

コマツ コミュニケーション レポート

KOMATSU COMMUNICATION REPORT

激動する時代、メーカーはどのようにこの変化に挑み、取り組んでいるのか。コマツの製品をお使いのユーザの方々をレポートしてご紹介いたします。今回は、創業70余年に亘り、配線器具・配電盤の製造販売を手掛け、業界におけるトップメーカーとして、常にユーザの信頼に応じてきた明工グループの中で、配線器具製造強化のため設立された、福島県須賀川市の株式会社福島明工社様にお話を伺いました。

Vol. 77 配線器具の製造販売

株式会社 福島明工社

本社・工場 〒962-0312 福島県須賀川市大久保字北田164 TEL.0248-65-3111 FAX.0248-65-3152
 創業 1969 (昭和44)年7月 代表取締役社長 川村 英夫 資本金 5,400万円 従業員数 111名
 URL <http://www.meko-g.co.jp>

トッパに聞く。

『存在を認められ 存続を求められる会社になる』

●御社の創業からの歩みをお聞かせ下さい。

1932年東京都目黒区において、私の祖父が川村紙器工業所を創設、ダンボール等の紙器印刷業を開業しました。これが明工グループとしての創業となっています。

戦後になって、祖父とその仲間が、日本にはそれまで存在しなかった、アメリカ製の「ゴムで出来た屋外用配線器具」をヒントに日本市場向けにアレンジして、防雨型の配線器具のシリーズを開発し、特許を申請しました。この商品名「防水ゴムプラグ・コネクター」の利便性が市場で評判になり、配線器具の製造に専従することになったのです。社名も「明るい工場」を目指して「明工社」と改名しました。

1969年、更なる配線器具製造の強化のため、(株)福島明工社を設立。その頃、東京の目黒では、周辺に住宅が次々と出来、工場を拡張することも難しくなってきたため、企業誘致のあった福島県須賀川市(旧 岩瀬村)に工場を建設しました。当初は組立ラインだけだったのですが、ほどなく成形・プレスの部門も整えました。



取締役 副社長 川村 龍俊氏

設立の目的は、それまで手掛けていた屋外工事現場用のゴム製の配線器具に代表される接続器だけにとどまらず、配線器具業界の花形、点滅器を含む住宅用連用配線器具の市場にも進出したかったことにありました。バリをはじめとした様々な問題にぶつかりましたが、それらをひとつひとつ解消した結果、そこで培った経験や技術が、その後の弊社の強みになりました。

1980年には、JIS表示許可工場の認定を受けました。福島明工社が明工グループの中でのメイン工場になった時と言えます。

その後もホームセンターで扱っているテーブルタップといった一般向け用配線器具を手掛けるなどして、1995年頃には配線器具業界としてのピークを迎えました。

更に品質重視の企業姿勢を徹底させるべく、1999年には業界初のISO9001、2004年にはISO14001を認証取得しました。

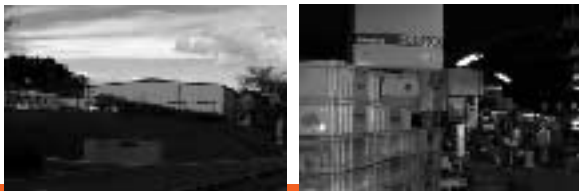
今後も製造・販売が一体となり、お客様がご要望される新製品を開発・提供してまいります。



進化はここから生まれる。

現場を捉える。

日々変化する顧客のニーズに応え、最良の品質とサービスを追求したモノづくり。工場では徹底した品質管理と原価低減意識を持ち、社員が丸丸となって仕事に取り組んでいる。さらに、顧客の信頼に応えるための積極的な設備投資も推進している。



取締役 製造本部長

小藤 清氏

製造本部 生産部 プレス課

課長 小林 孝夫氏

- 副社長様によって業績をさらに伸ばされたそうですが、どのようなことをされたのですか。

1995年頃のピークを境に弊社の業績が次第に下がっていきました。そこで1999年に、違う分野の専門知識を持った大学院時代の3人の仲間とともに経営企画室を創設して、改革に着手したのです。

