

創意工夫

高付加価値部品のトップブランドを目指して

今期の活動を振り返る



代表取締役
清水 克洋

第52期の振り返り

今期は、新型コロナウイルスの影響によって上期と下期の経営環境が大きく変化した一年となりました。上期については、スタートの20年10月から21年2月頃まで、操業短縮を行わなければいけないほどにコロナの影響を大きく受け、通常時の半分程度の売上となる月が続きました。その後、21年の年始あたりから徐々に受注環境が好転し始め、その結果3月からは売上も回復し始めました。

下期は、半導体・軸受・工作機械の主力3分野共に好調を維持したものの、残念ながら通期では上期のマイナスを補うことができず、今期を終える見込みです。しかしながら、上期の状況は想定範囲内であり、コロナ禍においてよく耐えた一年だったのではないかと考えています。

一方で、好調に推移した下期においても新たな課題が明確となりました。今期より年間休日日数を102日から110日に増やす、また年末年始、GW、お盆に大型連休を設けるなど勤務体系を大きく変更し、社員の皆さんの労働環境の改善に取り組みしました。その結果として、大型連休を有する月において受注が入っているにも関わらず、売上（生産高）が上がらないという状況に陥ってしまいました。下期では、5月と8月の2か月がそのような状況となり、上期のマイナスを挽回しきれなかった大きな要因となっています。

来期以降も本勤務体系は継続していくため、今後は大型連休がある月の生産が下がることを見越して、稼働月と耐える月と言ったメリハリのある年間計画の策定が必要だと感じています。

事業ごとの振り返り

分野毎の概況ですが、半導体は期首より受注が上がり始め、下期に入ると更に上昇し新規部品の引合い、そして受注にも成功しました。期首に掲げた分野別売上目標もクリアし、年間を通して良い結果を残せたのではないかと思います。

工作機械分野は21年2月より回復基調に入り、4月は高い水準で月次目標をクリアするなど、今後の動向に期待が持てる状況となってきました。

軸受については、不二越様の軸受生産拠点の一部が国内から海外に移管されることを受けて、代替部品の発注を多く頂いており、直近は忙しい状況が続いています。営業部では、これら主力3分野に加えて「その他」の受注を上げることが今期のテーマとして掲げていました。具体的には、これまでお取引のないお客様【新規新規】の開拓、また過去に取引があったお客様【既存新規】の拡大です。残念ながら、コロナ禍によってなかなか営業訪問できないなどにより、大きな成果を上げることができませんでした。この点は来期の課題として取り組んでいきたいと思っています。

一方、コロナ禍における営業活動の成功事例もあります。WEB会議システムを活用することによって、これまで以上にお客様と「密」に打合せをすることが可能になりました。KE様とは、毎週WEB会議を行いフォーキャスト情報の精査、その精度を高めることからスタート。それによ

て、素材の先行手配や保有在庫の先行製作など、お客様先での装置生産（需要にタイムリーに、かつ高精度に連動した部品生産）供給体制を確立、納期遵守率の向上と維持する仕組みを構築できました。

先にも述べた通り、納期遵守率の向上によってKE様との取引において新規部品の受注につながっています。来期は、短納期で受注することが多い、これらの新規部品の仕組み化も検討しなければいけないと考えています。

コロナ禍だからできないこともあれば、コロナ禍だからこそ取り組めたこともあります。如何なる状況でもお客様の困り事の解決方法を考え、積極的に仕組み化することが必要だと改めて感じました。

来期の展望

第53期は、部品事業で12億円、設備事業で1.5億円の計13.5億円を売上目標としてスタートさせて頂きます。この13.5億円という数字は、当社における過去最高値となります。営業課が立案した受注計上を基に売上計画を作成しておりますが、簡単に達成できる目標ではありません。

