

主要事業は建設現場で使用される資材などの「昇降用」エレベーター部品、ロボット部品、医療機器部品、自動車のホイールナットなど



テスト加工でスーパーG1チャックを装着「ドリル、タップ共に工具寿命は従来の2倍」「折損も解消」

時代と責任者の個性によって、意味づけが展開するものづくりには、継承性が見出しにくい。

現在の責任者である小林和朗社長は4代目で、創業者は曾祖父に当たるが、大正8年の起業時は時計づくり、その後、大正10年にエレベーター部品の製造に転じた。2011年に入社して、現在は責任者となった。

小林社長は「景気動向を意識しつつ計画の立てておき、例外的だが、父が手掛けていた船舶用計器部品が5%程度はある。」

量産かつリピート品に特化する、言い換えればロット数が限定される部品や、過性のものは基本的に手掛けないことになる。

「弊社で常に考慮しているのは、どうやって採算をとるか。切削条件をざりざりまで追い込んだり、治具での工夫を試みたり、加工プログラムでの差別化を実践したり、多工程を工程に集約を図ったり、利益追求には可能な限り臨機応変に対処している。」

後2代目となった祖父が部品加工分野に軸足を移すようになり、3代目となった父が事業の拡大を実践し、1ロット1万個レベルの量産にも対応できるNC化を推進していったという。

2011年に入社して、現在は責任者となった。

小林社長は「景気動向を意識しつつ計画の立てておき、例外的だが、父が手掛けていた船舶用計器部品が5%程度はある。」

量産かつリピート品に特化する、言い換えればロット数が限定される部品や、過性のものは基本的に手掛けないことになる。

ユキワ精工との出会いは、既存ツーリングへの不満がきっかけ。要望したのは「剛性に配慮した突き出しの短い工具でも対応できるツーリング」



小林社長(左)工具寿命が正確につかめるようになったと語る

「切削条件の追い込み、治具での工夫、採算性をいかに確保するかプログラムでの差別化、多工程の集約…」

例えばアームの軸部品、医療機器部品、自動車関連のホイールナットなど

「何より、嬉しいのは工具寿命が正確に把握できるようになったこと」
工程管理上でもメリット大

ユキワ精工のツーリングとの出会いは、6年7年前に遡る。

「治具づくりに創意工夫を凝らしながら、軸受けの量産加工を手がけていたが、ツーリングの径や長さで満足がいらず、新たなツーリングを探していた。ちょうどその時、ユキワ精工の営業の方の訪問を受けた」ことで「ワークの設計図面を見てもいい、加工内容を伝えて、剛性への配慮から突き出しの短い工具でも対応できるツーリングの選定をお願いした。」

テスト加工では、DMG森精機の「MV-40M」にスーパーG1チャックを装着。1回の段取りで3日から4日は稼働させられる量を相手にすれば、「振れが抑えられ、ドリル、タップともに工具寿命が2倍以上となり、折損もなくなった」メリットばかりか「それ以上に貴重なのが、スーパーG1チャックによって工具寿命が正確に把握できるようになったこと。量産なので何個まで工具が持ちこたえられるか、把握できることは工程管理の上でも、優位に進めることが可能になってくる。」

最後にメーカーへの要望として挙げたのは、コレットのサイズの豊富化。小林社長は、是非とも「期待したい」とコメントした。

計画に組み込みやすい「量産・リピート品」に特化
マルトミ(埼玉・東松山市)
ユキワ精工ツーリングユーザー訪問
小林社長に聞く

ツーリングシステム
スーパーG1チャック



ツールホルダーを変えると、生産性が向上する



YUKIWA

ユキワ精工株式会社

スーパーG1チャック
<https://www.yukiwa.co.jp/>



Precision Grade No.1
G1
Super G1 Chuck

本社・工場/〒947-0052 新潟県小千谷市千谷2600番地1 TEL.0258-81-1111(代) FAX.0258-81-1112
営業所/東京、名古屋、大阪、中国(上海)、U.S.A.

お客様から
ありがとう
と言っていただけ
ツールホルダー