

# 創意工夫

1月号  
134号

2020.01.31発刊

～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

## 状況を踏まえた社員一人ひとりの行動に期待

Originality a device



清水 克洋

### ◆年頭の二挨拶

改めまして明けましておめでとうございます。今年も一年、何卒宜しくお願いいたします。

新年を迎える1月は、各個人において1年間の目標を掲げ、一人ひとりが目標に向かって気持ち新たにスタートする時期だと思っております。仕事面・プライベート面で充実した一年間となるように目標に向かって邁進してほしいと思います。

今年度の当社の大きなテーマとして「納期遵守率アップ」更には「納期遅延ゼロ化」という経営課題の解決を目指し、部署間の連携を図りながら推進しています。2020年も引き続き、経営課題の解決に向けて、誠心誠意尽力する所存であり、皆様のご協力をお願いいたします。

### ◆今年の市場動向について

軸受は、昨年度同様で不二越様の軸受部門における生産計画の見直しにより、設備投資が減少傾向にあります。

工作機械は、(一社)日本工作機械工業会からの発表にある通り業界全体の低迷が続いています。工作機械統計の単月受注は、

2018年3月度の約1,800億円をピークに右肩下がりを経て、2019年11月度には約800億円まで落ち込みました。私はこの実績を踏まえ、下げ止まりではなく更なる減少も予測しています。

半導体は、直近では若干の回復傾向が見受けられましたが、通年では低調に推移すると予想しています。関係各所からはボトムは2019年であり、2020年以降は回復傾向となるという話もありますが、明確な回復時期は不鮮明であり、当社にとつて安堵できる状態ではないと思っています。

航空機は、米中貿易摩擦を起因とした世界的な景気悪化によりヒト・モノの動きが鈍化し、結果として各エアラインを含めた航空機業界全体での投資抑制につながっています。ボーイング社に

おいては、737 MAXの課題解消に至らず生産中止の話もあり、当社にとつても苦しい一年になることが予想されます。

試作品は、自動車業界におけるEV化への対策に追われ、部品メーカー各社が試作品に対して慎重にならざるを得ない状況になっております。その他の部品においても明るい兆しは少なく、試作品全体としてリーマンショック並の影響があることも覚悟しています。

設計製作は、製造業全体において設備投資の抑制が顕著になっています。しかし、当社の設計製作の狙いである「省人化・無人化」に関わる投資については、積極的に捉える企業も多くあり、当社にとつてチャンスだと捉えています。

◆小さな改善の積み重ねが重要  
先述の通り、各事業の対象市場の動向が芳しくない中、売上確保で大きく苦戦することを想定しています。

その状況下においても企業としては収益性改善を実現する必要があるため、先述の経営課題の解決に加えて「ちよつとずつ運動」と銘打ち、経費削減にも取り組んでいきたいと思っております。

急激な経費削減は難易度が高

く、日々の作業に支障をきたす可能性もあるため、まずは一人ひとりが経費削減の意識を持ち、協力企業と連携を図りながら外注費・材料費・消耗品費などの抑制を実現していきましょう。

### ◆社員の皆様へのメッセージ

営業面においては、従来通りの営業手法だけではなく、新規顧客・部品の獲得に向け、当社の技術をお客様に対して積極的に提案してほしいと思います。

製造面においては、受注量が減少している状況をチャンスと捉えて、受注量に合わせた生産ではなく、一日も早い納期遅延の解消を見据えた取り組みを具体化させてほしいと思います。

最後に、当社ならではの働き方改革の一貫として、今年から営業日数を見直しました。休日増加に伴い、年間の就業時間を約3%削減しました。

この取り組みは、生産性向上がキーワードになります。会社としては就業時間が減少しても従来通りの加工高の確保が必須であり、そのためには各部・各目的業務改善が重要になります。様々な工夫を考え、確実な実行による生産性向上を期待しています。

2020年

# 私の新年の抱負

## 仕事、プライベートでの目標を聞きました!



営業課  
中野 宏基さん

### 仕事面における

#### 昨年一年の振り返り

私は一昨年前より、不二越様を中心とした軸受に関わるお客様を担当しています。

担当一年目は、お客様や先輩方から言われた内容だけをこなしている状況であり、担当二年目となる昨年は、顧客の動向を踏まえた計画的な営業活動を中心掛けました。計画的な営業を実行することで早めの情報収集ができ、社内への情報展開がスムーズに進んだと実感しています。

