

有限会社 エー・アイ・エーブラスト



一般生産設備向け外装カバー、一般板金部品、筐体・架台の生産

代表者名 代表取締役 秋山 智義

設立年月日 1999年(平成11年)9月27日

所在地 〒400-0504 山梨県南巨摩郡富士川町小林2022

T E L 0556-22-7751

F A X 0556-22-4154

E-Mail aiab_info@sebuna-group.com

U R L https://sebuna-group.com/aiab/

業 種 金属製品製造業

資本金額 1,000 万円

従業員数 26 人

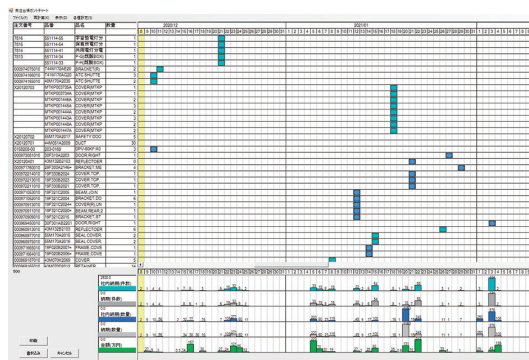
インタビュー



専務取締役
一戸 亜土

テーマ 生産管理のシームレス化とベンドCAM導入によるベンディング革新

本補助事業では、生産管理のシームレス化とベンドCAM導入によるベンディング革新に取り組んだ。最終的には、5つの課題解決目標を達成し、事業完了することができた。今後は、本補助事業の成果を活かし、受注拡大を目指していく。



生産管理システム「WILL」の受注台帳ガントチャート

AI(人工知能)やIOT(モノのインターネット)の本格運用の時代を迎えた昨今。さまざまな電子機器の主要部品の一つであるプリント基板の需要が増える中、この基盤を作るために必要なのが「チップマウンター」だ。これは、はんだ付けの前に電子部品を基板上に配置する装置のこと。有限会社エー・アイ・エーブラストは、このチップマウンターのカバーや部品をはじめ、工作機械のカバーなど金属の板金加工を主業務としている。

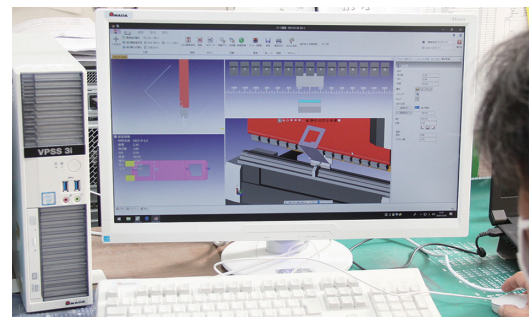
現在、主要顧客2社からこれらの部品を受注、生産。一層の品質向上とコストダウン、納期短縮が求められる中、いくつかの課題が壁となっていた。その一つが生産管理の効率性だ。同社では受注業務の際にアクセスベースのシステムで仮受注を行ったあと、工程管理のシステムで本受注作業を行うという二重作業が発生していた。また、見積作業の統一化や生産計画の予実管理、生産に必要な情報の伝達方法などにも苦慮していた。

一方、現場では曲げ加工のリードタイムが課題となっていた。従来の工法では、ベテラン作業者が図面を見ながら曲げ順を検討。その場で曲げ

データを作成し、微調整しながら手作業で行うため、リードタイムが長くなっていたという。

生産管理面の課題解決に向けて、同社はものづくり補助事業を活用し、生産管理システム「WILL」を導入した。その結果、受注処理の際の二重作業の解消はもちろんのこと、受注から出荷までの一元管理が実現し、作業の効率化につながった。同システムの見積モジュールによって見積のバラつきを平準化できたほか、生産計画と実績の見える化によって最適な生産計画を作ることが可能になった。また画像モジュールによって生産に必要な情報も一元管理できるようになり、不良削減や作業効率アップにつながった。

補助事業では、曲げ加工の効率化を図るシミュレーションソフト「ベンドCAM」も導入した。AI機能を搭載。データ自動生成したものをNCベンダーに取り込み、必要な金型を画面指示に従って取り付ける仕組みだ。製品を曲げながら補正寸法を入力し、試し曲げ不要で角度、寸法を出すことができる。検証の結果、従来の製品と同様の品質を確保しつつ、これまで41分だったリードタイムを、68%減の13分に短縮することができた。



