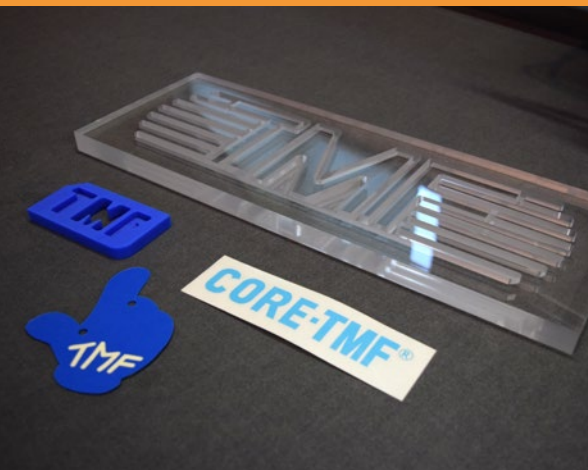


株式会社ティエムエフ

カッティングプロッター導入で提案力向上。
売り上げ拡大し、新分野挑戦の足がかりにも

■ カッティングプロッターは多彩な素材をカットできる



■ どこから剥がせるかが作業性に大きく影響する



■ 工場では多くの女性が活躍している



■ カッティングプロッター導入により提案力が格段に向上した



「お客様のほしいをカタチにしたい」と平松聡専務

data：ていえむえふ

代表者役職名・氏名／代表取締役社長・高橋正泰
 設立年月日／平成6年11月7日
 住 所／〒491-0827 一宮市三ツ井五丁目18番5号
 電 話／0586-81-0814
 F A X／0586-81-0405
 U R L／http://www.tmf-1995.co.jp
 E-Mail／info@tmf-1995.co.jp
 資 本 金／1000万円
 業 種／テープ・フィルム・樹脂加工
 従業員数／80人

提案スピードと精度に課題

ティエムエフは主に自動車・電気電子部品に使用されるテープやフィルム、放熱シート、不織布などの加工を手がける。部品間の緩衝緩和や消音、部品を留めるなど、用途は幅広い。これらは自動車メーカーが設計した部品だけでなく、試作段階で不具合が生じた際に検証の上、追加されたものも含まれる。そのため短納期はもとより、引き合いをもらった時点でいかに速く、精度の高い提案ができるかが勝負だ。勝ち取れば2年は安定受注が続くが、最初のやりとりで顧客を逃し、悔しい思いをすることも多かった。

同社の強みはIT力。独自の生産管理システムを構築し、生産進捗管理やトレーサビリティ対応により顧客との信頼関係を築いてきた。だがその強みも、最初の課題を競合より速く突破できなければ生かせない。提案のスピードや精度を高めるために、提案システムの柱となる新たな設備が必要だった。

設備導入で提案力向上、攻めの姿勢へ

そこで同社は、「平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金」を利用してカッティングプロッターを導入した。同機は抜き型を必要としない。入力した図面データに沿い、絵を描くように刃を走ら

せて対象物をカットする。

従来は顧客が持ち込んだ設計図面通りの抜き型を外注していた。抜き型の製造納期は長い上、製造がうまくいかなければ再び外注に出して型を修正しなければならなかった。平松聡専務取締役は「立体形状に貼る設計なので基本的に難しく、だいたい一発ではうまくいかない」と苦笑する。その間に競合に先を越されるケースも多かった。

同機の導入によりこれらの時間と型費用は省かれ、引き合いをもらった当日から翌日に試作品を提出できるようになった。さらに同機による試作スピードの速さを生かし、自社の設計案を複数提案する攻めの姿勢

に変えていった。

新たな分野へ進出 多くを学ぶ

提案スピード向上、複数提案により受注獲得率は高まり、受注分野も広がっていった。中でも大きな挑戦だったのが、自動車のバンパーを塗装する際に貼るマスキングテープだ。「留める」用途を得意としてきた同社にとって「覆う」のは未知の分野。形状取りから離型紙へ刃を入れる場所まで、ノウハウを一から積み上げていった。

一般的にテープは離型紙を剥がして使うが、どこから剥がせるかが作業性に大きく影響する。設計に提案力が問われる点だ。こうした点も含め

て顧客のニーズを叶えようと、さまざまな知恵を絞った。また本件は従来と異なり商社をはさまずユーザーから直接受注したため、現場で対面しながら仕事を進めた。「高い要求が次々に与えられて苦労はあったが、多くのことを学ばせてもらった」（同）。

“プラスマイナスゼロのモノづくり”

カッティングプロッターはテープだけでなく、幅広い素材をカットできる。今後、自動車の電動化が進めば絶縁体フィルムの需要拡大が予想される。これまで同社はテープが主体だったが、これを機にフィルムの受注獲得にも力を入れていく。だが自動車業界にこだわるつもりはない。平松

専務は「当社は“お客様のほしいをカタチに”がモットー。顧客のニーズに柔軟に対応できれば、縮小しつつある製造業界でも生き残っていける」と力強く語る。

さらに同社が標榜するのが「プラスマイナスゼロのモノづくり」。寸法誤差やロス率を限りなくゼロに近づける、という物理的な意味合いのほか、顧客の要望に対して過不足のない提案を目指すという志も秘められている。「当社にオンリーワン技術はない。重要なのは顧客が欲しているものは何か理解すること」（同）。今後も多くの顧客の声に耳を傾け、緊密にコミュニケーションを取る中で、同社のモノづくりを築き上げていく。