

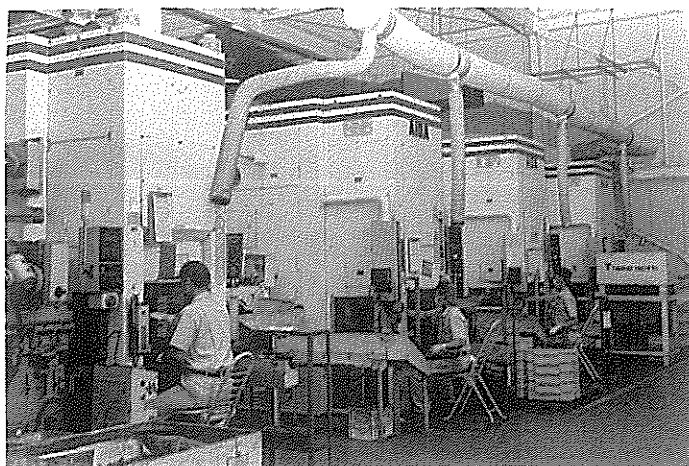
そして、それこそが冷間鍛造技術で独自のノウハウを蓄積した原点でもあるのだろう。

現場を鍛えることが技術力アップの近道

同社は冷間鍛造技術の向上については徹底的に現場で取り組む。それが技術力アップの近道と考え、そのために錬磨したい技術があればそれに合致した仕事を意図的に受注する。

例えば、ギヤに関する鍛造技術を磨きたかったときはさまざまなギヤの試作を受注しました。その技術が社内で身につくと次は筒状の鍛造品を集中的に受注し、さらに偏心荷重がかかるような形状の鍛造品をと1つの技術をクリアすると次の課題を設定して実務の中で技術を磨いていきました。さらに加工する材料についても技術力向上の対象として、含有炭素量の低い鋼材から炭素鋼へとさまざまな材料で冷間鍛造できるように挑戦しました。このような技術的挑戦も理論ではなく、まずやってみようという素人的発想をモットーにしてきたからできたのであり、逆にそうした技術的貪欲さが自社の強みの原点だと思えます。

また、「こんな鍛造でつくれる？」という相談がよく舞い込むが、相談された部品の形がおもしろく勉強になると思ったら引き受けることもある。自社の技術力アップになると考えた仕事は利益を度外視することもあると言う。難しいものでも試行錯誤しながらつくる。これこそ独自の技術が身につく一番の勉強法だと考えているからだ。



岡室社長が入社以来注力してきた冷間鍛造

顧客の喜びこそがやりがい

赤字経営からの脱却、日本塑性加工学会への飛び込み入会、冷間鍛造技術の向上と無我夢中で同社をけん引してきた岡室社長の原動力は何なのだろうか。

良いものをつくるとお客さまが喜んでくださいます。お客さまが喜ばれると、社員もそれまでの苦勞が評価されたとうれしくなります。とても成功しそうでないと思われるような難題でも社員が一丸となってやり遂げたときの達成感は格別なものです。社員とともにこの「報われた」と思える瞬間がやりがいを感じる時です。

顧客の喜びと社員との達成感が何よりものやりがいであり自らの原動力とする岡室社長。その真骨頂とも言うべきものの1つに自作した加工機がある。

そのきっかけは、六角柱の両端に半円球体がそれぞれついている形状で、重量が0.75gという小さな部品の加工依頼でした。しかも加工精度が±20μmと高いため、どこも引き受けてくれず発注者が困り果てていました。どこからも加工依頼を断られるので発注者自身も無理かもしれないとも思っていたそうです。しかし、私は依頼内容を聞いたときに何となくできると確信しました。

この形状をこの寸法公差でつくるだけでも困難なうえ、小さいために人の手を介して作業するには無理がある。そのため、立ち上げ時から最小の工程数でさらに自動機で安定して生産できるようにしなければならぬ。それには同社で専用の自動機を設計・製造する

ことが最も近道だと顧客に提案した。それからはその自動機のことを考え続け、さまざまな工夫を凝らした結果、自社製マイクロトランスファープレス機を完成させた。それは、高品質な製品を低コストで安定的に顧客に提供できるよう、知恵と工夫、技術と誠意を傾ける同社の姿勢の一環と言える。

小さな部品でも工程間の移動を自動化できる冷間鍛造・板金プレスの複合プレス機「マイクロトランスファープレス機」を自社で開発し、生産ラインに組み込みました。しかも、加工依頼を受けた部品は量産品でも