まず弊社の分析をしてみると、売上はあるのに利益が出ていないのです。その原因の1つは、ホームセンター向けに販売していた製品で、返品が多いため経費がかなり掛かっていたのです。これは品質管理の甘さが影響していると思いました。さらに、当時の4拠点の工場間での計画的生産が出来ていなかったことが判明しました。

そこで、まず4社を連結決算にするとともに、4社を1社のごとく組織化させました。

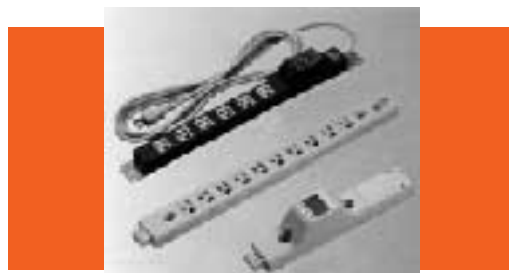
次に、当時250名いた全社員との個別面接を行ってみると、社員1人1人はポテンシャルは高いのに知らない事が多すぎるということが判明したため、私が講師となってまずは取締役、続いて部長クラスといった具合に各々の段階における教育合宿を行いました。

また、営業1人に1台のパソコンを持たせ、まずはパソコンを使いこなすことから徹底的に教え、社内のIT化を図りました。これにより、営業日報をメーリングリストにし、それを製造部門も含めた全部署の部長が閲覧できるシステムを構築したため、営業の取得した情報を社内で共有化することが出来るようになり、それをもとに現実

的な予算活動や生産計画を立てることが出来るようになりました。

さらに3,000品種におよぶ弊社の製品を全て掲載した総合カタログを製作し、全国に弊社の製品を広める試みも行いました。

営業本部長に就任した2000年には「新製品の無い会社に未来は無い」という信念のもと、全部署の部長を集め、何か新製品は出来ないかと連日意見を出し合いました。その結果、19インチラック用配線器具を生み出すことが出来たのです。これは、弊社で今まで手掛けたことのない大きさの製品に挑戦するきっかけでした。



- 「新製品の無い会社に未来は無い」という副社長の信念のもと開発された新製品「19インチラック用配線器具」

工場側の技術を上げるには、社員教育 / 明確な目標の設定 / 機械・工具等の最新設備といった点が挙げられます。自社で金型部門を持つということも非常に重要です。

現在、私は品質保証に最も力を注いでいます。品質保証とは単なる検査係に留まらず、製品が出来るまでの全工程を把握していなければなりません。例えば機械や人材が変わっても品質が変わらないバックアップ体制を整えていることこそが品質を保つということだと思っております。



「良いモノを作る人」を作る所こそ品質保証部との考えで全力を尽くしていきたいと思っています。



●最新の金型加工機・無人成形システム・三次元測定器が導入されている金型部門

●この度コマツACサーボプレスH1Fをご導入いただきましたが、その経緯とご感想をお聞かせ下さい。

2006年から2008年までの弊社の中期経営計画に対する製造部門の業務計画のひとつとして、次工程への不良を無くすという目標を実現させるために、サーボプレスが有効ではないかと思ったのです。

下死点付近での速度を落とすことが出来、さらに下死点付近からの反転運動が可能なサーボプレスプレスを用いて、曲げ加工の精度を上げようと思い、導入しました。

はじめてのサーボプレスということもあり、コマツとアイダ各社1台ずつのサーボプレスを導入することにしました。

両社のサーボプレスはそれぞれ異なった魅力がありますが、コマツの良さはプレスの動きそのものが従来とは異なるサーボプレス独特の動きであることです。

導入してみると、狙った通りの結果が出ました。

従来は2つの部品をリベットでカシメていた製品があったのですが、端子の突き出しと穴の結合に高い精度が求められ、手間が掛かり、コストが掛かっていました。そこでこの製品をサーボプレスで加工したところ、寸法管理が細かく出来るようになり、さらにカシメ部品を1つ無くすことも出来ました。

