

digital innovation

株式会社アイキ

現場力で顧客と密接に繋がる

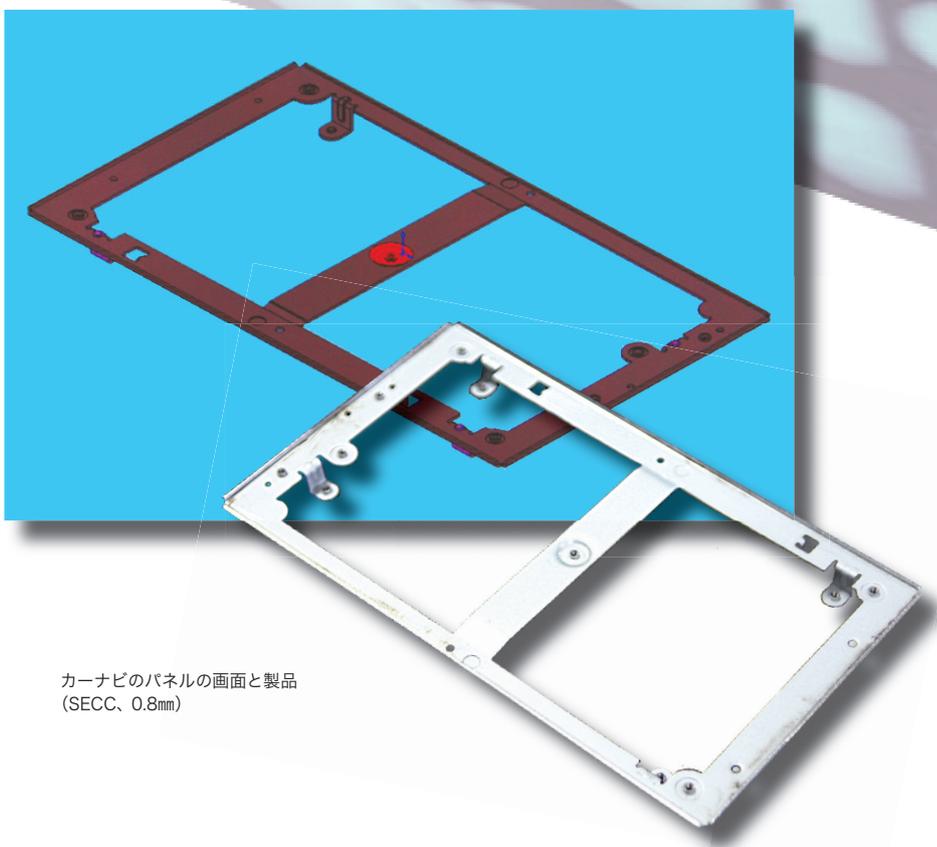
今年2月に導入した新レーザFO-M IIで短納期対応、
創業以来の増収に



松下 堅宏 社長



(株)アイキ 本社工場



カーナビのパネルの画面と製品
(SECC、0.8mm)

会社データ

代表取締役：松下 堅宏^{たつひろ}
住所：大阪府八尾市泉町3-61-5
電話：072-990-2861
設立：1998年
従業員：17名
業種：OA機器部品、AV機器部品、
家電製品部品、多品種電子部品、
精密板金量産金型製作、各種板金
プレス加工

主要設備導入年表

2010年 レーザマシン FO-M II 2412NT、2次元CAD/CAM AP100
2008年 油圧ベンダー SPH-60C
2007年 ベンディングマシン FMB-184NT
2004年 3次元ソリッド板金CAD SheetWorks
2003年 ベンディングマシン FMB-184NT/286
2001年 レーザマシン FO-2412

各種産業の未来を
情熱で支える企業へ

アイキ「愛情」と「気力」でお客さまに尽くせと、恩人に諭され、付けた社名が「アイキ」。同社は松下堅宏社長が1998年に創業、当初は近くの貸工場で、夫人を含め、5人からスタートした。近在のプレス工場を片端から営業して回り、小さな仕事を積み上げて信用を得ていった。3年前、現在地に自社工場を建設、大手メーカーとの取引はもちろん、1個、2個の小規模なお客さまにも誠心誠意対応して、創業以来、わずか12年で押しも押されぬ試作板金メーカーとして台頭してきた。

