

ニーズへの柔軟な対応力と 高度な検査で信用向上

海外
発注可
納期
相談
コスト
相談
試作可
小ロット



産業機械の加工部品

業務内容
取引先600社を開拓、顧客は大手を支える有力企業

「稔産業」は自動車部品製造メーカーや産業機械メーカー向けの金属部品の加工・生産や機械の設計・製作を手がけている。歴史は浅いが、田畑稔之社長はコストや納期、品質、精度でニーズに応える柔軟な営業体制を築き、これまでで仕入れ先も含め600社の取引先を精力的に開拓してきた。田畑社長はプラスチック加工会社の技術職を退職後、独学で金属切削を覚え、5,000円の仕事を2日かけて削ったのが初仕事だった。初めはまったく仕事がなく、見積もりばかりで苦労したが、情報発信に努め、また、持ち前のがんばりで商機をつかんできた。さらなる取引先拡大のため、得意な技術をアピールするより、納期をはじめ顧客の要望に細やかに応じる営業と信頼を重視する。

強み
生産管理ソフトを自社開発、データ武装で営業強化

顧客には大手メーカーの高い技術を支える有力企業もあり、業種別では自動車の生産設備メーカーが約40%、電子部品製造装置メーカーが約20%となる。測定機も数多くそろえ、精度や品質を自ら保証し、顧客の信頼が高い。

営業には独自の生産管理ソフトを開発し、営業社員にはタブレットを持たせ、データ武装による納期管理や収益管理も徹底するなど、先進的なITを駆使している。

海外展開
中国とベトナムから調達、中国と台湾には機械も輸出

平成26年からは中国とベトナムから部品の調達も始めた。コストダウンのニーズに応え、人件費の安価な海外で低コスト生産

を図るため、中国では20社、ベトナムでは5社の協力工場と取引している。国内で生産するか海外から調達するかは、顧客の求める品質水準や納期次第で、合理的に決める。

ただ、国内と海外の品質の差は変わらなくなっているという。中国と台湾には機械を輸出した実績があり、中国では営業もしている。田畑社長は「将来は中国に営業や技術サービスの拠点を設け、省力化機械を売りたい」と意欲を示す。

今後の展望
精度・品質を保証「スーパードア下請け」を目指す

平成29年には高精度な3次元計測機や硬度計を相次ぎ導入し、検査や品質の管理能力を大幅に高めた。検査機に投じてきた資金は6,000万円。精度と品質を保証する体制を整え、顧客からの信用も向上している。

モデルとするのは、世界最大の電子機器製造受託サービス企業である鴻海精密工業（台湾）。部品の調達し、加工して組み立て、顧客に機械として納める事業による成長を思い描く。そのためにも検査体制の強化や中国進出が、カギを握っている。自社ブランドにはこだわらず、「鴻海のような『スーパードア下請け』を目指す」と田畑社長は語る。



部品納入先の電子部品製造機械



3次元座標測定機で検査能力強化

当社の歴史



汎用旋盤1台で独立し顧客も仕入れ先もゼロでしたが、コストと技術力と柔軟な対応で、取引先が600社に増えました。部品加工から省力化機械の設計製作、機械受託製作まで手がけるように至りました。ニーズとともに変わる柔軟さと変わらぬ「匠の精神」で、品質向上を追求し続けます。

代表取締役 田畑 稔之さん

<http://minoru.biz/>

主な事業内容

各種産業用機械部品の加工と産業用省力機械の設計・製作

主な取引先(納入先)

自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカー

住所

〒566-0064

摂津市

鳥飼中2-1-24

072-653-7378

072-653-7379

TEL

FAX

創業

設立

資本金

従業員

平成5年10月

平成13年5月

1,800万円

30名