

トヨタ、ホンダ車向けの自動車部品を生産するプレス加工メーカー。得意とするボディ部品の加工のほか、近年はシート部品も手がけ始めた。設備投資にも積極的で、2017年の1000トンに続き、先ごろ1200トン順送プレスを導入。攻めの経営で業績を伸ばしている。

旭金属株式会社

コロナ禍でも業績は好調

旭金属(株)は自動車部品オンリーのプレス加工メーカーである。生産品は、燃料タンク、スプリングサポート、バッテリーカバー、サポートラジエータなどボディ系部品が中心だが、将来に備えて、エンジンや排気系以外のシートパネル(背もたれ)やレールなどシート部品の取り扱い量も増やしている。コロナ禍や材料高騰などの影響を受けて業績が落ち込む企業が多い中、前期の売上高は前年を上回り、2億円超の経常利益を計上するなど、伸び盛りの会社である。



◀大型金型

家庭用金物づくりからスタート

同社の坂井薫夫社長は1951年生まれ。生家は名古屋市中村区でへら絞りなどによる家庭用金物の製造販売業を営んでいた。自身は東京の大学に進学。3年生の秋になり、「このままでは何も技術を身に着けないまま卒業することになる」と、昼間は大学に通いつつ、夜は専門学校(東京都荏原高等職業訓練学校)で金型技術を学んだ。「1年間、一日も休まず通えたことは、後々、大きな自信になりました」と坂井社長は話す。

卒業後、約2年間、金型加工会社に勤務した後、父親の経営する会社に入社。そこで、家業の板金業務を手伝う一方、自身はプレス加工で生きることを決め、金型づくりや加工の研究に打ち込んだ。



▲ PMX-12000(1200トン)



▲ PMX-600トンプレス



▲ PMX-1000トンプレス



▲ PMX-1200トンプレス

プレス加工の創業者

転機が訪れたのは1982年。雑誌を読んでホンダ系のティア1メーカーを訪問し、担当の人に会うと、「300トンプレスを3~4台揃えてくれれば、仕事はある」と言われた。かくして現在の所在地に会社を設立（正式には2005年の設立）。プレス加工メーカーの創業者となった。

「前から『プレス機を買うならAIDAさんのものがいい』と決めていましたが、そのときは、そう言ってもいられない状況でしたので、廃業した会社などからさまざまな中古のプレス機を集め、何とか間に合わせました」（坂井社長）。もともと、中古機のためピッチがバラバラであり、貯金をはたいてボルスタを修理する羽目になったという。しかし、事業を始めると得意先の評価は高く、経営は軌道に乗った。

念願のAIDA製プレス機を導入

次なる商機は2000年代前半に訪れた。1990年代初め、事業の幅を広げようとトヨタ系ティア1メーカーに飛び込みで売り込みをかけた。そのときは取引には至らなかったが、それから約10年後、かつて面会した人たちが社長や役員に就任したことを知り、再び面会に行くと、熱意が相手に伝わったのか、その場で取引が決まったのだ。

そのティア1メーカー向けの仕事をするため2006年、AIDA製の300トンプレス「NS2-3000」を順送加工用のメ

カプレスとして導入した。「かつての当社は実力がなく、新品のプレス機をなかなか購入できなかったのですが、ようやく念願のAIDAさんの機種を手に入れることができ、万感の思いでした」と坂井社長は振り返る。さらに2008年には、「300トンだけでなく、600トンクラスの機械も入れてほしい」と得意先から要請されたこともあり、同じくAIDA製の600トン順送プレス「PMX-6000」を導入した。

AIDA社とWin-Winの関係構築

「AIDAさんのプレス機は剛性が高いうえ、他社機に比べ加工エリアが広いので柔軟性があり、さまざまな加工が行えるのです。特にPMX-6000は、リンクモーションによる高い生産性と安定した高精度加工が行えます。偏心荷重に強く、厚板加工に耐えるフレームを持つことも魅力です」（坂井社長）。機械の性能だけでなく、AIDAの営業やサービスの人が頻繁に足を運んでくれ、時には、新規の顧客を紹介してくれることさえあったという。「一番よかったことは、AIDAさんとの間でWin-Winの関係が築けたことです」と坂井社長はいう。

中大型PMX専用の第2、第3工場

その後も快進撃は続く。従来、同社の加工品は大部分がボディ系の部品だった。しかし、EV車の時代になると、燃料

■ 製品例：ボディ系部品やエンジン、排気系以外のシートパネル（背もたれ）やレールなどシート部品



旭金属株式会社

<http://www.asahikinzoku-kuwana.co.jp>



代表取締役 社長
坂井 薫夫氏



▲ 本社・第一工場前景

<会社のあらまし>

旭金属株式会社

代表取締役 社長 坂井 薫夫

本 社 〒511-0252 三重県員弁郡東員町瀬古泉508番地

TEL 0594-76-5811 FAX.0594-76-5812

設 立 2005年 資本金 1000万円

社員数 60名 売上高 20億円(2022年7月期)

