



(株)JKB 代表取締役社長

## 平井麻紀子氏

Makiko Hirai

# 微細プレス加工の追求と 提案型モノづくりにより さらなる市場開拓を狙う

JKB は電気計器部品の加工メーカーとして 1951 年（昭和 26 年）、東京・中目黒で創業された。その後、電気計器にデジタル化の波が到来するなか、事業内容を電子部品に転換。さらに近年では持ち前の技術開発力に磨きをかけ微細プレス加工技術を確立、国内外に積極的な売り込みをかけている。今年 6 月に新社長に就任した平井麻紀子氏に同社のこれまでの歩みとこれからの戦略について聞いた。

(株)JKB

<http://www.jkb-net.co.jp/>



山形工場

【本社】

〒213-0033

神奈川県川崎市高津区下作延 2-34-21

【TEL】

044-888-1121

【代表者】

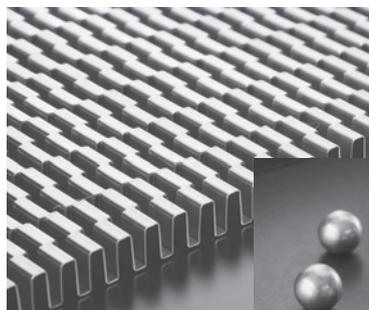
代表取締役社長 平井麻紀子

【従業員数】

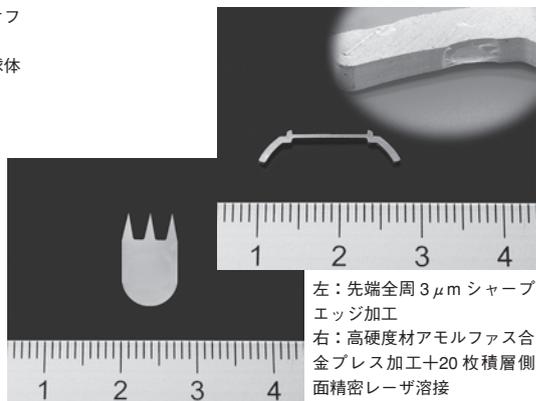
31 名

【事業内容】

高精度プレス金型の設計・製作、精密プレス部品の製作、医療機器部品の製作



左：難加工材インコネルのオフ  
セットフィン  
右：板材から密封した中空球体  
へ加工



左：先端全周3μmシャープ  
エッジ加工  
右：高硬度材アモルファス合  
金プレス加工+20枚積層側  
面精密レーザー溶接

### 当たり前と思っていた精度で作ったら驚かれた

——どんな部品を得意とされていますか。

**平井** 現在メインで作っているのは電子機器に組み込まれる電子部品ですが、それにプラスして10年ほど前から医療機器の基幹部品も手掛けています。サイズ的には、手のひら大から肉眼では見づらく極微小な部品までをすべてプレス加工で製作しています。

——試作が多いのですか。

**平井** 大手メーカーの研究開発のお手伝いとして、またここ数年では大学の工学系研究室の依頼で数個レベルから試作をやらせていただいています。ですが、あくまでもメインは量産であり、月数千万個といったレベルまで実績があります。当社としてはなるべくなら開発の初期段階からお手伝いさせていただくことでスムーズに量産に繋がりたいと考えています。当社が得意としているのは、既存技術を駆使して何かを作るということよりも、今までにない技術でお役に立つところなのです。なので、早い段階からお声をかけていただくことはお客様にとって大きなメリットになると思います。

——開発から声をかけていただくための秘訣は。

**平井** 一つは図面に現れないニーズや、お客様の背景をなるべくヒアリングしてモノづくりに反映して精度を上げていくことです。もう一つは、営業時の知財管理を徹底することです。具体的な管理体制については経産省の事例集にも取り上げていただきましたが、図面へのアクセス管理のほかに、工場に立ち入り禁止区域を設けてそこにアクセス権のない人が入れないような仕組みを設けて

います。早い段階から図面を開示してもらっているのは、そうした取組みが評価されているからだと考えています。やはり積み重ねがあってはじめて信頼関係が生まれるのだと思います。

