●竹内宏社長/資本金一〇〇〇万円/年商一億五〇〇〇万円/従業員一〇名

受けている。 短い携帯電話メーカーから多数の引き合いを 興セルビックだ。特に製品の開発サイクルが 手メーカーから注目を集めているのが、、株新 ク製品の試作品をつくりあげる会社として大 他社にまねのできない短納期でプラスチッ

での常識だった。 ればコストもかかるもの、というのがこれま のが一般的だ。一つひとつが手づくりに近い の塊を削って合わせ式の型をつくり、そこに 状態のため、試作品といっても、時間もかか プラスチック樹脂を流し込んでつくるという 注文先からきた設計図をもとに手作業で金屋 プラスチックの試作品は、熟練の技術者が

いうマシニングセンター(コンピュータ制御 ある。この装置は「どこの工場にもある」と ク樹脂成形装置を接続したもの。 による金属加工装置)の先端に、プラスチッ た型を一切つくらずに試作品をつくる装置で この常識を打ち破ったのが、同社が開発し

ようになる。 完成までの流れを簡単に説明すると、次の

> 樹脂が絞り出され 置からプラスチック シニングセンターの え、装置につながっ 出量などの情報を加 ラスチック樹脂の射 CADデータに、プ る。この時点からデ 主軸上に樹脂成形装 装置が動き出し、マ たコンピュータにデ ータを送る。すると 夕により制御され ルで送られてきた 注文先から電子メ

を削っていく。 替わる。そしてCADデータ通りに樹脂の塊 ると、装置の先端部分が切削用の工具に切り される樹脂の量は必要最小限だ。樹脂が固ま

切不要である。

試作品が完成している。仕上げ加工なども 最後に主軸からポツリと切り落とされると、 ているので、絞り出 竹内宏社長

全国躍進力

▶パソコンに簡単につなげ られる『ユーロカウント』

圧倒的に早い。 納品することができる。型をつくらないので、 翌日、遅くても一週間とかからずに試作品を CADデータを朝に受信すれば、 早ければ

単に試作品の受注だけではなく、この装置

に大手メーカーへの納入実績もある。

プロセスをもっているのが強み

同社の竹内宏社長はもともと、先代が創業 した新興金型製作所で金型技術者として腕を 磨いていた。金型の製造が主たる事業だった が、プラザ合意に端を発した産業の空洞化に より金型生産の需要は労働力の安いアジアに シフトしてしまい、受注が激減した。そこで、 同社がもつ金型に関するコア技術をさらに深 めていこうと別会社である新興セルビックを りていこうと別会社である新興セルビックを いていこうと別会社である新興セルビックを りていこうと別会社である新興セルビックを

途中まで携帯電話に切削加工されたプラスチック樹脂

くしようという発想から始まった。小さくなると、今度はそれをロボットにもたせた。さらにそれにマシニングセンターをつけてみた。そうやってこの装置はできあがりました。つまり当社には開発のプロセスがある。プロセスがあるからアイデアが出てくるのです。金社の強みです」と竹内社長は話す。社の強みです」と竹内社長は話す。

ででは、 デアを中心に一三〇件近い特許を取得している。

しての広がりを見せ始めている。
しての広がりを見せ始めている。
これはもともと、金型が何個製品をつくったかをカウともと、金型が何個製品をつくったかをカウともと、金型が何個製品をつくったかをカウとり、今後が期待される商品が、『ユ

「この装置にしても、まずは成形装置を小さ

理している場合がほどんどだが、ユーロカウストするために電子記憶媒体が組み込まれることになったが、カウントを記憶するために現在、どこの工場にあるのか」、「償却期間はいつまでか」などの情報をパソコンにつなぐことで簡単に読み書きできるようにしたのだ。このような情報は、これまで紙ベースで管このような情報は、これまで紙ベースで管このような情報は、これまで紙ベースで管このような情報は、これまで紙ベースで管このような情報は、これまで紙ベースで管

で行なうこともできる。 で行なうこともできる。 で行なうこともできる。

こている。
こちらも、すでに大手メーカー数社に納入

社長)
「この商品は当初の開発目的とはかなり違うでより注目されるようになってきたのは、あカウンターの機能は残しながらも、機能としてより注目されるようになってきたのは、対してより注目されるようになってきる。本来の目的であ

自社の力を見直すことが必要

が技術力ある町工場。の社長として有名人で が支付の方と、「いい商品をつくるため。」お得意 というと、「いい商品をつくるため。」お得意 というと、「いい商品をつくるため。」お得意 というと、「いい商品をつくるため。」お得意 たのため。という発想が第一でした。もちろ んそれも大事なことですが、その数パーセン トの力でもいいから自社のために動く。リス クを負っても動く。それが生き残っていくこ とにつながると思います」と、自社の技術力 を見直してみることの必要性を説いている。

全国躍進カンパニー

(編集部 猪瀬