

激動の経営

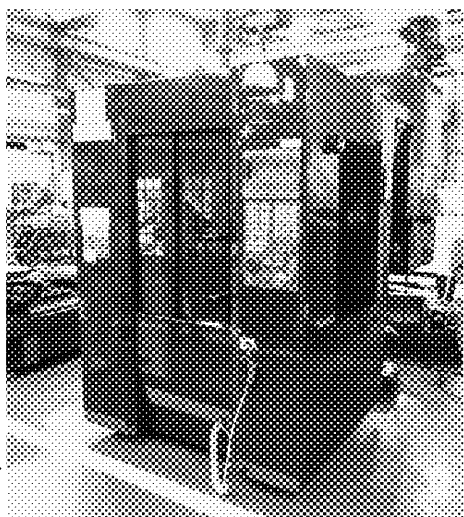
変化はチャンス

主力の小型マシンニングセンター(MC)を軸に最適生産システムの提案を得意とするキラ・コーポレーション(愛知県西尾市)は、顧客の90%以上が自動

敏に対応してきた」と

車部品関連。自動車産業は電気自動車(EV)へのシフトが進み、車部品の材料、製造方法は大きく変わろうとしている。成長を維持するためには変化への対応がカギになる。

ターゲットは半導体



市場変化に対応して投入した
難削材加工機

製品開発の歩みの中
では、1990年代半ばに立体モデルを造形する紙積層造形機を手がけたこともある。市場の変化もあり、現在は生産を取りやめたものの、大竹は「変化はチャンス」と捉える。方こそ、未来を切り開く力の源泉と考えている。

EVシフトで需要拡大

技術力で勝負

主要顧客の自動車業界が目下、直面しているEVシフトにも立ち向かう。車体軽量化に伴う材料の変化のほか、シリコン(Si)製の絶縁ゲート型バイポーラトランジスタ(IGBT)などのパワー半導体需要の拡大を見据えたマシン開発を推進する。22年11月に投入した難削材加工機「グライディングセンター GCV-30」は、手応えを感じている機種の一つ。

セラミックスなど脆弱(ぜいじゃく)材料部品の微細穴加工に特化した加工機で、電荷結合素子(CCD)カメラによる芯出しの自動化など独自の自動化技術を多数盛り込み、人手不足に悩む生産現場を支援する。半導体ウエハの製造工程で使われる静電チャックの加工では、熟練者が時間をかけて行っていた位置決め作業の大幅な効率化を実現する。

EVの普及に伴うパワー半導体需要の高まりを追い風に引き合いを増やしており、開発の指揮を執る常務取締役技術部長の杉山和徳は「自動化対応など蓄積した技術を生かせば、市場で戦える」とオンリーワンの機械づくりを自負する。大竹も「半導体分野がターゲットに入ってきた」と自信を深めている。

サービスを提供

経営理念の一節にある「選ばれ続ける製品・サービスを提供する」のうち、大竹の記憶ではサービスという言葉は当初なかったという。後に「モノづくりにサービスという価値を見いだし、加えたのだろう」と推察する。市場の変化に即応する柔軟な発想と旺盛な開発意欲を支えに、新たな市場価値の創出に挑む。(敬称略)

キラ・コーポレーション ③