——当初から電子部品を作られていたのですか。

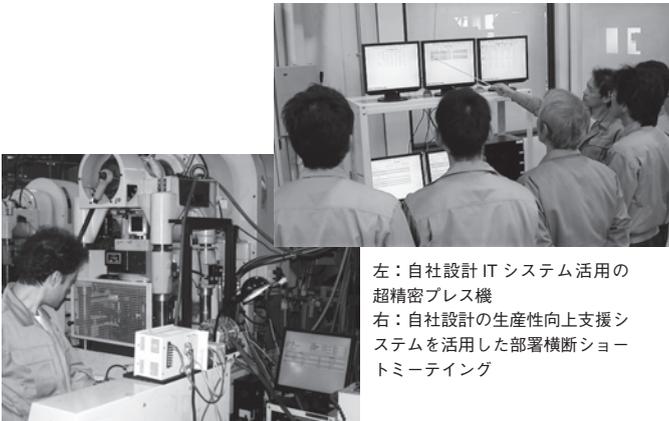
**平井** 1951年に祖父（平井永有氏）が当社を立ち上げた当初はメーター類など各種装置に内蔵される計器部品の製造が始まりです。その後、父（現会長・平井和夫氏）の代になると計器部品も徐々にデジタル化され、それに伴い製造拠点を海外へと移っていきました。計器部品の需要が減っていくなか、たまたまお声をかけていただき電子部品をはじめたのがきっかけです。今から30年ほど前のことですが、計器では当たり前だった精度で電子部品（プレス品）を作ったら非常に驚かれて、その精度でできるのだららという事で引き合いをいただくようになりました。計器部品事業を立ち上げたのち長らく城南計器部品(株)という社名で通してきましたが、電子部品製造への参入をきっかけに実態にそぐわない印象になってきたため、頭文字をとって現在の(株)JKBに社名変更しました。

——マネジメント面での特徴は。

**平井** 2000年代初頭、父の代にすべてのプレス機械にPCとセンサを設置して稼働情報など生産状況をリアルタイムで把握する仕組みを確立しました。さらに品質管理についてもデータベース化された過去の不良データに基づき事前に最適化された状態で生産を開始できるシステムを開発しています。生産性と品質の両面で優れた製品を供給できるため、これが営業面で大きな強みになっています。今後はそれぞれのシステムを進化させDXを構築することで、さらなる付加価値を生み



ひらい まきこ：1984年生まれ。法律系資格教育機関勤務を経て、2013年にJKB入社。2021年に代表取締役社長。



左：自社設計ITシステム活用の超精密プレス機  
右：自社設計の生産性向上支援システムを活用した部署横断ショートミーティング

出す仕組みを作ろうと取組みをしているところです。

### 成功体験が次の成功の邪魔をする

——微細加工を始めたきっかけは。

**平井** お客様から相談いただいた開発テーマがきっかけです。最近では本当にプレスでできるのか？というような小ささで、かつ複雑なもの引き合いが増えていきます。それを何とかしようと挑戦し続けてきたことで技術的に相当鍛えられてきたように思います。特に欧州や米国などからの引き合いをいただいていることも大きな要因となっています。例えば米国では板厚 $3\mu\text{m}$ のプレス加工の引き合いをいただきましたが、それだけの薄さで、かつお客様が要求するような形状での加工となると相当難易度が高く、当社も経験したことがないものでした。

——微細プレス加工、攻略のコツは。

**平井** いちばん大切なのはお客様からテーマをいただいたときに今までの成功体験に頼ろうとしないことです。そこに囚われないでゼロベースで考えて「こうだったらいいんじゃないか？」と新しいアイデアを一から検討して課題を解決する姿勢が大切です。確かに既存のノウハウを活用すべきケースもありますが、実験段階でもまだ世にないもの、加工できなかったものを実現するとすると、どうしても新しい発想が必要になってきます。

もう一つは、金型設計が終わったら、その後、金型を作るわけですが、そこは躊躇なく設備投資をして精度よく作れる能力を優先して最先端のものを導入していくことです。

### 行政書士合格から一転、ものづくりを目指す

——ご自身の入社のごきっかけは。

**平井** 私自身は、大学の専攻は法学でしたし、前職も法律系資格の教育機関に勤務していましたので製造業とはまったくの畑違いでした。当時、行政書士の試験を受けた直後だったのですが、そこで本当に自分はどの道に進むべきなのか自問自答することになり、結局、合格の知らせをいただいたものの、モノづくりに携わりたいと父に相談して入社することにしました。2013年のことです。行政書士試験に合格したことで自分自身の人生を見つめ直し、ターニングポイントとなったように思います。

