



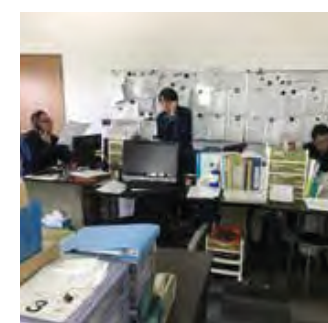
部品の加工を極め お客様と感動を共創する



代表取締役社長の田中 文治さん

多様な技術の組み合わせで、ボーダレスな複合加工を実現

部品に対するお客様のニーズがますます多様化する中、同社の部品事業部では様々な技術を組み合わせ、従来の枠組みにとらわれないボーダレスな複合加工を生み出している。一つの部品加工を行うときでも、精度が高くて切削が困難な仕事の場合はワイヤー放電加工機（3台保有）を、またスピード重視の仕事はロボドリル（5台保有）を使い分けるな



株式会社J・P・F

代表者 / 田中 文治
住所 / 京都市南区上鳥羽塔ノ森柴東町 1-1
TEL / 075-203-7818
http://www.jp-factory.co.jp/

事業内容 / マシニングセンター等を使った金属部品の加工を中心に、化粧品・食品等の生産システムの設計、開発、製造まで取り組んでいる。

ど、それぞれのマシンの特徴と個性を生かすことで、短納期と低コストを実現している。

社内設備の長所・短所を適切に見極め、30社以上ある協力会社のネットワークを活用している。自社の得意技術にこだわりのではなく、「プロデューサー的な視点で、お客様の要望を具現化するにはどんな技術が必要かを常に考えている」と代表取締役の田中さん。同社に注文すれば、どれだけ複雑な加工でもワンストップで望みの部品が仕上がってくる。お客様にとっては、便利で有用な存在だ。

ニッチ市場に注目し、中小企業の生産を支えるシステムを提供

機械事業部では、主に化粧品メーカーや食品メーカーの生産システム、例えば容器を洗浄するボトルクリナーや商品を詰める充填機、蓋を開けるキャップ等の設計・開発に取り組んでいる。部品事業部と緊密に連携し、金属加工技術はもちろん、協力会社や仕入先のネットワークを共有し、効率的な設計・開発を行っているほか、営業・開発・製造が組織の枠を超え、それぞれの現場で吸収した情報をフィードバックする仕組みを整えることで、新たな商品開発や素早い顧客対応、課題改善などに役立っている。

市場競争が激しい世界だが、同社では他社との競争を避け、「大規模なシステムを導入するほどの生産量はないが、かと言って手作業だけでは対応が難しいという中小規模のお客様をメインターゲットとしている」と田中さん。大手が参入しにくいニッチ市場を積極的に開拓し、より安定的な受注に結びつけた。



顧客の要望を具現化する技術を常に考えている



スピード重視の作業に用いるロボドリル



展示会出展の様子

過去の挫折をバネにして10年先の成長・発展のビジョンを描く

創業以来、順風満帆で成長してきた同社だが、数年前、海外市場で初めて大きな挫折を味わったという。「知恵の経営」報告書の作成に取り組んだのも、もつ一度原点に立ち返って、経営のことを学ぼうと考えたのがきっかけだった。「内面と向き合っ

ことができた」と田中さん。今まで直感的に何となく理解していたことを言葉として具体化することで、自分がなすべきことやこれから進むべき方向性が定まり、従業員一人ひとりのベクトル合わせができたと話す。今後の目標は、2025年までに従業員数100人、売上高を15億円まで伸ばすこと。「夢を共創」の理念を掲げ、大きな夢に向かって「P・Fのチャレンジは続く。」



★ Point.1 早くて、巧くて、愛想がいい

自社の技術や設備に加え、数多くの外注先とのネットワークを活用することで、お客様のどんな複雑な要望にもワンストップで応える。納期厳守、高品質、笑顔の対応で、顧客の満足を引き出す。

★ Point.2 プロデューサー人材の育成

業務や専門の枠組みを超え、現場の情報を互いにフィードバックする場を社内で提供。あらゆる技術に精通したプロデューサーの視点を持った人材を育成することで、新しい技術や加工を生み出す。

★ Point.3 お客様の事情に合わせたものづくり

中小企業の生産システムの規模や量に合わせた、きめ細かな機械設計と開発。大手が参入しにくいニッチ市場に目を向け、競争の激しいレッドオーシャンの中にブルーオーシャンを確立して受注を増やす。

応援します! 経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。
【相談無料】TEL.075-212-6470
中小企業経営支援センター知恵産業推進室