2010年6月期は過去最高の
売上を記録

同社はOA機器部品(コピー機の部品・パソコン・プリンター)、AV機器部品(ビデオ・プラズマTV・プロジェクト)、各種電子部品(携帯電話・カーナビ・計器類・自動車部品)などの試作を主に手がける。

創業10年目にリーマンショックが起き、年明けの3~5月くらいまでは受注に影響が出たが、それも社員の覇気を削ぐほどではなかった。お客さまからの引合いには「絶対に断らない」、「ノーとは言わない」を信条に、小さな仕事、短納期の仕事を拾い集める積極的な営業活動が実を結んでいく。そして、今年6月決算では「創業以来最高の売上を達成しました」と松下社長は明るい笑顔になる。

大手家電メーカー 3社と取引

その3社で50%、その他、プレス関連企業、商社などで50%、毎月定

株式会社アイキ ネットワーク運用図



期的に取引があるのは50社くらい。

「家電メーカーさんからは3次元CADデータがもらえます。他は2次元データ(DXF)やPDFをメールで受け取ります。プログラム室には3次元ソリッド板金CAD SheetWorksを設備し、送られてくる3次元データの受けCADとして使用しています。展開は主に2次元CAD/CAM AP100で行います。作成過程で曲げ線を入れることで立体姿図が作成され、曲げ方向や伸び値の差し引きミスなどが未然に防げます。この間までプログラムを担当してくれていた専任の女性社員が出産で退社、今はデータ作成が煽られている状況ですが、私と工場長が納期と睨めっこしながら対応しています。早急にもう1人、専任のプログラマを補充したいところです。」

納期と品質を最優先

「プログラム作成点数は1日に30点くらい。簡単なモノから数時間考



工場長がAP100でプログラムを作成

えてしまう難解なモノまで含め、月間1,000点くらいは作成しています。私は営業をはじめ、経営的な面も見なくてはならない。工場長も工場全体の流れや納期を管理しながらのプログラム作成なので大変です。そうやってでき上がったプログラムを使ってレーザーマシンFO-MII 2412NT・FO-2412の担当者(専任1名)がブランク加工し、その後、次工程の曲げへ送り出されます。曲げ工程には4~5名の作業者がいます。溶接作業は社内にもアルゴンやCO₂の設備がありますが、納期を優先して今は外注に出しています。そして、

トリビア(trivia)の杜 — 八尾には3つの日本一があります。1はなんといっても河内音頭。市の東部に位置するのは歌謡曲「~わいの親父は~」の『生駒山』が奈良県との県境を形成しています。2は歯ブラシの生産量—全国生産の1/4を占めて1位。そして3、八尾空港は小型専用空港として日本一離発着数の多い空港です。



小物絞り・微細部品

それらが戻ってきてから組立や検査を行います。最終工程の検査ではノギス、マイクロメーター、ハイトゲージはもちろん、2次元半の測定器、もっと高品位な形状測定ができる画像検査装置などを使って確認、検査成績証明書なども必要に応じて添付しています。

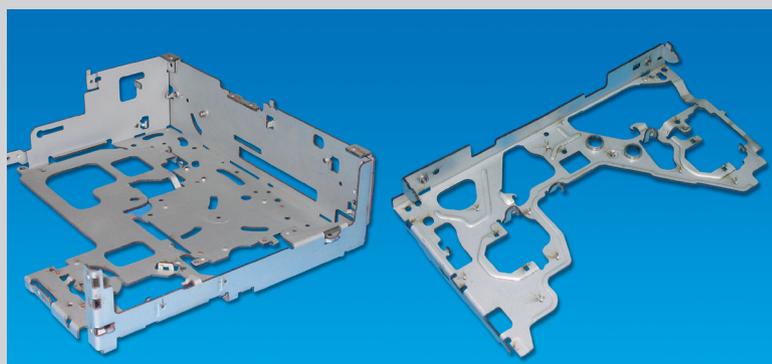
製作する試作品は1cm角くらいの爪先に乗るものから、大手住宅メーカーから受注する浴室壁面パネル板の1.8mモジュールまで幅広い。使用する材料はアルミ、ステンレス、

