

「大東市企業紹介 ～精密プレス工業株式会社編～」

第9回は、「別注品下請け工場からIoT企業へ！」

大阪でIoTの導入なら

精密プレス工業株式会社

大阪府大東市にある精密プレス工業(株):<http://www.mieziro.jp/>

本記事は精密プレス工業(株)の橋爪代表取締役インタビューを実施し、IoT事業を始めた転機や今後の野望について聞かせていただきました。

精密プレス工業(株)のルーツ、そして現場から引退・・・

精密プレス工業(株)は、先代の父が個人で始められ、その後、橋爪代表取締役が法人化しました。現在43期目です。

橋爪代表取締役は短大を卒業後、本格的に精密プレス工業(株)での現場業務を始めていきました。

当時は納品先のお客様から、社員が「下請け屋」の扱いを受けていることを目の当たりにしてきました。また、ご自身のものづくりに対する想いから、「いつか自社製品を作る」という野心を抱きながらこれまで事業を継続してこられました。

先代から受け継いだ「精密なものづくり」にこだわりを持って取り組まれ、汎用機しかなかった時代から、コンマmm単位の仕事にこだわりを持っていることが精密プレス工業(株)の根幹にあります。

【精密プレス工業(株)の現場】



そんな中、橋爪代表取締役は 2017 年、体調不良を機に現場から引退することになりますが、「新規事業に挑戦するきっかけをくれた。幸運の始まりだった。」と言います。

プレス技術×他の技術でイノベーションを起こす！

現場からの引退後、橋爪代表取締役は社長業とマーケティングに注力することができました。「新しいマーケットを作りたい、イノベーションを起こしたい。」そんな一心でアイデアを行動に移してきました。

そんな中でふと、外側の板だけだと数千円のものが、回路を入れて何か機能を持たせるだけで価格は数倍にもあがること、既存の技術を組み合わせることで付加価値向上につながると気づいたタイミングがあったそうです。

そうして生まれた精密プレス工業(株)の IoT 機器第一弾が「見え次郎」です。

【試行錯誤の様子】



自社製品「見え次郎」の誕生

そうして生まれた「見え次郎」。現場での出来事もきっかけとして大きかったと橋爪代表取締役はおっしゃいます。



現場では、単純にプレス回数、スポット溶接の回数を数えていなかったことで起きた手戻りが多く、手戻りが起きたことでより多くの工数と費用が発生していることに気付き、社長業に集中される中でこの数字の大きさに驚かされたと振り返ります。

そんな中、橋爪代表取締役は「他の企業も同じ苦労を味わっているのではないが、しかし機器を入れるとなると費用面の心配もされるだろう。」と考えます。そこで、補助金と組み合わせて「見え次郎」を販売。現在 10 数社に導入され、着実に IoT 企業様としての実績を積んでいます。

IoT 企業としてのこれからの展望とは

製造業、IoT 機器の販売と、加えてマーケティングを駆使した発展を考えている橋爪代表取締役。

「マーケティングは特に製造業界でまだまだ可能性がある領域だと考えている。自社に限らず他社のいい製品、高い技術を売り先へ広げていくことで、業界全体に貢献できるような事業をしていきたい。」と言います。

企業とタッグを組みイノベーションや商品開発に繋げていくことで、事業の分社化も見据えて、橋爪代表取締役ご自身で事業を推進していかれるそうです。

「2024 年は IoT & 代理店業元年と位置付け、この 1 年間は有意義に過ごしたい」と意気込んでおられる橋爪代表取締役。自社製品の「見え次郎」のバージョンアップや、IoT の啓蒙活動も同時に進めていかれるそうで、これからの飛躍に期待です！

