

# 有限会社 ハヤシ精機

ものづくり技術

一般型

## 顧客ニーズへの適合を追求する精密加工部品メーカー 測定力の向上によって販売力を強化

事業  
内容

### 製造面と設備面での強みを持ち 得意先企業の部品製造の開発段階からサポート

1952年(昭和27年)創業の機械加工と精密部品メーカー。創業当初から三菱重工業や石川島播磨重工業(現IH I)、川崎重工業など大手メーカーの航空機関連部品の製造を手掛けており、その後、先代が代表を退いた80年代からは徐々に事業を県内の機械部品製造にシフトしてきた。現在は、インクジェットプリンターと半導体搬送機の部品製造がコア事業となっており、これらが年間の売上高の大半を占めている。

製造面では、部品製造の大半を自社で行うことにより、徹底した品質管理と納期管理を実現している。加えて、内

製比率が高いため、納期面の融通が利き、柔軟な対応ができることも強みである。設備面に関しては、県内の他企業があまり持っていない5軸制御マシニングセンタを保有していることが強みとなっており、精度の高い製品の製作が可能だ。

特に、得意先企業の部品製造の開発段階から要望のヒヤリングをしっかりと行い、適切な提案やアドバイスができることが、得意先から高く評価されている点である。

補助  
事業

### 画像測定機の導入により高精度の測定が可能に 客観的な数値で製品の精度を示す

5軸制御マシニングセンタを保有していることもあり、部品の製造・加工面においては同業他社の部品よりも秀でていると会社は自負している。しかしながら、その精度に関して客観的な数値を用いてアピールすることができない状況にあった。当時、同社が行っていた製品の精度を測定する方法は、手動のノギスまたはマイクロメーターがほとんどであった。測定する人が違えば、その測定結果に微妙な誤差が出てしまう上、測定時間も相応にかかっていた。よって、商談会で自社の加工品をアピールするものの、精度面の信頼性を保証する根拠を示すことができず、結果として、見積依頼すらもらうことができないという問題を抱えていた。

これらの状況を打開すべく、今回の補助事業ではマニュアル画像測定機の導入を行った。この測定機では、高精度



寸法測定が可能になることはもちろん、曲面の測定も可能となった。また、非接触測定であるため、製品(納品物)にキズをつける心配もない。

#### 有限会社 ハヤシ精機

代表取締役 林 隆夫  
〒640-8287 和歌山市築港3-35  
TEL: 073-421-8845 FAX: 073-421-8846  
URL: <http://www.hayashiseiki.com/pc/>

(業種)機械部品製造・修理  
(設立)1952年1月  
(資本金)10,000千円  
(従業員)9人

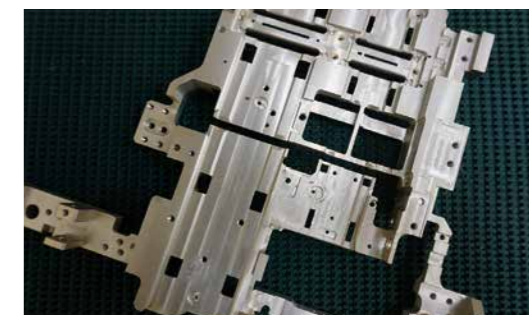
成果

### 新規の引き合いが増加 受注増加への対応が新たな課題に

これまで商談会で自社製品(展示品)への興味は示してもらえるものの、先述の通り、具体的な見積依頼や受注依頼まで発展することはほとんどなかった。それが、今回の補助事業で画像測定機を導入したことにより、客観的な数字で製品の精度を説明することができるようになり、見積依頼などの引き合いが増加した。導入直後の商談では早速、新規受注を得ている。また、今まで問い合わせがほとんどなかったホームページ経由での問い合わせも増えている。

既存の得意先に関しては、曲面を測り、設計図に1000分の1mm単位まで寸法を書けるようになったことから信頼度が高まったという。測定時にかかる従業員への負担も軽減されて、画像測定機の導入は生産効率の向上にも寄与している。

しかし、現在では新規受注の増加により、生産能力が追いつかなくなりそうになるケースもあり、受注増に対応する新しい生産管理、生産体制の確立が課題となっている。

今後の  
展開

### 生産能力の向上を目指し 小・中ロット製品の販売を強化

画像測定機の導入によって、以前は引き合いをなかなか受注につなげることができなかった企業から受注が得られるようになった。それら新規の受注に対応するために、同社では8台目となる3軸制御マシニングセンタを導入予定である。8台目の3軸制御マシニングセンタを導入することで、さらなる生産能力の向上を目指す。

営業面では、地元和歌山をはじめとして、関西で開催される展示会(商談会)へ積極的に参加することにより、知名

度の向上を図っている。現状は半導体関連装置に使用される部品の受注が多いが、今後は農薬検出機をはじめ、これまで取引がなかった業界からの受注を獲得していく方針である。

また、今後の方向性としてはロットの大きい部品の受注は控え、小から中ロットの受注を積極的に獲得していく意向である。同社の強みである受注段階から打合せを重ねて信頼を構築することによって、新たなニーズを掘り起こしていく。

