

枚岡合金工具 株式会社

金型の提案力とスピード対応で 差別化を図り、収益性を高める

事業内容

金型・IT・教育の3事業を展開

昭和24年の創業から、冷間鍛造部品用金型の設計・製造や金型の補修事業を手がける。現在は金型事業に、文書・図面管理システム「デジタルドルフィンズ」の開発・販売・運営サポートを行うIT事業、整理・整頓・清掃の3S活動のコンサルティングを行う教育事業の3本柱を確立する。主力の金型は自動車部品や建築・土木用部品、工作機械用部品などの生産で使われ、高寿命化や24時間救急補修対応などを強みにする。

3S活動をベースに

3S活動は同社の代名詞。「現在の枚岡合金があるのは3S活動の展開が大きい。新規事業も3Sから生まれた」と古芝義福社長は断言する。大阪の製造業仲間と3Sを学ぶ会グループも平成11年に結成し、月1回の例会活動を継続。社員満足度の向上を目標に掲げ、福利厚生の一環でカフェ風の社員食堂も平成28年に作った。

補助事業

中期ビジョンに沿って 「ものづくり補助金」を連続受給

中小企業庁の「ものづくり補助金」は平成26年度の「3次元データに基づいた高精度金型設計及び製作リードタイム短縮の構築」、平成27年度の「冷間鍛造部品用超精密異型金型救急修正サービス」と2年連続で受給した。金型に加え鍛造部品の試作サービスなど業容拡大を目指す同社の中期ビジョンに沿って、念入りに準備し申請が通った。

デジタルものづくり基盤を整備

1回目の補助金で3D（3次元）解析ソフトウェア、3DCAD/CAM、鍛造支援ソフトを導入。金型を3DCADで設計し3DCAMで最適な生産データを作るデジタルものづくり基盤を整備した。関連ソフトを使いこなす人材も1年かけて育成。2回目の補助金活用で、高精度のマシニングセンター（MC）を購入。ハード・ソフト両面から超精密異形状部品が量産できる金型を作る体制を目指した。

100年企業に向けた基盤を作る

代表取締役 古芝 義福

社員満足度の向上を徹底追求している。社員で79歳の人がいるが、本人が望めばいつまでも働ける環境を作りたい。当社は後32年で100周年。その基盤を作るべく人材育成をしっかりとやる。



枚岡合金工具 株式会社

代表取締役 古芝 義福
〒544-0013 大阪市生野区巽中2-7-22
TEL. 06-6758-2001 FAX. 06-6758-1121
資本金/10,000千円 従業員/22名
主な取引先/自動車関連、建築・土木関連、工作機械関連
主な保有設備/円筒研削盤9台、平面研削盤4台、マシニングセンター1台、放電加工機6台、NC旋盤・NCフライス盤4台、3DCAD 1台、CAM2台など
主力製品/冷間鍛造金型、ボルト・パーツフォーマー金型、文書・図面管理システム

短納期 企画力 小ロット OK 試作 OK 連携力

<http://www.sg-loy.co.jp/>



生産効率向上のため導入した高精度MC



手がける冷間鍛造用金型



同社の象徴である3S活動の現場

具体的成果

生産リードタイムを大幅短縮

3DCAD/CAMなど設計・生産を効率化するソフトの導入を機に、金型の製造リードタイムの大幅短縮に結びつけた。新作の金型なら従来の25日を13・5日に半減し、修正の金型は従来の15日から当日〜3日以内を実現。3次元設計図面を用いた顧客との打ち合わせは従来の2次元図面の時に比べスムーズに進み、承認スピードが早まった。

放電加工用電極を効率生産

CAMでの加工は金型製作工程の型彫り放電加工の際に使用する放電用電極の製造に多用している。CAMデータの作成はそれまで外注に頼り、ボトルネック工程となっていたのを、内製化した。補助金で新規導入した高性能な立型MCの能力もフルに発揮させ、同電極の生産リードタイムでは従来比で半減以下を実現。さらに同社の金型で作った部品を評価する鍛造解析も社内で専用ソフトで行えるようにした。中小の鍛造・転造メーカーからの解析依頼が増え、現在は月20社ほどの受注を獲得する。CAMとMCの連動は無人運転にもつなげ、コストダウンに貢献する。

今後の戦略

製品評価体制を工夫して確立

補助金による設備導入で、3DCAD→3DCAM→MC加工といった高効率・高品質の金型の生産体制を整えた今、生産した部品を評価する品質保証体制も重要となる。高精度な測定ができる装置は社内では保有していないが、近隣にある東大阪市立産業技術支援センターを利用して、表面の粗さ測定など品質保証を確保する。

試作開発や試験受託も推進

今後、狙うのはノウハウを蓄積する金型を使った部品の試作開発や鍛造試験の受託だ。同社の金型を使って要望通りの部品が生産できるか、解析ニーズも高まる。海外にも目を向け、海外鍛造部品メーカーを対象に課題解決提案サービスの展開も検討する。

「金型の技術を生かしながら、試作開発業務に力を入れていく」と古芝社長は強調する。200近い納入実績を持つ独自の文書管理・図面管理システムで磨いたITスキルも武器にして、さまざまなソリューション事業の展開を目指す。各ユーザーの工程に入り込んだ金型の提案とスピード対応を磨き、差別化を図り収益向上につなげていく。

取材を終えて

型破りな活動に期待

「型破りなカナガタ屋」。同社の会社案内には、ユニークなキャッチフレーズが掲げられている。古芝社長自身も型にはまることを嫌い、「見方によって『どんな色にも見える』会社」を志す。「小さくてもいい会社は多い」という信念のもと、自社だけでなく中小工場のイメージアップも真剣に考える。3S活動はその有効ツールと確信し、仲間と協力しつつ全国での普及を狙っている。