



マシニングセンターとの組み合わせで高精度に安く加工する

セイホーマックス株式会社

汎用機械部品メーカーから精密機械部品を含めた
業務用機械部品メーカーへの転換と高付加価値企業への革新

ワイヤカット放電加工機を導入。
内製化により、競争力強化と
新規顧客の獲得が一気に進む

多様な加工の自社完結を

セイホーマックスは工作機械や包装機械などに組み込まれる部品の加工や産業用機器の販売を手がける。加工は自社で保有するマシニングセンター（MC）や旋盤などを使うほか、自前で抱えていない加工は外注を活用する。

ワイヤカット放電加工は外注でまかっていた加工の一つ。導入を考えるきっかけは、新規顧客開拓を狙いに参加した商談会やビジネスマッチングフェア。「おたくは外注かね」。面談者に保有設備一覧を示すと、こんな反応が返ってきた。

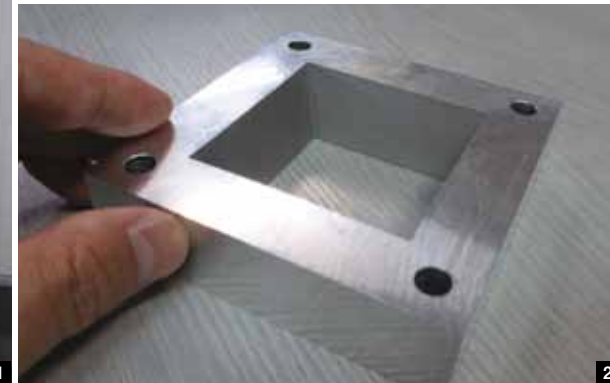
それも1社、2社ではない。高須賀巧社長は「いろいろな加工を自社で完結できる会社発注したいところが多い」と実感。そうした反応を受けて、すぐにでも欲しいとは思ったが高価な放電加工機だけに手が届かない。しばらくもどかしい思いをしていた。

精度の高いものを安く作る

そこで、平成25年度補正中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業（ものづくり補助金）活用し、ファナック製のワイヤカット放電加工機「ロボカット」を、平成25年に導入した。最大工作物寸法は1050mm×820mm×300mm。

これにより、例えばテーパーを含む部品も従来から保有するMCと新しいロボカットを組み合わせることで、自社で一貫して手がけられるようになった。それ以降のセイホーマックスの売りは「MCとワイヤカットの複合加工により精度の高いものを安くできます」（高須賀社長）。

ロボカット導入後、マッチングフェアに2回参加した。当然、保有設備一覧にはワイヤカット放電加工機が加わっている。面談者の反応は以前とは明らかに違っていた。「おたく何でもできるね」など高評価を得たという。



1. ものづくり補助金で導入したワイヤカット放電加工機
2. 放電加工機で加工した部品
3. 「新規開拓が私の仕事」と語る高須賀巧社長
4. 設備導入により会社全体に効果が波及した

せいほーまっくす

所在地	： 愛知県名古屋市 緑区大高町 字神田103-1	資本金	： 1000万円
		TEL	： 052(622)0311
		FAX	： 052(622)0767
設立年月	： 昭和59年6月	URL	： http://seiho-macs.co.jp

新規開拓ペースが高まる

放電加工は比較的時間がかかる。外注していた頃は順番待ちもあったため、依頼した部品が手元に戻ってくるまで数日を要していた。それを社内に取り込んだことで「納期、コストの面で競争力が高まった」（同）。

またMCで加工していたものをワイヤカット放電加工機で加工するという社内設備間での融通も利く。設備間の稼働率の調整弁として活用できるため「会社全体で、トータルで効果が出ている」（同）という。

放電加工機を入れたことでどれだけ売上が増えたかは、はっきり分かるものではないが高須賀社長は「新規開拓につながっているのではないのだろうか」と分析している。事実、それまで新規開拓は年1社程度だったが、ワイヤカット放電加工機導入後の平成26年からは年4社ペースに高まっている。

医療機器業界にアタック

「新規顧客を増やさないと将来が危ない」。高須賀社長は危機感を募らす。今は工作機械向けを中心に安定した仕事はあるが、将来は分からない。自分の代はいい。心配しているのは、まだ20代の子息の世代になった時。将来に備え、放電加工機を新たな武器に新規開拓に力を入れる。

今、狙っているのが医療機器業界。高須賀社長自ら飛び込み営業で飛び回っている。創業者の高須賀社長はこれまで飛び込み営業によって大手工作機械メーカーとの取引を1件1件獲得してきた。「私のこの会社での仕事は新規開拓」（同）としている。

狙うは工作機械と同様、大手医療機器メーカーとの直接取引だ。マッチングフェアでのPRも欠かしていない。将来のため経営方針である「不特定の大企業と対等の取引ができるメカトロの専門企業になる」を、これからも実践する。

CASE

10

セイホーマックス株式会社

設備投資のみ

対象類型
ものづくり技術

事業類型
一般型