

設備充実と加工技術を極め、
生産性向上に取り組む

事業内容

フロントパネルを受注生産

アルミ素材を中心にステンレスや銅、樹脂などを切削加工し、産業用コンピューターの筐体前面に取り付けるフロントパネル、機構部品などを受注生産している。フロントパネルは欧州の国際規格に適合し、鉄道車両や電力機器などで使用され、高い評価を得ている。また、多品種小ロット品の生産を得意とし、検査機器に使うカメラ用レンズマウントなど複雑形状の加工も手がける。取引先は約200社にのぼり、売上高の60—70%は上場企業向けだ。

QCD (品質・価格・納期) 重視のものづくり

平成12年に、元金融マンの岩田育茂社長を含む3名で会社を設立した。設備投資を積極的に行い、(本社を置く) 東大阪特有のものづくりネットワークを活用して高品質、低コスト、短納期の生産を実現。営業も専任担当者を置き強化してきたことが効を奏し、事業拡大につながった。

株式会社 ピーエスピー

代表取締役 岩田 育茂
〒578-0943 大阪府東大阪市若江南町3-8-35
TEL. 06-6725-0137 FAX. 06-6725-0138
資本金/10,000千円 従業員/45名
主な取引先/ペンテアテクノロジーズ(株)、三菱電機(株)、東芝グループなど
主な保有設備/マシニングセンター(MC) 12台、パンチセッアッププレス1台、シャーリング1台、昇降盤、鋸盤など
主力製品/各種フロントパネル、ラック、機構部品、FA関連ソフトの開発

短納期 OK
小ロット OK
試作 OK
連携力

補助事業

MCの導入で切削加工の幅を拡大

「車両用高精度部材の製造のためのマシニングセンター(MC)と熟練技術融合による生産性向上」のテーマで、平成26年度の「ものづくり補助金」に採択された。売上高のうちフロントパネルの加工・製作が65%を占めるが、それ以外の切削加工の幅を広げるべく新たな設備投資を決断した。

若い現場でもものづくり力を高める

最新鋭のMC導入により、これまでできなかった長尺物の切削加工や、長時間稼働しても高い寸法安定性を確保して大幅な生産性向上を狙った。同社の生産現場は30代がリーダーを務めており、20代の若手も多い。岩田育茂社長は「新しい工作機械も貪欲に知識を吸収し、うまく使いこなしている」と語り、新設備で難加工への対応を含むものづくり力のレベルアップを図った。

加工プラス自社商品も手がける企業を目指す

代表取締役 岩田 育茂

これからは待ちの姿勢では生き残りが難しいので受注加工だけでなく、将来的に自社商品も手がけたいです。量産モノは海外に行くでしょうが、国内で勝ち残る付加価値の高いものづくりを続けていきます。



長尺物などの高精度加工を実現するMC



手がける各種フロントパネル



若い力で盛り立てる生産現場

具体的成果

長尺物など加工範囲を広げる

導入した新型MCは、生産設備を長時間稼働しても精度が安定し、長尺物の加工を可能にした。新規取引先の受注が増えている中で、生産が集中し納期に無理が生じることへの対応も図った。加工範囲は加工材の長さが上限600mmだったのが、800mmまで対応可能にした。より長尺物の加工ができることで、治具を工夫することにより1材料あたりの多数個取りにもつなげた。フロントパネルの高効率生産にとどまらず、精度向上で筐体全体の製造も可能にした。

生産リードタイム短縮を実現

機械自体の性能アップに加え、最適な切削工具の選択や生産の段取りがスムーズになるようなカイゼンを現場で重ね、コスト削減につながる生産リードタイム短縮につなげた。MCには切削加工時の“びり”を解析し、最適な主軸回転速度を瞬時に探索できる機能も搭載している。同社独自の少量受注生産管理システム「PSPスペシャル」も活用しながら、さらなる高精度と低コスト、納期短縮につながるものづくりにつなげた。

今後の戦略

加工の総合力を武器に多業界を開拓

主力顧客の車両関係は既存取引先に加え、新規取引先への拡販も図る。2年に1回、関東で開かれる「鉄道技術展」にも継続出展しており、実績を持つフロントパネル製造から発展させてきた加工技術をPRする。車両以外にも、半導体製造装置や各種検査装置、医療機器、電力設備、通信機器などの分野での受注拡大も目指す。複雑形状化、超精密化、長尺物への対応などで加工の総合力を武器にする。充実させてきた生産設備と熟練工員の技能を組み合わせ、同社しかできない加工や、高付加価値製品の提供を可能とするメーカーを目指していく。

2020年に10億円目指す

平成29年3月には最新鋭の同時5軸加工機も導入した。高レベルの設備を保有することで、航空機分野などさらに加工の幅を広げることを目指す。岩田社長は「営業とものづくりの両面で力を入れてきたことで人が育ち、成果は出つつある。現在は7億円の売上高を、平成32年(2020年)には10億円強を目指したい」と力強く語る。

取材を終えて

攻めの経営姿勢で
成長続ける

45名いる従業員の中で専任の営業担当者を8名置く。平成17年から横浜営業所を設け、東日本での営業にも注力してきた。岩田社長は「生産体制だけでなく当初から営業にも力を入れてきたことが今の事業基盤につながっている」と断言する。平成26年に貸し工場から自前の本社工場に移転拡張し、3年強で4台の新規設備を導入した。攻めの姿勢を貫き、さらにどんな成長を見せてくれるのか、数年後が楽しみな会社だ。

<http://psp-corp.co.jp/>