

お困り事は何でもお任せ！

精密板金加工のコンシエールジュ



広瀬社長とレーザー加工複合機



<DATA>
株式会社広瀬製作所
代表者 / 広瀬 安行
住 所 / 京都市中京区西ノ京西中合町38
TEL / 075-841-2398
web / <http://www.hirose-kyoto.co.jp/>
<https://www.facebook.com/bankin.hirose>
<事業内容>
精密板金加工の試作・量産、加工方法等の相談窓口

多様な要望に応える
相談力を強みに

精密板金加工で顧客ニーズに対応する広瀬製作所だが、創業時は量産品向けの金属プレス加工を中心に行ってきた。時代とともに顧客ニーズが多様化し、受注量が減っていくなか、地元の中電機メーカー相手に板金加工の仕事を受注するようになったという。その後、社長に就任した広瀬安行さんは「新聞に求人広告を出している創業間もない企業や業容を拡大している企業を探して、手当たり次第営業に飛び込んだ」と振り返る。たくさんの企業を訪問して見えてきたのは、大手企業から見向きもされず、試作などの発注先や相談先に困っている小規模・ベンチャー企業の現状だった。価格を抑えて試作できないか、小ロットの受

注に対応してほしい。そうしたニーズを受け、これまで培ってきた技術やノウハウを生かし、細かな要望にも応える。相談力を磨き上げた。例えば、金属の筐体(ケース)を低コストで作りたいという注文では、従来のように4辺を折り曲げて溶接で接合する構造から独自の金型や接合方法を提案し溶接レスを実現することで加工プロセスの簡略化につながり、低コストだけでなく製品の信頼性も高まったと評価を受けている。「金属加工のコンシエールジュとして、独自の存在価値を高めていきたい」と話す。

現場意識から生まれる
工夫を形に

一枚の鉄板を曲げるにしても、プレス加工では曲げ専用の金型が必要

だ。しかし、どこにでもある汎用金型を曲げる形に合わせてうまく組み合わせることによって、少量の注文でもスピーディーに対応できるようになる。同社では精密板金加工へと業容をシフトさせるとともに、従来の汎用金型では対応しきれないシボリ加工などについても、より安い値段で専用金型を製作する技術を開発。微小なR形状など難易度の高い加工が可能となった。

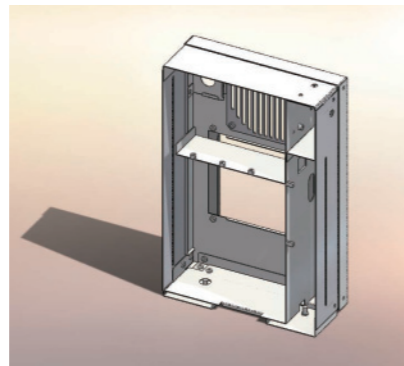
今年、同社は経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」を受賞した。これまで受注登録から在庫管理、出荷確認まですべて手入力で行っていたため、事務作業が煩雑で手間がかかっていたという。「ITを導入し、情報を一元化・共有化することで、現場での作業時間を確保することができ、納期が厳しくて断っていた仕事も受注できるようになった」と話す。「どんなに経済状況が変化しても、お客様から選んでもらえる企業になる」。そんな思いから、「知恵の経営」

短納期を可能にした
情報の一元管理

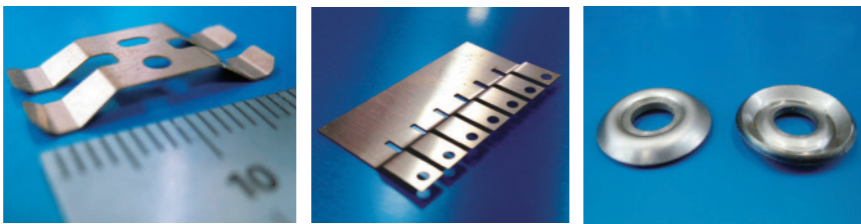
今年、同社は経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」を受賞した。

「常に現場改善の意識を持つことで、新しい技術や発想が生まれる」。現場作業の効率化や、課題の解決策について、月に一度、社員全員が「改善提案書」を提出し、適用できるものはどんどん取り入れている。例えば、ある部材を加工するとき、今までは曲げ加工の後にスパーサー(ネジヤボルトなど)を取り付けていたが、形状が複雑になるため作業に時間がかかった。「曲げを工夫し、平板のう

報告書を作成し、今年3月には京都府から実践モデル企業の認証を受けた。「なぜ今、事業を継続できているのか。創業以来の知恵の積み重ねが当社の強みになっていることに気づいた」と自信を深める。お客様の側に寄り添い、共に悩みを解決することで信頼を築いてきた広瀬製作所。今日も金属の触れ合う軽快な音が工場内に響き渡る。



3D-CADにより立体化された図面



広瀬製作所では様々な形状に板金を加工している。

解説！
知恵のポイント

手をつけにくい所に ビジネスチャンス、 エリアを広げて採算に乗せる

量産機能の海外移転が進む中で、国内の中小製造業で試作に注力する企業は少なくありません。しかし、これまではどちらかと言うと、大手や中堅など信用力が高い企業の試作を請け負うケースが中心でした。スタートアップ期のベンチャー企業は廃業率も高く、なおかつ自社から目の届かない地域のベンチャー企業の試作は、与信管理を考えると、なかなか手をつけにくい分野です。

しかし、そこには多くのチャンスが眠っていました。製造委託先や相談する先がなく困っているベンチャー企業にとって、手間ひまを惜しまずとことん付き合ってくれる同社の存在は切り離せないものとなっています。開発設計から試作、量産まで、どのような場面でも専属のコンシェルジュのようにお客様に寄り添うことで、競合他社に負けない独自の存在価値を高めています。

また、同社ではお客様からの図面が届けばまず3D-CADで立体化し、設計ミスがないかどうか事前に確かめて、やり直しの費用や手間を省いています。

既存概念に捉われず、顧客目線がいかにチャンスを広げるか、そこに大きなヒントがありそうです。

応援します！ 創業・経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談に具体的にお答えします。
相談無料 TEL:075-212-6470 (知恵産業推進室)