

MOBITALK | モビトーク



アイボルトの国内販売シェア No.1 の浪速鉄工（大阪市港区）の重量物吊り上げ金具「マルチアイボルト」。ウチノではこの金具を製造するための加熱装置を開発。ガス炉や重油炉で加熱する場合と比較して、表面の焼き肌に酸化スケールが少なく良好
 ●株式会社ウチノ



歯ブラシの金型は近年、中国など海外製が日本にも参入しているが、取引する日本の大手メーカーの多くが武林製作所の技術力を信頼し、何十年も取引を続けているという
 ●株式会社武林製作所



「最高峰の技術を追及し続ける」という思いを込めた自社ブランド「ITADAKI」。熟練技術者が1ミクロン（1/1000mm）単位で刃を調整し、菊や梅、桜など四季の花の微細な模様を施したカトラリーレスト・ネクタイピン等を展開している
 ●株式会社武林製作所



不織布マスクの両端にフックをかけて装着すると1本のフレームがマスクを支え、内側に空間をつくる「マスクのほね」。息苦しさや蒸れ、メイク崩れといったストレスを改善
 ●株式会社武林製作所



さんは企業としてこれから、どういう展開をお考えですか。

菊澤 うちの会社には押出成形装置の研究所があって新製品開発をしています。医療機器関係は厚生労働省の認可制になっていて、顧客である医療機器メーカーは、うちの装置を使って製品ができてすぐに売れるわけではなくて。

武林 認可されるまで、開発費として数千万円投入しても、数年は販売できない状況なんです。

菊澤 その分、装置によって製品が作られる過程を、顧客にすべて見ていただいて納得のうえで購入いただくようにしています。たんに機械を売るだけでなく、「製品の品質と生産性の保証」をコンセプトに「機械によって製品ができるまで責任をもつこと」、それを付加価値としています。受注した装置ができあがるまでのあいだ、当社にある装置でオペレーターの練習をしてもらえます。医療関係以外の自動車関係、環境関係についても、顧客に実証して見せることで、安心して装置を買ってもらえることとなり、それらが顧客の生産性の向上にもつながります。

武林 これからはさらに医療関係を伸ばしていけるのですか？

菊澤 ひとつのジャンルに専念すると偏ってしまいます。たとえば1億円の売上を上げたいとすれば、私は1000万円の仕事を10件する方を選びます。それが創設から変わらない当社の商売のやり方です。武林さんが直接ユーザーに売る楽しみができたとおっしゃっていましたが、私たちの仕事の醍醐味はそこしかない。うちはアメリカ・ドイツの展示会に出展し、海外でも商社を一切通さずに販売しています。医療機器の分野は日本より海外のほうが進んでいますから、そういう国から依頼を受けることによって、技術を前へ

進めることができる。

武林 海外の展示会にも出展されているんですね。ドイツは金型も発達していて私も展示会に行くのですが、装置にしろ、機械にしろ、何にしろ「どう考えたらこういうものができるのか」の連続で。菊澤さんがおっしゃるように毎回、衝撃を受けています。

菊澤 展示会は自分たちの技術の新しい変化をお披露目する場でもあります。現在10の分野で事業展開していますが、その10の柱は自分でつくろうと思ってつくったわけではなく、基礎となるプラスチックの押出し成形を確立したうえで、いろんなジャンルのお客さんが相談にいられた案件をまじめに考えてきた結果、40数年の間に10個できたというだけで。買う側の立場になってつくる側が考えることが大切です。

内野 お客様の「こういうことしたいんだけど」に対して、「難しいからできません」といったら、そこで止まってしまうもんですね。

武林 そのときは形にならなくても、後日違う形で製品化できるかもしれません。

内野 今日は知財の話や一般消費者向けの製品開発など、どれも刺激のある話ばかりでした。じつは当社も欧米での販売を考えているところだったので、非常に参考になりました。

