

塑性加工の総合専門誌

特別定価1890円

プレス技術

7

2012
Vol.50
No.7

特別増大号

PRESS WORKING

特集1

今やるべき プレス現場安全対策

特集2

公的支援を活用した試作開発「追跡編」

新連載

高品位／高速生産を実現する金型ダウンサイズのおすすめ



広幅コイル材自動突合せ溶接装置

MSW-1400L/O

シートメタル自動溶接装置シリーズ



株式会社 ムラタ溶研

プレス事業の経験を活かし、 安全性、生産性向上に寄与する 自社製品開発を強化



株式会社三雲製作所 代表取締役社長

三雲 啓志氏

Hironori Mikumo

製造業の海外進出を背景に国内での高付加価値事業への転換が急がれている。自動車プレス部品を手掛ける株式会社三雲製作所（埼玉県戸田市）は、自社ブランド製品の比重を高める事業転換を着々と進めている。今後1年間で自社製品の比率を現状の50%から80%へと引き上げを目指す三雲啓志社長にこれまでの取り組みと新製品戦略について聞いた。

——社長を引き継がれたのは早かったそうですね。

三雲 2001年に父（前社長）が他界し、32歳で就任しました。旅行関係の会社に勤めていた27歳のときに父から仕事を手伝わないかと言われ最初は1年だけと考えて入社したのがこの業界に入るきっかけになりました。もともと会社を継ぐ気はなかったのですが、自分は長男で

あり、父が体調を崩していたこと、また曾祖父の時代から事業を行ってきた家系であり、起業する方が自分に向いていると思ひ、継ぐことを決めました。

自社製品「片サドル PRO」 を事業の柱に育成

——入社されてまず取り組まれたことは。

三雲 初めは製造ラインに入り

加工や納品を担当しました。1年後に突然「売ってこい」と渡されたのが、当時OEMを打ち切られた在庫の山。海外からきた製品で日本の規格に合わず販売に苦勞しました。最初は門前払いだったお客様もヒアリングを重ねるうちに耳を傾けてもらえるようになり、改良した製品の販売は好調となりました。当初は技術もわからずお客様に助



株式会社三雲製作所

本社 〒335-0011 埼玉県戸田市下戸田 1-15-14

TEL 048-442-1620

URL <http://www.mikumo.biz>

創立 1968年

従業員数 15人

事業内容 自社製品の企画・製造・販売、精密板金試作、金型設計・制作、精密プレス加工、ワイヤーカット放電加工



プレス事業で培った経験とノウハウを自社製品に応用

けられながらやってきたのが実情です。また、構築したお客様とのネットワークから生まれたのが現在、当社の柱の一つとなっている配管支持金具「片サドル PRO シリーズ」です

——自社製品の第一弾ですね。

三雲 施工しやすく耐久力のあるモノが欲しいという要望があって、最初は飲んで席で盛り上がり、やってみようとなったのがきっかけです。製造責任者（白石浩一専務）と試作品を作り、お客様にサンプルを使って頂きながらモデルチェンジを繰り返して商品化を進めました。発売後は口コミで広がり、米軍基地への納入や大手ホームセンターで扱っていただき、ここまで順調に伸ばしてきました。最近ではスカイツリーなどにも採用されています。

現在はスチール、ステンレスの2タイプにMSB加工によって意匠性を高めた商品などバリエーションを広げています。昨年は年間700万個と過去最高を記録しました。

すでに当社の売上高の50%を占めるまでに成長しています。

当面は年間1,000万個規模にまで拡大したいと考えています。

自動車部品関係が激減

——創業から大きく業容が変わってきているようですね。

三雲 当社の創業は1968年です。父が蹴飛ばし（フットプレス）数台を使ったテレビの小さな部品加工から始まり、建築金物、自動車部品と顧客を広げ、精密板金や金型製作など新しい事業を育成してきました。また、20数年前に開発担当の白石専務をはじめ3人の技術者がクラリオンから移籍してきたことが当社の技術の土台になっています。精密板金試作や工程数が多く、複雑な形状の試作も得意としており、これらの試作や加工技術を通じてカーナビゲーションのフレーム部品や乗用車のワイパー部品など複数の大手自動車メーカーから受注してきました。

ただ、時代の流れとして海外移転が進み、リーマンショック、東日本大震災の影響もあり、昨年は自動車関連で最大70%落ち込んだ時期もありました。加工事業は今後も厳しいとみてい

ます。会社や雇用を守っていくためにも現在のお客様を大切にしながら自社ブランド製品主体へと事業転換を急ぐ必要があります。

自社製品の売上比率を80%へ

——当面の対応は。

三雲 今後1年間で自社製品の割合を50%から80%に引き上げることを計画しています。このため片サドル PRO シリーズに加えて、自社製品の第2弾となる総抜き加工（コンパウンド加工）用製品取出し機「Auto Catcher（オートキャッチャー）」の営業活動に今年1月から乗り出したところです。

——どういう製品ですか。

三雲 コンパウンド加工で課題となっているワークの取り出しを代行する装置です。同作業は人手に頼っているのが主流で金型に手を入れた際にプレスにはさまれる事故が多発する大変に危険が伴う作業です。エアやヘラを使って取り出すなどいろいろな方式はありますが、いずれも課題があります。たとえば

耐久力と施工性の
良さが特徴



主力製品となった
片サドルプロ。
昨年は過去最高の
販売を記録



エア飛ばしによる方式ではワークの飛散による品質不良や金型破損のリスクもあります。

オートキャッチャーはプレス機の下動に合わせて作動して落下するワークをトレーで受け止める仕組みです。プレス機にセットし、その動力を利用するのでショットに合わせてトレーが動き、確実にワークをキャッチできます。また、製品自体に動力源はないので電力費は不要といったメリットもあります。

