

株式会社サツマ超硬精密

適正な品質と価格で 事業を展開

- 納期相談
- 企画力自信有
- コスト相談
- メイドインジャパン
- 試作可小ロット



焼き入れ装置を導入し、内製化率は90%に

業務内容 設計から熱処理まで 一貫生産

超硬素材メーカーに勤務していた田尻忠信会長が大阪府大東市で創業。当初は超硬素材の販売だけだったが、研磨や旋盤、放電といった加工も手がけるようになる。昭和59年には田尻会長の出身地である鹿児島県で工場を稼働させ、加工業に専念。平成23年には金型事業も本格化し、平成26年には金型工場も新設する。精密順送プレス金型や単発トランスファー金型が得意で、自動車部品メーカーと取引する。現在は設計から部品の製作、金型の試し打ちや熱処理工程までを行う一貫生産体制を敷く。



超硬を生産する鹿児島工場

強み 1.5流の仕事と 提案力で付加価値

超硬合金や高硬度材などの難加工材の加工を専門に1点から受注する。また、超硬とスチールを混合して加工することも可能。田尻信明社長は、「過剰品質ではなく、適正な品質と価格を組み合わせた1流でもなく、2流でもない、いわゆる1.5流の仕事の顧客に提供している」という。±2.5μmの精度で加工し、その後は顧客のニーズに合った製品に仕上げていく。大阪で手狭になったことや働き手の確保が難しいことから鹿児島という遠隔地に工場を開設したが、昨今の激しい価格競争に巻き込まれても採算ラインを割り込まない成果となっている。品質や価格に加えて、多様な提案力も付加価値となっている。

人材確保 待遇改善などで 人材確保を目指す

社内で高齢化が進んでいるのが悩みのタネ。今後10年間で、10名が定年退職の予定。日本人社員の確保が難しいため、ベトナム人エンジニアの採用を始めた。平成27年6月から経営の指揮を取る田尻社長によれば、「父（田尻会長）とは採用を巡って3年間ぐらい議論した」そうだが、現在は8名を採用している。今後も継続的に行う計画。現地工科大学を卒業したベトナム人社員のポテンシャルは高く、人材育成についてはOJTが中心になっている。併せて、人材の定着を図るため新規雇用のほか給与など待遇面の改善などに力を入れていく。「より良い環境を作っていけば、日本人社員も受け入れやすくなるはず」と話す。

今後の展望 体制強化で 海外展開も視野に

熱処理炉の導入により設備がそろい、納期短縮など顧客の細かな要望に対応できる体制が整った。一方で、従来の国内市場から海外へと広げたい意思も出てきた。平成27年10月に台湾で開かれた精密部品の展示会に出展。海外の展示会は初めてで、併せて中国語の会社パンフレットを作成した。ただ、目的は製品の売り込みよりも市場調査の意味合いが強かった。また、コストダウンをねらい「半製品の仕入れ先となるような企業を探すよう担当者に命じた」と田尻社長は話す。海外展開はまだまだ始まったばかりだが、大きな期待を寄せている。

COMPANY PROFILE

株式会社サツマ超硬精密

大阪
27

当社の 歴史

精密部品を扱う商社として創業。お客様に良い製品を迅速に提供するため旋盤を購入したことを契機に、製造業に参入しました。業容を拡大し、昭和59年に製造拠点を大阪から鹿児島に移しました。平成27年に熱処理炉を導入し、外注していた工程を一部内製化しました。

最新鋭のマシンを保有し、超硬・高硬度材の精密部品を
社内で一貫生産します。

代表取締役 田尻 信明さん



■主な事業内容

超硬、高硬度材などの精密治工具および順送金型、金型パーツの製造

■主な取引先（納入先）

自動車部品メーカー、家電メーカー

住所／〒574-0056
大東市新田中町
2-9
TEL／072-871-6714
FAX／072-871-6641
創業／昭和46年1月
設立／昭和58年5月
資本金／1,000万円
従業員／45名

<http://satsumanet.co.jp>