しかしながら、現在の受注環境や今後の見通しを踏まえた中で、お客様からのQCD Sへの要求に対して、これまでに蓄積した知恵や経験、そしてコロナ禍で得たノウハウを活用していくことで確実にクリアできる数字と考えています。

かつて登ったことがない高い山を登ることになる来期、全員が創意工夫、一致団結していくことで必ず登り上がることができると信じます。そしてその頂に立った時、かつて見たことのない景色が見えると信じて協力体制の構築を心からお願いしたいと思えます。宜しくお願致します。

今期の振り返りと来期の抱負



製造1課
古野さん

今期の取り組み

汎用旋盤ブロックの配属となつてからまだ間もなく、自分一人では対応できる仕事が少ない状態です。特に全長が長い、外径が細い、もしくは小さいものは、熱変位しやすいため、難しいと感じています。

今期は、対応できる仕事を増やすこと、加工品質の安定に取り組みました。交差内に収まればよいという考えではなく、交差内であっても、更にキレイに、高品質な製品作りができるように心がけ、苦手とする加工においても、慎重に削る等、丁寧な作業をすることで、不良品の削減に努めました。

特に印象に残っている製品は抜け止めネジです。ローレット加工と目打ち加工を施しましたが、数が多いことも多く、私の作業スピードも相まって、一カ月程度はこの製品にかかりつきりでした。

来期の抱負

作業スピードの向上に取り組みます。慎重に正確な作業だけを心がけるのではなく、スピードも意識し、バランスの良い作業を意識していきます。

また引き続き、一人でも対応できる仕事を増やしていきます。段取りから加工まで、全てを一人で出来るように、様々な仕事を経験し、知識やスキルを身に付けていきます。



生産管理課
中河さん

今期の取り組み

現在、原価管理ブロックで営業課から依頼のあった見積り作成や、作業指示書の発行を担当しています。今期は特に半導体分野が忙しく、新規・既存共に注力して、取り組みました。

また、お客様ごとの傾向を把握し、加工工程を現場と相談しながら指示書を作成することで、手戻りの防止に努めました。

今期の半導体分野は新規案件も多くあり、問い合わせが増加しましたが、社内の連携を大切にすることで、適切な回答ができ、受注に貢献できたと感じています。その一方で、私自身が半導体分野に集中してしまい、原価管理ブロックのメンバーのサポートに手が回らず任せつきりになってしまった点が反省点です。

来期の抱負

原価管理ブロックメンバーのサポートをおろそかにしないことです。先述の通り、今期は自身の業務に集中してしまい、周囲に目を配ることが出来ませんでした。現在、軸受関係の注文が増えており、来期も受注増の傾向が続くと思われれます。特定の人だけに負担が集中することのないように、メンバーの負荷状況等を気にかけて、サポートしていきたいと思えます。



営業課
大原さん

今期の取り組み

営業課としては、今期期首目標を7月で達成することができ、上方修正した目標も9月中旬に達成しました。私が担当する軸受関連は、8月に期首目標達成となりましたが、上方修正した目標は、未達の見込みです。目標対比95%程度で着地する予想です。

今期は数字を意識し、1円でも多く受注するよう取り組みました。具体的には、毎日お客様先を訪問することです。製品の納品や再加工品の納品等がある時はもちろん、それ以外にも、朝一番に顔を出し、「顔の見える営業」としての活動を続けてきた結果が数字として現れてきたと考えています。

お客様との関係性の構築はできたと捉えていますが、自ら積極的に動く、提案型の営業ができなかった点が反省点です。

来期の抱負

来期の軸受関連の目標は今期よりも15%アップとなります。来期もコロナ禍でのスタートですが課題を一つひとつ克服し、目標達成を目指します。

また、軸受以外のその他分野においても拡販活動に取り組み、シェアを広げていきます。これまでのように外的要因による達成ではなく、自身の行動の結果としての目標達成を目指します。

