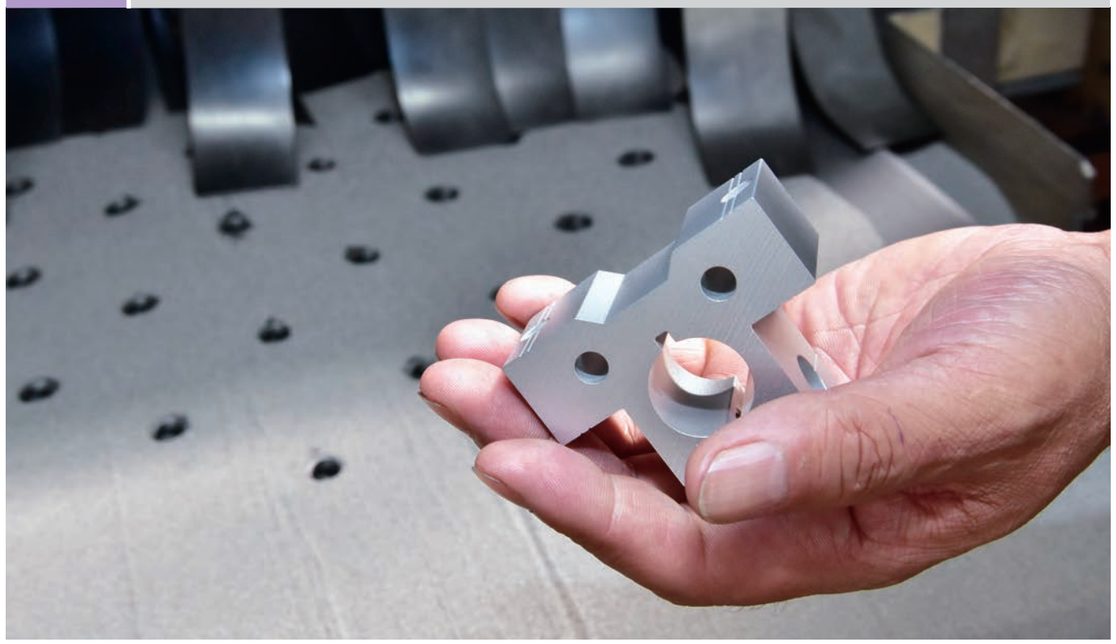
10

有限会社 進功ブラスト工業所

http://shinko-blast.jp/



ブラスト装置から製品を取り出す

顧客からの相談を出発点に 共同でブラスト加工の可能性追求

平成29年度 補助事業と具体的成果

■ 事業テーマ

超音波洗浄機導入による 加工品質の向上

■ 事業概要

圧縮空気に研磨材を混ぜて吹き付け、金属製品などの表面処理を行うサンドブラスト加工。その工程の前には、製品に付着した油や切削材、ごみなどの汚れや傷を落とす洗浄作業がある。洗浄が不十分であれば残留物が染みや汚れの原因になったり、十分なブラスト加工の効果を得られなかったりする。今回、最新の超音波洗浄装置を導入することで、ブラスト加工の品質を向上させるとともに、納期短縮や納入先での汚れ取り作業の省力化を目指した。



課題	取組	成果
●ブラスト加工品質の向上	●性能の高い超音波洗浄装置の導入	●装飾を目的とした依頼への対応力アップ

■ 業務内容

熟練職人による手打ち加工から量産品の処理まで

ブラスト加工により、金属部品の強度や機能性を高めるための表面処理を行う専門業者。熟練職人が製品１個ずつ処理する手打ち加工から、専用機を使って数量の多い製品を均一に仕上げる量産品加工まで柔軟に対応できる体制を整える。現在、住宅設備部品や建築金物、家電部品、台所用品など、幅広い分野から依頼を請け負っている。また、半導体や光学レンズなどの製造現場で用いるガラス製研磨台の微細加工を海外の大手メーカーから任されるなど、サンドブラストによる高い表面処理技術を持つ。

