



難易度が高い作業は熟練技術者が担当

# 鉄を中心に 約8,000種類の金属加工に対応

## 株式会社 広伸

### 事業内容と沿革

#### 取引先の購買部から社長へ転身

広伸の前身となる辻製作所は昭和40年に創業。プレハブ住宅向け建築材料を手がけており、大手住宅メーカーと取引を行っていた。創業後は住宅のみならず、店舗向け什器の取り扱いも始め工場などの増設も進めていた。

その後、当時の社長であった細井嘉夫氏の病が判明。会社存続の危機となった。そこでバトンを引き継ぐことになったのが主要取引先の購買担当者であった現社長の水口政治氏であった。50歳での転身に「悪い会社とは思わなかったし、大手で培った複数のノウハウを持ち込めばやれるのではないかなと思った」と水口社長は当時を振り返る。

しかし周りからは「よく引き受けたな。社長業は99%が苦しみで、楽しみは残りの1%や」と言われ「確かにそうだった。社長になってみて心底、実感した」と苦勞を隠さない。リーマンショックやギリシャに端を発した欧州金融危機など経済の荒波が絶え間なく襲ってきた。それでも常に設備を更新し、ベテランの技術者が同社を支えてきた。

「顧客が思い描く理想の品質、品種、ロット、納期。そのすべてのニーズをイメージ通りにカタチにするために」というスローガンをもとに、最近では人・設備・技術を高いレベルで融合させ、あらゆる金型加工にフレキシブルに対応することをモットーとしている。

### 強み

#### 加工・溶接・組立までを一貫生産

同社の強みはタレバン加工やプレス加工、溶接など幅広い金属加工技術とそれを支える豊富な主要設備や、若手からベテランまでそろっている豊富な人材だ。主要顧客にはハウスメーカーのみならず、オフィス設備メーカー・物流機器メーカー・特殊車両メーカーなどがあり納入する製品も幅広い。製造設備にはこだわりを持つ。

中厚板(1~24mm)の鉄・ステンレス・アルミ等のさまざまな金属加工を得意としている。プレス機やロボット溶接機などを数多くそろえ、平成25年頃にはレーザー加工機も導入した。約4mの長尺品にも対応しており「無理を言われれば6mまではこなしてみせる」と水口社長は自社の技術力に胸を張る。

溶接担当者の多くは溶接管理技術者1・2級や厚板・薄板・ステンレス溶接の資格を有し、高品質の難しい加工になるとロボットではなく職人の技で対応する。ロボット・職人の住み分けで多品種少量品も完全受注で短納期を実現する。資格は安心・安全の証と考え受験料なども会社負担とし資格取得を奨励している。

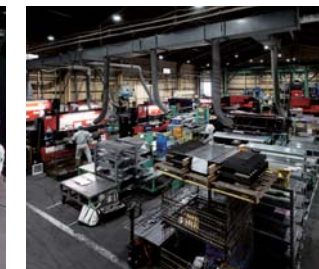
社には「全員の経営参加」とあるように同社では一人ひとりが営業マンとの考えだ。実際、営業職は数名だが、部署に関係なく、製品一つひとつに関わる全社員が「営業マン」であるとの思いで、顧客に提供する製品に責任を持ち、日々真心を込めたものづくりに励んでいる。



指導にも熱が入る



技術者集団である社員



市内屈指の設備を誇る

- 企画・提案
- 試作・受託
- 短納期対応
- 多品種少量
- 量産対応
- コスト相談

### 安心・安全な製品を真心込めて



代表取締役社長  
水口 政治さん

安心・安全な製品を真心込めてお届けします。中厚板(1~24mm)の鉄・ステンレス・アルミ等の金属材料の加工・溶接・組立・梱包まで一貫生産しているマルチプレイヤーです。積極的に生産設備を更新し、常に生産効率の向上を目指しております。新たな加工技術や工法開発を進め、顧客の要望に少しでも高次元で応えられるよう努力して参ります。

### 主な事業内容

住宅向け金物生産

### 主な取引先(納入先)

パナホーム(株)、パナソニックESテクノストラクチャー(株)、大和ハウス工業(株)、サンヨーホームズ(株)、(株)イトーキ、(株)モリタ、積水樹脂(株)

【住 所】〒571-0017 大阪府門真市四宮4-5-22  
【TEL】072-883-0660  
【FAX】072-884-0222  
【創業】昭和40年7月 【設立】昭和45年11月  
【資本金】3,108万円 【従業員】90名

### カドマイスターの取り組み

#### 独自の生産システム構築

ネスティング(組合せ)といわれる1枚の板に複数種の部品を適切に配置、切り分ける工程にも職人の技が光る。多品種少量生産に対応しつつ、加工工程の最適化を図り一般的に歩留り78%、加工時間が50分となるようなところ、同社独自のシステムと職人の技を組み合わせ合わせたネスティングを行うことにより歩留り86%、加工時間30分を実現する。

また社内での治具製作も同社の強みだ。簡易な治具から複雑な治具までスピーディーに製作し、高品質な製品を受注先に納める。「複雑曲げ加工、溶接など、今までなら別会社に依頼していた加工をすべて一貫して受注することができる」と水口社長は自社の生産体制に絶対の自信を持つ。また厳しい品質基準をもつ住宅メーカーが主要顧客であるため品質管理の意識の高さは社内に定着している。見積もりが来た時点で加工要素を検討し、最適な加工を顧客に提案する。当然ながら完成品についても検査を行うことで入口と出口での品質保証体制を構築している。

### 今後の展開

#### データ収集・分析・活用。 IoTを社内に導入

顧客の高技術・高品質・コストダウン・納期短縮の要求は年々厳しくなっていくばかりだ。複雑な折り曲げ加工の依頼も増加しており、現在の加工技術と職人の技にも限界があると水口社長は自社の現状を分析する。そこで平成29年には本社工場の横に第二工場を増設。これらの問題を解決するべく新たなロボット溶接機やステンレスに対応するTIG(タングステン不活性ガス)溶接機、3次元CAD/CAMに対応した金属曲げ加工機を導入した。生産効率を高め、今後は住宅メーカーだけではなく高速道路などのインフラ設備向けの受注も増やし、食品機械や医療機器向けの溶接加工も新規事業として拡大を模索していく。

将来的には取引先の管理から、受注・材料手配・生産管理・ネスティング・加工・出荷のすべてをリンクさせ、さらなる生産効率の向上を目指し、中厚板の金属加工のジャンルでは地域オンリーワン企業となれるよう企業改革を進めていく。

<http://koshin-k.com/>