亜鉛メッキ鋼板、りん青銅などが主で、それ以外の特殊材は発注元からの支給を受ける場合もある。

携帯電話の試作では、1台の試作をするのに依頼されるロットは1,000個単位。量産試作に入って、ロットがまとまる場合、500個以上になると簡易金型を起こして、プレスに工法置換することもある。ワイヤ放電加工機も3台設備されていて、ケースによってはパンチ・ダイを簡易型で製作し対応している。



量産モノには簡易金型を起こして生産する



ブラケット・シャーシ



FO-M II がぴったりと切断していく

レーザーマシンFO-M IIの導入で加工スピードが向上

今年3月にレーザーマシンFO-M II 2412NTを導入した。同社にはそれまでにLC-βが設備されていて、板厚2.5mmの銅をバンバン切断し、当時の仕事には貢献したが、長年使っていくうちに送りネジの精度が劣ってきた。そこで、そのβと入れ替えに今回のFO-M IIが導入された。

松下社長は、「納期厳守のためには、とにかくスピードを上げるしかありません。FO1台では後工程に影響が出るくらいなのでβを出して新製品のFO-M IIを導入しました。FO-M IIの担当者はFOもバリバリ使ってい



て、『任せてもいいか』と問うと、快諾してくれたので、2台とも彼に担当してもらっています」。

2台のレーザを担当する入社7年目の北村さんは、「FOは長く担当しているので使いやすさは抜群です。FO-M IIはレーザヘッドのZ軸微いセンサが装備されていて、材料や加工した製品にヘッドがぶつかるといった干渉を回避することができ、加工が終了してから次の加工スタート位置に移動するまでの時間も最短になっています。スピード面では満足しています。使い回して行けば、私にとって格好の相棒になると思います」と、新機種FO-M IIに期待を寄せる。「もっと忙しくなれば、もう1台増設を検討してもいい」という社長の弁を伝えると、「3台来ても大丈夫。忙しければ忙しいほど仕事をしている実感が湧きます」と頼もしい発言。

コスト競争から一線を画す

「今はどこの仕事も厳しくて、受注コストの叩き合いみたいになっていると聞きますが、当社の場合、お客さまが納期や精度のことで無理を

右：「愛と気力」にみなぎる社員一同

digital innovation



レーザマシンFO-M IIを操作する北村さん

言ってくる場合も多く、それほど価格は叩かれません。それで社内には『付加価値の高い仕事だから、しっかりと丁寧な素早くやろう』という雰囲気が浸透しています。『安かろう悪かろうの仕事ではなく、責任とプライドを持って取り組もう』と繰り返しています」。

「私が一番嫌いなこと『動くな、話すな』ということも社員には常々話しています。モノを取りに動くこと、次の工程までムダに動くこと、ヒトに聞くこと、ヒトと喋ること。動線のムダ、ヒトとお喋りするムダ、これらは1日にたったの10分でも、社員17名×出勤日でコスト換算すると1年で500万円という数字になります。『これらをムダに捨てているんだよ』『それらをなくせば給与に上乗せして、もっと給与が上がるよ』と話しています。今では意識が浸透して、休憩時間以外、社員が立ち話をしている姿は見かけなくなりました。現場ではそれぞれの作業に担当

者が決まっていますが、レーザの担当者が曲げの応援に行ったり、どこかが停滞しているようだったら、すかさず他の工程の作業者がサポートに回ったりしています。そのために社員にはOJTで仕事を覚えてもらっています。そうした積み重ねでいい仕事ができるようになってきた」と松下社長。

最新設備は仕事を招く

「新しい設備は、確実に仕事を呼び寄せてくれます。大手のお客さまは、新規の案件があると工場視察に見えます。そんな時、新しいマシンに目が留まり、『こんなこともできます』とPRすると、次には必ずそれに合う仕事が回されてきます」。

「今までは、私が表に立って窓口になってきましたが、私が不在の時もあり、今では現場担当者に直接電話がかかってきて、加工上の相談や進捗状況の確認などが行われています。私はこの状況が好ましく、全員が現場をこなしながらも会社を背負って立つ営業マンになってほしいと思っています。必然的に態度や言葉遣いにも気を使い、新聞なども熟読するようになります。ひいては、社会人として恥ずかしくない教養を身に付けることにも繋がります。ハイテクマシンをインテリジェントな社員たちが使い、世界で活躍できる企業を目指したい」。おおらかで、明るい「愛」と「気力」の社風を感じた。

