

第3回海老名プロジェクト分科会

「暗いプラスチック業界の、明るい未来を考える会(3)」議事録案

日時: 2015年10月7日(水) 18:00~21:00

場所: 中小企業センタービル6階 特別研修室

テーマ: 「お互いをよく知るためのミーティング」

参加者: 阿部克彦(有限会社阿部製作所)、志村勝平(有限会社志村プラスチック)、江藤智康(昭和合成株式会社)、小林大介(試作工房 電)、渡邊一昭(有限会社渡邊化成工業)、田畑和政(株式会社ウッドベル工業)、堀健一(サンケミ株式会社)、芝忠(神奈川県異業種連携協議会)、林光邦、山下英輔、田所沙弓・記(株式会社テクノラボ) 順不同、敬称略

議事

<討論:参加企業同士の基本情報交換会>

Q1.各社景況感の報告

<まとめ>

LEDのレンズや2層ボトルなど上昇している業界もあるが、全体的には横ばいもしくは僅かに落ち込んでいる印象。中国景気の影響を受けているとの意見もあった。小ロット対応が求められたり、単発案件が多いなども特徴。

1.材料の着色。各業界と関わりあり

- ・景況としては順調に伸びていて、機械を増設して対応。ただ、各業界全体的にロットが細かくなっている。
- ・難しい凝った色が最近の傾向。特徴ある色を長いスパンで使うのが最近の流れ。
- ・今年の残り良くなる雰囲気だが、来年、再来年とよくなっていくわけではないだろう。

2.光学業界、雑貨業界

- ・LEDのレンズ関係が増加。小ロット多品種が特徴。
- ・トータルで見ると少しプラス。後半に新規の案件が立ち上がっている。
- ・少量なので海外と対立しない。顧客の方からしっかり海外でやるものと国内でやるものの振り分けをしている。

3.車両、アミューズ、おもちゃ、医療、設備関係、通信機業界

- ・一番落ち込みが激しいのはアミューズ関係。2月に出たきりである。医療は変わらず。設備関係は一部落ち込んだ。
- ・下期は落ち込んでいる気がする。中国の質上げに伴い撤退したことで、コストダウンで持ち直しを図っているが、戻るかは怪しい。

4.トイレタリーや化粧品、食品業界(キャップ、ポンプフォーマー関連)

- ・キャップ関係は2年増減なし。ただ、お客が在庫を持たないので小ロット対応。
- ・空気逆流防止ボトルなど新機能を持つボトルでにぎわっている。新しい機能付加によって景気の流れが一気に変わった。
- ・中国向けでも肝になる部材は日本に戻ってきていて、中国に輸出している。つまり技術的に日本でしかできないものがある。

5.車、住宅設備、医療、その他(アミューズ、電子端末)

- ・6月から変な動き。全体的に沈みかけ、7月に上がって、8月のお盆明けからまた下がった。
- ・数が増えたのは住宅設備(レンジフード)。今までの1割増。
- ・新規案件が単発。全体的にここ数カ月落ち込んでいる。
- ・中国は株の暴落あたりからおかしい。

6.金型と成型。コネクタが主力

- ・コネクタ大手2社のうち1社は東南アジアにシフト。2割減。今後随時減っていく予想。
- ・1社は増えている。間に合わないくらいでここ何年かで上昇している。
- ・4割成型で6割金型に逆転。成形は大口が減っていて2社から1社になるのではと危惧している。

7.試作業界(家電)

- ・試作業界の流れとしてキャノンが忙しくなると忙しくなる傾向がある。2.3月ににぎわったが秋の開発はストップ。
- ・試作業界はプラスチックから金属への移行の流れがみられる。50人以上の企業はアルミ型に流れている。

8.六割無線機器、二割医療介護、残り二割雑貨その他

- ・春先まで動いていたが5月から鈍くなり、8.9月とぱっとしない。大きく崩れることはないが伸びなさそうな印象。
- ・中国景気が大きく崩れるのではという意見もあり怖い。アメリカの金利の引き上げも新興国の景気が悪くなるので懸念材料。

Q2. 各社自己紹介

○サンケミ株式会社(松戸市)

- ・着色加工とシリコンなどの販売。着色用の押し出し機が6台、確認用のインジェクションが4台
- ・強いところはいろんな展示会にでて情報収集をし、出来ることを増やす努力をしているところ。弱いところは資金力。
- ・グレードの統合によってほしい物性がでないといった問題がある。それにたいし、ブレンドによる解決を提案している。
- ・会社が小さいので頼みやすいのか最先端の開発にも携わることができる。

Q&A

Q:難しい色調とは?

A:混ぜ具合に左右されるような曖昧な色が難しい。材料や変色、製作する量などにあわせて調整が必要である。

○有限会社渡邊化成工業(川崎市中原区)

- ・成型機4台(100t2台、80t1台、140t1台)家族経営
- ・透明、肉厚物がメイン。LEDのレンズ関係など肉厚なものならなんでもやる
- ・弱いところはマンパワーが足りないこと。スペース的にもいっぱいなので成型機の台数も増やせない。

Q&A

Q:肉厚の定義は?

