

# 創意工夫

10月号  
131号

2019.10.28発行

～高付加価値部品のトップブランドを目指して～ 株式会社 石金精機

## 第4次創業期のスタート

50期という節目の期を終えて、気持ち新たにスタート

Originality a device



清水 克洋 社長

### 第50期を振り返って

第50期は第3次創業期の集大成として売上目標15億円を掲げ、全社を挙げて目標に向かって取り組み、石金精機としての新たな世界を切り開くことを期待してスタートしました。

既存事業として位置付けた事業のうち、「工作機械」は、業界全体の好調を受け、概ね計画通りに推移しました。一方で「半導体」は、業界全体が低調だったことが当社にも影響を及ぼし、計画値との乖離が生じました。

新4本の柱として位置付けている分野のうち「設計製作事業」は、第49期の2倍以上の売上目標を掲げましたが、お客様の投資計画の変化により受注時期がズレ込むなど、様々な要因から期内の受注とはならず、目標には及

びませんでした。

また、航空機事業についても、納期遅延などから、売上が伸び悩む結果となりました。

このように外的・内的要因により全社目標15億円に対して約11億100万円（速報値）という結果で第50期を終えることとなりました。

### 業界動向について

当社の対象となる業界には、様々な市場動向の変化があると予測しています。

まず、先期好調に推移した「工作機械」ですが、業界動向が低迷しています。ピーク時の3割減となる予測も出ていますが、私は半減近くまで落ち込むタイミングもあるのでは？と考えています。

次に「半導体」ですが、2018年の春頃から下落が始まり、今日に至るまで低調が続いています。しかし、台湾メーカーの設備投資が加速し、当社も10～12月までピークに近い生産が続く見込みです。

航空機事業ですが、ボーイング787は、これまで通りの生産台数

を維持する計画があります。737

MAXは、墜落事故を受け2019年3月11日より運航停止が続き、再開を待っている状態です。この状況を受け、減産となる可能性も否定することは出来ません。

一方で、777Xの受注および、三菱スペースジェット（2019年6月にMRJより名称変更）の増産ならびに生産再開を期待しています。三菱スペースジェットにおいては不安要素もありますが、当社として万全の体制で臨みたいと考えています。

最後に設計製作事業ですが、先期は期内の売上計上に間に合いませんでしたが、取り組み自体は良かったと評価しています。

労働人口の減少による人手不足や働き方改革などから、省人化・省時化のニーズが高まっています。先般、名古屋で開催されたロボット技術に関する展示会「ロボデックス」で実機を展示したところ、反響が大きく引き合いの獲得につながるなど、ニーズの高まりを肌で実感しています。

### 第51期の戦略について

今期は、第4次創業期のスタートとして、転換期と捉えています。そのため、従来とは異なる視点で各種事業を推進したいと考えています。

従来までの既存事業と新規事業ではなく、部品事業と設備事業という区分けで考え、両事業の成長を目指したいと思います。

部品事業は、「工作機械」の低迷を予測している中、「航空機」の納期遅延を挽回し、確実に受注量増加につなげていきます。

設備事業は、今後の当社のキーファクターになる事業だと思っています。先期から引き続き、攻めの姿勢での営業活動を期待しています。

今期のテーマである「納期遵守率の向上」を意識し、ベトナム工場の有効活用など、生産性を向上しながら、製造・営業・管理部門が一丸となり、新たな石金精機を創造していきたいと思えます。

第50期実績		第51期目標	
既存	工作機械	352,722	299,750
	軸受設備部品	313,143	251,900
	半導体	120,544	149,000
	その他	62,752	118,460
新規	航空機	97,876	107,250
	装置部品	69,596	56,900
	試作品	60,087	117,900
	医薬機器	917	345,446
	設計製作	43,793	
合計		1,121,430	1,446,606