音響機器などの装飾部品加工に長く取り組む

昭和42年に東大阪市で武島幸蔵社長の父が創業したのが会社のスタート。大手家電メーカーが製造する音響機器のパネルやデジタルカメラの本体など、装飾部品を中心に加工を手がけてきた。装飾部品にとって表面の汚れや傷は致命的な欠陥になるため、ブラスト装置や研磨材の管理、メンテナンスには特に重きを置いているという。

今回の補助事業では最新の超音波洗浄機を導入し、処理を施す部品表面の清浄度アップを図った。武島社長は「従来の洗浄機よりも汚れが落ちやすくなり、加工品質も向上した。見た目の美しさやデザイン性を求める顧客からも満足してもらっている」と手応えを口にする。



工場内の様子

■ 強みとビジョン

アルミ板の表面積広げて電子機器の放熱促進

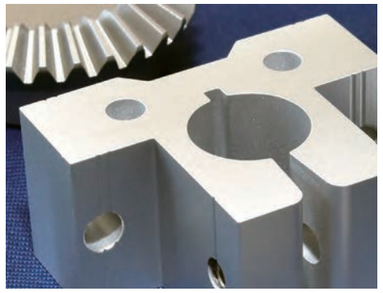
ブラスト加工は元々、さび取りなどの下地処理を目的に開発されたが、近年は機能強化や装飾目的に使われることが多い。表面硬化や疲労強度アップ、滑り止め機能の付与、保油性の向上、表面反射の低減、深みのある光沢を出すなど、加工効果は多岐に渡る。例えばアルミ板をブラスト加工して表面に凹凸を作り、表面積が広がると放熱性が高まるという。武島社長自ら実験をしてデータを収集しており、顧客には小型電子機器などの金属部品表面にブラスト加工を施して放熱効果を高めてはどうかと広く提案する。



ブラスト加工に用いる研磨材

展示会に積極出展して相談を呼びかけ

父から経営を引き継いだ平成25年ごろからは展示会にも積極的に出展し「どんなことでも相談してほしい」と意気込む。長年、ブラスト加工に携わってきた経験から、顧客にとって最適な加工を提案できる強みを生かす考えだ。また、顧客と一緒にやり取りをしながら製品づくりに取り組むことで、ブラスト加工の用途は「無限大に広がるはず」と武島社長は期待も寄せている。



加工を施した製品の表面

顧客に満足してもらえる製品を提供するのが使命



日々、依頼を頂いている仕事に精いっぱい取り組み、顧客に満足してもらえる製品を提供していくことが私たちの使命です。ブラスト加工を通じて、自分たちの作った製品に誇りを持てるような経営体制や労働環境も整えていきたいと考えています。従業員には自信を持って仕事をしてほしいと望んでいます。



代表取締役
武島 幸蔵

- **社　名**　有限会社 進功ブラスト工業所
- **代表者**　代表取締役　武島 幸蔵
- **住　所**　〒577-0016 東大阪市長田西5−3−11
- **ＴＥＬ**　06−6745−2997
- **ＦＡＸ**　06−6745−8156
- **資本金**　3,000千円
- **従業員**　6名

- **主な取引先**　金属加工メーカー、メッキ加工処理メーカー
- **主な保有設備**　ブラスト装置13台、超音波洗浄装置1台、表面粗さ測定機2台、デジタルマイクロスコープ1台
- **主力製品**　住宅関連部品、家電部品、美容器具部品

短納期　企画力　小ロットOK　量産OK　海外対応　試作OK

REPORTER'S EYE

ブラスト加工ではなく、ほかの方法が最適と判断すれば、顧客にはその方法を提案し、可能な限り加工先を紹介する。依頼を受けた加工方法が間違っていると気づけば、後々トラブルの元にもなるので仕事を引き受けるのを断ることもあるという。専門業者として、ブラスト加工の価値を高めていきたい。そんな思いも武島社長にはあるのではないか。その価値を広く知ってもらうためにも、顧客の問題解決や品質の高い製品の提供に誠実に取り組んでいる。