

事例解説

プレス金型製作の現場でのロボットセル 生産システムの導入と今後の課題

笹山 勝

(株)ササヤマ

(株)ササヤマは先代の社長である笹山勝紀が、1968年に鳥取三洋電機とともに鳥取市に進出したプレス部品製造会社から独立し、69年6月に創業した、今年で創業50周年を迎えたプレス金型の設計製作メーカーである(写真1)。従業員は70名、平均年齢36歳と社歴の割には平均年齢が若い。創業当初は弱電を中心に広範な製品向けの金型を手掛けたが、白物家電や薄型テレビ向けバックカバーなど主要製品の変遷を経て、現在は自動車部品向けの金型をメインとしている。創業当初からさまざまな製品に取り組んできた技術、少しずつ増強してきた製作設備、そして何より鳥取という製造業の脆弱な地域から積極的に外に目を向けて仕事を受注してきたことが何とかここまで事業を続けてこられた要因と考えている。



写真1 ササヤマ本社外観

日本の金型技術はいまだ世界でも最高峰のレベルにあるが、それは一部の金型であって付加価値の低い金型は海外での調達が進んでいる。当社はコア技術を「金型設計、解析」「プレス技術」「超短納期部品製作」に絞り、会社のリソースの大半を注ぎ、付加価値の高い金型を手掛けるようにしている。それは金型ユーザーに静的、動的性能において高いレベルで満足していただける金型である。それには高い部品加工技術と品質に加え、大量の部品をタイムリーに製作できる能力が必要である。

ロボット導入の背景

ササヤマでは、2000年頃から薄型テレビ向け金型を手掛け、ピークはテレビ向けだけで10億円以上の売上があった。しかし、2011年頃から売上が急速に減り始め、2013年にはピーク時の半分まで減少した。筆者が11年10月に社長に就任してすぐに、テレビ向け金型に見切りをつけ、自動車部品向け金型を主力にする事業転換を行った。

テレビ向け金型から自動車部品向けの金型製造に向かう際に「高難度」「高精度」「超大型」、具体的にはウルトラハイテン向け金型(主に順送金型)にターゲットを絞り、営業活動を進めた。当初は知名度、経験がないため受注に苦労したが、地道な営業・提案活動と実績づくりの結果、徐々