

# 金型メーカー向け 成形加工を理解するための実践マニュアル

## 第1章 なぜ金型メーカーの提案は響かないのか

多くの金型メーカーは「高精度」「高耐久」「高品質」といった技術的価値を前面に出して提案しています。しかし成形加工メーカーが求めているのは技術の高さではなく、『利益につながるかどうか』です。この視点のズレが、提案が響かない最大の理由です。

## 第2章 成形加工メーカーの利益構造を理解する

成形工場の利益は以下の式で決まります。

$$\text{利益} = \text{売上} - (\text{材料費} + \text{労務費} + \text{電気代} + \text{減価償却} + \text{不良ロス})$$

金型は、不良率・材料ロス・稼働率・サイクルタイム・労務費に直接影響します。つまり金型は成形工場の利益を左右する『利益発生装置』なのです。

## 第3章 成形現場で本当に困っていること

1. ガスベント詰まりによる成形停止
2. 成形条件のバラつきと技能者依存
3. 金型メンテナンス技術者が足りない。

これらは単なる技術課題ではなく、経営課題です。

## 第4章 金型メーカーが持つべき3つの視点

- ① 成形条件固定化を実現できる設計か
- ② 停止回数を減らせる構造か
- ③ メンテナンス頻度を下げられるか

この3点を設計段階から考慮することが重要です。

## 第5章 技術を『お金』に変換する提案方法

「高精度です」ではなく、

「年間〇〇万円の原価低減になります」と伝える。

技術説明ではなく、経営改善提案へ変換することが必要です。

## 第6章 成形加工を理解するための実践行動

- ・成形機の横に立つ
- ・停止理由を確認する
- ・清掃時間を計測する
- ・不良廃棄量を確認する
- ・技能者の声を聞く

図面だけでは成形加工は理解できません。

## 第7章 金型メーカーの進化モデル

レベル1: 図面通り作る会社

レベル2: 精度を追求する会社

レベル3: 成形条件を理解する会社

レベル4: 成形工場の利益を設計できる会社

目指すべきはレベル4です。

## 最終結論

金型は単なる工具ではありません。

金型は成形工場の利益を生み出す装置です。

成形加工を理解した金型メーカーだけが、真に価値ある提案を行うことができます。そのためには成形加工の現場に足を運んで、困りごとを聞き出すことです。其のうえで生産性が良くなる金型を提案しましょう。

作成者      株式会社プラモール精工      脇山高志