

## シリーズ

## “キラリ企業”

## の現場から 第33回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第33回目は、高速マシニングによる高品質・低コストを実現した「前進するアルミ加工のパイオニア」株式会社昭洋精機（青梅市）をご紹介します。「地域力連携拠点事業一きらりと光る企業展」、取引情報提供事業、ビジネスチャンス提供事業（注1）をはじめ様々な支援メニューをご利用いただいています。

## 最新技術をいち早く導入し時代の先駆けとなる。

## 株式会社昭洋精機

## 顧客第一・品質第一を信条に

株式会社昭洋精機は、昭和44年5月、青梅市畑中にて、有限会社昭洋精機として創業した。当時はフライス盤を導入しての機械部品加工を行っていたが、顧客からのニーズに応え加工の幅を広げるため、20年前にはすでに高性能マシニングセンターによる昼夜稼働を開始。現在は、高性能マシニングセンター22台（ヨコ型10台、タテ型8台、5軸4台）を駆使して、



工場内風景

アルミを中心とした多岐にわたる素材の機械部品加工のほか、さらに製品開発にも力を入れている。

こうした設備・技術の豊富さは、顧客の期待に応えられるコスト・納期・品質の実現を目指し、絶えず努力した結果といえよう。具体的には、品質第一を信条に①変動する市場と顧客の要求を見極め、常に顧客の品質要求に対してPDCAサイクル（注2）による改善を行い、品質が優れた製品を提供する。②品質マネジメントシステムの有効性改善のため、継続的改善を図る。③各部門が品質目標を設定し、達成に向けて活動する。こうした努力を、創業から40年継続しているのだ。

## ホームページ活用で取引先を拡大

さらに顧客の声に応えるべく、同社はコンピュータシステムの開発や、ホームページにも力を入れている。

同社は、20年も前に「昭洋加工システム」を完成させた。このシステムは、顧客から送られたデータをもとに、見積り・

加工後の製品イメージ作成・マシニングなどの工作機械のためのNCデータの作成、稼働率の比較測定、経理システムへの連動などを一括監理する独自システムである。こうしたシステムを持つ中小企業は、当時ほとんどなかった。これにより、図面（設計）変更の対応も正確でスピーディーとなり、工程改善など作業の効率アップとコスト低減を実現することに成功した。実際に、取引先からも好評であるという。

またホームページにも、具体的な事例集を掲載したり、見積依頼が簡単に行えたりするようにするなど、顧客をひきつける工夫がそこかしこに見られる。同社のシステム担当によると、こうしたホームページの活用により「受動から能動へ」と、これまでの取引先への依存体質を解消し、今では市場ニーズを分析しながら機械・設備の導入も検討するなどホームページを立ち上げたことにより、視野がますます広がっていくのを感じているという。実際同社は、平成18年、経営戦略やIT活用実態が優れた中小企業に贈られる第2回IT経営百選（注3）「優秀賞」を受賞した。

## 自社ブランドの完成

機械部品加工と同時に製品開発に力を入れている同社



プロトタイプクリーナー

は、15年前、長年培ってきた機械部品加工技術を駆使し、自社ブランドのCDクリーナーの開発に成功した。とはいってもその道のりは平坦なものではなかった。

創業以来機械部品の加工で業績を着実に伸ばしてきた同社であったが、バブル経済の崩壊に加え、主力供給先のアナログ写真の焼回機(LABO)がデジタル化によって減少したため、部品の受注が落ち込んでいた。受注活動の強化とともに、自社製品を開発しなければ、活路が見出せない時代となっていたのである。

そこで、今までに蓄積した切削・研磨技術を活かし、当時人気のあったカラオケのレーザーディスク(LD)のキズを修復し、汚れを除去するシステム、ディスククリーナーを開発した。しかしテストにテストを重ねようやく開発にこぎつけたディスククリーナーを、社長夫婦自ら日本全国のカラオケパブなどに直接売り歩いて営業したにもかかわらず、そうこうしているうちにカラオケの主流はLDからCDや通信カラオケへと移行してしまっていた。

