



安定した品質を維持するため細かい部分まで気を配る (埼玉県毛呂山町の工場)

丸三電機

ヒートシンク

【会社概要】
 △創業 1963年
 △本社 東京都千代田区外神田3の9の2
 △社長 竹村元秀氏
 △事業概要 ヒートシンクの製造・販売
 △従業員 58人
 △売上高 13億1700万円 (2010年5月期)

顧客・納期・品質「三鬼」追う

丸三電機(東京・千代田、竹村元秀社長)は電気製品内部で放熱に使う部品であるヒートシンクの専門メーカーだ。少量多品種が主流の業界で、顧客の要望に応えたため細かい設計に加え、徹底した品質管理を強みに、20%を超える高いシェアを握る。従業員や外部委託先と「品質至上主義」の理念を共有し、不良品を減らしてコストを下げる好循環を維持している。

小さな巨人

大小様々な大きさや形状のアルミ製ヒートシンク。半導体や照明など熱を発生する部品に取り付け、効率よく放熱させるのに欠かせない。パソコンやオーディオ機器、産業機械などあらゆる電気製品の内部で使われ、丸三電機の売り上げの93%を占める主要製品だ。「もっと軽くなりたいか」「小さくできないか」。丸三電機の強みは、こうした顧客の要求を聞き、部品の設計や歩留まりが良くなる加工法を提案できることにある。

少量多品種に

大量生産のパソコン向けなどとは違い、丸三電機が扱う産業機器向けのヒートシンクは、種類が多く機種当たりの台数が少ないため、どうしても少量多品種生産になってしまふ。それでも

販売店として長年ヒートシンク業界をみていた竹村社長が感じていた課題。それは「納期を守らない、品質が悪い、値段が高い」と3拍子そろった低水準「竹村社長」だった。ヒートシンクは技術自体はべらぼうに難しいわけではない。納期を守り、安定した品質で製造できればコ

現場に浸透促す

会社として進む方向が正しくても、現場に浸透しなければうまくいかない。竹村社長は「品質至上主義」を掲げ、国際標準化機構(ISO)規格を活用した管理に乗り出す。自社の強みとして独自の「優位特性六カ条」を作成。短納期や高品質など目指すべき方向を示した。

外部委託先に対しては年に2回「生産動向説明会」を開催する。不良品の出た件数と納期の順守率に応じて発注量を定めることで、委託先の競争を促し、品質を維持している。

軽く小さくして 要望に応え信頼

顧客には富士通やNEC、東芝、明電舎など大手企業がすなりと並ぶ。同社がヒートシンクの製造に乗り出したのは1988年。外部委託から始め、93年に初めて自社工場を建設した。

丸三電機は、竹村社長の叔母が電子部品商社として秋葉原に創業し、ラジオオスターの創業メンバーとしてラジオのつまみなどを中心に販売していた。大学卒業後の75年、竹村社長が入社したころは、つまみの製造とヒートシンクの販売代理が事業の中心だった。

竹村社長自身は営業経験

金融危機後の落ち込みも回復し、2010年5月期は過去最高の売り上げとなった。2月には3カ所目の工場が完成する。竹村社長は11年を「第2成長期に突入する年」と位置付ける。ヒートシンクの成型だけでなく、表面処理の技術なども高まってきた。今後2、3年以内にこれらの周辺技術を使い、組み込み機器の特性に合わせた高性能の製品を開発していく考えだ。

(庄司容子)