事故の反省から生み出した 「オートキャッチャー」

—かなり工夫された装置ですね。

三雲 不名誉な話ですが、当社は5年前にあるワークでコンパウンド加工を行っていた際に2度続けて労災事故を起こしたことがありました。労働基準監督署からの指導もあり、対策を講じる必要に迫られました。そこで技術陣も悩んだ末、白石専務が手を入れないで済む取り出し機を作ろうということになり、ボール紙を使った模型作りからスタートし、試行錯誤を繰り返

してオートキャッチャーの元となる製品を作りました。

仕組みは単純ですが、市場にない構造で、使ってみると安全性はもとよりメリットも多く熟練工でなくてもプレス機をパートやアルバイトが監視をするだけで省人化が図れる。さらにシート材からコイル材に変えて連続生産に変えることで生産性を飛躍的に高めることも可能なことがわかりました。

—自社設備でスタートしたものを商品化しようとしたきっかけは。

三雲 同業者の方が訪問されたときに「これは何だ」と注目いただいて、2~3社に対してカスタマイズしたものを提供すると非常に評判がいい。もしかしたら市場に提供できるのではないかと考えたのがきっかけです。「やるなら本気でやろう」と思いブランディングと商品スペックを高める作業に取り組みました。WEBのHPやカタログなど販売ツールを揃えて発売にこぎつけました。

以前であればこうした装置は

決して外に出さなかったと思います。ただ、当社にとっても特別高度な技術を持っているわけでもなく国内で加工事業だけでやっていくのは難しい。

むしろ同業者の苦勞を知っているわれわれだからこそできる製品を供給することが重要だと考えています。

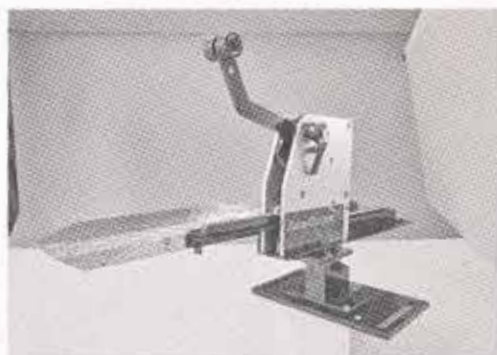
デモ機活用後の採用率は 60%

—発売以降の引き合いはいかがですか。

三雲 当初は苦勞すると思ったのですが、意外と多方面から声を掛けて頂いています。販売に当たっては最初にデモ機を2週間ほど貸し出して自社の設備にあっているかどうか確認した上で、購入を検討してもらいます。デモ機の貸し出しがあれば成約率は高く、だいたい60%程度が契約されています。

—納入先の評価は。

三雲 おおむねは評価していただけています。いちばん多く言われるのが「安心できる」という声です。やはり安全に対する関心はとて高く、工場で大き



自社ブランド第2弾のコンパウンド加工専用
取り出し機「オートキャッチャー」



5分で取付完了。プレス機の
動力を利用して作動

な音がするたびに「ドキッ」とすることがなくなったと言ってもらっています。さらにお客様の中にはオートキャッチャーの導入で、シート材からコイル材に変更して生産性を300%向上させたケースもあり、生産性向上にも役立っています。

ただ、こうした良い評価ばかりではなく、マイナスの部分も拾い上げていく必要があると考えています。私たちの満足度とお客様の満足度にも差があり、それを埋めていくことが大切です。そのために白石専務ら開発陣が担当して納入先に定期的に連絡をとってヒアリングを行っています。製品自体も発売したばかりでさらにブラッシュアップを図り、来年以降にグレードアップした製品を投入していきたいと思っています。

来年は110tタイプも追加

——製品のシリーズ化をどう進めますか。

三雲 現在は25t~35t対応のAC-1と45t~80t対応のAC-2の2製品で展開しています。すでに数社のお客様から110t以上のプレスに対応してほしいと

い要望も出ており、来年には投入する計画です。

——WEBを活用した販売展開など新たな取り組みも進めているようですね。

三雲 製品の開発段階からの歩みやお客様の活用事例を動画で見られるようにしています。実際に工場に出向いて導入前と導入後の違いをビデオ録画してユーチューブで公開しています。

こうした取り組みのために販売促進としてお客サポートに専任の担当者を設けました。HPや動画、展示会ブースなどを手掛けており、6月に東京ビッグサイトで開かれる機械要素技術展にも出展する計画です。片サドルと合わせて今後も幅広くアピールしていき、代理店を活用した全国展開やOEM供給なども検討していきたいと考えています。

——これからの自社ブランド製品の方向性をどう考えています。

三雲 次の展開としてはオートキャッチャーのロボットラインへの組み込みを考えています。最近では量産部品のショット数が

以前の3分の1程度に減少する中、大型の順送金型では採算が合わないため金型をモジュール化してロボットラインを活用するケースが増えています。こうしたラインの取り出し装置として要望もでており、対応していきます。

国内プレス企業に 貢献できる製品づくり

——プレス周辺設備を強化する考えですね。

三雲 安全性や省人化、生産性向上といった課題は国内プレス業界の共通の課題です。特に中小企業は1個5円の加工費が欲しくても3.5円で受けざるを得ないような状況が続いています。同業者の苦勞はわれわれが一番理解しています。そうした経験を踏まえて役立つ製品、ノウハウを提供していく体制を整えていきたい。今後もプレス機械周辺装置を中心に国内でニッチな分野を開拓し、私たちにしかできない事業で基盤を強めていく方針です。

（三村 力）