連載　利益を生み出す

樹脂流動解析のトリセツ

最終回

㈱アイシム
天野 克久*

*Katsuhisa Amano：代表取締役
〒243-0406 神奈川県海老名市国分北1-38-56
TEL（046）207-7456
E-mail：amano.katsuhisa@isym.co.jp

金型メーカーに約17年間勤務し、樹脂流動解析を活用してプラスチック製品のさまざまな成形問題を解決した実績をもつ。2012年に受託流動解析と流動解析コンサルティングを手がける㈱アイシムを開業。実践的な樹脂流動解析で顧客の課題解決をサポートしている。

流動解析で利益をもたらすための考え方とその方法

本連載も今回で最終回となる。どのようなテーマで締めくくろうかと考えていたところ、ある解析者から「流動解析を導入し、運用を始めてしばらく経つのだが、社内や客先から“解析をお願いしたい”と言われることがほとんどなく悩んでいる」という相談を受けた。

流動解析の運用開始後、現場でその効果について聞くと「プラスチック製品の製造や金型づくりにおいて、非常に役に立っていることを実感している」と耳にすることが多い。しかし、この先も流動解析を金型づくりに活用し続けていくことを考えた場合、残念ながら現場での「役に立っている」という実感だけでは足りない。モノづくりの会社にとって「いいものをつくろう」という熱意は当然だが、流動解析を活用する場が会社である以上、その熱意とは別に会社の経営面についても視野に入れておかなければならない。

流動解析が生み出す利益はわかりにくい

こう書いてしまうと、中には「解析者である自分がどうして会社の経営のことまで…」と感じる人がいると思う。ただ、いかに優れたツールを使用していいものをつくることができたとしても、利益が出なければ会社としては大きな問題となる。したがって、解析者は「現場目線で流動解析が金型づくりに役立っている」という評価だけで満足せずに、「流動解析が会社にとってどれくらいの利益を生み出しているか」についても常に意識しながら運用していく必要がある。

そこで考えてほしいのだが、流動解析を行うことで自社にどのくらい利益をもたらしているのかを正確に把握しているだろうか。おそらくほとんどの人が正確には把握していない、と言うより、把握したくてもできないというのが実際のところではないだろうか。

ちなみに筆者も金型メーカー在籍時は、流動解析がもたらす利益がどれくらいになるのかについて把握することができていない側の解析者であった。なぜ、把握できないのか。その理由は明白である。金型の製作を依頼する側にとって、金型のできの良し悪しは流動解析で決めるものではないからだ。

依頼側にとって、金型に対する興味や評価とは「問題のない金型設計ができているか」、「金型部品の加工精度が高いか」、「金型表面がきれいに仕上がっているか」、「試作成形において問題なく、かつ、高品質な成形品を得ることができているか」といった項目である。金型づくりにおける流動解析の評価とは、あくまでもその中の１つの項目に過ぎない。極論を言うと、流動解析を行わなくても金型自体はつくることができてしまうので、金型づくりにとって流動解析とは絶対的に必要なツールではない。これらが金型メーカーにおける流動解析の評価を難しくし、また、流動解析がもたらす利益をわかりにくくしている。

冒頭で筆者に質問してきた解析者は、おそらく上述のように現場ではその効力を感じているものの、今後、流動解析を続けられなくなる危機を感じていたのだろう。このような悩みをもつ金型メーカーの流動解析者は、少なからずいるのではないだろうか。しかし、金型メーカーにおける流動解析の利益が見えにくいのであれば、見えにくいなりの方法を考えることはできる。そこで最終回では、「流動解析で利益をもたらすため