

激動の経営

選ばれる商品

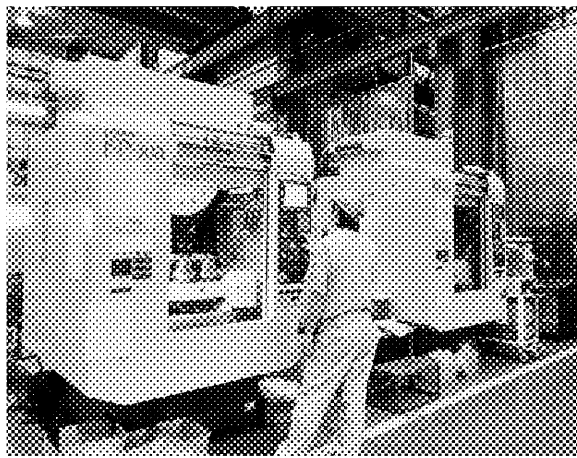
ボール盤製造で機械メーカーとしての基礎を築き、市場ニーズの変化に対応し、小型マシニングセンター(MC)を中核にNC切削加工機を拡充してきた

キラ・コーポレーション②

キラ・コーポレーション(愛知県西尾市)。主力製品は変わっても「選ばれる商品・サービスを提供する」という創業の精神は変わらずに、徹底した顧客指向の機械づくりを続け、ユーザーの支持を得てきた。

4代目社長の大竹良彦は「顧客の要望に可能な限り応える」と機械づくりの姿勢を表す。MCの製品ラインアップをベースとしながらも、治具を製作してテスト加工を繰り返し行うこともあれば、

顧客の機械を止めない



顧客の要望に可能な限り応えるために入念に作り込まれた工作機械

通常のスピンドルの代わりに超音波スピンドルやレーザー加工ヘッドを付けてほしいといった要望にも対応する。

大竹の脇を固める常務取締役技術部長の杉山和徳、営業部長の森下直樹は「顧客と一緒を考え、粘り強く機械づくりに取り組んでいく」と口をそろえる。

「営業より保守」海外でも

顧客仕様に特化

顧客仕様に特化した機械づくりは、ボール盤製造の一方で専用機を手がけていた経験が少なからず影響しているという。顧客のニーズの具現化を目指すところは、オーダーメイドで作る専用機製造に通じるものがありそう。専用機製造の時代を知る技術者は、

今も生産現場で腕を振るっており、技術、ノウハウを伝えている。ベースマシンから自動化システムへの展開や加工技術の提案、アフターサービスといったトータルエンジニア

顧客に寄り添う姿勢は海外でも同様。主要顧客の自動車関連の海外展開に合わせて、同社も現地でサービス提供を行っている。中小規模の工作機械メーカーながら、米国、中国、タイ、インドネシアの4カ国にサービス拠点を持つ。

各拠点には営業スタッフを置かず、サービス要員のみを配置して

リングは、オリジナルの強みとなり、大手との差別化になっていく。「機械1台1台の付加価値を高め、満足度を高めている」と営業の最前線に立つ森下は胸を張る。

電気自動車(EV)へのシフトで、主要顧客とする自動車業界は大きな変革期を迎えている。同社にも変革の波が押し寄せる。「材料、用途などの変化に対応した機械づくりが求められている」と技術開発を担う杉山も

大きな変革期

とでは、技術陣が新たなチャレンジを始めている。(敬称略)