菊澤 欧米でも販売されるんですか？

内野 海外進出に関しては現在、中小企業基盤整備機構と話を詰めているところなのですが、こちらとのつながりも先ほどの地域未来牽引企業に選定されてからできたものです。

武林 ものづくりというのは、次から次へとお客様の要望を実現していかなければならない世界。私たちでもまだ歯ブラシにこだ

わっている部分はあります。そこからどうやって脱却するか、そのためには基軸は金型ですが、技術開発に磨きをかけて、新たなオンリーワン技術をつきつめていかなければならないと思いました。

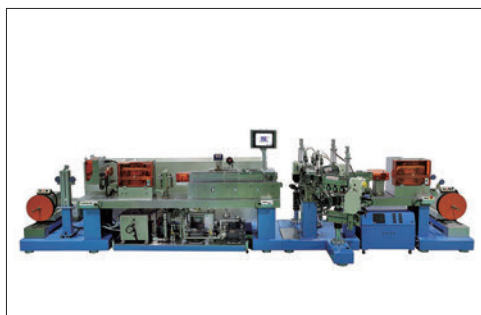
モビトーク | 編集後記

「匠」を知ったきっかけが、様々な興味深く、私も多方面から「匠」をPRしていかなければと思います。また、3社とも匠を受賞された後、色々な方面で成長しています。他の受賞者の方にも、「匠」の受賞は終着点ではなく、新たな始まりの一步としていただきたいと思います。現在、「大阪の元気!ものづくり企業2022」(2021年「匠」企業掲載)冊子の製作が佳境を迎え、本号が出るころにはお披露目できているかと思っています。匠への応募とともに匠冊子もよろしく願っています。



大阪の元気!
ものづくり企業

TODAY'S MEMBERS



自分たちにしかできないオンリーワンのものづくりをつきつめていく。

1977年創業の押出成形装置専門のメーカー、プラ技研。現在10の分野で事業展開するが、社会の変化に応じて付加価値を追求し、培った積層技術を磨いて応用、世界的企業へ装置を供給してきた。すべての装置は自社設計・製作が基本。社内にある研究所にカテーテル、ガイドワイヤーなどの医療器具、自動車用部品などのテスト機を設け、品質管理を徹底することで顧客からの信頼を獲得。技術向上とともに力を入れてきたのが知財戦略で、数多くの特許を取得。国内を基軸に欧米やアジアでも販売実績を伸ばしている。

株式会社プラ技研

吹田市豊津町39-6
TEL 06-6330-4851
http://www.plagiken.co.jp/top/



燃焼炉からはじまり
高効率誘導加熱装置の開発へ。

1949年に創業し、鍛造・加熱の分野に特化して、あらゆる加熱装置および周辺機器の開発・製造販売に取り組んでいるウチノ。特に機械部品鍛造の前工程で使用される高効率誘導加熱装置の供給では国内トップクラスを誇り、エンジン・ベアリング・建設機械のアタッチメント・ゴルフクラブ・工具など、多種多様な製品の製造に使用されている。近年は磁界解析・被加熱物温度解析などの各種シミュレーションや新素材・新半導体の研究などもおこない、さまざまな業界の要望に応える体制も整備。

株式会社ウチノ

大阪市西成区南津守5-5-23
TEL 06-6657-0100
http://www.uchino-tec.co.jp/



挑戦の積み重ねにより蓄積された
精密技術で自社ブランドを確立。

1972年創業のプラスチック用金型製造会社。創業時から歯ブラシ用金型の製造に取り組み、50年近くの実績をもつ。現在では多くの大手歯ブラシメーカーと取引があり、同社で製作した歯ブラシ(単色・2色)用金型を使用した成形した製品が、国内市場の50%以上のシェアを確保するなど。同社の熟練した職人が「なにわの名工」に選定されるなど、手作業による技術の高さは対外的にも評価されている。最近ではオリジナル製品の開発にも注力し、BtoC分野へもビジネスを拡大中。

株式会社武林製作所

八尾市萱振町7-5-2
TEL 072-998-1207
https://tmc1972.com/