後×先輩 対談企画



菅原 友梨恵
SUGAWARA YURIE

入社2年。
入社以降APSに所属し、
マシニング加工に従事
する。

北村 達也
KITAMURA TATSUYA

入社6年。
APSに所属し、5軸マシ
ニングセンタを中心に、
多くの設備での加工に
従事する。またリーダー
として課員の育成にも
尽力している。

Q. 相手の方の第一印象は？

北村 製造1課の三浦課長の恐ろしい妹が入社するという噂を聞いていたので、どんな方が来るのかと思っていました。実際には全く恐ろしくなく、大人しいの聞き間違いないかと思う程、物静かな方でした。

Q. 印象的な出来事は？

菅原 切削液の声掛けです。タイムマーや流量メーター等がないため、他の作業をしていると、注水して溢れてしまつと床が水浸しになつてしまい、作業を中断して掃除をしないといけないため、今ではお互いに声を掛け合い、止め忘れないように注意しています。

Q. 働く中で感じている事

菅原 入社後のOJTは、他の先輩に教えてもらっていました。課内で分からないことがあれば、皆さん北村リーダーに確認することもあり、とても物知りな方という印象です。

北村 出会った当初よりは、会話が增えました。仕事に関しては、今までに指導してきた中で、一番よくメモをとる、勉強熱心な先輩だと思つています。先輩から教えられることには、これまでの経験やスキルが含まれています。それらを知りかたしとメモに残して、見返すことは必ず成長に繋がります。



Q. 相手の方へのメッセージ

北村 切削液を入れすぎると安全装置が働き、機械が一時停止してしまつので、注水作業中は、必ず水道栓を確認し、栓が開いているときには一声掛けるようにしています。今では溢れさせてしまつことはほとんど無くなりました。

菅原 いつも私のスケジュールを作成していただく等、仕事をしやすい環境を整えてくださり、ありがとうございます。今はまだ、自分の仕事ぶりに自信が持てていないのですが、仕事を頼まれたときに、自信を持って「はい」と応えられるように、頑張っていきたいです。

菅原 教え方がとても上手だと思つています。教えられたことを理解できなかつたときには、身近なことで例えてくださる等、自分にあつた教え方をしてくれるので、いつも助かっています。

北村 機械のことを教えても分からないということ、そもそも、その機械についての知識が不足していることが考えられます。そのようなときには、身近なものに置き換えることで、理解が深まります。

北村 5軸加工の振り回しの法則性を覚えて欲しいと思つています。自動加工等の経験は他課よりも多いと思つますが、プログラムの段階でミスを発見できるようになり、作業者ではなく、技術者として成長してほしいと考えています。

営業レポート

営業課による自社PR！

当社は、金属部品の精密加工を主として行つた部品製作事業の他に、設計・製作事業があります。

設計・製作事業は、「石金精機が得意とする生産設備の部品加工をさらに発展させること、お客様により付加価値の高い提案を行うこと。」をテーマに立ち上げ、2017年以降活動が本格化しています。

これまでの納入実績としては、「レーザー刻印機、検査機、搬送装置」などを中心として自動車関連のものづくり企業を中心に、30台近くの納入実績を誇っています。カメラと画像の制御技術を活用した装置の設計・製作を得意としており、スカルロボットなども組み入れて、ユーザーの省力化／省人化に貢献できるように工夫しています。

当社の部品製作事業で製作する精密加工部品を活用することで、装置の機能向上を図るなど社内でのシナジー効果を発揮していることが特徴だと思つています。

人口減少、少子高齢化など日本全体が抱える問題により、製造業においても人手不足が顕著となっております。これまでは人が担っていた作業について、後継者不足や、誰もやりたがらない作業など各企業においても《人》に起因する問題が顕在化していますが、当社の設計・製作事業ではそのような問題に対して企画提案から設備設計、そして部品製作から組立までを自社および協力メーカーとの連携により、創意工夫を巡り問題解決を実現します。

