サーボベンダー導入による医療分野への進出

株式会社 富山

最新設備で加工力を向上させ、成長市場の受注拡大へ

株式会社富山では、金属薄板を切断し、加工を施す精密板金やプレス・金型製作・組立などを行っている。特に近年は高精度な加工が要求される医療検査機器の引き合いが増加しているため、助成金を活用して新たに加工処理能力を高める設備を導入することを決めた。その結果、生産量が約2倍に拡大し、医療機器の受注を大幅に伸ばすことに成功。売上高も約3割増という成果を生み出している。

●新型設備導入で競争力を強化

株式会社富山では金融機関のATMやOA関連機器、医療機器などさまざまな製品向けに部品の板金加工やプレス加工、組立てなどを行っている。同社は第4回成長産業等設備投資特別支援助成事業（以下、設備投資助成事業）の成長産業分野（医療機器）区分で採択され、2016年11月にACサーボ･ベンディングマシン（アマダ製、以下、サーボベンダー）を導入した。導入によって加工能力とともに生産性も大幅に向上し、売上は3割以上も伸びたという。

「加工精度が上がったおかげで、特に高齢化などの影響で市場が拡大し続けている医療機器分野において大きく受注を伸ばすことができました。検査装置などの医療機器は、現在、当社の全受注の約半分を占めるまでに成長しています。売上の順調な伸びに、サーボベンダーが大きく貢献してくれているのです」（富山専務）

この機械の特長は、何よりも稼働スピードの速さと加工精度の高さにある。医療機器やOA機器では、特に加工精度が求められるため、目的に最適な設備だと言えます」（富山専務）

●助成金を活用してボトルネックを解消

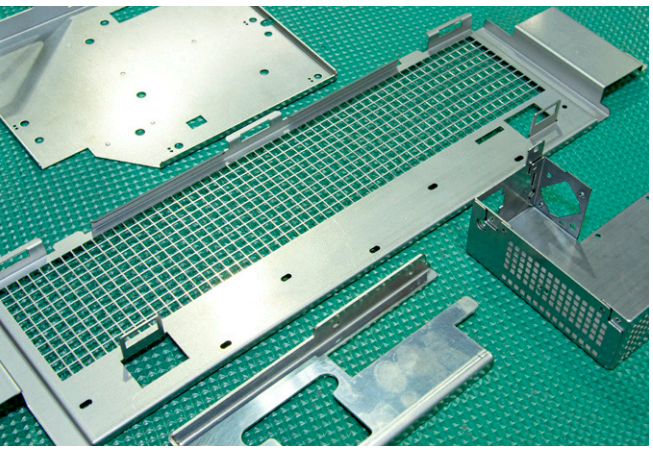
助成金申請のきっかけは、その少し前に別の助成金を活用して導入したパンチレーザー複合機だった。

パンチレーザー複合機の導入により、その工程の生産能力が一気に上がった結果、その次の曲げ工程の生産力がボトルネックになったのだ。自然ともっとスピーディーに加工できるサーボベンダーの導入計画が浮上してきた。

導入の結果、ボトルネックは解消され、生産量が2倍近くまで上がった。こうしたサーボベンダーのスピードを支えている理由の一つが、段取りのよさだ。たとえばベンダー機では、製品に合わせて、クランプ（金型をはさむ締め具）を毎回何個も付け替える。この作業を以前は六角ペンチを使って手で行っていたが、今は1回スイッチを押すだけで段取り作業が完了する。また、製品に合わせてモニターに段取りが表示される。これもかつては熟練工が紙に書くなどし、それを確認しながら作業していたという。

