

# FuB DXを活用して 金型メーカー、ユーザーそれぞれの 課題を同時に解決する

2016年、愛知県のプレス成形メーカー、(株)ウチダ製作所（愛知県知多市）とプレス金型メーカーの(有)カツミ製作所（愛知県小牧市）、そして静岡県の金型設計事務所、(同)氏原モールド設計（浜松市浜北区）が主体となって、次世代プレス金型製作共同組合「FuB（ファブ）」を発足した（図1）。

「金型メーカーと金型ユーザーのそれぞれの課題を共同受注という形で解決できるのではないかな。そう発想したことがファブ発足のきっかけでした」（ウチダ製作所・森光賢社長）。

その課題とは何か。森社長の分析によれば（図2）、中小の金型メーカーにとっての課題は取引先範囲が狭いことだ。中小金型メーカーは特定の金型ユーザーと

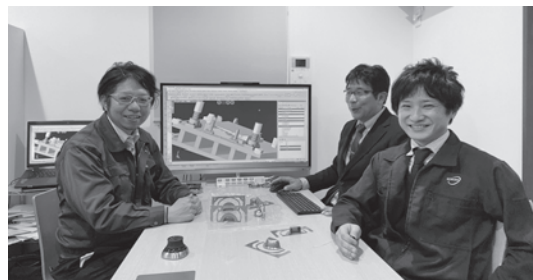


図1 次世代プレス金型製作共同組合「FuB（ファブ）」の中心メンバー。ウチダ製作所の森光賢社長（右手前）、カツミ製作所の加藤武志社長（左）、氏原モールド設計の氏原寛泰社長（右奥）

の取引きに偏りがちになり、しかも特に愛知県は自動車生産王国のため、新車のモデルチェンジの時期にはこなさきれない量の短納期の仕事が発注されるが、逆にそれ以外の時期になると探しても見つからないほど発注が激減する。つまり、中小の金型メーカーにとっての課題は年間を通した仕事量（受注量）が不安定になり、そのため設備の稼働率も安定しないことだ。同時に、汎用的な金型は多くが海外で生産されるため、国内で製造しても利益率が低く、そのために設備投資や技術開発に向ける余力もなくなっている。

一方、金型ユーザーにとっての課題は、繁忙期になると発注先の金型メーカーを探し回らなければならないことだ。しかも、自動車部品のように高品質・高精度な部品を生産するためには、金型も高付加価値なものが必要になり、そうした金型を発注するとなると高い技術や設備をもつ大手金型メーカーに依頼せざるを得ないのが現状らしい。ただし、高価な技術・設備を有するメーカーの金型だから当然価格も高くなる。よって、金型ユーザーの課題は繁忙期に発注できる金型メーカーを確保し、しかも少しでも安い価格で高付加価値な金型を調達することにある。

そうした金型メーカーとユーザーの双方の課題を解決するためには、どうすればいいのか。中小金型メーカーが共同グループを組織して受注し、グループ内のメンバーの得意な技術や所有する設備で金型をつくることにより、金型ユーザーに従来よりも安い価格で高付加価値な金型を提供できる可能性が生じる。それとともに中小金型メーカーも新たな取引先を開拓して閑散期の受注量も安定させ、かつ設備の稼働率も上げられるチャンスを生み出せる。そうした思いからファブ