

コンサルから シミュレーション まで行う 提案型金型メーカー



株式会社 ヤマナカゴーキン

国内トップクラスのシェアを誇る 冷間鍛造用金型

金型製造は、発注元からの図面を待つて製作をスタートするという性質上、いわゆる「受け身型」の企業が多いと言われる。そんななか『提案型』の金型メーカーとして注目を集めているのがヤマナカゴーキンだ。

同社が扱うのは、主に自動車のミッションやエンジン等の基幹部品を成形する際に使用する金型。取引先には、世界的に名前の知られた自動車メーカーが数多く並び、そうした企業への自動車部品金型の設計・製造・販売が主力事業となっている。強みは、創業以来蓄積してきた精密鍛造の技術ノウハウ。特に、常温のまま金属に圧力をかけて超精密加工を実現する冷間鍛造用金型においては、国内トップクラスのシェアを誇っている。

解析ソフトでスピーディーに

同社が自動車業界という変化の激しい世界にありながら、長年にわたり支持を集めている理由は、高い技術力だけではない。コンサルティン

グから塑性後のシミュレーションまで一貫して行う提案型の独自ビジネスモデルを採用していることも大きな要因の一つだ。

「キーワードは『一発良品』。メーカー側から作りたい製品や要望をヒアリングし、最適な工程を立案します。さらに『DEFORM』という塑性加工専用の解析ソフトで事前にシミュレーションしたうえで、高精度の大型プレス機器で試し打ちを行い、低コストでスピーディーな納品を可能にしているんです」と山中敏樹社長。

ただ金型を作るのではなく、付加価値的なサービスを充実させることで、これまでの常識を打ち破るオンラインワンのシステムを実現させた。

また同社では、解析ソフト『DEFORM』の販売・サポートも行っている。豊富なデータベースを活かして金型の寿命予測ができる研究も進めており、導入企業のメリットも大きい。

「エルダー制度」で共に成長

平成13年に創業者から世代交代を行い、山中氏が社長のポストに就任した。以降、「企業は人なり」をモットーに、人材育成に関しても様々な取り組みを行っている。

例えば「エルダー制度」は、新人社員に対して、入社5～6年目の先輩社員が、マンツーマンで指導・教育を行うもの。新人社員の技能習得はもちろんだが、先輩社員にとっても、自己啓発の貴重な機会となり、双方にとって大きなメリットがあるという。

「企業規模や収益性等の目に見える範囲だけでなく、自主的に成長し、チャレンジ精神と実行力のある社員がどれだけいるかが、強い企業の特徴だと考えています」と言う山中社長。確かな技術とシステムに裏打ちされた同社の目下の目標は「人づくり」。

顧客のことを真剣に考え、創造力を発揮できる人材が、順調に育ちつつあるようだ。

主な事業内容

各種金型の設計・製造・販売、鍛造解析シミュレーションソフトの販売・技術サポート等



山中敏樹さん
代表取締役社長

株式会社ヤマナカゴーキン

Company Profile

住所 / 〒578-0901
大阪府東大阪市加納4-4-24
創業 / 昭和36年2月
設立 / 昭和41年7月
資本金 / 8,500万円
従業員 / 270名 (平成21年1月現在)
TEL / 072-962-0676
FAX / 072-960-2545

ISO 9001

全国
18

<http://www.yamanaka-eng.co.jp/>