第50期の実績（速報値）と第51期売上目標（単位：千円）

# 第51期各部門方針

## 第51期を迎え、各部門に先期の振り返りを含めた

### 今期の方針と具体的施策を聞きました。



【製造部】  
金尾部長

活動を継続して推進しました。減少させることが出来た項目に関しては、この活動が効果的だったと実感している反面、段取り不良については対策が適切では無かったと認めざるを得ません。

消化工数高の向上に関しては、第50期の期首と期末時点を比較すると、約8%向上しました。

段取りの方法など、稼働率を高めるための工夫について、各課長が中心となり取り組んできた成果だと思っています。

不適合件数および消化工数高の双方ともに改善されています。しかし、不適合件数は50%減少、消化工数高は15%の向上を目標に掲げていたため、満足な結果とは言えません。

### 得られた課題及び

#### 課題に対する訴求手段

先述の通り、掲げていた目標に対して未達であることが第一の課題です。

また、近年「働き方改革」が各企業に求められています。当社に

おいても、残業が特定の社員に集中する状態が散見され、改善の必要性を感じています。

その他、材料・備品・消耗品などの購入金額が多いことも懸念事項として挙げられます。仕事の状況に応じ、適切な在庫数でしっかりと管理が出来ていれば、金額を抑えることが出来ると思います。購入金額の抑制は、会社の利益額の増加につながります。

最後に、作業の標準化の進捗度合も課題です。段取りなど社員間で方法が異なる場合があり、作業時間に差が生じています。優れた社員のノウハウを見える化し、その方法が標準化され定着することで、会社全体としての生産性が向上し、残業時間の削減にもつながると思っています。

製造部では、これらの課題解決に向けて5S活動に注力していきます。昨期より、週1回30分の活動時間を設け、まずは整理・整頓の2Sに特化した改善に取り組んでいます。整理・整頓が進むことで、購入金額の増加の要因になっている在庫の管理も明確に

なると思います。また、作業動線の確保にもつながり、一人一人が仕事をしやすいと実感出来る現場を構築出来ると思っています。昨期より続いているこの5S活動を継続し、2Sから5Sへと昇華出来るように、少しずつ改善内容のレベルアップを期待したいと思います。

### 目標と具体的施策

今期の会社全体の方針は「納期遵守率の向上」です。この方針の実現に向けて、製造部では3つの目標を掲げ、今期の活動を推進します。

1点目は、「不適合件数の半減」です。将来的な不適合件数ゼロを目指し、今期は期首時点の不適合件数からの半減を目標とします。

2点目は、納期遅延品の早期解消です。売上、利益増加に向けて現在、納期遅延となっている製品に注力し、本来あるべき納期への対応が出来る体制を構築します。

3点目は、消化工数高の向上です。こちらは具体的な目標値は設定しません。向上に上限は無く、【昨日よりも今日】の思いで、日々の改善を積み重ね、大きな成果を創出したいと思っています。



【生産統括部】  
浅野部長

### 第50期を振り返って

第50期を振り返ると、主要なお客様に対する納期遵守率は目標値を達成することが出来ましたが、すべてのお客様に対しては納期遵守率の達成を実現することが出来ませんでした。

現在、当社で設定している納入率の目標値には立案方法が正しいかどうかの確信が持てずにあります。私が7月に入社して以来、生産計画立案や、当社の各種会議に参加してきましたが、その中でお客様からの当社に対するQC Dの評価が低いように感じています。納期遵守率が達成出来ないのであれば、QC Dの評価は必然的に高くなると思います。

この点から、当社が設定する基準とお客様の基準にズレが生じているのではないかと考えています。このズレを無くすためにも、当社で設定する納入率の立案方法が正しいかどうかの検証、立案

までの仕組みの見える化を進める必要があると思っています。

その他の点では、当社の製造に関する設備・人の双方の視点でのウィークポイントの洗い出しも進めました。その中で、明確になったウィークポイントへの対応を順次進めていくことが必要になってくると思っています。

