30

日本ツクリダス 株式会社

標準３日、最短即日の加工と納期管理システムで製造業を支援

ＮＣ旋盤を補助金で追加導入

製造業へ
システムをアピール

効率的に設備を使い分け迅速対応

事業内容

製造と商社、納期管理システムの3本柱

平成２５年に機械部品などの商社として設立したが、短納期加工の需要に応えるため、同年中にNC（数値制御）旋盤を導入して製造部門を設けた。鍛造金型の荒加工などの一部工程を最短３日で対応する体制を整えた。翌年の平成２６年には自社の業務のために開発した納期管理システム「M：ｎｅｔ」の外販も開始して事業の3本柱が確立。最近はホームページによる集客のノウハウなど製造業向けのコンサルティング業務にも乗り出しており、製造現場の悩みを多方面から解決している。

自社と協力工場、納期に応じて柔軟な対応

自社加工では金属加工業界では異例の短納期対応を行っているため、「あえて社員は金属加工の未経験者を雇用している」と角野嘉一（かどの かいち）代表取締役は話す。金属加工に対する固定概念がないため、短納期にも柔軟に対応できる。精度より納期が優先される加工を中心に自社で手がけ、納期に余裕がある依頼は協力工場を活用する体制だ。

補助事業

加工する製品サイズ別にNC旋盤を利用

金型の荒加工は納期が何よりも重視されるが、３日後の納期を実現するには協力会社に頼る時間はない。自社加工での短納期対応を実現するため、同社ではNC旋盤３台を活用し、運用を工夫して依頼に当たってきた。１個からの小ロット生産のため、機械の設定をこまめに変える必要がある。少しでも効率的に作業を進めるため、サイズごとに担当するNC旋盤を決めておき、近い設定の依頼を集中的にこなす体制を取っている。治具や工具の交換作業やプログラム作成作業など、加工前の準備時間を少しでも短くする工夫だ。

NC旋盤の追加導入でより効率的な運用を実現

さらに効率的に依頼をこなすため、平成26年度の「ものづくり補助金」でNC旋盤を1台追加導入した。１台当たりの対応する加工サイズの幅がより限定的になり、従来以上に段取りにかかる時間を効率化できる。同社が掲げる「デリバリー重視」のスタンスがさらに強化された。

具体的成果

NC旋盤の増強で従来以上の緊急対応力に

NC旋盤が１台増えることで生産能力が上がっただけでなく、「これまで以上に特急対応がしやすくなった」と角野代表取締役は手応えを感じる。現在は飛び込みの緊急依頼にも即時に対応できるよう、常時のフル稼働をあえて控えながら日々の業務に当たっている。余裕をもって現在の依頼をこなせているため、将来の受注増加にも備えられた形だ。

同社の製造担当社員は異業種からの転職者など金属加工の初心者が中心。依頼の数をこなすことでレベルアップを図り、技術が高まるにつれて協力工場に依頼していたレベルの案件から少しずつ難しい加工を交えて挑戦していくことで技能を高めている。社員の技能アップのためにも数多く依頼をこなせる体制は不可欠だった。

新設備検討をきっかけに社内の状況整理

補助金で導入した装置について、角野代表取締役は「やや小型で精度の良いNC旋盤が導入できた」と満足している。「補助金は設備投資のきっかけや後押しになり、動機付けとして活用できる」と金銭面以外にもメリットを感じる。同社も新たなNC旋盤を導入し、どのように活用するかを詳細に検討した結果、社内の状況整理が進んだという。

今後の戦略

製造とシステムの強化で商社部門も相乗効果

同社は自社加工の製造部門と協力工場を活用した商社部門、納期管理のシステム部門の３本柱。そのうち特に製造とシステムの両部門に力を入れていく。２部門の顧客開拓を進めることは協力工場の開拓にもつながり、自然に商社部門も強化される見込みだ。

金型の荒加工だけでは4日後の仕事が確保できないため、速さを維持しつつも機械部品など幅広く手がけることで対応している。短納期対応の必要がない案件もうまく取り込み、業務の範囲を広げて成長を図る。

システム部門のターゲットは中小製造業

さらにリスクヘッジのためにシステム部門が活躍。納期管理システム「M：ｎｅｔ」は月３万円または年３０万円（ともに消費税抜き）の定額制で、定期的な売り上げを確保できる。低価格での提供により、これまでシステム投資に踏み切れなかった企業でも導入しやすい。主な狙いは社員５０名以下の中小製造業。システムに頼りすぎず、データの管理はするが最終判断は現場の社員が行う仕組みで、業務の進め方に大きく影響しないのも導入しやすさにつながる。自社の体験を踏まえたコンサルティング型の販売で製造現場を支える。

日本ツクリダス 株式会社

代表取締役　角野(かどの) 嘉一(かいち)

〒590-0106　大阪府堺市南区豊田１５４０－２

TEL. 072-290-2223　FAX. 072-290-2225

資本金／3,３３０千円　従業員／１４名

主な取引先／三菱マテリアル(株)、日立金属工具鋼(株)、(株)小松製作所など平成２９年８月現在で約２８０社

主な保有設備／ＮＣ旋盤５台、汎用旋盤、汎用フライス、ボール盤など

主力製品／産業機械部品、治具、製罐板金部品、切削加工部品、鍛造金型など

短納期　企画力　小ロットOK　オンリーワン技術　量産OK　海外対応　試作OK　連携力

サービス精神と働きやすさの追求で独自の存在感を発揮

代表取締役　角野（かどの） 嘉一（かいち）

製造業もサービスの提供が必要と考え、特急対応やシステム販売などを行っています。製造は未経験者、広報やデータ入力担当は在宅勤務、事務はパートなど、雇用も独自の方針で働きやすさも追求しています。

http://netkojo.jp/

取材を終えて

製造業向けの“サービス”を提供

高精度を追求する金属加工業が多い中、スピードを最重視する独自スタンスが目を引く。他社がこなせない短納期の需要を取り込んでいくことで今後の成長が期待できる。そのスピードを実現したのが自社の業務に合わせて開発した納期管理システムで、そのノウハウを他社にも提供しようと「M：ｎｅｔ」を販売している。協力工場を含めた製造現場を知る立場ゆえに、顧客の製造現場に必要なサポートを提供できている。