

「今、現場で何が起きているか!」VOL.12 No.143

横のつながり重視して

商売の可能性拡げる!

エイトテック(株)

エイトテック(株) 大阪市淀川区三津屋南3-7-3、06-6308-7517、木村俊雄社長は、電機業界を中心に精密板金製作・金属加工などを行う一

方、一般客に向けたインテリア小物やアクセサリーの製造・販売を手掛けている。

また、(株)大阪溶接協会をはじめ、各種の組合、異業種交流活動にも積極的に参加し、板金業の枠に囚われない幅広い活動を行っている。

今回、同社を訪ね、その独自の経営理念、それを支える現場の状況を、レーザ加工を中心に取材した。

同社は様々な分野の展示会に参加しており、その中でも「アート&てづくりバザール」(テレビ大阪主催)では、レーザ加工などを駆使して製作したアイテムを出展し、好評を得ている。

今年度は神戸開催時に、ステンレス板にレーザで切り込みを入れ、東京スカイツリーや大阪城を細密に表現した工芸品を出展した。

板金製作業のイメージとは異なる展示会への参加について、木村社長は「ア

ト&てづくりバザール」の務では接点のない分野の出展品を考えるために、いろいろなものに関心を寄せ、工夫を重ねている。こうした取組みで発想を鍛えていると本業の板金製作のヒントにもなるなど良い影響がある。また、通常の業

務では接点のない分野の出展品を考えるために、いろいろなものに関心を寄せ、工夫を重ねている。こうした取組みで発想を鍛えていると本業の板金製作のヒントにもなるなど良い影響がある。また、通常の業

務では接点のない分野の出展品を考えるために、いろいろなものに関心を寄せ、工夫を重ねている。こうした取組みで発想を鍛えていると本業の板金製作のヒントにもなるなど良い影響がある。また、通常の業

務では接点のない分野の出展品を考えるために、いろいろなものに関心を寄せ、工夫を重ねている。こうした取組みで発想を鍛えていると本業の板金製作のヒントにもなるなど良い影響がある。また、通常の業

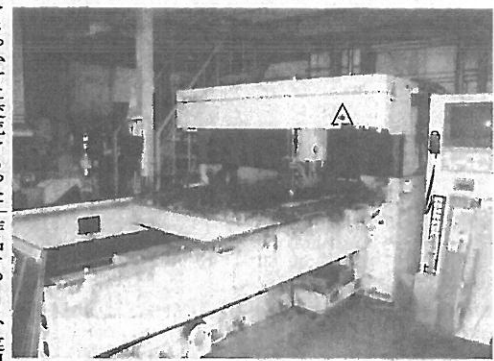
務では接点のない分野の出展品を考えるために、いろいろなものに関心を寄せ、工夫を重ねている。こうした取組みで発想を鍛えていると本業の板金製作のヒントにもなるなど良い影響がある。また、通常の業



エイトテック(株) 社長 木村俊雄



「アート&てづくりバザール展」に出品した小物



三菱電機製CO2レーザ加工機「2012HD2」



アクリル・木材などを加工するGCC社製CO2レーザプロッタ「マーキュリー」

をきっかけに交流をもった他の出展者や来場者の注文を請けて、製品づくりをするケースが増加している。同社が製作している日本列島の形状をしたステンレス製のアクセサリーは、テレビで芸能人が身につけていたことで話題となり、注文が殺到し、現在でも数多く生産している。最近では手作り石鹸を複数個数断できるカッターが好評だという。

こうした小物や試作品の製作の中心となるのが、レーザ切断加工だ。同社では三菱電機製CO2レーザ切断機「2012HD2」(発振出力2.5kW)、「2012HB2」(同1.5kW)の2台を所有。ステンレスは無酸化切断で板厚0.1~3mmまで、鉄で5mmまでの切断に対応している。アクリル板や木材の加工は台湾GCC社のCO2レーザプロッタ「マーキュリー」で行う。製作の手順としては、まず依頼者に完成品のイメージを描いてもらい、それを3DCADソフトでレーザ加工機用展開図データに変換。何度か試

作品をつくり、実用に耐えるようにしていく。試作段階で、採算を取ることが難しい製品だということがわかれ、そのことを率直にアドバイスすることもあるという。

個人顧客の要望に丁寧に応対する姿勢は評判を呼び、「お客さんがお客さんを連れてきてくれる状態」にあるという。個人顧客からの仕事について木村社長は、「本業と比較すれば、個人から請ける仕事の割合は小さいものだが、板金業者としての幅を広げることができ、今後も重視して取り組んでいく」と語った。今後の抱負について木村社長は、「現在のようないくつかの分野の方々と交流することで、当社のビジネスの可能性を拡大し、また、2年に1度社内で行っている「ものづくり大会」

などで日頃からアイデアを育む努力を怠らず頑張っていきたい」と語った。