A:メーカーによって3mmというところも5mmというところもある。製品自体のサイズによっても違う

Q:アクリルのゲートカットはホットニッパーか?

A:ホットニッパーか鋸刃。ホットニッパーで切れというお客が多いが、溶けが汚いというクレームがある。

○昭和合成株式会社(横浜市緑区)

- ・35年前熱硬化性の樹脂からスタート、現在、熱硬化性も扱いながら、熱可塑性へ移行してきた。
- ・主力はレンズ関係、導光体。光学設計、シミュレーションも行える。
- ・インフィニティのエンブレムの導光体(均一に光らせることができる)、検眼機のレンズ(眼科で使うもの)、PHSのバックライト(光が反射し、光が洩れず、均一に光る)、電動アシスト自転車のギア(磁石インサート)、LED1灯なのに6灯に見える設計

Q&A

Q:光学設計者は何名?

A:専属の設計者は1名。あとは光学ドクターのいる外注

Q:シミュレータはどのくらいの値段なのか

A:安いソフトをいれているが800万くらい

Q:ギアの2級は厳しいと思うが、試験は?

A:花卉試験機。JGMAの2級がある。

○有限会社志村プラスチック

- ・100t5台、130t3台の計8台。キャップの小さいものから大きいものまで対応できる設備がある。
- ・楕円のキャップ(必ず同じ位置で止まるもの)や、ポンプフォームの部材(押すと空気が出て、離すと空気が入る弁。非常に薄い。エラストマーとポリエチレンの混合材。メンテが大変で海外に流れない)、2層構造ボトルの弁
- ・強いところはどんなキャップでも対応できる。弱いところは人が足りないのでこなせないところ。

○有限会社阿部製作所(太田区)

- ・従業員は11名(うち4名が正社員)。横型5台で全て電動。縦型が4台、インサートメイン(うち1台が電動)
- ・もともと車関係の仕事が9割だったときに縦型を入れた。そこからメインでフィルターのインサートをやり始めた。
- ・レコード針国内で作っているところは、ほぼない。4点扱っているが断れば廃番。
- ・他がやりたがらないような仕事ができることが強み。弱いところは人がインサートしているので大量生産は対応できない所。

○株式会社ウッドベル工業(東京都瑞穂町)

- ・メインはコネクタ、自動車関係。
- ・成型機は40台、工場は2つ。正社員40人、契約社員、パートは60人。金型部門はマシニング3台、設計4名。
- ・別会社として作ったホビー部門。企画だけの会社を作って海外や東北のメーカーを使っている。
- ・時計の部品やSIMカードの中身など微細なものが強み。弱いところは売り型屋さんになっているところと高齢化。新しい人たちをどう活かしていくかが課題。

○株式会社試作工房電

- ・メインはプラスチックの削り。量産はほぼない(あるとしたら組立ラインで使う部材など。200個を超えることはない)
- ・1~10個がメイン。1mものまでできるが家電なのでそんなサイズのものではない。
- ・真鍮やマグネシウムの削りも行う。先月から腕時計の修理屋さんから廃番になった金属部品の依頼が来ている。

○株式会社テクノラボ(神奈川区)

- ・図面のない状態からデザイン、設計・試作、金型製作、成型、品質管理と行う。設備はほぼない。ファブレス。
- ・強いところは要望や希望価格に沿った製品を作るためにデザイン段階から製造方法を考慮出来るところ。弱いところは設備がないので協力業者なしには成り立たないところ

Q3.今後の進め方や次回テーマ

<まとめ>

開催の3カ月前に決めたテーマではなく、リアルタイムで直面している問題について議論したいとの意見が多くみられた。また会議室内に留まらず、飲み会がメインの会があってもいいとの意見が出たので多数決をとった所、新規の方も参加しやすいように会議室にケータリングのサービスを使って食べたり飲んだりしながら話すということに決まった。会の web ページをつくることも試してみるべきとの意見が多かった。

<その他の意見抜粋>

- ・飲み会を行うことに賛成。金曜日にしてほしい
- ・技術だけではなくお金の話とかをしたい。
- ・今困っていることを、他の会社がどうしているかを知りたい。社内だけではでないような違う角度の意見がほしい。
- ・web ページを作ることは賛成。現在自社 web ではそれほど集客がないので、合同の方が集客見込めそう。
- ・困っているのは「人材確保」。各社どうしているか教えてほしい。
→人材が足りないのならこういう会で仕事を回すのも手だと思う。仕事を欲しがっている人もいるので助け合いたい。
- ・小さな金型メーカーがアピールできていないので会に呼びたい。声をかければテーマも増えるし聞きたい話もある。
- ・前回話にてたマッピングをしたい。お互い理解する手掛かりになる。
- ・3カ月に1回だと間が空くので掲示板とかがあるといい。
- ・ニッパ何を使っているのかとかなど同業者ならではの具体的な相談の場がほしい。
- ・マッピングのためにアンケートなどを実施して実際に紙に書き出してみてもどうだろうか
- ・各社それぞれどういう過程があって今の状態になったのかヒストリーを掘り下げて知りたい。
- ・各社30分ずつでもいいのでバスをチャーターして実際に工場を見たい。