## 得られた課題及び

### 課題に対する訴求手段

第51期の課題としては2点あります。1点目は、全てのお客様に対する納期遵守率を向上させることです。この点は今期の会社方針にもなっています。

2点目は、昨期で明確になった当社のウィークポイントを強化することです。具体的には、人の手が介入する工程を改善します。効率的な段取り方法を検討し、効果の検証を繰り返すことで生産性を高め、最終的に加工高を向上させることが出来る体制を構築したいと思っています。

この2つの課題は、連動しており、生産性が高まることで、必然的に納期遵守率が向上すると思っています。

そのためには、製造側だけでなく、営業側からの意見を加味しながら、バランスを考慮した調整

を施しつつ、滞りなく円滑に品質の良い製品を定められた納期までに納入出来るように、会社全体としての実力を高める必要があります。

## 目標と具体的施策

今期の会社方針である「納期遵守率の向上」に向けて、生産統括部として、製造側にとってメリットと感じてもらえるような、ものづくりのサポートを心がけて活動を進めていきたいと思っています。そのためにも、製造部門と営業部門、管理部門での連携を高められるように、細やかな情報共有を積み重ねていきたいと思っています。

昨期より、APSに特化して材料仕入れから段取り、加工、進捗状況の確認、出荷までの流れを緻密に考えた生産計画の立案にチャレンジしています。この活動を確立し、他部署にも応用できるレベルまで引き上げたいと思っています。【①現状把握】、【②あるべき姿の設定】、【③実行、改善】この繰り返しで、レベルアップを図ろうと思っています。

私が入社して約4カ月が経過しましたが、まだまだ伸び代のある会社だと実感しています。共に会社の成長に向けて尽力していきますでしょう。



【営業部】  
松木課長

## 第50期を振り返って

第50期は、売上高15億円を掲げ、待ちの営業から攻めの営業への転換を目指し、世の中の動向にアンテナを張り、細かく数字を管理しながら営業活動を進めました。

各事業の中で特に、新規事業の拡大に向け精力的に活動を進めました。お客様先の状況に左右されるなどの影響を受け、残念ながら売上実績は約11億200万円と目標金額には及ばない結果となりました。ただし、活動内容としては、お客様に対し確実にPRをすることが出来ており、評価も頂けていると実感しています。

また、当社の強みと弱みを把握した上で、品質重視および高精度重視にて、その時々の中での関心に沿った技術をリサーチし、ターゲットを明確にした効率的な営業活動を行う必要があるとの課題が見えてきました。

工作機械関連部品・軸受設備部品・半導体製造装置部品などの既存事業については、上半期は順調に推移しましたが、下半期に入ると景気動向が悪化し、お客様からの受注状況も鈍くなりました。

その状況の中でも、展示会に積極的に参加し、確実なフォローアップを積み重ねてきたことで、新規顧客の獲得が出来たことは、評価出来る活動内容だったと思います。

現在、工作機械業界は見通しが暗い状況が続く中、今後は新分野からの受注も視野に入れて活動を進めることが必要と考えます。

## 得られた課題及び

### 課題に対する訴求手段

先述の通り、各業界で多様な変化がある市場動向を踏まえて「乗り遅れず」「取りこぼさず」という2点がキーワードになると思っています。

第51期の目標を立案する際に、昨期までの受注実績をより細分化して整理し、目標値を作成しました。目標が明確になった分、数字に対する意識を高め、状況を正確に把握し、対策をタイムリーに講ずることが出来る体制が構築出来たと実感しています。

第51期からは、「数字に拘った

営業」を念頭に置いて、営業活動を進めていきます。

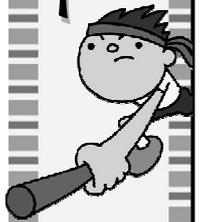
## 目標と具体的施策

今期を迎えるにあたり、営業員の拡充および営業員の担当顧客の見直しを行い、より効果的な活動が出来る営業体制作りを行いました。その結果、活動を管理する機能が整ってきたと実感しています。あとは、活動を積み重ねて成果を残すだけです。「嘘を付かない」「約束を守る」という営業の基本に立ち戻り、着実な営業活動を推進していき目標達成を目指します。