また、営業課に所属している以上、数字に拘った意識・行動を取るようにしました。その結果として、昨年度の実績では、売上目標を達成することができました。

一方で反省する面も多々ありました。不二越様においては、軸受部門だけではなく関連する部

門の生産計画にも配慮した資料作りをすることで、もっとお客様との信頼関係が構築できたのではないかと思っています。更に、お客様先によつては積極的な営業活動が不足していたと思います。

この2点を改善することで、より多くの細やかな情報を手に入れることができたのでは、と思います。



### 仕事面における今年の目標

今年から担当が軸受から工作機械に変更になります。根本的な考え方は同じですが、現在工作機械業界は低迷が続いており、当社の受注状況も芳しくありません。その状況下で担当することとなり、大きな不安を抱えています。不安を払拭するためにも、「市場動向が不安定だからこそその徹底した情報収集」と「当社の技術的確に訴求する提案型営業」を行動指針に据えて確実に実行していきます。

私自身、入社5年目となり、これまでの経験を活かした新たな

チャレンジとして、工作機械の営業活動に取り組んでいきます。



### プライベート面における 今年の目標

昨年、学生時代ぶりにバイクを購入しました。GSX400という古いバイクのため、細かな整備が必要で手間が掛かりますが、その分愛着が湧いています。

今年はやキャンにもチャレンジしてみたいと思っています。バイクでツーリングに行き、キャンプができれば最高だと思っています。



製造一課  
牧野 邑樹さん

### 仕事面における

#### 昨年一年の振り返り

昨年は工数率100%の達成を目標に掲げて仕事に取り組み、目標を達成することができました。案件に恵まれたこともありましたが、製品仕様に対して切り込み量や回転数など、効率の良い加工条件を考えながら工夫したことが良い結果につながったと思っています。



### 仕事面における今年の目標

会社全体として「納期遵守率の向上」と「納期遅延の早期解消」を掲げている中で、一社員としてやり直し生産はもろろんのこと、些細なミスを減らすことで会社に貢献できると考えています。

私のこれまでのミスの多くが「入力ミス」です。図面から数値を読み取りNC機に入力した後、数値確認を徹底することで、ミスを防ぐことができます。忙しい状況になつても確認作業を疎かにしないよう心掛けたいと思います。

また、後工程を経た製品の仕上がりイメージすることで、製品に対する意識が高まり、より丁寧な作業につながるため、広い視野を持つて仕事に従事していきたいと思っています。



### プライベート面における 今年の目標

私は今年の誕生日で24歳を迎えます。いわゆる厄年であり、厄災が多く降りかかると言われています。私自身は深く気にしているわけではありませんが、今年一年はケガなどには今まで以上に注意していきたいと思っています。

また、周りからは「細い」と言われるため、筋肉を付けて丈夫な

身体づくりにも取り組んでいきたいと思っています。



製造三課  
加藤 龍飛さん

### 仕事面における

#### 昨年一年の振り返り

昨年は製造三課として、2S活動に注力しました。作業机回りの整理整頓を重点的に行い、スッキリとした状態で仕事ができるように改善しました。同時に不要なものを通常の作業で使う場所から隔離して配置したところ、作業現場に不要なものが減り、必要なものを分かりやすく配置することにつながり、作業効率の向上を実現したと思っています。

しかし、毎週末に清掃しスッキリとした状態で週明けを迎える時もあつたので、まだまだ改善の余地があると反省しています。



### 仕事面における今年の目標

先述の課題を踏まえた2S活動の継続はもろろんですが、昨年はポカミスを相次ぎ起こしてしまつたため、ミスを減らせるよう

に業務改善に取り組みたいと思います。ミスの要因としては、確認ミスがほとんどだと思っています。リピート品などは慣れからくる確認不足が要因です。

この状況を踏まえ、改めて一つの作業を丁寧に取り組み、と、忙しくても品質を第一に考えた行動を取ることで、仕事に集中できるように体調管理に気を配ることを徹底していきます。