この様に、サーボプレスにより、従来のプレスではバラついていた寸法精度を安定させることが出来ました。

また、スプリングバックを抑えるためにもサーボが非常に有効でした。SUS301のH材を用いた加工があるのですが、安定した角度で仕上げることが出来ました。まさにサーボでなければと実感しています。

今後は、高速プレスとサーボプレスを上手く使い分けて、製品毎に最適な加工を行って行きたいと思っています。



●早速その効果を発揮しているコマツACサーボプレスH1F35。今後の更なる活躍が期待される。

●今後の御社の展望をお聞かせください。

プレス加工とは、材料・機械・金型・人でモノを作っていくものです。国内の製造メーカーとして生き残って行くには、まずその中の金型が重要であると思います。

中国等の海外メーカーでは作れない金型を作り続けて行くためにも金型製造に対する設備投資は非常に重要な要素と言えます。プレスの業界は日進月歩が激しい世界です。弊社では、常に最新の設備を整え、今後もお客様の要求品質を満足させる金型を追い求め続けて行きます。さらに、金型の精度も高めた上で、今回導入したサーボプレスを活用して、より高い品質の製品作りに挑戦し続けて行きたいと思っています。

プレス加工部門だけに限らず、品質・コスト・納期の全ての面で他社に勝らなければなりません。プラスチック成形部門においては、無人機を9台導入することによって、中国に対してコスト面でも充分対応出来るようにしましたが、今後は、組立部門の改革をして行きたいと思っています。

物流も含めた明工独自のセル生産方式を活用し、常に最良の品質・コスト・納期でお客様にお応えし続けて行きたいと思っています。



- 今後様々な改革を試みている組立部門。300坪の工場内には柱が1本も無いため、リフトの走行もレイアウトチェンジも自由自在。独自のセル生産に対応した柔軟性を持つ。

KTS-Net®

コマツとお客様を結ぶ
ネットコミュニケーション

KTS-Net。とは、サーボプレスを活用して革新的なプレス加工を追求されているユーザーの方々の集まりです。皆様の情報受発信の場として、是非ご利用ください。

また、今後もこの誌面でKTS-Net。のお客様をご紹介させていただきます。ご入会をご希望の方は、是非弊社のサイトを訪問下さい。

製品紹介



H1F

コマツ ハイブリッドACサーボプレス
KOMATSU HYBRID AC SERVO PRESSES

■主要仕様

機種	単位	H1F35	H1F45	H1F60	H1F80	H1F110	H1F150	H1F200
能力	kN	350	450	600	800	1100	1500	2000
能力限界	mm	4.5	5.5	6.0	5	5	6	6
ストローク長さ	mm	~80	~100	~120	~130	~150	~200	~250
最大ストローク数	1/min	~80	~70	~60	~75	~65	~55	~50
ダイハイト	mm	210	250	300	320	350	420	450
ストローク調節量	mm	55	60	65	80	100	100	120
ストローク寸法	左右 L-R	350	400	500	550	620	700	850
	前後 F-B	300	350	400	450	530	550	650
シリンダ径	mm	38.5	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5	50.5
最大対法	左右 L-R	700	800	900	1000	1100	1250	1450
	前後 F-B	400	450	550	600	680	760	840
	mm	86	110	130	140	150	165	190
許容上型質量	kg	50	80	130	190	350	500	650

お問い合わせは

KOMATSU

コマツ産機株式会社 鍛圧KBU 企画グループ

〒140-0016 東京都大田区大森北1-6-8 KDX大森ビル3階

TEL. 03-5561-2692 FAX.03-5561-2877

インターネットアドレス <http://www.komatsusanki.co.jp/>