

# JSテック、試作拡充

## MC導入 車以外の顧客開拓

【前橋】JSテック（群馬県伊勢崎市、池谷吉司社長、0270・63・1011）は試作事業を強化する。1億円以上を投じて工作機械や測定器などの新規設備を導入したほか、工場内のレイアウトを見直した。これまでは量産を見据えた試作に取り組んできた。今後は試作に特化した事業に乗り出し主力の自動車分野以外の新規顧客を開拓する。

## 工場内配置も改善



JSテックが試作した、自動車の足回り部品のミニチュア

JSテックは、サス品のシンクロロナイザーペンション部品のリア・ハブ・スリーブといっ・ナックルや変速機部た自動車部品が主力。

薄肉形状で熱処理が必要な製品を得意とする。これら製品で、設計・開発段階から量産を見据えた試作が可能な技術力を持つ。

同社は昨年、工具や設備、品質管理などの各部署から選んだ8人で構成する部門横断のプロジェクトチームを発足。eコマース（電子商取引）や展示会出

展を通じ主力の自動車部品以外の顧客を開拓する可能性を探ってきた。一定の成果を得たことから今春、プロジェクトチームを発展的に解散した。今後は全社的に実務ベースで顧客開拓に取り組む。

試作事業の強化に向けて、1億円以上を投じてマシンングセンター1（MC）2機や3次

元測定器などを導入した。一品モノの試作を行えるように工場内でスペースを確保した。同社の2018年3月期の売上は45億8000万円。ホンダ向けが売り上げの約9割以上を占めている。試作事業の強化で新規の売り上げを3年以内に20億円へ引き上げる計画だ。