

がんばれ!日本の金型産業 (連載シリーズ企画)

金型メーカーの挑戦

簡易試作金型で道拓く

ダイス
須賀 一夫社長



技術 低価格・短納期を生み出した設備投資

「インターモールド・金型展に毎回出展しているが、国内外の来場者から『なぜ安くできるのか』と聞かれる」と同社の須賀社長は笑顔。

小ロットのプラスチック射出成型品向け簡易試作金型を製造し、量産型はほぼないという。同社の金型の特徴は低価格(量産型の50%)、短納期(2~3週間)、寸法精度(異形状±0.03、丸形状±0.02)、多様な営業品目(自動車部品・スマートフォン、カメラ部品など)、成形品数量(1~1万個まで対応)、成形品(直送も行う)と6つのコンセプトを基軸に20年間簡易金型を作り続けてきた。



「始めた頃は相手にされなかったが、今は注文も増えている」とニーズの多様化で多品種少量生産の流れになり、同社が勧める簡易金型とユーザ

ーニーズがマッチした。

加えて、毎年設備投資を行い、超高速マシニングセンタ(8万~12万回転、特別仕様)、最新CAD/CAMなど充実させ、型材(特殊アルミ合金)という比較的高コスト高の材料を効率良く金型生産できる体制を整え、純利益も大幅にアップ。

現在も自動車メーカーの新車種向け試作金型を受注。設備も年1500~1800万を加工機、工具及びCAD/CAMなどに投資する。「設備投資によって今までの生産効率とは段違いに良くなった」と喜びの声を上げた。

人 外注先との連携と人間関係の大切さ

「うちも社員の平均年齢が高く、10~20年のベテラン職人が主力となっており、5年ほどの若手がおらず、採用してもすぐに辞めていくケースが多い」と悩みを打ち明けた。若手を育てることは先行投資。以前は30人ほどいた社員も今は16人。求人を出しても、残って続けていく若者は数少ない。採用活動は仕事関係で知り合った人材など、中途採用がメイン。「最終的に仕事を続けていくには、社内も含めた良好な人間関係」と指摘する。

須賀社長は人間関係を最も重視する。これまで年2回の慰安旅行に多額投資をして社員に感謝の



念を示してきた。「リーマンショック後中断したが、業績改善もあり、復活させたい」。

人間関係は外注先との関係でも同じ。特に同社

は金型製作以外の成形や測定など、ほとんどが外注先に委託。2週間での短納期を標榜する同社の戦略を考えれば、自社内で行うのが一番なはずだが、須賀社長は「機械設備、人材、社内スペースを考えたらそんなことは出来ない」。だからこそ、外注先とのパートナーシップがより重要。日頃の会話や冗談を言い合える関係性を作り、納期が厳しい時でも、何とか間に合わせてもらえるようお願いすることも多々。「結局、社内も社外も人間関係以上に大切なことはない。当社の強みは外注先との素晴らしい人間関係」だと語る須賀社長にビジネスの基本を教えられた。

会社メモ

代表者=代表取締役・須賀一夫氏

設立=1977年12月

資本金=1,000万円

事業内容=プラスチック簡易金型及び射出成形品全般、3次元形状金型・簡易金型・試作金型・小ロット対応金型・試作モデルなど

取扱商品=プラスチック部品(自動車関連製品・

血圧計・カメラ・スマートフォンなど)

従業員数=16人

住所=大阪市福島区海老江3-24-16

電話=06・6458・2796

FAX=06・6458・4004

HP=<http://www.daisu.co.jp>

E-mail=info-d@daisu.co.jp

主な設備=超高速マシニングセンタ(ファナック)、マシニングセンタ(静岡鐵工所)、ワイヤー放電加工機(三菱電機)、CAD/CAM(ジェービーエム)など。