【会情報】

【会員企業ご訪問：Vol 113】

大阪ファインプラス株式会社（八尾支部）

今回は大阪府東大阪市若江西新町にある大阪ファインプラス㈱の代表取締役社長　岩井　義夫様を訪ねました。

本社住所	大阪府東大阪市若江西新町 5-2-9
電話／FAX	06-4307-2070／06-4307-2071
資本金	1,000 万円
創業	昭和 56 年 12 月
設置成形機	横型射出成形機 17 台 （20 トン～140 トン）
取扱対応樹脂	スーパーエンプラ全般 （PEEK/PEN/LCP/PES/PI/PPS/PFA ETFE/PVDF 等） エラストマー全般 汎用エンプラ全般

岩井　義夫　代表取締役社長

社屋　外観

会社名の由来

創業は昭和 56 年 12 月です。自身は滋賀県で育ちました。独立を決心し、大阪で製造業を営むことを決意した際、社名には少しでも周囲に馴染める様「大阪」という名称は入れたかったんです。そして、高精度なプラスチック作りを目指すことから、ファインプラスチックという名称が浮かびましたが、文字数が長くなってしまうので大阪ファインプラスとしました。

設置成形機は 17 台

射出成形機は全て同一メーカー製

社内には型締力 20 トン～140 トンの射出成形機を 17 台設置していますが、この射出成形機は全て同一メーカーです。射出成形機メーカーは複数ありますが、あえて同一メーカー製に統一しています。理由は簡単で、そのメーカーのサービスが良かったから。そのメーカーの成形機が万能だからという理由よりも、何か問題があった場合

等でも素早く、良い対応をしてもらうためにサービスの良いメーカーを重視した結果、同じメーカーの成形機ばかりとなりました。

自社の強み　その①

～常識にとらわれない考え方が大事～

ＰＰ製品の一例

技術力や創造力には自信があります。課題や問題が発生し、行き詰ってしまった場合の多くは、「考え抜いたけどどうしようもない」という結論に至ってしまうことも多いでしょう。私は、「机に向かっているだけでは考えは浮かばない」と考えています。実は、何かを考案する際はあまり会社の机では考えません。考案するときにこそ適度なリフレッシュは非常に大事で、常識で考えて「不可能」なことでも、発想を逆転させて「非常識な考え」であれば実現できることも多いのです。実際に、晩酌しているときに「ふと思いついたこと」をきっかけとして課題を解決したことも多くあります。

自社の強み　その②

～当社に営業マンはいません～

ＰＥＩ製品の一例

現在、当社には営業担当者がいません。独特な考案が自社の強みということもあり、技術相談や開発相談を受けることが多くあります。持ち込まれた案件は確かに難題が多いのですが、発想を変えてその難題をクリアしてきました。その結果、何か困った事例が発生した場合に「大阪ファインプラスという会社があるので、一度そちらに相談してみては？」といったような、お客様の口コミや紹介によって販路は広がっていますので、現在のところは営業マンが不要です。

ＰＥＥＫ製品の一例

自社の強み　その③

～徹底した商品・品質管理～

当社は ISO を取得していません。品質管理は社員の意識を徹底することで対応できることですし、取得にかかる費用を開発費等に充てた方が効果的だと考えているからです。当社には営業マンは存在しないのですが、品質管理部門には複数名の専門スタッフを配置し、ISO を取得していなくとも同等、いえそれ以上の品質管理を行っていると思います。

工場の風景

今後の展望

～世界で唯一、自社でしかできないモノづくりに拘って取り組みたい～

私は、「難しい事だからこそ乗り越える必要がある」と考えています。これまでも難題に取り組み、世界でここでしかできない製品を手掛けてきました。今後も、「自社でしかできないモノづくり」に拘っていきたいので、ぜひ成形に関する「無理難題を言って欲しい」と思います。

※　会社を訪問して　※

「お客様が営業マン」。どの業界でも最も効率が良い営業スタイルと言われていますが、それを実現できている事に感銘を受けました。不可能と思われる課題でも独自の発想力で解決へ導き、現状に満足せずに今後も積極的に「世界で唯一」のモノづくりを目指すと公言しておられる岩井社長からは、モノづくりに対する熱い思いを非常に強く感じました。

◎ありがとうございました

取材：事務局　平田・山下

※本記事記載の情報については、2015 年 4 月 7 日現在のものとなります。

掲載希望の方は
事務局(06-6214-8300)までご連絡ください。