



面倒くさい、難しいと言われる バネや線細工をカタチに

栄光技研 株式会社

事業内容と沿革

家電で成長し 自動車、医療機器分野へ

幅広い線材種やサイズに対応し、精密なバネ・線細工部品を製造するメーカー。競合他社が敬遠する複雑で困難な仕事をあえて引き受けることで、技術と顧客からの信頼を積み重ねてきた。昭和51年に創業し、引張バネや圧縮バネ、トーションバネを供給。家電やオーディオ機器、レジスターなど向けで成長を続けてきたが、顧客の生産の海外移転や、需要変動の大きさに危機感を抱き、平成14年に自動車部品市場に参入した。現在、売上高は自動車部品分野向けが60-70%を占め、主力市場こそ変わったものの、経営理念は“人の嫌がる仕事をやる”と創業当時のまま変えていない。平岩志郎社長は「面倒くさい、難しいと言われる仕事に取り組む過程で企業は成長し、最終的には我々の会社でしかできない仕事になる」とその理由を語る。自動車部品分野では、顧客からの“こんな形ができないか？”に次々と応え、軽量化や製造効率化につながる線細工部品・バネを量産している。自動車部品サプライヤーとしては約10年で新参者ながら存在感を徐々に高め、使われる車種を拡大しているだけでなく、採用する自動車メーカーもすでに4社にまで増えた。また医療機器など新分野へも展開している。

強み

最大25工程強の難線加工と 量産を見据えた試作

立体形状をイメージしながら考案する複雑な曲げ工程と、それを安定して高精度に量産するための内製治具が強み。最大25工程強の難線加工に対応できる高い技術を持っている。試作は量産機でつくるのがこだわり。一般的に試作を受託した際、企業は顧客が要求する形を早く完成することのみに気をとられ失敗することも少なくないが、同社は最初から量産機を使って形にすることで、精度や歩留まり、工程効率化の可能性までも探る。平岩将幸専務は「量産を見据えた試作をすることが、結果的に顧客と栄光技研の双方にメリットをもたらす」と、計画的なものづくりを志向する。ただ、計画にとらわれない柔軟さも特徴。突発的に納期変更や設計・仕様変更の要望が舞い込むのがものづくりの常で、サプライヤーとしての力量や底力が試される時でもある。「即断、即決、即行動」を信条とする社長や役員、従業員がスピーディーに動く様に、中途入社の新入社員などは驚くという。「生き残るには理由がある厳しい時代」だと平岩専務は指摘する。技術力と計画性、柔軟さ、早さ。多くの“理由”を手中に収めているが「まだまだ上を目指せる」と、それぞれの理由に磨きをかけ続けている。



- 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
- オンラインワン
- 海外対応

困り事に挑み続ける企業として
今後も努力を惜しみません

代表取締役
平岩 志郎さん

社員一人ひとりがチャレンジスピリッツを持って課題解決にあたり、難線加工を続けています。時代とともに顧客層を拡大してきただけでなく、樹脂部品や金属部品、またそれらとバネを組み合わせたアッセンブリー部品分野も強化し、顧客の工程の簡略化や合理化にも寄与してきました。新工場建設を機に、バネや線細工、アッセンブリー部品のあらゆる困り事に挑む企業としてたゆまぬ努力を続け、より顧客の役に立てる企業を目指していきます。

主な事業内容

線細工加工、各種バネ、
機械部品などの設計・製造・販売

主な取引先(納入先)

自動車部品メーカー、医療機器メーカー、
文具メーカーなど

【住 所】〒571-0015 大阪府門真市三ツ島5-13-7
【T E L】072-881-3556
【F A X】072-881-6560
【創 業】昭和51年3月 【設 立】昭和52年7月
【資本金】3,000万円 【従業員】18名

カドマイスターの取り組み

自前主義が自力につながる

平成14年、コンサルタントの指導を受けることなくISO9001と2000の認証を取得した。平岩社長は「コンサルタントに頼むお金がなかっただけ」と豪快に笑うが、実はこの自前主義が自力の底上げにつながっている。自ら品質保証のシステムやマニュアルを作成することで、履行しやすかつ変化に即して改変もできる。コンサルタントまかせでは、こうはいかない。常にマニュアルを見直し、顧客ニーズへの対応や会社組織をより良くするためのツールとしてISOを使いこなしている。

平成15年には他社に先駆け、ミル・シートや熱処理記録などのデータを一元管理し、加工や製造などの流れが追跡できる独自のトレーサビリティシステムも確立した。これまで各種問い合わせに対して、鉄鋼会社など仕入れ先に確認を行い、その返答を顧客に伝えていたが、このシステムの稼働でデータ提供が瞬時にできるようになった。管理を素材メーカーまかせにせず、責任を持つ姿勢が顧客から高く評価されている。

今後の展開

新工場建設し 受注増加に対応

今後チャレンジするのは、提案力の強化だ。顧客が要望する部品をそのまま正確につくるのでは、優良な“下請け”に過ぎない。平岩専務は「設計上、折れそうな箇所を自社で徹底して試験し、代替案を提案することで、顧客の品質を担保する存在になりたい」とし、引っぱり試験機の導入を計画している。また、平成28年秋には新本社工場を建設し、受注拡大のボトルネックとなり得る生産キャパシティの問題にも取り組む。新本社工場は現在の本社工場と第2工場を移転集約し、延べ床面積は1.6倍に拡大する予定。2工場間の輸送の手間とコストも削減できる見通しにある。現在の工場は、会社の成長率に対して手狭であることは否めない。だが、新工場稼働で顧客から安心して新たな仕事を任せられる体勢が整う。「2工場を1つにすることで、生産性が高く、社員のコミュニケーションも取りやすい工場にしたい」と展望を描いている。

<http://www.eiko-sp.co.jp>

