

■■■■■■■■ わが社の「金型マスター」 ■■■■■■■■

株式会社ツバメックス(新潟県新潟市)

星野 潤一さん, 中澤 真樹さん(金型部 次長)



左から、中澤真樹さん、出口次男社長・星野潤一さん

今回、巻頭インタビューでもご紹介した新潟県のツバメックスは、優れたDX技術を構築し、この分野で多くの企業の手本にされてきた企業だ。現在はこれまで培ってきた技術を活かし、業界全体を覆う市場や収益環境の変化に対しても、安定した経営を維持できる体制づくりに挑んでいる。そんな同社の新たな挑戦の中で、カギとなる司令塔の役割を担うのが、今回ご紹介する星野潤一さん、中澤真樹さんの2名の金型マスターだ。

お二人はいずれも現在、金型部次長を務めている。しかし同社の金型部部長は出口社長が兼任しているため、彼らが実質金型部をまとめるトップの役割を担う。また肩書は同じだが、担当する業務もそれぞれ大きく異なる。組織の変化や人員構成の影響を受けながら、徐々に管理・技術統括へと役割をシフトしてきたが、いずれもこれまでの現場での経験が、現在の業務に効果的に活かされている。

後工程で得た知見を、上流にフィードバック

星野さんは、現在は主に見積もりや外部業者との折衝、部門全体の数値管理といったマネジメント領域を担い、営業部門との連携を通じて受注戦略の構築に関与している。もとはプレス後の仕上げや組み立て、調整といった職人的な工程を長く務めてきた経験から、図面だけでは把握しきれない問題や、最終工程で顕在化する不具合ポイントを熟知しており、これが現在の折衝、設計・製造部門とのやり取りに大いに役に立っているという。特に現

在同社では、収益確保の観点から、やり直しを極力減らす設計段階での改善に取り組んでおり、その中でまさに“下流から上流にフィードバックする形での提案”が行える星野さんの知見は頼もしい。

「長く手がけてきた金型のすり合わせは、やはり感覚の世界であり、何かを心掛けたというよりは、試して体に身につけさせた感が大きいですね」と星野さん。「上司からもやり方は教わりますが、感覚的な部分は教えようがなく、何度も失敗しながら自分で実際に削って見て、その違いを理解するしかありません。当時の苦労としては、なかなか精度が出ない時、納期のプレッシャーに悩まされましたが、今は全体を見ていかなければいけないという、また違ったプレッシャーがあります」と語ってくれた。

設計者の経験を活かし、設計と製造を橋渡し

一方の中澤さんは、現在は現場寄りの立場から、金型の精度修正や不具合対応、ライントライも含めた顧客との課題対応など、いわば下流工程の収束を担う役割を果たしている。もともとは設計業務に長く携わってきた経験の持ち主だ。中澤さんは、たとえばリフターや金型機構がうまく動かないといった不具合に対して、設計時代に得た経験から、なぜそのような不具合が発生しているかが直感的に分かるという。また同氏の現在の業務は設計部門との調整も多いため、まさに適材適所と感じられる業務内容だと言えるだろう。



ショールームでの取材ということで、今回はお二人に思い出の製品についてご紹介いただいた。

中澤さんは、板材を中空のパイプ状に成形し、曲げなど複雑な成形も入れた自動車部品を紹介（左）。顧客と協力して作り上げた、ノウハウの塊のような部品だ。

星野さんはキッチンのシンクを紹介（右）。一部隆起した部分は、ステンレスの伸びが良くないため割れてしまう。こちらも顧客とともにさまざまな工夫を行い作り上げた。



もともとコンピュータ専門学校で学び、迷路の出口を探るマウス大会などにも出ていたという中澤さんは、断面を思い浮かべながら平面図を描くといった2次元設計の時代も経験しつつ、同社のDXの歩みとともに育ってきた。当初はCADシステムや仕様が変わり、そのたびに覚えなければならず苦勞もしたが、ITに慣れていて、考え方が分かるという点で、スムーズになじむことができた。最近の生成AIの発展にも興味があるとのことで、「図面なども、生成AIで自動設計できるのではないかと、提案や時には若手の指導も行えるのではないかと、そんなことが容易に想像できる時代になりました。これまで取り組んできた自動設計も、ある程度のスタートモデルは出力できますが、さらに進んだものができる、大いに期待しています」。

営業・設計・製造が一体となったプロジェクト

現在、部門として特に力を入れているのが、工数削減と収益性向上を目的とした改善活動である。従来は設計、加工、仕上げといった各部署が個別に改善を進めていたが、その結果として逆に後工程で工数が増加するなど、全体最適が図られていないケースも見られたという。

そこで昨年からは、部門横断型の活動へと転換し、共通の課題に対して複数工区が連携して取り組む体制が構築されている。特に2026年は金型製造上の問題に対して重点的に取り組んでおり、見積精度の向上や、原価の把握、修正工数の削減といったテーマに対し、営業・設計・現場が一体となって議論し、改善策を導き出す取り組みが進められている。この中でも星野さん、中澤さんはそれぞれ別々に評価を行っていたが、今は事前に相談し、横断的に役割分担を行っているという。

現在の受注価格で利益を出せる体質にしていく

には、見直しによる工数削減が必須となるが、これには顧客の理解が必要となる。普段は営業とともに仕事をしている星野さんは、技術者の立場から営業との連携を緊密にし、時には顧客に理解を求めるところまでを含めてプランを詰めていく。

一方の中澤さんは、複数部署を横断的につなぐ、加工前データの作り込みの中心的な役割を担う。以前は一人の担当者が判断を行っていたが、それだと一つの視点からしか見ることができないため、加工後に50点しか取れない低品質のものが出ないように、今は仕上げや生産管理など、複数の部署が集まって話し合いを行っている。最近では部品も複雑になる一方、トライの回数も減らしていく要望が顧客側にも強くあるので、その点においてこうした方法は有効だが、意見を集約するのも大変だと中澤さん。しかし最近は何度か経験を重ねる中で、徐々にコツもつかめてきたという。

一品一様の金型ならではの難しさも

同じようなものばかりであれば、おのずと傾向もつかめてくるが、まったくこれまで見たこともないような案件も持ち込まれるため、事前の作り込みも容易ではない。それが、一品一様の金型ならではの難しさで、品質のばらつきの原因ともなっている。また客先からのフィードバックも、顧客企業の状況・考え方によっては、十分な情報が得られないこともあり、顧客の理解と良好な関係の構築も、プロジェクトを成功させる上での間接的要因となるだろう。

そのように考えると、設計から製造、営業までを巻き込んだ協力体制を構築し、経験を積み重ねていくことは重要なポイントとなるように思う。今年は工数削減の中で加工技術の見直しや自動化にも取り組んでおり、お二人の今後の活躍が期待される。