タンクやラジエータをはじめ、ボディ系部品の需要は大きく減ることが予想される。そこで、EV車時代でもなくなるシート系部品に着目。取引先を模索する中から、シート部品を得意とするトヨタ系のティア1メーカーと取引できることになったのだ。2017年、その仕事を行うためにAIDAの1000トン順送プレス「PMX-10000」を導入。第2工場として操業を開始した。

話はそれだけでは終わらない。それから2年後に、今度はホンダのティア1メーカーから同じくシート系部品を受注した。予想される車種の数から考えて、大きな取引に発展する可能性がある仕事だ。加えて、第3工場(2022年10月竣工)を建て、1200トン順送プレス「PMX-12000」を導入した。

「今回は1500トンにしようかとも思いましたが、その場合は幅4mくらいが標準になります。プレス機本体には全く問題はないでしょうが、仮に4m近い長さの金型をつくり、それが壊れたりしたら、バックアップに困るのではないかと考えたのです」(坂井社長)。このクラスの金型のバックアップができる金型会社は国内でも数社に限られるためであり、今回はBCP(事業継続計画)対策として1000トンクラスを複数台保有することにしたわけである。「ただし、次に買うのは1500トンプレス、それもAIDAさんの機械を導入する予定です」と坂井社長。

トプレス、それもAIDAさんの機械を導入する予定です」と坂井社長。

得意先の評判も上々の AIDAのプレス機

PMX-1200トンの評価はこれからだ、坂井社長はPMX-1000トンの評価について、「期待していた以上の効果が現れている」と満足げに話す。それもそのはず、同社が同機で加工した部品は「うちの1000トンプレスで打ったものよりも精度が出ている」と得意先からも褒められているからだ。「何と言っても一番は精度がよいことですが、スピードは速いし、騒音や振動も少ないことも気に入っています」と坂井社長はいう。

騒音、振動については独自の工夫もしている。工場は工業専用地域内にあるが、住宅地にも近いため、設備の周りを防音カバーで覆うようにした。「このカバーはAIDAさん経由で業者さんを紹介してもらったものですが、これだけで20デシベルくらい下がりました」(坂井社長)。このほか、近郊で精密金型部品を製造する企業に迷惑が及ばないように、プレス機本体に最新のドイツ製防振装置を設置するなど、近隣の環境にも気を配っている。



▲ NS2-300トンプレス



▲ PDM-300トンプレス



▲ PL-300トンプレス



▲ 第二工場



▲ 第三工場

技術研鑽に努める

坂井社長はプレス金型づくりのプロであり、また同社には生産技術の技術者が二人いる。しかし、それでも金型製作は外部に依存している。今の時代、専門に特化したほうがよい仕事ができるし、効率的であると考えたためだ。ただし、金型メンテナンスは社内ですべて徹底に行う。また、金型図面のチェックは厳格に実行するし、金型が出来上がると金型会社へ出向き、図面との違いがないかを確認しながらオープンチェック（金型をばらす）を行うなど、念には念を入れているという。このほか、かつて、自身が頻繁に通った金型をはじめプレス加工に関する外部研修会にも、従業員たちの参加を奨励するなど、日々、技術の研鑽にも努めている。

相互依存の精神

ところで、坂井社長の話には、「信頼関係」という言葉

が度々出てくる。それは、得意先との関係だけに留まらず、あらゆる企業や人との関係を意味する。中でも重要視するのは仕入れ先との良好な関係だ。「仕入れ先がいなければ、モノはつくれないし、納期通りに納めることはできないからです」と坂井社長はいう。したがって、支払いはすべて現金決済であり、相手に負担を強いることはしない。

そればかりか、年末には仕入れ先を招待しての懇親会も開催する。招待するのは、設備メーカーをはじめ、材料会社、金型会社、修理会社、運送会社など、約20社。それが縁となり、通常はあまり接点のない仕入れ先同士の仲はきわめて良好だという。コロナ禍になってから懇親会の開催は自粛したが、環境が好転したら、再開する予定だという。同社が、何もないところから得意先を次々と獲得できたのは、技術力はもちろんのこととして、こうした信頼関係に基づく相互依存の精神が人の心に響いていたことも確かなようだ。



▲ 三次元測定器



▲ 溶接ロボット



▲ スポット溶接機



▲ 第三工場に設置した PMX-1200 トンプレス