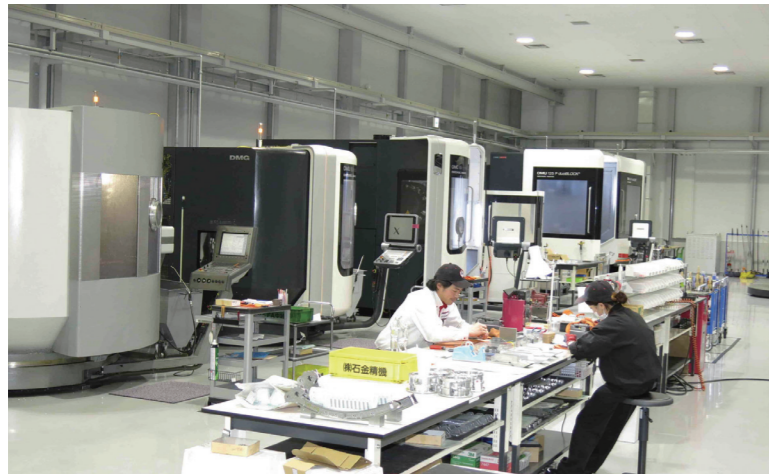


株式会社石金精機

航空機部品から医薬機器もつくるように 売上げの柱を増やして経営の安定化を



↑ 同社第四工場(航空機部品専用工場、平成26年竣工)の製造ライン。5軸マシニングセンターをはじめとする最先端の加工設備などが設置されている。



同社の切削加工、研削加工の一例。工作機械や半導体装置などに使われている。→

新聞・テレビ等で何度も報道されたため、石金精機といえば“航空機の部品をつくらしている会社”というイメージが強いが、もともとは工作機械等の部品づくりがメイン。それが「航空機」のキーワードで語られるようになったのは、清水克洋社長の旅行好きが高じた結果だった。いわく「飛行機に乗るたびに、いつかその部品をつくりたいと思っていた」と。

当初は社長の個人的な夢だったが、リーマンショック(平成20年)で工作機械の業界にかげりが見えた時、「医薬機器の分野で新しい事業を」という経営上のテーマを掲げるとともに、「航空機産業に参入したい」という思いを強くしたのであった。

そうした折、京都のA社から「航空機用アクチュエータのある部品の、前工程の加工をお願いしたい」という依頼が舞い込んだのだ(平成23年)。加工の難易度は難しいものではなく、技術の向上に寄与する案件ではなかった。また加工費も厳しかったため社としてのメリットは少なかったのだが、「これを足がかりに……」という判断の下で、その仕事を受けたのだ。

それを2年近く続けたある日、航空機で使うアルミの

削り出し部品の製造が依頼され、さらに数カ月後、今度は「主翼部品の製造にチャレンジしてみないか」と誘われたのである。その部品は後に、「国産初のジェット旅客機」と注目の的になったMRJ(三菱リージョナルジェット)の主翼に使われるようになるのだが、「当時は、とにかく認められたい一心で、1カ月かけて設計どおりの部品1個を納めた」(清水社長)のであった。

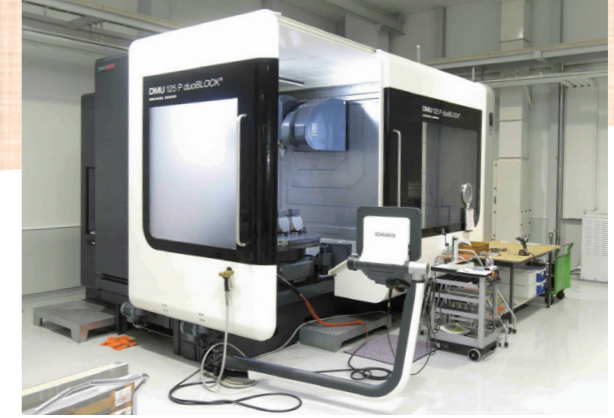
ここに至るまで清水社長は、航空機事業に取り組むM社やK社に正面から営業をかけるも、壁は高く、厚かった。それにもめげず、一方では航空宇宙産業品質マネジメントシステム(JIS Q 9100)の認証取得に向けての準備は怠らなかったのだ(平成25年3月取得)。

