

札幌型ものづくり開発推進事業成果事例紹介

- Q1** 開発事業はいつ頃から、どのようなことを背景として、何を目的に始められたのでしょうか。
- Q2** 開発事業において困難だったことと、その困難を乗り越えたパートナーシップや創意工夫について教えてください。
- Q3** 開発事業の成果はどのように展開される計画でしょうか。市場規模や売り込み先の見込み、展開方法などを教えてください。

①機械式可動制限装置(機械式ダンパー)開発

旭イノボックス株式会社

Q1 開発事業の目的・背景

2008年より、オートゲートの特徴である開閉力の軽さ(僅かな力で扉体が開閉する)が原因で、風により扉体が揺動して戸当金物を叩く音が、周辺住民への騒音問題となるケースがあり、その対策として可動制限装置の開発を進めた。

現在、油封入式の可動制限装置(ダンパー)はあるが、部品の製作に非常に高い精度が必要なため、製作コストが高い。また、制動能力の範囲が狭く使用に際して細かな条件が必要となる。そのため、制動能力の範囲が広く、現在の製品より安価となる機械式可動制限装置の開発を行った。

Q2 開発事業の経過

摩擦シュー及びブレーキドラムの摩耗が、思っていた以上に激しいため、当初は開時閉時の両方向でブレーキを効かせていたが、内部にワンウェイクラッチ組み込む事により閉時のみブレーキが効く構造として摩耗の低減を図った。また、ドラムの材質をFCD450からS45Cに変更しドラムの摩耗を少なくすることができた。しかし、摩擦シューの摩耗が低減できずブレーキ性能が安定しない。そのため、使用材料については今後も検討が必要である。

Q3 事業展開

開発製品の価格を30万円程度とし、設計段階でオートゲートに組み込んだ提案を行う。

オートゲートの売上は、今後3ヵ年で平成23年度(7億円)の3倍を目指し、製造原価を低く設定できる構造にすることで、安価(30万程度)なオートゲートの部品として製品化を図っていきたい。

さらに、オートゲートに標準装備とすることにより、どのような周辺環境においても適応可能な製品(オートゲート)とし発注官庁および設計コンサルタントにPRを行っていきたい。



会社情報

旭イノボックス 株式会社
本社 / 札幌市清田区平岡9条1丁目1-6
TEL / 011-883-8401 FAX / 011-883-8455
工場 / 北広島市共栄542番地
TEL / 011-372-2213 FAX / 011-372-0915
代表者 / 代表取締役社長 星野 恭亮
創立 / 昭和27年5月
従業員数 / 207名
URL / <http://www.asahi-grp.co.jp/>