

経営統合で金型・成形の一貫生産へ さらに医療、精密部品へ展開

業界に先駆けてコンピュータを活用した金型製造を手掛け、1990年代には携帯電話の爆発的な普及に伴い、実績を伸ばしてきた近畿精工株式会社。製造業を取り巻く急激な環境変化にいち早く危機感を抱き、培った精密加工技術で産学官連携による医療機器の金型開発にも取り組んできた。近年、その成果が実を結び、医療だけでなく精密部品加工の分野にも顧客を拡げているほか、成形メーカーとの経営統合によって双方の強みを生かしたグループ戦略を推し進めている。

代表取締役

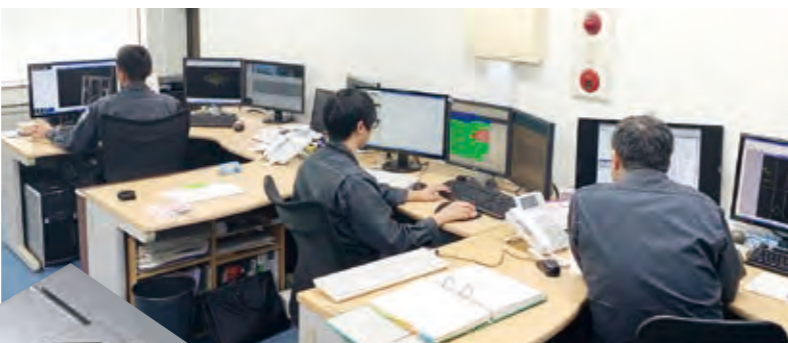
は た ざ わ や す ひ ろ
畑澤 康弘さん



近畿精工株式会社

- 代表者/代表取締役 畑澤康弘
- 従業員数/32名
- 住所/滋賀県長浜市西上坂町275
- 創業/1973年
- 業務内容/精密プラスチック金型設計・製作、各種金型パーツ・電極加工、三次元モデリング、NCプログラム作成
- TEL / 0749-63-5301
- URL / <https://kinki-seiko.net>

近畿精工株式会社



社員全員がCADを使えるのも業界では珍しい。



微細な3次元構造をもつ金型。高度な設計・加工技術が可能にする。

後発企業から トップランナーへ

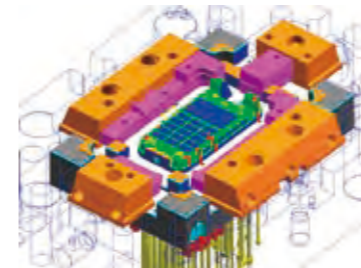
——戦前は呉服を扱っておられたとか。

戦前は大阪で呉服、東京で洋服の店を営んでいました。戦後の昭和26(1951)年に父親が繊維機械を製造・メンテナンスする「長浜製作所」を創業し、昭和48(1973)年に現在の近畿精工(株)になりました。時代にあわせて繊維機械から電車の窓枠、ミシンなどを手掛けるようになり、その後、自動車部品や携帯電話などのプラスチック金型製造で業績を伸ばしてきました。現在は長年培ってきた精密加工の技術、とくに高精度の切削加工技術を生かして金型だけでなく部品加工や成形まで手掛けています。

職人の技術がものをいう業界にあって、私たちはもともと金型の専門企業ではなかったため、なんとか追いつこうと1980年代からコンピュータを活用した数値制御による機械加工に力を入れてきました。当時はまだ、2D(2次元)CADでしたが。

——飛躍のきっかけは？

平成に入るとハイエンドの3D(3次元)CADの導入に踏み切りました。当時の金型メーカーでそのような設備を入れている企業はほとんどありませんでした。また、大手が取り組むより早くソリッドモデリング※に着手していたこともあり、その後、携帯電話の金型の受注が本格化し始めたころには、業界の後方にいたはずの私たちがいつの間にか先頭集団の仲間入りができるまでになっていました。



