



①



②

③

①重合接着で加工した透明アクリル樹脂
②篠山工場にて24時間稼働で一貫生産する
③篠山工場に導入する6軸の切削加工機

こうぎょう
マーク工業 株式会社

- 企画力
- 短納期
- 小ロットOK
- 量産OK
- 試作OK
- ノウハウ技術
- 海外対応
- 連携力

代表取締役
土居 大五 さん



創造・挑戦・成長の「3つのHAPPINES」
でWIN-WINの関係構築

当社は経営理念に自他ともにWIN・WINの関係を構築し、創造・挑戦・成長の「3つのHAPPINES=喜び」を掲げています。WIN-WINとは、つまり顧客満足向上すること。具体的には「良い方法を創造し、より良い製品を実現、QCD(品質・コスト・納期)向上の挑戦、品質マネジメントシステム(QMS)改善」に取り組んでいきます。多品種少量や短納期を目標に掲げて社員一人ひとりが自己の限界に挑戦し、やりがいのある職場づくりに励みます。そして会社に関係するすべての人のために実現できるように全力を注ぎます。

- 主な事業内容
エレベーター部品・意匠品、家電品などの樹脂切削加工
- 主な取引先(納入先)
エレベーターメーカー、家電メーカー、弱電系商社

住 所 / 〒570-0043
大阪府守口市南寺方東通1-4-10
TEL / 06-6996-1421
FAX / 06-6996-1592
創 業 / 昭和44年12月
設 立 / 昭和44年12月
資本金 / 2,500万円
従業員 / 36名

<http://www.mrkjp.com/>

アクリル・ポリカーボネート 切削加工のスペシャリスト

事業内容と沿革

繊細な透明材料を高精度で一貫生産

昭和44年に大阪府寝屋川市で創業し、昭和46年に大阪府守口市に本社を移転した。プラスチックの切削加工メーカーとして産業機器やプラント機器、理化学機器など幅広い製品を納入している。生産拠点の篠山工場(兵庫県篠山市)にはNC(数値制御)マシニングセンターを主とした各種樹脂の機械加工を手がけ、多品種・少量・短納期システムを構築している。中でも、アクリル樹脂のディスプレイ加工を得意としている。

また、アクリル樹脂の重合接着、曲げ加工、彫刻、スクリーン印刷、金属加工品との組立治具の製作も行っており、エレベーター・エスカレーターなどの意匠パーツ、設備機械、車両関係、電化製品ディスプレイパネルなどを試作品から量産品の加工に対応する。

関連会社で三菱レイヨン(株)と共同出資のマークオプト(株)(守口市)では、プラスチック光ファイバー加工と同応用製品、部品加工を手がけている。

強み

年間約3万件の樹脂相談と 厳しい検査体制

「樹脂の切削、曲げ、重合接着、磨きを社内一貫生産により短納期を実現する。当社の強みは創業以来積み重ねたこれらのノウハウと繊細な技術力である」と土居大五社長は強調する。大手メーカー開発者らの相談にきめ細やかに対応し長年解決してきた経験と知識をもとに課題を解決する。設計・開発段階の試作品を含め1個単位の少量多品種から100万個以上の量産品までの受注に対応。用途に合わせて年間約3万件の樹脂の相談に応じている。

篠山工場には最大加工長さ2,600mmの4軸加工機や8軸6軸の多軸切削加工機を4台設備しており、24時間稼働可能な工場体制など最適な生産体制と加工設備を備える。品質体制では材料の入荷から加工段階、出荷までのトリプル検査体制を実施。アクリル樹脂の美しさの提供に欠かせない厳しい外観検査では、熟練の検査員が外観検査を実施する。光の強さを調整しながら四方から光を透過させキズやゴミを見逃さず透過度を見極めている。

自社製品

インテリア製品など 独自技術で製品化へ

アクリル樹脂のプロフェッショナルとして約50年培ってきた技術を次の50年に向けて生かすため自社ブランドの立ち上げを目指している。「お客様の部材を加工対応する受け身なビジネスから、自社で考案した物を市場に出す積極的なビジネスを目指す」と土居社長は自社ブランドへの思いを語る。

自社ブランド製品の開発にはアクリル樹脂の加工技術を生かす考え。材料メーカーの規格にない厚みや色の組み合わせを重合接着で加工し、メーカー最大の厚み規格に対し、10倍の厚みを実現。メーカーにない多色のグラデーションやアクリル樹脂の内部まで文字がはっきり見える透明度に仕上げる磨き技術で自社ブランド製品の開発を目指す。第1弾はインテリア関連などを検討、ネットを活用し個人や法人向けの販売を予定している。自社ブランドを立ち上げる体制づくりのため業務改善など社内改革に着手。月1回ペースで各部門の責任者が議論し、見積書作成から設計、材料調達、生産管理、出荷まで一元管理するシステムの導入などを検討している。

今後の展開

自動車や インテリア向けなどの 営業を強化

エレベーター・エスカレーターの意匠部品など既存顧客の受注が平成32年(2020年)の東京オリンピック需要や老朽化したエレベーターの買い替えで堅調のなか、新規顧客の獲得に向け営業活動を積極的に展開する。そのため営業スタッフを平成29年に増員予定。関東地域の新規開拓やインテリア製品、自動車のカーナビゲーションの取り付けパネル、アミューズメント機器のアクリル樹脂部品の受注拡大を狙う。また展示会を営業ツールとして活用。年3回のペースで出展し、自社技術のアピールや新規顧客の開拓、新たなニーズを発掘するほか、営業スタッフの提案力を育成する場としても生かす。

一方、大手家電メーカーのスピーカーなど音響関連の家電量産品は海外の協力工場と組立し、篠山工場で最終検査して納品しているが、今後は検査だけでなく調達を含めた一貫生産体制の確立を目指す。