ベンドCAMのソフトでデータを作成する

「製品がお客さんを呼んでくれる」。品質に対する揺るぎない自信



ベンドCAMのデータをもとに曲げ加工を行う

同社の一戸亜土専務は、「今の生産管理ソフトは本当によくできていますね。現場の進捗状況が一目で分かるし、この製品にはこのくらいの工数がかかっているというのでも分かるので、生産効率が把握しやすいです。ヒューマンエラーも減りました。また、ベンドCAMの性能の高さにも感動しました。効率化によって空いた時間を安全講習に充てるなど、ほかのことに有効活用することができます。少子高齢化で人材不足に悩む製造業にとってありがたいツールです」と喜ぶ。

ものづくり補助事業に応募したのは初めて。「事業計画を立てたり、書類を書き直したりと作業は大変でしたが、中央会の担当者が熱心に指導してくれました。現場や製品のことをより深く考えるきっかけにもなりました」と振り返る。

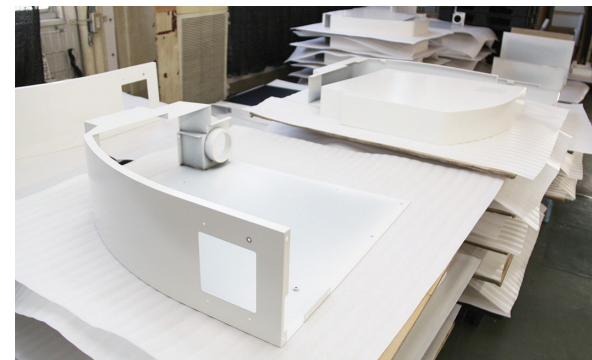
創業は1999(平成11)年。金属製品の塗装を手掛ける株式会社セブナ装機の秋山智義社長が、廃業した隣地の板金施設を買い取り、新会社として立ち上げた。「製品に営業させる」「製品はトップセールスマン」を基本的な考えとし、品質第一で実績を重ねてきた。

「うちの会社は看板を出していないんです。『品質の良い製品をつくれれば、製品が次のお客さんをお呼んでくれる』という社長の考えに基づき、あえて看板を設置していません。現在は営業担当者がいますが、以前は営業活動もしていなかったくらいです」と明かす。そこには、自社の製品に対する社長の揺るぎない自信が垣間見える。



エー・アイ・エーブラストの事務所と工場

「VA提案」やワンストップサービスを強みに飛躍



美しい仕上がり同社製品

同社の強みの一つは「VA提案」だ。顧客への試作段階から、品質を保持しながら低コスト化を研究・提案し、効率的なものづくりを提供することができる。また板金から溶接、塗装、組立までワンストップで行い、同業他社との差別化を図っている。

施設内にはレーザー加工機やパンチレーザー複合機、ハイブリッドベンダーといった最新設備をそろえ、顧客からの高品質(Q)、価格(C)、納期(D)の要求に高度に対応する体制整備を進めているほか、従業員を積極的に研修に参加させ、今後求められる技術やノウハウの習得に努めるなど、人材育成に力を入れている。女性作業員も複数名在籍し、今後さらに増やしていくという。

同社は2018年7月期で28.2%の自己資本比率をさらに上げていくよう収益率の向上に取り組む考えだ。主要顧客2社はいずれも市場で安定した売り上げを誇り、今後も成長が期待される企業。引き続き2社へのVA提案営業を展開し、受注拡大を目指すとともに、新規の顧客開拓にも力を入れる。

「紙に書いた物が形になり、世の中で活躍することが、ものづくりの魅力。これからも社員一丸となって品質の良い製品をつくり続けていきます」と話す一戸専務。ものづくりと真摯に向き合い、成長を続けるエー・アイ・エーブラストは、県内経済活性化に貢献できる企業としてさらなる飛躍が期待されている。



溶接を行う女性作業員。溶接部門では3人の女性が活躍している