

Tech & Unique

板金加工、1個から受注

板金加工のコンチネンタル(富山市)は工作機械や半導体製造装置の部材を手がける。たった1個の加工でも受注し、単価は150円から300万円まで幅広い。他社が敬遠する少量の仕事を受け負い、IT(情報技術)を生かしてコストを下げる。1品の販売量が少ない商品を積み上げて稼ぐロングテール戦略を板金加工で実現した。

本社内のプログラム室。1カ月に4000点に及ぶ受注を裁く司令塔

北陸 1ヵ月4000点 ITで裁く

コンチネンタル



富山市の本社周辺と富山県立山町に工場を持つ(溶接や組み立てを担う本社周辺工場)

の役割を果たす。顧客がとが重要だ。プログラムから届いた図面を3次元化し、作業の概要を記した指示書とともに工場に回す。室内の生産管理端末には顧客や納期に加え、受注価格や製造原価が品ずつ示されている。それがかどれくらいもうかるか一目瞭然だ。

同社の生産品は工作機械の機構部を覆うカバーなど。4000点中、わずか1個の受注が60%。10個以下が35%を占める。多品種少量加工は工程の混乱や無駄を防ぐに

岡田社長の父で現会長の幸雄氏が会社を設立したのが1991年。県内にある工作機械メーカー

「他社が嫌がる仕事」で成長

各社の工場は、高度成長期を経て関係が深い板金加工業者を持ち、優先的に発注していた。

新顔の同社は小ロットの注文をもらうしかな。約20年前、能力拡大のために機械を入れるか、情報システムを入れるか迷い、システムを選んだことが奏功した。

強みは加工をワンストップで請け負えること。板金業者は機械加工、溶接など工程ごとに分かれている場合が多い。工作機械企業が集まる中部地域ではワンストップの業者が少なく、進出すると顧客が集まった。

新型コロナウイルス禍で売上高は減少したが、2022年7月期は約12億4000万円と過去最高になる見通しだ。今後狙うのは「リバースエンジニアリング」分野。国内で動く古い機械の中には、部材を加工した職人が引退し、交換しようにも造れない例がある。同社が3D技術を使い再現する事業を構想する。

(国司田拓児)