### 試行錯誤の繰り返しで独自技術を蓄積

当然顧客からは「LDができるならCDをきれいにすることはできないのか」という要望があった。しかしLDとCDの素材が違うため単純にはCDクリーナーへの応用はきかない。LD表面の樹脂はアクリルで、CDのものは耐摩耗性が非常に高いポリカーボネート。LDの樹脂を削るLDクリーナーではCDは磨きづらく、修復するまでに7~8倍の時間がかかってしまうのである。



ディスククリーナーGDM-20  
(ブルーレイディスク対応)

そこで試行錯誤を重ね、研磨剤とパフロール(注4)を研究し、材質を変えるなど、加工技術で培ってきた経験をもとに新たな方式を完成した。

しかし顧客からは、「研磨剤が飛び散る」「研磨剤の量が分からない」などの感想がよせられ、使い勝手の悪さからか思ったほど売れなかった。いわゆるユーザーの立場にたった商品ではなかったのだ。そこで今度は、研磨剤の改良に取りかかり液状のものをペースト状に改良し簡単な作業でクリーニングできるように改善した。顧客を第一に考えた一つの商品が成立した瞬間であった。

### さらなる発展を目指して

こうしてCDクリーナーの開発に成功した同社は、今では「CDクリーン事業部」を立ち上げ、受注・販売・調整・メンテナンスも行っている。さらにDVD・ゲームソフト、いま話題のブルーレイディスク、その上書籍の研磨機まで開発し売り出している。

このように、自社製品の売上は安定しているものの、本業

の受託加工の売上が激減しているため、新たな自社製品を開発し現在の状況を打破しようと奔走している。現在は、社員の提案により「核家族化・高齢化」という環境に対応した「介護機器」として、高齢の方が一人で楽々要介護者を寝ている状態から車椅子などへ移動できる「移乗機」の開発に取り組んでいる。同社はこれを機に、さらに自社製品の売上を伸ばしていきたいという。

もちろん現状を打破するための取り組みは、新製品開発だけではない。販路開拓など、営業にも力を注いでいる。公社の地域力連携拠点事業一きらりと光る企業展一に出展したり、取引情報提供事業・ビジネスチャンス提供事業を利用したりするなど、取引の拡大を図るため公社支援事業を積極的に活用し、自社の技術を広く紹介している。その中でも展示会への出展は、ユーザーのニーズをいち早くつかまえることもできるため、新たな商品の開発のヒントになっているという。

現在の同社の目標は、総売り上げに占める自社商品の比率(現在は25%)を50%に増やすことだそう。公社は今後も、こうした積極的な姿勢を崩さない同社の躍進を期待したい。

(多摩支社 高橋真史)

(注1) 地域力連携拠点事業一きらりと光る企業展一:多摩地域の資源(技術)を活用した展示会機能による経営力向上等の支援。同社は平成20年に出席。

「取引提供事業」:公社会員登録企業に対し、企業の紹介・受注情報など取引情報の提供する事業

「ビジネスチャンス提供事業」:企業の販売促進やビジネスパートナーとの出会いを支援するため、企業広告誌“ビジネスサポートTOKYO”を月刊で発行

(注2) PDCAサイクル:①Plan(計画)、②Do(実施・実行)、③Check(点検・評価)、④Act(処置・評価)の頭文字を取ったもので、4つのサイクルを向上させて継続的な業務改善をしていく。

(注3) IT経営百選:平成16年6月に経済産業省により発足。経営戦略やITの活用実態が優れ中小企業経営者の目標となるような企業を選出し事例として提供する事業。第2回は平成18年度に実施

(注4) パフロール:布を重ね合わせロール状にしたもの。同社製品では、不織布を使用してCDの表面を磨く。

企業名:株式会社昭洋精機

代表者:佐藤 貴

資本金:1,000万円

従業員数:28名

本社所在地:東京都青梅市今井3-5-23

TEL: 0428-31-9861

FAX: 0428-30-0582

群馬工場:群馬県吾妻郡東村 新巻737

TEL/FAX: 0279-59-3526

URL: <http://www.shoyoseiki.co.jp>