

## 事例 ②

目指すのは  
モノづくりの業  
サービス業  
さいじょう  
**最上  
インクス**

**先を見据えてニーズを予測し  
「試作」という新たな事業を開拓**

三三年前、量産志向の強い業界にあって、多品種少量生産への取り組みを開始。これが独自の試作加工事業へと結びつく。「薄板金属加工のコンビニ」を  
目指してノウハウを蓄積、多様なニーズへの対応力を培う。

### 圧倒的な支持を得る 試作のスピード・品質・コスト

京都市に本社を置く最上インクスは、金属部品の「試作事業」で業績を伸ばしている、薄板金属加工業者だ。試作は一点から受注し、納期は最短で一日、さらには量産時に予想される問題点の指摘や解決策の提案まで行う。その対応力の高さから、開発期間短縮にしのぎを削る大手通信機器メーカーをはじめ、二〇〇を超える企業から圧倒的な支持を受ける。

同社の試作事業の強みは、簡易金型にある。受注のたびに一から金型をつくっていたのでは、当然納期もコストもかかる。そこで編み出したのが「カセット方式」の金型だ。金型の土台部分はホルダーとして共通化。発注があった時点で、カセット形状の金型部分から最適なものを選び、ホルダーにはめ込んで使用する。標準仕様の金型は、現在一三〇〇種類にも及び、納期短縮を実現している。

標準仕様の金型では賄えない場合でも、初期試作、改良試作、量産試作といった段階に応じて、形状や材質の異なる金型をつくり分けることにより、顧客が納期、精度、予算など、ニーズに合わせて試作を依頼できる仕組みを構築した。



電子部品の試作サンプル



絞り加工や押し出し加工など、さまざまな造形方法を組み合わせてつくられた昆虫シリーズ

また、特定の商品について、あらゆるノウハウを集積して「レシビ化」を実現した。熟練の職人でなくても同じコストやスピード、品質を保って製作できるため、高品質ながら圧倒的な低価格・超短

納期を誇る。誰もやっていないことを求めたどり着いた試作事業

一九五〇年に創業し、当初は外注した金型を使用して製品を量産していた同社。しかし、七九年に、他社に先駆けて多品種少量生産に取り組み始めた。八〇年代に入ると、納期対応力を高めるため金型の内製化に踏み切った。三〇年以上前から、他社とは異なる自社の強みを探し求めていたのだ。

そして九七年。当時社長だった鈴木三朗会長は、試作の売上高を一〇%から五〇%に引き上げることが目標に、事業の方向転換を決断する。きっかけは、日本有数の同業者たちとの勉強会だった。「確固たる地位を築いている彼らを、いままさら追いかけても仕方がない。彼らがやっていないことをやらなければと痛感しました」と鈴木会長は振り返る。そして、豊富な品揃えで顧客の利便性を追求する「薄板金属加工のコンビニ」を目指



鈴木三朗  
最上インクス  
代表取締役会長

### 株式会社最上インクス

本社：京都市右京区西院西寿町5番地  
設立：1965年1月（創業1950年）  
売上高：22億7000万円（2011年3月期）  
従業員数：103人  
事業内容：精密薄板試作加工・試作成形加工、精密量産プレス、精密金型

URL <http://www.saijoinx.com>

した結果、九七年に六億二〇〇〇万円だった売り上げが、二〇一一年には二二億七〇〇〇万円になった。試作事業では、二〇〇七年に四〇%にまで伸びた。

「試作は歴史も浅く、未開拓な分野がある。技術や製造方法にも工夫の余地が多い」と鈴木会長は語る。その言葉どおり、同社は次々と新たな試みを実現していった。そのひとつが〇六年に開始したフランチャイズ展開だ。試作市場を拡大し、受注の安定化を図るとともに、外部に工房を置くことで、多種の試作に対し、より短納期で対応できる。

さらに一昨年には、「薄板金属加工のものづくりモール」という構想を打ち出した。「モノづくりに関する情報と人が行き交うところ」というのがコンセプトです。顧客の「これができたら……」という課題に対して、現物を形づくりながらソリューションを提供していく。言わば、モノづくりのサービス業化を目指す」と語る鈴木会長。さらなる品質向上に向けて、余念がない。