

# 有限会社 丸甚製作所

## 最新加工機を導入し、 新たに金型製造事業に乗り出す

### 事業内容

#### 住宅・建材向け部品、部材を加工

アルミニウムや鉄、ステンレスなど、金属製品の加工メーカー。主に住宅や建材、機械向けに部品や部材を供給している。溶接、鋼板の打ち抜き、プレス、カシメ（素材を変形させて他の部品に固定する方法）、穴あけなど、幅広い加工技術を保有する。製品を作るだけでなく、住宅や建材メーカーなどの要望に応じて、これらの作業を自動化した加工機械や装置の設計・開発、組立も行っている。

#### 現場の要望や思いをすくい上げる

南勝良社長は、建設会社勤務を経て25歳のときに父親が創業した同社に入り、経営を引き継いだ。「思っていたモノが形になっていると言われるのが一番うれしい」。南社長自身、「机の上ではなく、常に現場で考える」ことをモットーとしてきただけに、現場で働く人の要望や思いをすくい上げて、製品へと結実させることにやりがいを感じるという。

### 補助事業

#### 外注先の金型業者が廃業決める

プレスやカシメなどの工程には金型が必要で、月間150セットほどを使用している。以前は近くの金型業者に製作を依頼していたが、後継者難などを理由に廃業を決めた。また、周辺には業者が1社しか存在せず、仮に遠方の業者に外注すると納期が延び、受注にも影響が出る。そこで、自社で金型の製造に乗り出すことにした。

#### ノウハウを学び、吸収

もともと同社では顧客から金型を支給してもらうことで部品製造を請け負ってきた。ただし金型は顧客の資産となるため、メンテナンスをするにも顧客の了解を得る必要がある。顧客との話し合いを通じて、金型の準備や保守は同社で責任を持って行い、その費用を加工費に含めて請求することにした。双方にとってメリットが大きく、同社にとっては「金型製作のノウハウを学び、吸収する機会になった」と南社長は語る。

### 有限会社 丸甚製作所

代表取締役社長 南 勝良  
〒599-0213 大阪府阪南市和泉鳥取1037-4  
TEL. 072-471-1269 FAX. 072-471-8578  
資本金／5,000千円 従業員／15名  
主な取引先／ハウスメーカー、建材メーカー、産業機械メーカー  
主な保有設備／TIG溶接、CO<sub>2</sub>溶接、プレス機（2.5—80t）、50tプレーキ、NCフライス盤、NC研磨機など  
主力製品／建材部品、金属製品

短納期 企画力 小ロット OK オール7領域 量産 OK 試作 OK 連携力

#### 気配り、目配りと、ひと手間かける仕事を

代表取締役社長 南 勝良

気配り、目配りを心がけて、ひと手間加えたものづくりにこだわっています。また、あそこに頼もうと思ってもらえるように、常にお客様の立場に立って、より良い製品をお渡ししていきたいと思っています。



ワイヤ放電加工機による試作品



導入したワイヤ放電加工機



自社で設計、開発した製造装置

### 具体的成果

#### ワイヤ放電加工機を導入

中小企業庁の「ものづくり補助金」を活用して、自社での金型製造に必要なワイヤ放電加工機を導入した。斜めの切断を含む4軸加工が可能で、精度は±1μm—2.5μm。これまで金型部品の製作は外部業者に発注していたため、金型の受け渡しなども含めて納期は2週間を要していた。新たに設備を導入したことで5—6日にまで短縮できたという。また、製作期間に加え、完成後もプレス機に装着してのテストを繰り返して、金型を修正する作業がある。これまでは製作から修正作業まで1ヵ月以上を要していたが、1ヵ月以内でできるようになったという。

#### 金型製造設備を揃える

金型の内製化に加え、他社から金型製作やメンテナンスを請け負う事業にも本格的に乗り出した。事業化に合わせて、金型製作工程には欠かせないNC（数値制御）フライス盤とNC研磨機も独自に入手。NCフライス盤で金型や金型部品の形状を切削加工し、その後、ワイヤ放電加工機を用いて、工具などでは加工が難しい細かな形状や狭い部分を加工していく。NC研磨機は金型表面の仕上げに用いる。

### 今後の戦略

#### 新規分野からも依頼が舞い込む

金型や金型部品だけではなく、包装用機械や河川施設向け機械など、これまで取引実績がなかった分野からの部品加工依頼も舞い込み始めた。また、複雑な形状の金型を自社で製作できるようになったことで、これまで受注を断っていた難易度の高い試作品も引き受けられるようになった。

今後、新規参入の金型事業と、新規分野の部品加工や試作品製作の受注拡大を目指す。5年後の平成34年、売上高のうち20%程度はこれらの新規事業で確保したいと南社長は意気込む。

#### 人を育て、次のステージへ

事業拡大を志向する際、それを担う人材育成は必要不可欠である。人を育てるには、現場での実践を通じて実力をつけさせるのが南社長の流儀。「とにかく切れ、削れ、組み立てろ、機械はつぶれてもいいと言っている」と熱を込める。加工機や製造装置も限界まで使わないと、生産性を上げるためのアイデアもコストダウンのための工夫も出てこないと話す。

南社長は「今までは下請けの単純な仕事が多かったが、一段上のステージに上がれる技術力がついてきた」と手ごたえを口にする。飛躍のときは目前に迫っている。

#### 取材を終えて

#### 顧客満足度を上げるために

南社長の言う「ひと手間かけたものづくり」は、現場作業や顧客の目線に立ったきめ細やかな配慮を基本にしている。例えば、納入先のスタッフがけがをしないように、出荷前の製品の角にサンドペーパーをかける、アルミ製品表面の汚れを防ぐために作業ごとに手袋を変えるといったことだ。顧客満足度を上げるには、まず気配り、目配りから始める。そうすれば製品の品質やサービスの内容も、もっと磨かれていくのではないだろうか。