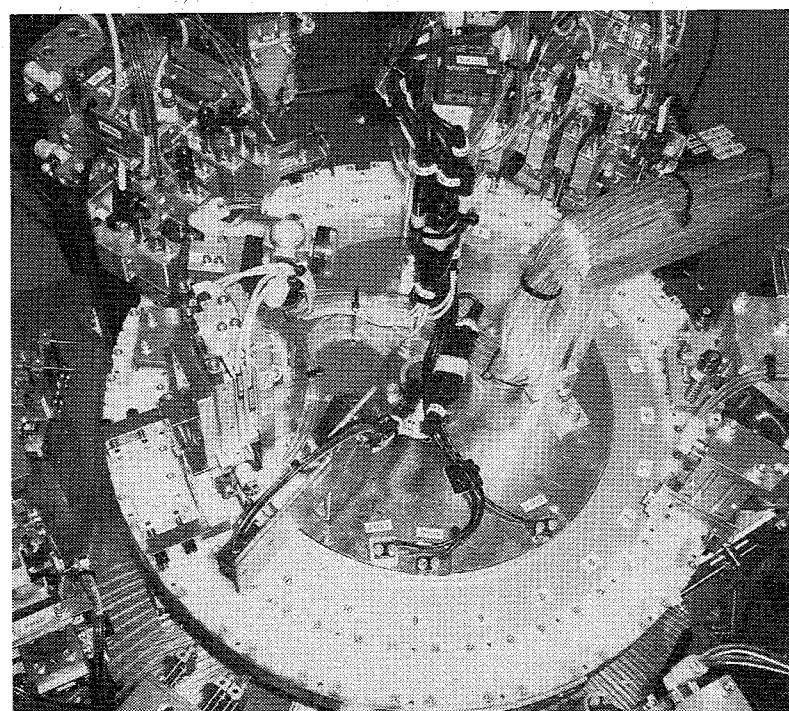
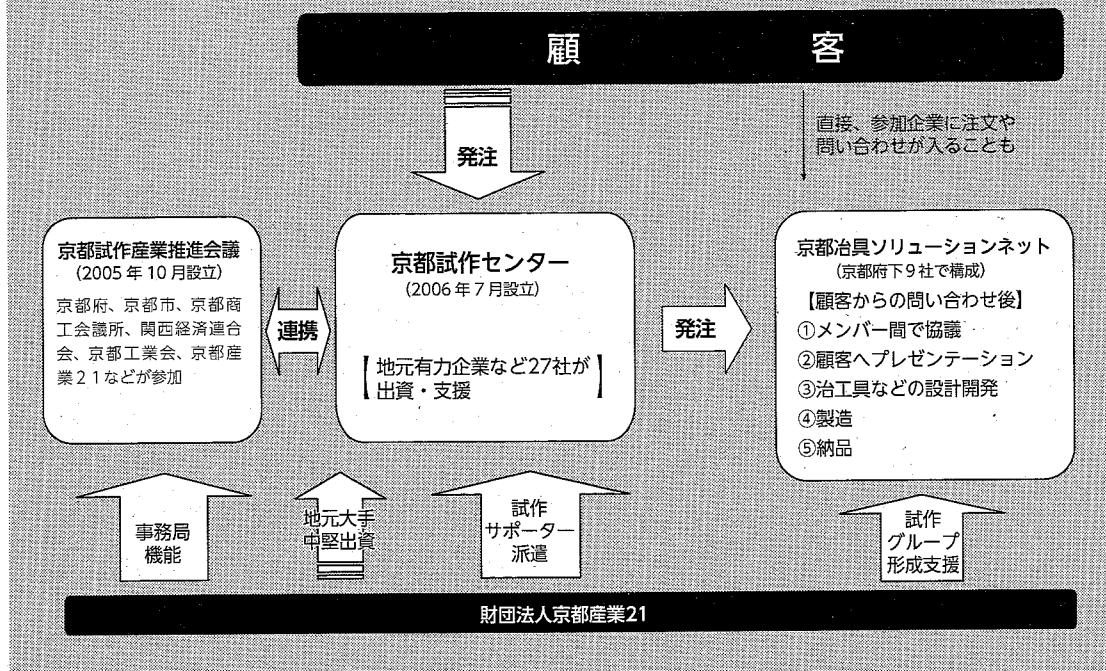


■京都治具ソリューションネットを取り巻く環境



「自動車用コネクター組立装置」のような自動機も設計から納品まで一貫生産が可能

治具の設計・製作でグループ化したといつても、参加企業の得意分野は十人十色。自動機洗浄機金型、樹脂成型など、このネットワークに投げかけられれば設計から加工・組立まで一手に引き受けてくれる。しかし、栗山武代表(秀峰自動機社長)は

「インコースが得意でも、企業から手が上がれば、試作品を持ち寄って最終で立候補できる。複数の企業から手が上がれば、試作品を持ち寄って最終的に1社に絞って提案する。」

野球に例えて言うと

「京都試作センター経由の注文以外に、直接参加企業に問い合わせが飛び込んでくる。

「部品に比べて治具の単価は高額、提案しても

器具コントローラーの衝撃試験用▽包丁耐久テスト用▽機械加工や樹脂成型で想像もしなかつた案件が飛び込んでくる。

「ニット製品に使用する縫い針ユニット用▽電子機器

動きはなく、会員同士の勉強会と企業訪問を続けている。

300万円。京都試作

年時点の受注総額は約

3700社の中

京都治具ソリューション

ネットで会計を務める

坂栄孝氏(坂製作所社長)は、「行政主導だつたことがかえつて良かつたのかも、初対面だった

いうわけだ。

グループ結成から半

年までの受注総額は約

300万円。京都試作

年時点の受注総額は約

300万円。京都