航空機部品専用工場を

こうした地道な努力を重ねてきたある日、K社の航空機部品調達関連の部署から、「当社の仕事をしてみませんか」と打診が……。まさしく晴天の霹靂だ。当時、K社では航空機関連の受注増により、新たなサプライヤーを探していたところで、石金精機の噂を聞きつけて声



↑ ある航空機部品の製造過程の一コマ。目視によりバリの有無を確認し、手作業で研磨していく。



↑ 航空機の主翼部品を超精密に研磨していく加工機。「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」の採択を受けて導入された。

をかけてきたのであった(25年秋に口座開設)。

製造品目は徐々に増え、後に同社では300近いアイテムの航空機部品をつくるようになるのだが、工作機械の部品製造ラインと兼用したため、生産管理や品質管理が煩雑になってきた。そこで「航空機部品専用のラインが必要」との判断から、「ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」(国、平成24年度補正)の採択を受けて加工機導入の助成を受けるとともに、専用工場の建設も決断したのである。

長年の夢が叶い、受注も増えているため安泰かと思いきや、「そうでもない」という。清水社長によると、「航空機部品の発注はノコギリ型から多工程一括発注型に変わりつつあり、取引実績があるからといって安心しておれない状況にある」という。

ノコギリ型の発注とは。例えば、発注元のC社が原材料を仕入れて、機械加工のD社に送る。加工が終わったらC社に送り返し、C社は今度は熱処理のE社に送る。熱処理が終わったらまたC社に送り返し、今度は表面処理のF社に送る……。発注元のC社と外注先の往復の様子が、ノコギリに似ているところからこう呼ばれるようになったようだが、それが今後は、原材料の調達から表面処理までを1社に任せ、他の工程の管理も含めるようになるというのだ。

県や当機構では、平成22年頃から県内のものづくり企業に航空機産業への参入を呼びかけ、技術のレベルアップを図ってきたところであるが、発注スタイルの変化に対応しようと「富山県航空機産業共同受注研究会」を発足(平成25年11月)。会長には同社の清水社長が就任し、また三菱航空機の初代社長を務められた戸田信雄氏(三菱重工特別顧問、富山市出身)にアドバイザーをお願いし、航空機部品の製造を請け負う体制づくりに乗り出したところだ。

「薬のとやま」を側面から応援

さて今度は、石金精機が試みてきた「医薬機器事業」への進出。薬の製造が盛んな富山にあって、容器

やパッケージ印刷などの周辺産業は整っているものの、医薬品を製造する機器のサプライヤーは皆無に等しい。そこで清水社長は考えた。

「T自動車の城下町では、加工メーカーだけでなく、加工するための機械のメーカーもサプライヤーに加わることによって、産業集積に厚みをもたらしてきた。当社も今ある経営資源を応用して、医薬品をつくる機械のサプライヤーになり、経営の柱を増やすとともに、“薬のとやま”を側面から応援することができるのではないかと。

具体的には、「新商品・新事業創出公募事業」(平成24年度)の採択を受けて、粉状の薬を錠剤に成型するマシン(打錠機)の開発に着手。またそのブラッシュアップを目的に、さらには打錠機のオーバーホールやメンテナンスのノウハウを構築するために、「ものづくり研究開発・雇用創造支援事業」(平成27年度)の適用を受けて、人材育成にも取り組み始めたのだ。

航空機産業から医薬機器事業に……。話題の小説のストーリーに近いものがあるが、「就職活動を行う学生たちの、当社を見る目が変わってきた」(清水社長)ようで、さらなる相乗効果も期待されるところだ。

Profile

所在地	富山市流杉255
資本金	3000万円
従業員	70名(パート等含)
事業	航空機・工作機械・半導体装置・省力機械等の精密機械部品の設計製作
TEL	076-423-8317
FAX	076-425-0242
URL	http://www.ishigane-fas.co.jp



「航空機部品製造のノウハウを生かして、従来品の品質向上を図りたい」と清水克洋社長。