

「小粒ながら日本一の企業に」を合言葉に、 エンジン用アイドルプーリーやベアリング用保持器 などの分野で確固たる地位を築く。

滋賀シミズ精工株式会社

金属や樹脂だけでなく金属と樹脂の 複合品にも強みを持つ

滋賀シミズ精工(株)。エンジン用アイドルプーリーやベアリング用保持器などのトップメーカーである。主に、ジェイテクトや日本精工などに納入している。かつて、京利工業(現、日本電産キョーリ)と称したプレス機メーカーから分離独立したシミズ精工の関連会社として昭和47年に設立されたのが同社である。

爾来36年。当初は約1000坪しかなかった事業所の敷地が10倍に増え、工場も本社工場、中野工場、技術工場を合わせて9つの工場(棟)を数えるまでに発展した。現時点における業容は、資本金3000万円、社員数約130名。売上高は、平成20年度12月期の実績で25億5000万円。社長の清水章雄氏によると、20年度は前年度に比して5%程度のアップは確実だと思っていたが、期末でガク

ッと落ちてこの数字になったそうだ。

同社のモノづくりは、金属製ベアリング保持器の生産から始まる。その後、昭和51年に樹脂製の保持器をつくるようになった。そのときから自動車部品の分野に進出。56年からはエンジン部品のテンションプーリーの生産を開始して主力製品のひとつに育て上げた。自動車関連では、ステアリング用部品の特殊ナットやネジプラグ類なども生産している。

自動車部品以外の用途に使う樹脂製ベアリングや、医療用・電機用機器などの関連製品もつくっているが、同社の製品の特徴を材質という角度から見ると、金属製品と樹脂製品、それに金属と樹脂を組み合わせた複合品の3種類を製造していることになる。テンションプーリーが金属製品の代表だとすれば、複合品は金属プレス品にさまざまな形状の樹脂を成形加工したクラッチ部品やベアリングインサートなどが代表格。



▲ダイレクトサーボフォーマ NS2-3000 (D) +レバラーフィーダ付き

旺盛な設備投資意欲と徹底した“改善”、モチベーションの高さが発展の原動力

材質が異なるうえに高い精度を求められるこれらの製品を製造するために、同社はあらゆる加工技術を磨いてきた。主力のプリーの場合、外周部がいかにか真円に近いかが問われる。そこに技術の見せ所があり、同社は70φ、板厚2.3ミリのプリーで外径真円度を30ミクロン以下、内径真円度を15ミクロン以下に抑えるだけの精度を誇っている。

しかも、汎用のプレス機を使い、油も必要最低限しか使用しない。このため、切削でつくる場合に比べ低コストで製造することができる。

こうした技術力は、ひとつには、徹底した“改善”によって培われてきた。清水社長に座右の銘はと尋ねたところ、

「ジャンルを問わずさまざまな本を読んできましたが、座右の銘はみつからなかった。強いていうなら、“改善”ですね」

という答が返ってきた。それほど改善には力を注いでいる。

「社員には、毎週30分でもいいから、定時内でQCサークルを回そう、それも仕事のうちや、と呼びかけています」(清水社長)

目下のところサークル数は18。ここ20年ほど毎年2回成果を発表するイベントを開催しているせいか、社員のほとんどがプレゼンテーション用の代表的なソフ

ト、パワーポイントを上手に使いこなすそうだ。

設備投資意欲も旺盛だ。ここ数年は年間2億円以上の設備投資をしてきた。不況の影が見え始めた昨期でさえ、2億5000万円もの投資をしている。ただ、どの分野に投資をするのか、そのバランスが難しいという。マーケットの動きや受注動向を見極める必要があるのは当然だが、もうひとつ清水社長が重視しているのが社員の士気である。金型、プレス、樹脂といった各部門に対し、いかに公平に、必要な新鋭設備を導入するか。この目配りを怠らないことが士気を盛り上げるポイントのひとつだという。

こんな試みもしている。中野工場には当初、プレス工場と樹脂工場の2棟を建設し、この2棟の間を30メートルほど空けておいた。そこで、両工場の社員に、「これから1年の間、どちらの工場が売上高を多くあげるか競争してもらおう。勝った方にもう1棟、工場をプレゼントする」と、持ちかけたのだ。

結果はプレス側が勝利し、300トンプレス機を導入した新工場を勝ち取った。同社が伸びた背景には、士気を鼓舞するため、時に応じて“発動”する清水社長ならではのこうしたユニークな施策も関係していそうだ。

「注文があったら、設備能力の8割程度でつくれるように設備投資を行う。決してフル稼働を目標にはしません。新しい注文が入ったときにそれでは対応できないし、近い将来のための先行投資もできないからです」(清水社長)



