若い力とベテラン社員がお互い刺激しあい、新しいことへの挑戦も目に見えてきた。

さまざまな冷間圧造部品

現在挑戦しているのが、ステンレスなどの難加工材の加工を行う温間圧造技術だ。従来の冷間圧造技術と、今期新たに設備投資を行うプレス機でチャレンジしていきたいと考えている。ニッチで難しい分野ではあるが、だからこそわれわれモノづくり屋にとっては、挑戦する意味がある造る楽しさを社員一同で味わっていくことが一番の活力であるはず。今期で法人設立から44期目も迎えることができた。45期目もこの気持ちで乗り越えていきたい。

企業DATA

マツダ株式会社
〒536-0017　大阪市城東区新喜多東2―4―19
TEL.06-6968-4981　FAX.06-6968-4932
URL:http://www.matsuda-fastener.co.jp

トップが語る
わが社の展望・戦略

関西では現在、カジノを含む統合型リゾート（IR）の誘致構想や、関西国際空港（関空）と大阪国際空港（伊丹）、神戸空港の3港一体運営による機能強化、また医療イノベーションによる健康・医療産業の成長エンジン化や観光ネットワーク強化・形成など、今後の成長戦略としてさまざまなプロジェクトが進められている。関西地区に数多く存在する、独自技術やオンリーワン製品を持つ中堅・中小企業はプロジェクトをけん引するエンジンとして改めてクローズアップされている。

そこで、今回は独自経営で業績を伸ばす関西の経営者に独自戦略や今後の展望を聞いた。

社員と会社の進化を目指す

次代を担う人材の育成に注力

近畿刃物工業
阿形清信 社長

―大切にしていることは。

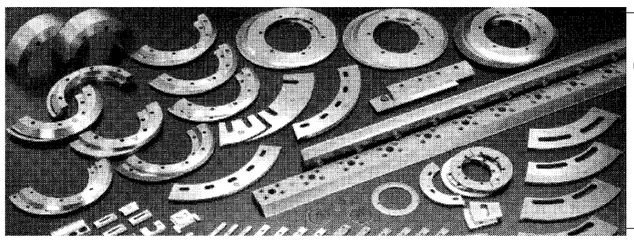
「社長に就任して17年が経過した。就任時と比べると、社員は増え成長し、工場内の設備も増強した。それに伴い、段ボール加工用刃物の製造方法も進化しており、会社の器も時間の経過とともに大きくなってきたと感じている。これからは、次に会社を担う世代に任せる仕事を増やしていきたい。任せることで余裕ができたら、会社のさらなる成長のためにやるべきことを探す時間にしたい」

―現在の取り組みは。

「刃物は消耗品で、繰り返し注文があり、大きさや形状など点数も多い。そこで、製品にバーコードをつけ、いつどのような注文があったかを管理し、受注予想を立てている。結果、仕入れや製造、出荷に余裕ができ、品質向上につながった。今後は、営業の効率化も図れると思っている」

―課題と改善策は。

「課題も見えてきた。工場で働く社員が、バーコードを読み込んだ回数を見ることで、ボトルネックになっている工程が一目瞭然となった。製品が各工程をスムーズに流れていくために、工場全体を見回し、細かい改善点を見つけ、交通整理をする人材の養成が必要だと感じている。各工程の作業内容を検証し、適切な改善を行うことで社員も会社も進化すると思っている。未来の会社に大いに期待したい。これまでは良い製品づくりを求めてきたが、これからは製造環境変化に対応した検証改善ができる人材育成に力を入れたい」



段ボール切断加工用次世代刃物「近畿モデル」

企業DATA

近畿刃物工業株式会社
〒570-0003　大阪府守口市大日町3―33―12
TEL.06-6901-1221　FAX.06-6905-9713
URL:http://www.kinkihamono.co.jp/

開発、営業の連携強化に力

組織力で新分野へ展開

清水電設工業
清水博之 社長

―主力である「ZERO―Iコーティング」は成熟期に入っています。現在、新たにどのような課題に取り組んでいますか。

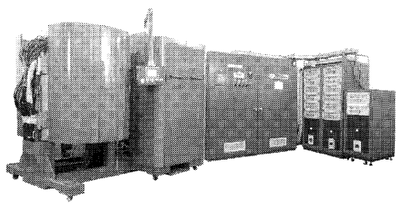
「新分野への展開に向け、開発プロジェクトチームのレベルアップに力を入れている。法人向け研修・サービスを手がけるロボライズに依頼し、非常に内容の濃い研修を3日間みっちりと実施した。開発に対する意識を向上し、新たなものを生み出す力を醸成するのが狙いだ」

―従業員の皆さんの意識についてはいかがでしょう。

「個人単位ではいろんな情報やスキルを身につけているが、チームで業務を遂行するとなると求められるものも違ってくる。ベクトルが必ずしも同じ方向といえないのが実情だ。〝開発〟という技術的な観点で考えれば、チーム全員の意識を合わせることが不可欠であり、研修の効果に期待している」

―これまでの人材育成の成果については。

「主任や課長クラスなど階級ごとにやるべき課題を自ら掲げ、解決に向けた動きを活発化していることが見て取れる。いい傾向だ。社長になって6―7年かけて組織改革を進めてきた。人材育成を中心に会社の体力づくりに力を注ぎ、一定の成果を出せたと感じている。残すところは技術開発のレベルアップだ。当然、営業部門のスキル向上も併せて取り組む。開発部門と営業部門の双方の成長を図り、これをうまくリンクさせることで、さらなる組織力強化を進めていく」



PVD（物理気相成長）装置「PAIC600」

企業DATA

清水電設工業株式会社
〒660-0822　兵庫県尼崎市杭瀬南新町1―12―6
TEL.06-6488-1501　FAX.06-6488-2476
URL:http://www.seavac.co.jp/