事業内容

自転車用部品や建築・装飾用金物などを製造

大阪市生野区で創業。「六角穴加工の三喜」を標榜し、

機械工具や自転車用部品、建築・装飾用金物、六角穴付き

三宅社長は大学卒業後、金型を製造する会社で3年半

過ごした後、同社に入社した。三宅社長にとって、父は

「すごすぎて、勝てない存在」と語る。英幸氏には得意と

するプレス機や汎用旋盤を使った作業を任せ、三宅社長

自身は入社以来、NC (数値制御) 旋盤を中心に六角穴

六角穴加工業者の全国ネットワークを構築

三宅社長によると「六角穴加工ができるのは、全国の鉄工

所の中でも1%程度」という。さらに、それぞれに強みを

持った六角穴加工業者の全国ネットワークを独自に構築

しており、「安く、早く、精度良くの三拍子が揃った、顧客

にとって最適な提案をすることができる|と話している。

ねじなどを幅広く手がけている。

加工に取り組んできた。

昭和31年、三宅喜夫社長の父・英幸氏 (現会長)が



# インプラント加工で難削材を手がける

もともとは、新規事業としてインプラント(人工歯根) の加工を始めるために、「ものづくり補助金」を利用し、 平成26年に NC 複合旋盤を導入した。 事業パートナー だった歯科医院の都合もあり、継続して営業成果を上げる ことはできなかった。ただ、加工技術の面では収穫も得る ことができた。三宅社長は、「インプラントの純チタン 材への挑戦が、チタン合金やハステロイなど、難削材に 本格的に取り組むきっかけになった」と振り返る。

## 展示会への出展により顧客からの依頼増加

インプラントの取り組みと前後して、展示会への出展 も積極的に行い、六角穴加工技術をアピールするように なった。特に「ネットにはない、ねじやねじ回しを製作 します」と打ち出すと、多くの製造現場から悩み相談や、 製作依頼が舞い込むようになった。その対応に、今回 導入した NC 複合旋盤と独自の特殊工具が大きな武器と なっている。



代表取締役 三宅 喜夫

〒577-0836 大阪府東大阪市渋川町1-10-18 TEL. 06-6727-4153 FAX. 06-6729-0350 資本金/8,000千円 従業員/5名

主な取引先/サンコーインダストリー(株)、(株)エイト、 クワハラ(旧 桑原輪業㈱)

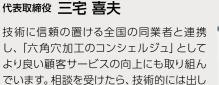
主な保有設備/NC複合旋盤、小型プレス機 主力製品/オーダーメイドのねじ・ねじ回し、小物部品











惜しみをせず、精一杯対応いたします。

コンシェルジュとして精一杯対応



http://sankiseisakusho.jp/

六角穴加工の

# ねじの問題重なれば 大きなトラブルやロスに

"ボルトが落ちないドライバー"

作業中にねじを落とす、ねじが取り付けにくい場所に あって作業しづらい、非磁性のねじのため落ちる、という 些細なトラブルやミスも積み重なれば、大きな作業時間 やコストのロスにつながり、不良を生む原因にもなる。 三宅社長は、相談のあった製造現場に足を運び、どの ような作業環境で、どのような製品にどのようなねじを 取り付けているかを確認。ねじをより高い精度で加工 したり、新たな発想で工具を開発したりしている。

## シェーパー加工を習得し新たな強みに

現在、六角穴加工技術は10種類以上ある。同社では、 プレス機によって金型を強く押し当てて穴を形成する 手法や、旋盤を用いて回転ブローチと呼ばれる切削工具 で穴の内部を削る方法に加えて、下穴の前加工をした 後に刃物で六角形の内角を形削り(シェーパー)加工する 技術を4年ほど前に取り入れた。この技術については 「日刊工業新聞の記事を見て、初めて知った。同業者に 聞いてもほとんど知らなかった。これは自社の強みになる と思った | と三宅社長。この技術を活用して六角穴の奥を 先細りに加工し、ねじ落下を防ぐなど、精度の高い加工を 実現している。



新たに導入した NC 複合旋盤

### 今後の戦略

# ボルダリング施設向け工具が 海外でも採用

平成30年に入り、突起物 (ホールド)の付いた人工の 壁を登るボルダリング施設向けに工具を考案した。突起 物の中には、プラス穴の木ねじと六角穴付きのボルトの 計2本で固定されているものがある。競技の難易度を 変えるため、施設では突起物の配置を定期的に変更して いる。高所での作業が多く、2本のねじ回しを使うので、 ねじ落下も起こりやすかった。そこで1本でねじとボルト に対応できるようにした。すでに国内だけではなく、海外 の施設にも採用されているという。

"ねじやボルトが落ちないドライバー"は、自動車や半 導体、電子部品、食品など、大手企業へも広がっている。 取引企業数は、ここ5年で3倍以上に増えた。「日本を 代表するメーカーへの納入は大きな自信になる。現場で 悩みを抱える人たちと一緒に解決策を探り、最終的に

燃やす。

# 悩みを抱える現場の人たちと一緒に喜ぶ

顧客に喜んでもらえることが嬉しい」と三宅社長は語る。 三宅社長は59歳。「チャンスがあればドイツで開か れる展示会に出展したい。どこでどんなつながりができ るか分からない。60歳までにトライしたい」と意欲を

# 取材を終えて

無上意の向こうに 顧客の喜ぶ姿

「無上意」という言葉がある。これ以上ない言動という意味で、電話の受け 答え一つにも手を抜かず、ベストを尽くそうとする三宅社長の姿勢も、この言葉が 原点になっている。顧客によっては秘密保持のため、製造現場を見ることができ ない状況で、ねじやねじ回しの改良を求められるケースもあるという。「詳しい 現場情報がなくても、ヒアリングを重ねて、顧客の考えている以上のものを提案 していく」と三宅社長。無上意の向こうにいつも見ているのは「顧客の喜ぶ姿」だ。

52 平成30年度ものづくり補助金成果事例集 平成30年度ものづくり補助金成果事例集 53