

固定観念の呪縛から離れて 「あり得ない」ことにチャレンジ

(有)ベストテクニカル
代表取締役 浪岡 健氏

顧客の「製品の実物サンプルが欲しい」に意を強くして

—今回は、多品種極少量生産、超短納期で製品開発をバックアップする試作加工業界にあって、ユニークなアイデアと技術開発で事業を展開する(有)ベストテクニカル社長の浪岡 健氏にお話を伺いたいと思います。まず、現在に至るまでの経緯をお聞かせください。

浪岡 現在の仕事の出発点となったモデル会社を設立したのが1995年10月のことで、当初は削り出しでモデルを作製し客先に納入していました。しかしそのうち、光造形によるラピッドプロトタイプング(RP)がにわかに脚光を浴びようになり、この強敵の出現に、これは困ったことになった。データさえあれば機械が自動でモデル成形をしてしまうという時代が到来し、仕事がなくなってしまうのではないかと大いに心配しました。

そこで、自動車関連をはじめ事務機、玩具、携帯電話関連などいろいろな分野のメーカーの方々に尋ね回ったところ、皆さん様に、本当に欲しいのは指定の樹脂を使って金型で成形した試作品なんだ。しかし、今のモノづくりの考え方で作製すると時間とコストが非常にかかるから、仕方なくRPのような模造品を使わざるを得ない現実があるんだということをおっしゃっていました。

お客様が欲しいのは製品の実物サンプルなんだという話を聞いて安心すると同時に、客先が指定する材料で1個~数個の試作品を私でもつくれる

はずだと意を強くしまして、試作品も手がけることになりました。

—型による成形試作品の分野に参入されたわけですね。

浪岡 試作製品ですから、極小ロットで短納期、高品質が要求されますが、従来の金型づくりではコストと時間がかかりすぎます。そこでまずエポキシ樹脂にアルミパウダーを混入した樹脂型を考え、それで成形したものを納入しましたが、見事に失敗してしまいました。その対策をあれこれ考え、試行錯誤を繰り返した果てに、アルミ型に行き着いたわけです。ある時、アルミを加工して型をつくり、それで成形したら大成功で、そこから現在当社が主流とするアルミ型による成形の方向づけが出てきたわけです。

要するに、私どもに求められているのは1個、10個、100個という小ロットの試作製品を、品質良く、いかに早く納入できるかです。それには量産用の金型の考え方から脱却することが必須で、小ロット、短納期を志向した型設計、型づくり、成形法をいろいろ追求しつつノウハウを積み上げて現在に至っているわけです。

「お客様を驚かせるのが 楽しみで……」

—何点かの試作サンプルと型の一部を見せていただきましたが、どのように型から抜いて成形品を取り出したのか、その型はどのように加工したのか、種明かしをしていただかないと理解できない形状ばかりですが。

浪岡 (笑みを浮かべつつ) そこがノウハウということになりますが、これまで不可能とされてき