

対象類型
ものづくり技術
業 種
はん用機械器具製造業

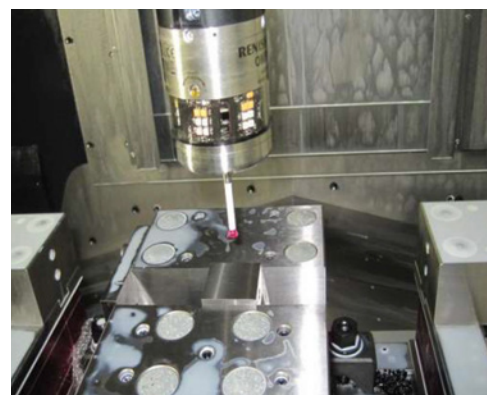
事業計画名

最新型マシニング導入に伴う 新分野からの受注拡大と技術者の育成

株式会社東洋メカテック



作業時間の大幅短縮を可能にした最新型の立型マシニングセンター



X.Y.Z軸の原点出しをする主軸センサーシステム



ジョブシートにより加工手順の共有が可能になった



新規分野となる「インコネル」の取り組みに挑戦



若手技術者の育成に熱心な同社では定着率も高い



安長 広徳 代表取締役社長

会社名 株式会社東洋メカテック
代表者 代表取締役社長 安長 広徳
所在地 〒879-0616 大分県豊後高田市水崎910番地1
TEL.0978-25-4321 FAX. 0978-25-4322
URL <http://toyo-mechatech.com>
事業内容 金属加工・装置部品製造業
資本金 1,000万円
設立 2001年
社員数 15名



profile
企業情報



background
背景・経緯

「多品種・小ロット・超短納期」を強みにした事業展開

鉄鋼、自動車、半導体、精密機械と、数々の大手メーカーが集積する北部九州には、突出した技術と生産力を持ったものづくり会社が多数存在する。なかでも異彩を放っているのが、豊後高田市の株式会社東洋メカテックだ。2018年には経済産業省が選定する「はばたく中小企業・小規模事業者300社」における、「生産性向上」部門に選定され、その存在感が注目された。

同社の安長広徳社長は、もともと製造業とは縁のない業界で営業職を経験後、かねてから興味のあったものづくりの世界で働きたいと、地元の金属加工製造会社へ入社。工場長にまで就任した後、自ら起業して自宅横の小さな倉庫で東洋メカテックを立ち上げた。操業当初から技術力に裏打ちされた「多品種・小ロット・超短納期」を掲げる一方で、高付加価値を意識した事業展開に注力。当初は販路開拓に苦労したが、地道な営業努力が実り、関東の機械製造業者との取引も開拓。2009年には本社工場を現地へ移転し、材料選定・調達を含めた全工程を自社対応による一貫生産体制を拡充した。丸物・角物・複合加工・ワイヤー加工などの加工工程を整備し、多能工など人材育成と技術力の強化にも力を入れてきた。

とりわけ大きな強みが「超短納期」での対応である。昼夜を問わず稼働しているメーカー工場において、急なトラブルによるライン停止は大きな損失につながる。長年培ってきた豊富なノウハウが蓄積された同社では即座に対応できる体制が整っており、場合によっては改善策を提案することもあるという。これにより単なる部品加工業者を越えた強固な関係が築かれ、同業他社に追随を許さない地位を確保してきたのである。



details
事業内容

後工程の生産性向上が期待できる最新鋭の設備を導入

積極的な設備投資を繰り返してきた同社では、前工程については高度かつ複雑な加工に対応できる生産体制を整えてきた。その一方で「超短納期」に対応できる後工程においては十分な設備が整備されていない点が課題であった。特に丸物（NC旋盤）から角物（マシニング）加工に工程を進める時点で、角物工程が遅いため納期に支障が生ずる可能性もあったため、受注そのものを躊躇するケースもあった。

新規設備は、これを大きく解消できる能力が期待できるもの。東九州自動車道の整備に伴い、県外からの受注増を見込む東洋メカテックとしては、必要不可欠の事業であった。



achievement
成果

生産体制の効率化を技術者育成へもつなげる

最新型マシニングは、従来機よりプログラムシステムが大きく違うため、加工スピード、プログラムスピード、システム管理のいずれもが格段に向上した。たとえばX.Y.Z軸の原点出し工程での段取り時間は、主軸センサーシステムにより4～7分程度短縮。微細な寸法公差における付け替え作業の原点出しは、自動プログラム・センサリングで4～6分程度短縮。これら一連の作業時間短縮の積み重ねが、全体のスピードアップにつながっていった。

さらに従来リピート品の図面やプログラム管理はPCとの親和性が高く、ペーパーレス管理も可能。操作する作業者の熟練度によって左右されていた品質や時間も、ジョブシート共有によりバラツキが解消、効率的な運用を実現できた。これが結果的に若手人材の指導・育成に対する気運を高め、同社のモットー「企業は人なり」の具現化にも貢献できているという。



future
展望

意欲的な販路拡大を成功させ、さらなる高付加価値を生み出す企業へ

最新マシン導入後は、新分野や新規取引先の受注拡大が可能になってきた。

そのひとつが「インコネル（難作材）」加工への取り組みだ。この分野を受注できる競合他社は比較的少ないため価格競争に陥ることなく、利益率も高い。角物加工にも積極的に受注できる体制が整い、引き続き「超短納期」をセールスポイントに置き、販路開拓を行った結果、北部九州や関西の大手企業との商談が進んでいる。

東洋メカテックの新たな挑戦は、既に始まっている。

Point

新規導入設備で持ち前の強みを高め、
高付加価値の経営体質と、有能な人材育成に注力。
空洞化した国内製造業界の地位向上にも貢献。