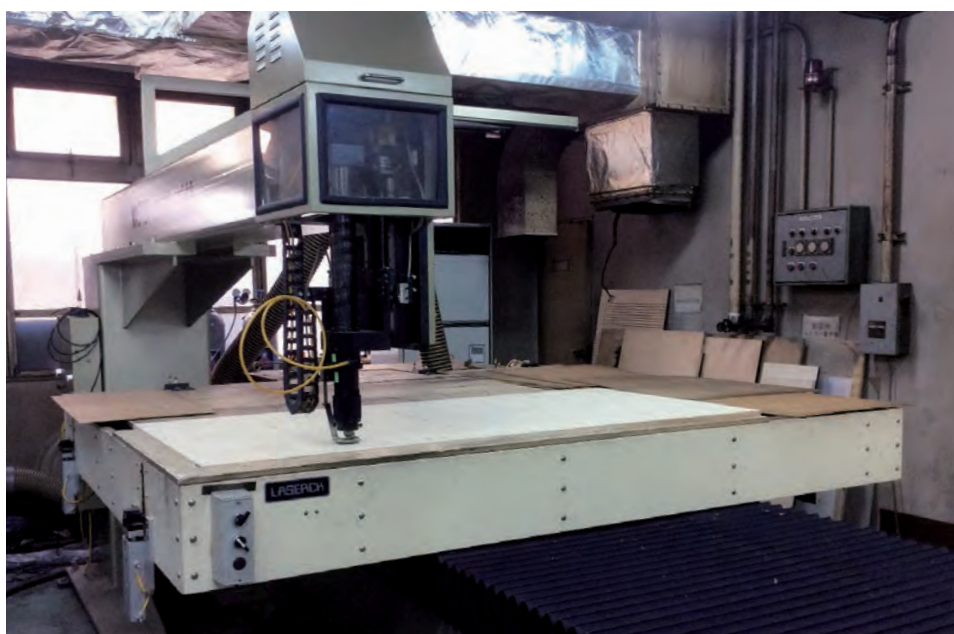


溝加工の作業を 自動化した。パイオニア

海外
発注可
納期
相談
企画力
自信有
コスト
相談
オンリー
ワン技術
試作可
小ロット



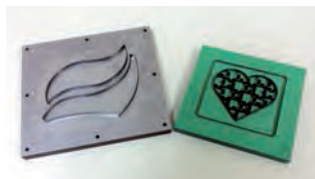
加工機を使った抜型の製作

業務
内容
包装や精密部品の
ミソになる「ミソ」

段ボールを折り曲げやすくする「ミソ」を作り出す「打ち抜き刃型」を生産するのが、菱屋の仕事の代表例のひとつ。機械や職人の手作業により、木型と刃型を組み合わせて製品を仕上げる。段ボールや菓子箱などの一般消費材向けのほか、現在では精密部品や自動車用エアバッグ基布向け打ち抜き刃型を生産する。打ち抜き刃型の製作を自動化したものが関係会社の（株）レザック（八尾市）によるレーザー加工機などで、菱屋のノウハウが散りばめられている。

強み 中小のブランドは特許

最新鋭の設備と社員の手作業により、取引先のきめ細かな要望に応じられるのが強み。現在ではレザックと共同開発したウォータージェット加工機を使い、刃型に合った形状のゴムを加工するなどグループ内での相乗効果の創出を進めている。こうした背景を持つが、「レトロでショックだった。なぜ会社を嗣がなければならぬんだろ」と柳本泰志社長は入社当初戸惑っていたという。仕事をしていたうち、自社の技術力への理解を深める。「菱屋とレザックで約90の特許を持ち、菱屋が半数を占める。中小のブランドは特許です」と現在では誇りを持つ。



抜型の製作例

海外
展開
海外拠点のある日本
企業に直接売り込み

柳本社長は「創業者とは違う企業風土を作りたい」という思いが強く、平成24年の社長就任後に営業専任部署を設置。社員自ら取引先を訪問して受注を獲得する体制を整えた。大規模展示会にも出展するようになった。一方で海外への販売を視野に入れる。タイや韓国といった海外の展示会に参加したところ、日系企業の参加が多く販路開拓のヒントとなった。「決裁権がない日系企業ではなく、その本社に直接売り込もう」と海外に生産拠点を持つ国内企業にも営業攻勢をかける。柳本社長は学生時代を米国や英国で過ごしたため、その経験を生かしたい意思もある。

今後の 展望 新規事業への思い新たに

柳本社長は入社以来、経理畑を歩んでいたこともあり、販売単価を明確にした「ABCコストイング」を重視した舵取りをしている。数字を提示することで大手企業からの信頼も厚くなり、毎月の目標額を大幅に上回るようになった。生産ラインの自動化の流れは世界各地で進んでいるが、多品種小ロットで小回りの利きやすい菱屋の刃型を求める取引先も少なくない。営業攻勢の甲斐あって、この3年間は増収増益を計上し、足元の経営を固めてきた。「社長就任4年目以降は新規事業に挑戦してみたい」と期待を膨らませる。

COMPANY PROFILE

株式会社 菱屋

大阪 26
大阪 26

当社の 歴史

打ち抜き刃型の製造工程は全てを手加工によって実施していました。手作業にて合板の表面に図面を描画し、糸鋸マシン機を使用して合板への溝加工を実施。刃材加工は手加工機を用いて切断と曲げ加工を行っていました。これらを自動化するためにCADシステムを自社にて開発。さらに業界に先駆けて昭和54年にドイツからレーザー加工機を導入し、レーザー光線による溝加工を開始。引き続き各工程の自動化も実施しています。

職人の手によって加工していた打ち抜き刃型の生産工程に、業界に先駆けて加工機を取り入れ自動化しました。社内で使用する機械の約8割は関係会社のレザックが製造したもので、設備から部品の加工までグループ内で一貫生産を進めています。刃型に使用するベニヤの代替材の開発に力を入れるなど、業界の先駆者を目指していきます。

代表取締役 柳本 泰志さん



■主な事業内容
打ち抜き刃型の製造・販売と各種自動加工機による加工サービス

■主な取引先（納入先）
紙器メーカー、真空成型品メーカー、自動車内装品メーカー、電子部品メーカー

住所／〒581-0038
八尾市若林町
2-111
TEL／072-949-7771
FAX／072-949-4605
創業／昭和39年3月
設立／昭和54年9月
資本金／5,000万円
従業員／17名

<http://hishiya-corp.jp/>