



①量産品と変わらない試作品
②レーザーによる加工
③職人による手作業
④外観にもこだわりを見せる
⑤さまざまな加工機を所有
⑥社員旅行の様子

株式会社 ウシオ



代表取締役
みつしお いさお
満潮 功さん



確かな技術で社会に貢献
できる企業を目指す

創業以来、一貫して試作専門で業務を続けております。少量多品種化が進む中で製造業界では自社の仕事プラスαの加工がサービスとしての付加価値になります。多数の加工会社様とつながることにより、提供できるサービスを広げています。お客様のニーズに対し、自社がお役にたてることはないかと今後も問い続けていきます。

■主な事業内容
試作専門の板金加工業
■主な取引先(納入先)
家電メーカー、車載機器メーカー

住 所 / 〒570-0043
大阪府守口市南寺方東通5-21-21
TEL / 06-6994-8681
FAX / 06-6994-8682
創 業 / 平成2年 8月
設 立 / 平成7年10月
資本金 / 1,000万円
従業員 / 15名

<http://ushio-net.co.jp/>

少量多品種の試作に特化し、 精度・納期を確実に守る

事業内容と沿革

創業時より短納期を重視

平成2年に満潮功社長の父、満潮猛氏が試作板金加工業を専門とする会社を大阪府守口市で興した。

創業時より納期短縮のために試行錯誤し積極的に設備投資を行ってきた。加工に必要なレーザー加工機やターレットパンチプレス機などを次々に導入した。メイン顧客となる大手家電メーカーの下請けとしてフル稼働。その後、徐々に工場が手狭となり、1年がかりで移転先を探し、平成16年に現在の住所へ移転した。その間に従業員も増え、現在は15名にまで増えた。

平成19年からは自社の試作能力を広く知ってもらおうと、東京で開催される製造技術を対象とした大規模展示会などにも出展するようになった。メーカーの設計担当者に直接接点できる機会を増やし、一度仕事を受けた企業から再度依頼が来るように努力を続ける。試作専門に請け負っているため、1個から100個までの小ロットが多いが、それ以上であっても柔軟に対応する。短納期を目指しつつ15名の精鋭で業務をこなすため段取り替えなどの作業に工夫を凝らしている。

強み

確かな試作力で 顧客に安心を

通常の試作案件においては自社ではできない加工を協力会社に依頼し、その加工品の返送を待ってから再度加工するため時間的なロスが少なくない。そこで同社はそのような時間のロスを最小限に抑えるため簡単な加工であれば自社内でできるよう設備を充実させている。試作作業は板金加工がメインだが、バリ取り機・旋盤・溶接機・研磨機・測定器も自社内に備える。

また試作品の母材となる材種も幅広く社内にストックしており、「試作は納期が勝負。2日から3日以内の超短納期の案件でも速やかに対応できる」と満潮社長は自信をのぞかせる。人的・物的な社内体制を充実させ、メールでの受注内容は社内の全パソコンで共有し、同時に担当者には直接連絡がいき、従業員は特定の作業をするだけではなく、CAD・レーザー加工・ターレットパンチプレスなど複数の業務をこなすことができる。そうすることで効率よく動き、作業の待ち時間を削減することができる。このような体制を整えている同社の試作力には顧客からの信頼も厚い。

取り組み

量産品と変わらない シャープな試作品を

現在、製作の95%以上にCADデータを用いている。3次元データによるものづくりのメリットを最大限に活用しており、「形状を一目瞭然で確認でき、完成形のイメージを持ちやすい。3次元CADの導入は他社よりも早く、平成13年には導入した」と満潮社長は当時を振り返る。3次元データが一般化する前から受け入れ態勢を社内で構築。現在では3次元データでの受注が2次元データの受注よりも上回っている。

常にひずみのないスマートな加工を目指し、通常の薄板を積み重ねて作る積層簡易金型を積極的に利用する。製作時間が短く安価なのがメリット。簡易金型を使用しても「ひずみ」や「やぶれ」を出さない正確な加工技術も同社の自慢だ。また試作板金においてもっとも重要な加工がブレーキ曲げ加工。通常、加工が困難な曲げ部分は絞り加工で対応するケースが多いが、それだと「見栄えがばよけるためにあまりやりたくない」と仕上げの美しさを追求し、できる限りブレーキ曲げ加工で対応する。市販の金型に工夫を凝らしたり、今までに蓄積してきたオリジナル金型を活用したりする。

今後の展開

試作企業としての存在感を

中小ものづくり高度化法による、中小企業庁の「ものづくり補助金」を積極的に活用し、設備投資を続けている。ものづくりの現場における設備拡充の必要性を強く感じており、今後ますます増えるであろう試作案件に対応する。25年以上蓄積してきた試作技術をいかに幅広く知ってもらえ今後展開を模索する。大規模展示会への出展も継続して行い、「お困りごとを解決する企業として存在感を出していきたい」と満潮社長は将来を見据える。

インターネットや輸送手段の発展などで、試作案件の受注に距離は関係ないと考えている。実際、東北地方からの依頼があったときも「遠方を理由に不安もあったが、逆に近場の業者より早くて正確だった、とほめていただくこともあった」と全国からの依頼にも積極的に対応する。

今後はホームページなども随時更新し、常に新しい情報を提供するつもりだ。また、パートナーとなる協力企業にも実際に訪問し、新しく提携できる企業を探している。