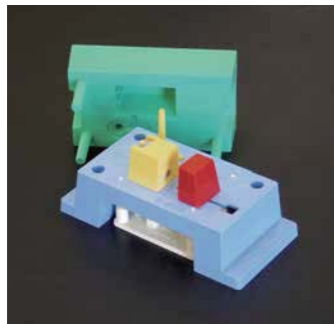


Point of note

■ 成形・金型、TIG 溶接・レーザー溶接とは

成形とは金型に主にプラスチックを溶かし込み、固めて成形品をつくること。またTIG 溶接は浅く広範囲の溶接となるため母材に歪みが生じやすいが、一方、レーザー溶接は熱影響範囲が狭いため、深く溶け込み微細加工が可能といった特徴がある。



成形品（黄）を得るには緑と青の金型を合わせ、横から穴を開けるスライド（赤）を挿入。樹脂を溶かし込んで冷却後、分離。



天地 2mmほどの金属面にレーザーで描いた文字。



レーザー光を集光して溶接。顕微鏡を見ながらの作業。



左2本が極細のレーザー溶接棒、右上が TIG 溶接棒。



事務所内には TIG 溶接と仕上げのためのスペースも。



# 株式会社 オーケーレーザー

技術者としての卓越した腕前と  
経理マンとしての優れた経営感覚を両立。  
最新のレーザー溶接を手掛ける若き会社は  
顧客と協力し合って、日本のものづくりの  
さらなるレベルアップに挑む。

会社概要

所在地：島根県益田市乙吉町イ 337-1  
業種：レーザー溶接業  
資本金：100万円  
設立：2014年8月  
従業員数：2名



「『ありがとう』と言われると技術者冥利に尽きます。  
さらに腕を磨き、取引先と一緒に成長していきたいですね」

**STEP 1** 創業のきっかけ  
レーザー溶接との出会い  
経理担当からプロの溶接技術者に

株式会社オーケーレーザー代表取締役の大久保さんは思いがけずして溶接の世界に入った。島根の工業高校を卒業後、大阪のダイハツ工業株式会社に入社。だが1983年の山陰の大水害を機に帰省。税理士を目指すうちに、地元で金型会社に誘われ経理担当として入社。担当業務の空き時間には、金型修理の溶接も任されるようになる。

金型会社にとって溶接作業は修理のためであり、利益を生むわけではない。その会社は溶接作業をたまたま内製化していた。高校で実技を学んでいたものの、納得のいくレベルに達したのは5年ほど経ってから。そして経理と同じくらい溶接にも力が入ってきた15年前、レーザー溶接と出合う。関西以西で初というレーザー溶接の現場を京都の会社まで見学に行ったのだ。作業を目の当たりにして、大久保さんは「これだ！」と直感したという。

肉眼で行っていた従来のTIG溶接と違い、顕微鏡を通して行われるレーザー溶接。その完成度の高い仕上がりに圧倒された。すぐに会社にレーザー溶接機の導入を提案すると、前述の通り、利益を生まない機械への投資を渋られる。だが大久保さんは「それ

こと。これにより「溶接面が見えず精度が保証できない」と断ってきた依頼についても対応可能になった。

さらに大久保さんの強みは、元は金型会社に勤めていたため、溶接だけでなく、磨きなど金型の仕上げまでを行えること。そのため成形品メーカーから直接のオーダーも増えているという。また顧客の要望に合わせて、TIGとレーザーを併用し、時間とコストの効率化を図ることも。そんな柔軟な仕事ぶりが喜ばれ、依頼品の配送の便がいい中国地方から北九州まで、既に広範囲わたって顧客を抱えている。

**STEP 3** 今後の展望  
不確定な時代のなかで見据える  
将来へのビジョン

リーマンショック前と比べると、国内の金型会社は大幅に減少したものの、最近では徐々に製造現場の国内回帰の動きもある。決して楽観視できない状況ではあるが、そのなかで大久保さんは、関連の金型会社などと協力し合って成長を目指したいと思っしている。そのために、将来を見据えて計画していることが2つある。

ひとつは移動式レーザー溶接機の導入。これをトラックで運び込めば、依頼元での修理が可能となる。顧客にし

なら」と、かなり高額だった機械を、何と自己資金で購入したのだ。

STEP 2 事業スタート  
求められる臨機応変な対応  
主な溶接の役割は、金型の傷んだ部分に鉄を乗せ（肉盛り）、修復すること。その溶融部分に巣（ピンホール）やヒケ（凹み）が生じれば、ひいては成形の際にバリ（凸部）となるなどとして、成形品の品質に直結する。現在、依頼の仕事のほとんどが納期1日というなか、巣やヒケをこく最小限に留めなくてはならない。だがその厳しい要求に応え、「大久保に頼んで良かった」と言われることが、何よりの励みだという。そして顧客の評判こそが、仕事拡大のために最も大切でもあるのだ。

そのため大久保さんは、起業とともに、使い慣れた機械と同メーカーの最新機種を導入した。従来品からの最大の進化は、レーザーの照射角度が傾く

てみれば金型の輸送の手間が省け、時間的にもコスト的にも大いに喜ばれるのは間違いない。そして2つめが溶接技術者の育成だ。自らが移動式を使って外出することが増えれば、留守を預かるスタッフが必要となる。実は現在、東京に住む娘さんが働きながらレーザー溶接を学んでいる。繊細かつ根気の必要な作業なので、比較的女性に向いているともいえるのだ。そんな娘さんとの協働を視野に入れつつ、仕事を任せられる技術者をそろそろ確保できればと思っている。

「将来が見通しづらい時代だからこそ、ビジョンを持つことが重要」と語る大久保さん。だから明快な計画を立てると同時に、日々の努力を怠らない。「お客さまから『当社の溶接部門は島根にあります』と言っていただけける会社」を目標にして、急ぎのオーダーにも年中無休で臨んでいる。

Profile

株式会社  
オーケー  
レーザー  
代表取締役  
大久保 貴さん

島根県出身。大阪のダイハツ工業株式会社に入社。会計事務所を経て金型会社に就職。経理担当であったが、自ら溶接技術を磨いて2014年にレーザー溶接専門の同社を設立した。