



## ものづくりをトータルにサポートする“TMS システム”を提供

コシオカ産業株式会社 奈良県香芝市

新商品量産の際の、市場調査、デザイン、設計、試作、生産、出荷までをトータルで一元的にサポートする仕組み「TMS (Total Manufacturing Solution) システム」を構築、4年間で約60社の中小企業のものづくりを支援し、大きな注目を集めている『コシオカ産業株式会社』。

今話題の「3Dプリンター」も6年前にいち早く導入し、従来の金型を用いた試作に比べコストや時間を劇的に縮減することにも成功した。

「製造業のものづくりをトータルにサポートする企業」として、同社は時代に合わせた柔軟な変化と絶え間ない進化を続けている。

### 会社概要



会社名：コシオカ産業株式会社  
所在地：奈良県香芝市良福寺 38-1  
電話：0745-78-8855  
FAX：0745-78-8877  
創業：1964年（昭和39年）  
設立：1968年（昭和43年）5月  
代表者：代表取締役社長 越岡 晃司  
資本金：3,000万円  
従業員：26名  
事業内容：金属加工部品・製品の製造卸、  
樹脂成型部品・製品の製造卸、  
生活雑貨用品の製造卸  
URL：<http://www.koshioka.co.jp>



92年に移転してきた奈良県香芝市の本社工場（左）。旧工場の東大阪市近辺では納得できる適地がなかったが、ここは一目見て気に入ったという。

中国・連雲港市の現地子会社工場（右）。信頼できる現地に経営権を全て渡すことで、高いモチベーションや生産性、品質を実現した。



### 金属製品加工の町工場として創業

1964年に越岡元弘氏（先代社長）が、弱電業界向けの小型バネ生産や線材下請け加工等を手掛ける「越岡製作所」を東大阪市近江堂で創業したのが同社の起こり。84年には組立完成品の納入を求める顧客の要望を受けプラスチック成型機を導入するなど業容を徐々に拡大し、現在は大手100円ショップ向け日用雑貨を中心に、最終製品を多く生産している。

元弘氏の長男で現社長の越岡晃司氏（52歳）は、大卒後にいったん総合卸商社に入社。当時急成長していたその商社の厳しい環境で勤務したのち、父に呼び戻されコシオカ産業に入社した。

### 「誰が倒れても存続する会社」ではなかった

入社後、商社時代と比べると社内体制も未整備で生ぬるい会社だと思ったが、しばらくするとその環境に慣れてしまったと越岡社長は振り返る。

しかし87年、27歳の時に転機が訪れた。父が倒れ数か月間入院したのだ。ところが社内には緊迫感がなく、「親父がいなくなったらこの会社はつぶれる」と感じた越岡社長は、誰が倒れても存続する会社になりたいとの思いから行動を開始。事業転換も含め改革案を父に意見具申したが、十分には反映されずもどかしさを感じていたという。

### 社長継承後、一気呵成に改革を進める

01年、父の急逝を受け社長に就任。創業事業である金属部品加工業が衰退の一途をたどり、会社としての制度設計や意識醸成が不足していると危機感を新たにした越岡社長は、「最初の3年が勝負」と一気呵成に会社の改革を進めた。

具体的には、まず経営理念（百年の大計）を制

定し、①実効性の高い人材育成制度、②透明性の高い賃金体系、③ISO9001:2000 認証取得を改革の3本柱とした。また02年には中国・連雲港市<sup>れんうんこう</sup>（上海の北約450km）に独資工場をわずか半年で建設。「後発なので他社と同じことをしては勝てない。日系企業の多い都市部から離れ、人件費が上がりにくい海沿いで出荷しやすい場所を選び、スピーディーに判断した」と越岡社長は語る。

### 3Dプリンターとの出会い～TMSシステム構築

わが国の中小製造業が疲弊してきた原因の一つが「試作のハードルの高さ」にあると見ていた越岡社長。その課題を解決するサービスを次なる事業の柱として世に問えないかと試行錯誤していた07年に、大阪で開催されたイベントで米国製の3Dプリンターと運命の出会いを果たした。

「コストが安く斬新な試作方法」という自身のイメージにずばり合致するこの装置に大きな可能性を感じた越岡社長は、即刻導入を決定。当時構想段階だったTMSシステムの構築が一気に進んだ。



金型成型では造形不可能な複雑な形状も、フルカラーで簡単に製作可能（左）



本社工場に設置された米Zコーポレーション製のフルカラー3Dプリンター（右）。早ければ1時間、長くても1日で試作品が完成する。

### 試作コストを2分の1～3分の1に削減

中小製造業が新商品を開発する場合、ネックになるのが初期開発投資である。市場調査、デザイン、設計、試作、金型製作など、各工程ごとに別々の企業に発注するため、コストや時間が膨れ上がり、1アイテム試作するのに数千万円かかることもある。

同社のTMSシステムでは、これまで培った自社のものづくり経験と、地道に開拓してきた国内300社、海外100社を超える協力企業ネットワークを活かし、すべての工程アレンジを同社が窓口となってワンストップで提供。それによりコストを2分の1～3分の1に削減し、開発時間も大幅に短縮することが可能となった。

また、現状把握と課題抽出のためのヒアリングと市場分析、企画書制作までは、無料サービスとして提供し、資金力に乏しい中小企業が新商品開発のステップを踏み出しやすいよう配慮している。

こうしたきめ細かい対応が口コミで評判を呼び、08年のサービス開始以来、累計約60社が利用。中小企業だけでなく、大手通販業者や有名小売業者からも、自社PB製品開発等にこのTMSシステムを利用したいとオファーがあるという。



TMSシステムのイメージ図。予算・納期等の様々なニーズに対し柔軟かつスピーディーに対応可能。

### 「お客様のベストパートナー」として存在感発揮

「2020年には1,000社にTMSシステムを利用してもらい、日本の中小企業を元気にしたい」と語る越岡社長。そのために今後も同システムの協力企業ネットワークをさらに充実させ、システムの進化、改善を図っていく方針だ。

変化のスピードが速く課題が山積している時代だからこそ、その課題解決に役立つビジネスモデルを提示し、ものづくりをトータルにサポートする「お客様のベストパートナー」として存在感を発揮し続けていきたいという。

（吉村謙一）