

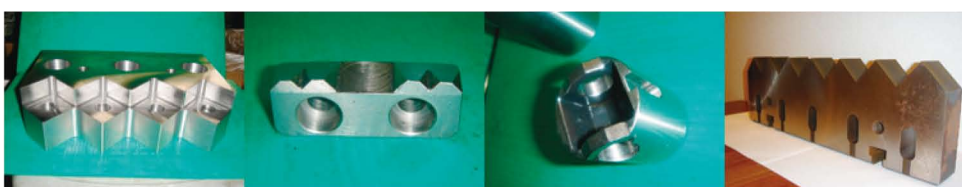
異形チャッキング力と

治具開発で低コスト生産

期
納
相
談

コ
ス
ト
相
談

量
産
対
応



設備機器部品や粉砕刃

業務内容

主力は携帯電話の
基板製造ロボット部品

設備機器類の部品メーカーである白形製作所。

某有名機械メーカーが販売する携帯電話の基板用製造ロボット部品が、現在のメイン製品だ。この部品を同メーカーに納めているのは関西では唯一、同社だけだ。

得意分野は重切削で、7〜8年前から廃プラスチックや廃材を断裁するための粉砕刃を製造している。刃に使われるダイスは切削が難しい素材だが、機械の剛性を高めることで対応。その他、医療機器に使用するアルミ部品や精密機器部品といった高精度が要求されるマシニング加工も行っている。

強み 効率生産と低コストの要因は「自社開発の治具」

同社の大きな特長は、受注品を短納期かつ低コストで量産できるところ。これができるのは、高い治具の設計力と開発力があるからだ。例えば、ラチェットハンドルのマシニング加工では、一度に40本もの加工が可能な治具を開発。これによって量産品のスピード加工と生産コスト圧縮の両方を実現している。

もう一つの特長が、つかみにくい加工素材を的確にチャッキングする技術。精密機器部品、半導体部品といったさまざまな分野を手掛けてきた経験から、特に異形・変形もののチャッキングは慣れており、他社にはできないような加工も引き受けている。

対応力

さまざまな難題に取り組み
取引先を拡大

この異形対応力を活かして受注を拡大しているのが、鍛造品の切削加工だ。長方形や円柱といった金属素材と違い、鍛造品は工場に入ってくる時からすでに複雑な形になっている。これを加工できる部品メーカーはそうはないと白形社長は話す。

ゴルフクラブのマシニング加工は、難易度の高い鍛造品加工の一例だ。鍛造によって変形が加えられたヘッドの部分で、クラブの種類ごとにデザインを変えて削り出すという手間のかかる加工に取り組み、試作品の完成にまでこぎつけている。



鍛造品の切削加工にも取り組む

今後の展望

鍛造ではできない加工を
切削で実現

鍛造品加工の受注を引き続き拡大していく他、今後は鍛造ではできない部品づくりにも取り組む意向だ。鍛造品のロットは500個、1000個といった単位が通常だが、1000個に満たない場合は製造コストが見合わない。だが同社は、金属素材からマシニングで削り出すことができるため、100個単位での少量受注が可能だ。このように、通常の製法ではできない加工を率先して手掛けることで、時代のニーズに合わせたものづくりを行っていく予定だ。

COMPANY PROFILE

株式会社白形製作所

大阪
24



15年前、先代である父から私に代替わり。それまでは、今の工場長と肩を並べて部品加工に取り組んでいました。リーマンショックの時は、当時主力だった半導体部品の受注が大きく落ち込み、経営がピンチに陥りましたが、そのおかげで破碎機や鍛造品の分野まで仕事を広げることができたと思います。これからも、時代に対応した事業を行ってまいります。

現場で汗を流した経験があるからこそ、
現実を踏まえたものづくりができる。

代表取締役 白形 勝彦さん



■主な事業内容

設備部品、精密部品
等の製造 等

■主な取引先（納入先）

精密部品メーカー、
工作機械メーカー 等

住 所／〒581-0854

八尾市大竹1-96

T E L／072-941-0837

F A X／072-941-0360

創 業／昭和42年5月

設 立／昭和48年7月

資本金／1,000万円

従業員／12名

<http://www.shirakata-ss.com/>