——入社後、まず何を任されましたか。

**平井** 最初に取り組んだのがISOの認証取得のプロジェクトです。法律関係という私のバックボーンが活かせるよう配慮してもらえたのではないかと思います。ISO 9001（品質マネジメント）と14001（環境マネジメント）の認証取得に際して足りないところや、中小企業である当社に合ったシステムにしないと意味がないので、そういったところに留意して計画を立てていきました。コンサルを入れずに自力で取り組み、その年の内（2013年）とその翌年にそれぞれ取得することができました。これは私にとって自信にもなりました。

——今年6月には社長に就任しました。

**平井** 会社を今後どういう方向に持っていこうか話し合うなかで、私がやってみろという結論になりました。会社の発展につながるのであれば、どんどんチャレンジすべきというのが私の考えでしたので「じゃ、私がやります」となったのです。



左：プレス工場

右：世界最高精度のスイス GF マシニングソリューションズ製ワイヤ放電加工機



精密レーザー溶接加工機

ISO 取得のタスクが終了したのち、去年の秋までマネージャーという立場で技術や経営を勉強し、また自分で直接営業するなかで、お客様からいろいろと吸収することができました。それが今自身の糧となっています。

### 海外市場の攻略を目指す

——海外市場への売り込みに挑戦されています。

**平井** 医療機器を手掛け始めたのがきっかけで世界最大であるドイツの医療機器展示会にも出展するようになり、そこで大きな手ごたえを得ました。せっかくニーズが分かっている勝算があるのならばやらない手はありません。もちろん国内市場もいままで以上に開拓していきますので、国内プラス海外で積極的にやっていきたいという考えです。海外で得たニーズで開発した技術を国内のお客様に還元できるメリットもあると思っています。

——海外と国内のお客様の違いは。

**平井** 国内ですと最先端の研究開発テーマを開示してくれるメーカーはなかなかないと思いますが、その点、欧州や米国のメーカーは当社に技術があると思えば開示してもらえます。図面など製品情報を割と躊躇なく見せてくれ「これ、できるか?」と言ってもらえるのでニーズを理解しやすいです。当社の場合、サンプルをお見せすることで、ご自分たちの考えているパーツが当社だったらできるだろうと確信していただけるようです。

——当面の課題は。

**平井** まずはたくさんの方に当社の技術を見ていただくことが大切だと考えています。そのためドイツの医療機器展示会と米国シリコンバレーの展示会に出展していくつもりです。後者には 2019

年、コロナ禍前の年に出展したのですが、難形状品の展示に、来場したエンジニアから大きな反響をいただきました。昨年と今年はコロナ禍で開催されなかったのですが、再開が決まり次第参加するつもりです。

### 誰もが臆せず提案できる雰囲気を作りたい

——技術開発の具体的方法は。

**平井** 社内で開発ミーティングを開催して徹底的に議論することで問題解決を見出しています。大切なのは、熟練・若手といった垣根や職制など序列も取り払って自由に発言・議論することだと思っています。そうした雰囲気の中でこそ、自主的に改善したり、案を出していくことが習慣化していきます。さらに熟練者と学ぶ側が同席して自由に意見を言い合うことが結果として技術伝承につながり、若い社員が育つと考えています。

——ご自身も参加されるのですか。

**平井** 案件自体、私が営業で持ち込んでくるものも多く、工場に向かうタイミングで開発案件を何件か持ち込んでミーティングに参加しています。私自身、ミーティングではどんどん発言しています。あえて自分がそうすることで誰でも発言できる雰囲気を作るのも自分の役割だと捉えています。もう一つ私が心がけているのは、技術者にも営業を知ってもらうことです。この案件の背景にどんな理由あるのか、お客様のこの図面にはどういう意図、すなわちニーズが隠れているのかを知ってもらったうえでアイデア出しをしてもらっています。そうすることで、お客様の要望に対する精度がさらに高まってくると考えています。

(天野慶悟)