同社は、ほかにも複数の助成金に採択された経緯をもつ。今回、設備投資助成事業の申請書作成に携わった窪田取締役業務部長に成功の秘訣を尋ねると、ポイントは2つ

従来機と比べ「段取り」工程が大幅に改善され、スピーディかつ精度の高い曲げ加工が可能となった（写真はサーボベンダーを使って実際に曲げ加工を施しているところ）



サーボベンダーによる加工部品の数々。特に医療機器分野での受注拡大に貢献

設備情報

ACサーボ・ベンディングマシン
FMBⅡ-3613（アマダ製）：ネットワーク対応型（36t）

あるという。

一つ目はすべて自社で完結させず、適宜、専門家の力を借りること。「申請書類を書いては、お付き合いのあるメインバンクや親しい専門家に見てもらい、『この点はもっと深く書いたほうがいい』などと具体的なアドバイスをいただきました」（窪田業務部長）。申請書には市場動向やさまざまな分析結果も反映させる項目があるが、その記載においては以前、同社で受け入れた中小企業診断士養成課程の受講者らによる企業診断実習で作成されたレポートが非常に役立ったという。当然、申請書作成のために企業診断実習を受け入れたわけではなく、メインバンクの紹介を受けて協力したことが功を奏した形となった。そもそも今回の設備投資助成事業の存在自体もメインバンクを通じて知ったというから、 長年築いてきた信頼関係や縁を大切にする社風があればこその好結果と言えそうだ。

二つ目は、日頃から情報収集や研鑽を怠らないこと。「申請書類では事業計画書が大きなポイントになります。これには以前、自己研鑽のために受講した『事業計画書の作り方セミナー』が役立ちました。ただ数値や想いを書くだけでなく、どう効果的に表現するか、具体的な方法を学べたのです」（窪田業務部長）

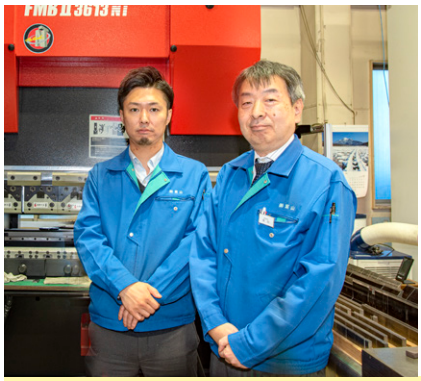
同社では従業員から研修セミナー等の受講希望があれば、会社が費用を負担し、気軽に参加できるようにしている。

申請の最大のメリットはもちろん新設備導入だが、加えて自社を客観的に見直し、課題を整理できたこと、今後の方向性が明確にできたことも大きいという。

●バランスのよい成長を目指して

加工処理能力の向上により生産性を高め、顧客ニーズに応えて競争力を強化することに成功した今、次の目標はどこにあるのだろうか。

「おかげさまで医療分野では大きく成長できました。今後はほかの分野にも営業をかけるなどして注力し、よりバランスの取れた経営を目指していきたいですね。またこの業界の人手不足は今後も課題であり続けるでしょうから、ロボット化などオートメーション化をさらに推進していきたいと考えています」（富山専務）



（左から）
専務取締役
富山 容匡 氏
取締役業務部長
窪田　篤 氏

TOMIYAMA

本社工場　〒190-1232 東京都西多摩郡瑞穂町長岡2-2-2
代表取締役　富山昌彦
設立　1959年6月
資本金　5,500万円
URL　http://www.k-tomiyama.co.jp/
事業内容　精密板金・プレス・金型製作・組立

是非知ってもらいたい！ 助成金申請のポイントはココだ!!

自社で、あるいは担当者だけで100%申請の準備をするのは大変です。適宜、専門家や申請に詳しい人の力を借りるとよいと思います。たとえば書類を書いたあとで読んでもらい、どこをどう直すか、具体的なアドバイスをもらうと、より審査員に伝わるものに変えていけます。また、導入設備については、事情にくわしい現場の従業員に話を聞いて教えてもらうと、より充実した内容にできます。審査は1度通れば、その書類をベースとしてほかの助成金の申請にも応用できます。当社も複数回、助成金を活用して最新設備を導入し、そのたびに成長してこられました。現在では、同業他社に比べてもかなり充実した設備になっていると自負しています。みなさんもがんばってください。

専務取締役
富山 容匡 氏