# 石金精機の

## 社員紹介リレー



技術課 松井 望さん

### 現在の仕事内容

主に営業課からの受注内容を生産管理システムに入力する仕事を担当しています。また、取引が多いお客様を中心に、WEBから注文が入る場合もあり、その管理も担当しています。

その他に、リピート品について、過去の注文状況を踏まえた在庫数の管理も担当しています。緊急時に備え、製造部の負担を軽減出来るよう、作り込みのタイミングを考えながら加工指示書を作成しています。

### 文系からのチャレンジ

私は文系の学校を卒業し、新卒で当社に入社しました。ものづくりに携わりたいと思い、自ら製造業にチャレンジしました。

現在、日々多くの注文に対応していますが、図面の読み込み能力が不足していると実感しています。過去には、リピート品のリビジョンに気付くことが出来ず、製造部の皆さんにご迷惑をお掛けしたことがあります。そのことから、図面をしっかり確認し、細かな変化に気付けるようになりたいと思います。努力しています。

### 当社の技術の一端を担う

当社は様々な製品に対して、精密な加工を施すことが出来る技術力が強みだと思っています。その中で、技術課は図面等に記載されている細かな数値や指示に注意を払うことが必要です。これらが後々の品質に関わってくるため、細心の注意を払い、わからないことがあれば、先輩方に確認するよう心掛けています。

### 次回取材対象者の推薦

営業課の嶋倉さんを推薦します。嶋倉さんは、工作機械部品を取り扱うお客様を担当されており、多くの仕事を抱えられておられますが、どのように工夫して仕事をされているかを伺いたいと思います。

# 第50期下半期のピカイチ社員

社員からの投票により、高尾さんと三浦課長が選ばれました



APS 高尾さん

高尾さんには、「何でも聞きやすい雰囲気を作ってくれる」「優しく接してくれる」「色々なことを教えていただいています」「最後までやり切る姿勢が素晴らしい」などの意見が挙がりました。

### ピカイチ社員に選ばれた感想

投票結果を聞き、正直驚きました。頑張っている人や、素晴らしい実績や成果を残している方他にも多くいる中、まさか自分が選ばれるとは思っていませんでした。

### 普段の仕事で意識していること

先輩方から、「教えることが出来るようになって初めて自分の知識として習得したことになる」と教えられてきました。自分の習得具合を知る機会として、様々な方とコミュニケーションを取るよう意識しています。

また、与えられた仕事に対して期日など目標を決めてから取り組むようにしています。その目標が達成出来るよう、常に仕事の状

況を整理しながら進めています。

また、当社には、頑張っている社員が多くいます。その先輩方の姿を見て、自分もそうなりたいと思います。日々の仕事を頑張っています。

### 今後の抱負

今回、評価していただいた点は、引き続き頑張っていきたいと思っています。また、今後新たな後輩が入社した時には、より分かりやすく丁寧に教えられるようになりたいと思います。



製造1課 三浦課長

りを持つことが多いので、その点で評価をしていただいたと感じています。また、少し過大評価されているとも思います(笑)。

課長という役職をいただいている以上、頑張ることは当然だと思っています。

会社全体での製品の流れを意識しながら、前工程と後工程の作業がやりやすいような仕事を理想に尽力しています。

また、製造1課に与えられた役割を正確に丁寧にこなすこと、課全体のレベルアップを常に考えながら日々の仕事に取り組んでいます。

### 今後の抱負

製造1課は、旋盤ブロック・NC旋盤ブロック・ベトナムブロックで構成されています。

各ブロックの連携を強化することはもちろん、個人のスキルアップが当面の目標です。

特に、旋盤ブロックに関しては強化が必要だと思っています。手作業が多く、個人差が大きく生じるため、教育を徹底し、課全体の生産能力が向上できるよう、課長として出来る限りのサポートに取り組んでいきたいと思っています。

### 安全衛生委員会からのお知らせ

## 節電、

## 実行!