3次元CAD / CAMを使ったソリッドモデリング。

ただ、携帯電話の需要が旺盛だったころから、業界の先行きに不安を覚え

ていました。

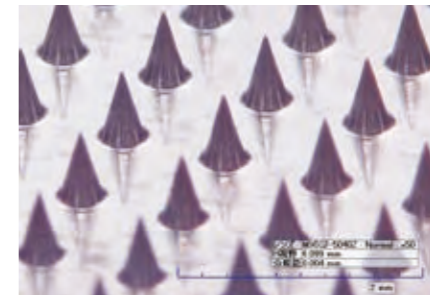
製造拠点の海外移転が加速し空洞化が進むと、金型業界は非常に厳しい状況になると予測し、余力のあるうちに先手を打ちたいと考えていました。

微細加工の技術を売りに

——どのような手を打たれたのでしょうか？

地元の長浜で懇意にしていた成形加工企業「カフィール」に、医療関連企業から、ある開発依頼があり、当社が金型を作ることになりました。

そこで、平成19年にサポイン事業※を利用して共同開発に挑戦したことが大きな転機となりました。翌年にリーマンショックが起きましたが、その時に開発した技術を他分野へ応用することで厳しい時代を乗り切ることができました。その後も、平成23年度、28年度とサポイン事業で難しいテーマにトライし続け、開発したのが医療用の「マイクロニードルパッチ」です。これは薬剤を経皮投与するためのもので、当社の高度な切削加工技術と放電加工技術を組み合わせ、マイクロレベルの微細形状を高品質で実現しました。



針による注射ではなくパッチで経皮投与する医療用マイクロニードル。微細加工で細かな突起加工を実現。

——御社の強みとは？

よそが断るような難しい注文も、技術力とアイデアで何とか要望にお応えするところです。長年、自社商品がないことが弱みだと思っていましたが、考えてみれば、商品は売れなければそれまでですが、高い技術があればいろいろな分野に展開が可能で、そこに活路があると考えています。

さらに、一般的な金型メーカーでは図面があるのが当たり前で、ないとつくれません。後発の当社は金型屋としての「常識」つまり固定観念がないのが強みで、図面がなくてもいきなり3Dで加工してしまいます。社員全員がCADを使えるのも同業では珍しいといえます。しかし、近年は基本に立ち返り、金型加工の熟練工を招いて、手加工によるものづくりの基本も勉強させています。

——今後の展望をおきかせください。

平成30年度の売上構成比は自動車34%、光学14%、セラミック20%、ガラス10%、食品10%、電機7%、医療3%ですが、売上1位の顧客は毎年入れ替わります。一つの分野に特化することなく、微細加工を武器にお客様のニーズに寄り添う事業展開が理想だと考えています。

—昨年、前述のカフィール社の社長が急逝されたことを受けて経営統合し、グループ会社を設立しました。これまでは金型の受注生産だけでしたが、複数の部品を金型にセットして一度に成形してしまう「ハイブリッド部品」が増える中、金型から成形まで一貫通貫でつくれることは大きなアドバンテージになります。今後はカフィールでしか成形できないような金型の開発を進め、付加価値を高めていくとともに、2年後には両社の売り上げ合計を現在の1.5倍にすることが目標です。また、IoTを活用して成形工程の自動化、省力化にも取り組んでいくつもりです。

これまでは業界の先行きに不安があり、事業承継にも迷いがありました。サポインで事業に対する目処と自信がついたことで、息子に声をかけました。しかし、これまでのようなトップダウンでは会社は回っていきません。組織を整えて社員一人ひとりの役割と責任を明確にし、会社と社員がともに目指す将来ビジョンを共有しながら、事業継承を円滑に進めていきたいと思っています。

※ソリッドモデリング 立体表現方法の一つで、中身の詰まった固体(Solid)を表現できる。物体の体積や重さ、重心を求めたり、断面の表示が可能。

※サポイン事業 戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン・インダストリー、通称「サポイン事業」)は、デザイン開発、精密加工等の特定ものづくり基盤技術12分野の向上につながる研究開発、試作等の取り組みを、国が支援する制度です。産業支援プラザでは、本事業に挑戦する企業等のプロジェクト構築から公募申請、および事業管理までの支援を一貫して行っています。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ
連携推進部 ものづくり支援課 担当/船越

☎077-511-1414 ☎077-511-1418 ✉shin@shigaplaza.or.jp