

清水精機様との取引開始

〇社
製造部 ■■■■■ 部長

■■■■■銀行主催の異業種交流会の紹介により、清水精機様を知ることになりました。工場を見学させて頂くと、今弊社が求めているものを、備えているのではないかと感じました。それは従来の取引先にはできない製品の外観美と精度でした。この二つを求めることは、これ以上困難と考えていました。

しかし清水精機様は、その要求に全力で応えようと努力してくれました。試作品を製作していく過程で数か所の変更点も嫌な顔を見せずに、一緒に考え、意見を言い合いながら、お客様に良いものを提供しようと両社で試行錯誤しました。清水精機様の社長をはじめ社員の皆様の対応も良く協力的でした。特に当社担当営業部■■■■■様は、私達の言いたい事をいち早く理解し会社に持ち帰り、出来る限りのことを実行してくれました。

その理由は、清水精機様にはとても高度で精度の出せる加工機械が設備されており、弊社の求める外観美と精度をクリア出来る設備が充実していることでした。従来の方法だと材料に印をしてからドリルで穴を空け、削ります。しかし、この精密加工機械はオペレーターが数値を入力する事により、ほとんどの事を機械自動加工します。

それにより、今まで人が作業して来た事を機械が行うので、必然的にコストダウンに繋がっているのではないかと感じています。実際に予想以上のコストダウンに成功しました。図面に関してもオペレーターの方が3D CADを駆使して色々な角度から製品を理解できるので、作業もはかどりました。

この部品は防災用手押しポンプの安全カバーと架台ですが、東日本大震災以降需用が増加して昨年比■■■■■の売り上げです。更に今後の見通しとしてかなりの増加が見込まれますので、今後も弊社としましては、清水精機様に協力を依頼して、高品質、低価格な製品をお客様に提供していきたいと考えています。

今回製作依頼した手押しポンプの安全カバーと架台です。