各企業が抱える問題に対して、どんなメーカーに声を掛ければ良いかわからない、そんな時は業種問わず当社までお声掛けください！

あの人の意外な一面

製造3課 中村さん

若かりし頃の思い出

大学に入学し、音楽同好会というサークルに入ったことがきっかけで、ギターを始めました。モテたい！という思いで始めたギターですが、同好会でベース・ドラム・キーボード等のメンバーとバンドを組んで、活動していました。当時は今よりも盛んにバンドコンテストが開催されていました。大学が金沢市にあり、文化的な活動も活発で、金沢駅前等で路上ライブもしていました。コンテストに参加したこともあります。テープ審査で落ちてしまいました。

バイオリンから広がる音楽の世界

音楽活動のルーツは、小学生の頃の経験です。田舎の小学校だったにも関わらず、放課後にバイオリンを教えるようになっていました。その経験から、音楽に関する興味がわき、ギターを手にすることになったと思っています。今でもたまに家でギターを弾いています。音楽に関するつながりは自分だけでなく、家族にも広がっています。妻はピアノ講師で、子どもはクラシックを趣味とする音楽一家です。来月の娘の結婚式で中島みゆきの「糸」を弾き語りで披露するのはどうかと提案したところ、「そつとしかかれ。」と諭されてしまい、少し残念に感じています。



今でも愛用のギターを演奏する中村さん



25年程前、弾き語りをする中村さん

石金ニュース!

展示会出展のお知らせ

当社は、「産業交流展2021」の富山県代表3社に選定され、下記日程にて参加致します。

様々な業種が集う展示会であり、オンラインでの事前PR、リアルでの詳細説明、オンラインでのアフターフォローなど、本展示会の仕組みをフル活用して当社の魅力をPRしてきます。

部品製作事業に加えて、設計・製作事業のPRとして医薬品メーカー向けの打錠機を展示し、精密部品加工技術と当社の対応力を訴求できるよう尽力します!オンライン、リアルどちらでもご来場よろしくお願いたします!

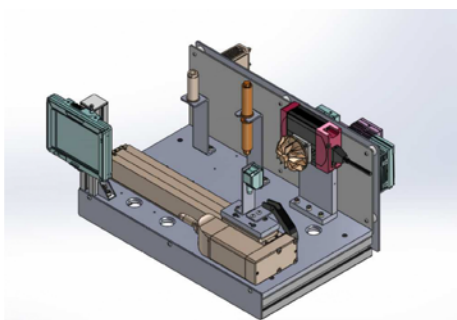
【会期】

2021年11月17日(水)~12月10日(金)

オンライン開催

2021年11月24日(水)~11月26日(金)

東京ビッグサイト南展示棟



展示予定装置
「ロボシリ」

New Face 紹介



profile&History

としひろ

吉岡 利浩

所属:生産統括部 技術課
設計技術ブロック

入社日:2021年6月28日

birthday:1971年7月19日

- 18歳:社内設備の製作と保全に携わる業務に就く。
- 39歳:工場管理課の課長に就任する。
- 42歳ごろ:宮崎県へ転勤となったが、直後に海外転勤を命じられ、ベトナムで工場長として、建屋や設備等の準備に携わる。
- 44歳ごろ:帰国後、本社にて総務業務に従事する。
- 47歳ごろ:物流倉庫業に転職し、2年半倉庫責任者に従事するが、ものづくりへの熱意から石金精機に転職する。

入社の際緯と今後の抱負

設備製作が出来る人材を探しているという事で当社を紹介され、話を聞いている内にマネジメントという立場ではなく、設備を製作する仕事がしたいとの気持ちが強くなり、入社を決めました。

現在は、同じ設計技術ブロックの小林さんと一緒に仕事に取り組んでいます。設備の内製化が自身に課せられた使命だと思っています。自社内で加工が出来るという強みを活かすことや、技術者の教育等様々な観点から、内製化の実現に向けて邁進していきます。