### プライベート面における

#### 今年目標

私には趣味と呼べるものがほとんどなく、インドア派のためゲームをすることが唯一継続している趣味です。そのため、今年は何とか趣味と呼べることを見つけられるように、例年よりも意欲的に行動を起こしていきたいと思っています。



技術課

松井 望さん

### 仕事面における今年目標

私は主に、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。その他

リピート品に関わる材料の在庫数を勘案した発注業務も担っていますが、どちらの業務も入力ミスを削減することが求められています。生産管理システムの数値に基づき各部門の作業を進めることがほとんどのため、入力ミスが後工程に大きな影響を与えてしまっています。

昨年を振り返ると、気を付けていたものの、在庫管理においてミスを起こしてしまい、製造部の皆様にご迷惑をお掛けしたことを思い出します。様々な方に助けを頂き、結果的には問題なく進みまっています。その他の業務においても、技術課の先輩方を中心に助けてもらうことが多く、負担を掛けませんでしたと反省しています。

### 仕事面における

#### 昨年一年の振り返り

現在担当している業務の円滑化かつ質を高める必要があると思っています。そのためには、図面を読み取る能力が必要になり、基礎となるのは金属加工の知識全般だと思っています。

金属加工の知識が充実すると製造部側の業務をイメージした上での作業ができるため技術課として気付くことも増え、工数削減などの業務の効率化につなが

ると思っています。

知識を充実させるためにも、分からないことに関しては積極的に上司に確認し、理解した上で作業に取り掛かるようにすることと、入社時に会社から支給された表面処理に関わる参考文献などを中心に、自己学習に励むことに取り組んでいきたいと思っています。

### プライベート面における

#### 今年目標

昨年の8月頃から飼い始めた柴犬と遊ぶことに夢中になっています。以前に雑種犬を飼っていたのですが、数年前に死去してから時間が経過したこともあり、家族と相談のうえ2匹目を育てることを決断しました。

まだまだ子犬のため、小さいですがやんちゃ盛りで、振り回されることも多々あります。また、噛み癖もあるため少しずつ躾に取り組んでいます。

散歩に連れていくのが楽しくったり、仕事が終わり帰宅すると癒されるため、改めて飼い始めて良かったと実感しています。家族の一員としてこれから共に成長していきたいと思っています。

## 石金精機流 働き方改革

当社独自の改革、世の中の変化への対応の一貫として取り組む「石金精機流 働き方改革」について総務課 能原課長に伺いました。

### ◆従来からの変更点について

年間の休日日数を従来の102日から110日へ増加させました。一日の就業時間の変更はないため、実質的に年間の就業時間が3.5%減となっています。

この他にも、人事評価制度の改革を進めており、社員全員が健康的・意欲的に働ける環境の整備に取り組んでいます。

### ◆働き方改革の狙い

今回、休日日数を増加させるに当たり、この改善が社員全体の労働意欲向上にもつながるよう、社員アンケートを行いました。休日が増加することで、各自のワークライフバランスの実現に近づく基盤ができたと思っています。

### ◆年間の休日増加に至った経緯

政府主導で推進する「働き方改革」を推進するための関係法律の整備に関する法律の施行に伴い、各企業が多様な人材の活躍に向けて改革に取り組むことを働き方改革と言います。「時間外労働の上限規制」や「年次有給休暇の取得義務化」「同一労働同一賃金」などが主な施策となっています。

一方で、先述の通り当社の働き方改革は、作業効率を高めることも目的にしています。この点においては、就業時間を減少させつつ従来の加工高を維持・向上させることが求められます。各自の仕事内容を見直し、役割分担を踏まえた業務配分の必要性もあり、今以上に高いレベルで仕事を行う必要があります。

日本全体での取り組みに関して、当社では、「残業が一定の社員に偏っている」、「有給取得率にバラつきが生じている」など、社員間での仕事の負荷バランスが悪い状態になっていました。清水社長と検討を重ねながら、従業員

本来であれば、就業時間の変更に伴い給与の減額も必要になりますが、当社では給与面の変更は実施しません。これは、今回を良い機会として捉え、人件費の削減よりも業務改善による生産向上の方が大きな成果をもたらすという期待からの経営判断です。