▲トランスファープレスNCS-300トン、NS2-300トン 5台ライン



▲インサート製品例



▲樹脂保持器製品例



▲ベアリング用保持器製品例



▲ブラケット製品例



滋賀シミズ精工
株式会社

<http://www16.ocn.ne.jp/~sshimizu/>

取締役社長
清水 章雄 氏



▲本社・工場前景

会社のあらまし

所在地 〒529-1835 滋賀県甲賀市信楽町中野688番地
TEL 0748-82-1191 FAX 0748-82-2635
取締役社長 清水 章雄
資本金 3000万円 社員数 130名
売上高 25億5000万円(平成20年12月期)

能力の2割は余力として残し、次に備える。この姿勢を徹底して貫いてきたことも、発展の原動力になったと思われる。

反転攻勢に打って出る日が1日も早くやってくることを祈る

同社は現在、AIDAの300トンのプレス機を5台、主にプーリーの製作用に保有している。1号機の導入は平成12年。当時、300トンのトランスファープレス機は1億円以上していたが、AIDAは低価格で汎用性の高い300トンプレス機を新発売した。“これは買いだ”と思いついて購入したおかげで、他社との差別化ができたという。

昨年12月に導入した5台目は、サーボ仕様だ。

「成型した後に元に戻る性質がある鉄を、サーボ機能を使って抑え込むことで精度の高いプーリーをつくりたいと考えたのが導入の動機です。同時期に送り装置もAIDA製のものを入れました。多列取りができる

うえ横にも動かせるので、材料の歩留まりが向上しました」(清水社長)

その清水社長は、今後についてこう語る。

「正直いって、夢を描くのは現在は難しい。あれもこれもと考えつつ、不況がここまで深刻でなかった昨年末までは、“少し立ち止まって体質を引き締めるチャンスだ、来期は機械よりも人に多く投資しよう”と考えていましたが、ここ数ヶ月は売上高が半分近くも落ち込んでいる。このままの状態が続くようなら死活問題だ。しかしながら、回転する機械には必ずベアリングが使われると楽観的に考え、クルマ以外の需要が増えることを期待しつつ、じっと耐えるしかないのかもしれないね」

独自の技術と競争力の高い製品分野を持つ優良企業でさえこれほど苦しんでいる。企業の自助努力だけでは解決しようのないところまで事態は悪化しているようだ。反転攻勢に打って出る日が1日も早くやってくることを祈りたい。



▲NS2-160Tを主にジグザグフィーダ付きプレスライン



▲自社開発のX-Y装置を組み込んだNC1-250トン



▲樹脂ベアリング製品例



▲プーリーカバー製品例



▲プーリー製品例



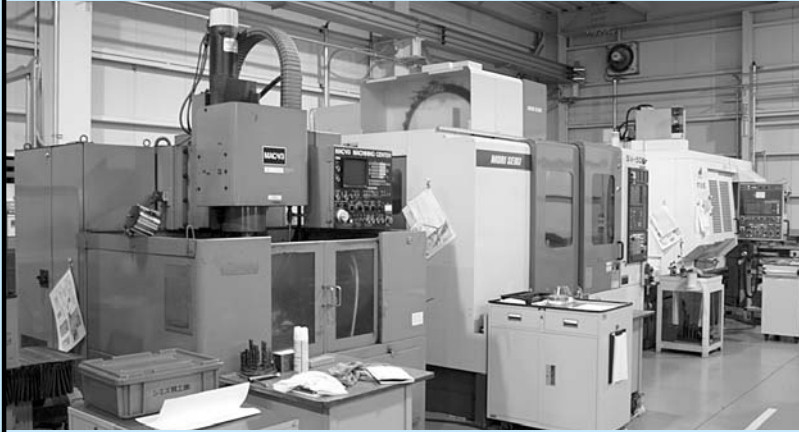
▲ベアリングケース製品例



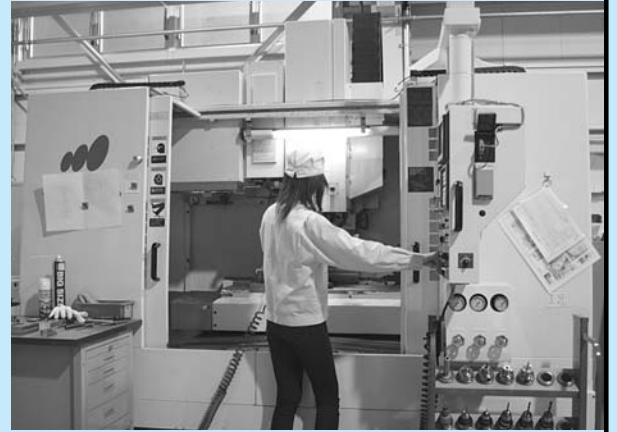
▲CAD/CAM設計室



▲金型加工工場



▲マシニングセンタが並ぶNC加工室



▲高速マシニングセンタ



▲ネジプラグ転造盤



▲横型射出成形機



▲3D画像測定機



▲三次元測定機



▲リベット自動加工ライン



▲自動測定装置付きブリー滞り加工機