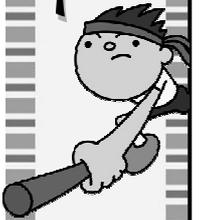
率を高めるための取り組みを、石金精機流の働き方改革として推

一人ひとりの意識・行動改革をお願いいたします。



# 石金精機の

## 社員紹介リレー



技術課  
小林リーダー

### 現在の仕事内容

私は設計製作の営業を担当しており、県内外を含めて常時10社程度のお客様の進捗状況を管理しています。

設計製作の特長は、引き合い発生から受注までのリードタイムが半年から2年以上かかる場合もあり、状況に合わせた臨機応変なご提案や対応が求められることです。具体的には、お客様からの要望を汲み取り、設計の外注先である東京・富山の2社の強みや案件の規模を勘案した上で依頼先を選択し、担当の設計者に対して情報を伝えます。仮設計した図面を基にお客様に提案を重ね受注を目指していきます。

### 時代のニーズに対応

設計製作の営業は私一人で当社の全顧客を担当しています。当社にとって最も新しい事業であるためまだまだ実績に乏しく、

思うような受注につながっていない点が課題です。

当社の設計製作は「省人化・省時化」をテーマに推進しており、現代のニーズに沿った内容になっていると思います。現に、引き合い自体は多く頂戴することができていますが、引き合いを如何に実績につなげるかが重要になると思っています。

### 正確な情報伝達

お客様と外注先の設計者との架け橋としての役割が求められます。良い設計には、情報の量と質の双方が必要であり、お客様との関係性構築が大切です。

また、引き合い獲得から納品までのスキームを円滑に進めるためにはスケジューリング管理が重要であり、状況に合わせたフレキシブルな対応を心掛けています。

### 次回取材対象者の推薦

営業課の竹原さんを推薦します。私は元来、営業課に所属していたため大半のメンバーについては良く知っていますが、昨年入社された竹原さんについて知らないことがほとんどです。竹原さんの人となりについて伺いたいと思います。

## 第4弾

## あの人の意外な一面を発見♪

このコーナーでは仕事とは少し違った側面に焦点を当てて社員を紹介いたします！今回は、品質管理課の若林克博さんです♪

私の趣味は、散歩をすることです。以前まではドライブを趣味としていましたが、約1年前に運動不足の解消のため、休日に歩いて買い物に出掛けたことをきっかけにハマりました。主に、休日になると自宅付近を散歩するのですが、車移動では気が付かないような様々な発見を得られます。

例えば、今年の夏頃の出来事ですが、自宅の塀と道路の隙間に水仙が咲いていることに気がきました。目線の高さや目を配る方向が車移動とは異なり、長年気が付きませんでした。とてもキレイな花が咲いていたため、発見した時は何だかほっこりした気持ちになりました。また、散歩の最中には子供の頃の思い出がよみがえってくることも多々あります。公園付近を歩いた時には、幼稚園の頃に捨て猫を勝手に拾ってきて両親に物凄く怒られたことを思い出しました。

このように散歩を始めてから些細なことではありますが、感動したり、懐かしい気持ちを感じることができるようになりました。

また、散歩をしている時の時間の経過はとても緩やかに感じるため、頭の中が混乱していて自分の考えが上手く纏まらない時や、気分的に落ち着かないような時には、気持ちをニユートラルな状態に戻すことができ、有意義な時間を過ごしている気持ちになります。私は、散歩から様々なメリットを実感しており、ずっと続けて、心身ともに健康な状態を維持したいと思っています。

## 出展報告 (出展担当: 技術課 小林リーダー)

2019年12月18日(水)から21日(土)までの4日間に渡り東京ビッグサイトで開催された「2019 国際ロボット展」に、とやまロボット技術研究会ブースの一員として出展しました。当社はユニオンテクノ(株)と共同開発した「2Dビジョンセンサを活用した汎用ピッキングロボット」の実機展示を行いました。主催事務局からの来場者速報によると、3日間合計で約14万人名が来場した大規模なイベントでした。期間中、会場にお越しいただいた皆様、ありがとうございました。



## 安全衛生委員会からのお知らせ

怪我や加工ミスをしないよう、

「油断大敵」を

心掛けましょう。

