

# 創意工美

高付加価値部品のトップブランドを目指して

第53期 スタートダッシュ成功！  
事業再構築補助金を活用した  
新たなチャレンジが始動！



代表取締役  
清水 克洋

## 地に足のついた生産の実現

10月よりスタートした第53期ですが、売上・受注ともに好調な出足を見せています。受注が夏頃のピークから、わずかに落ち着きを見せつつありますが、当社の取引先様では、少なくとも来春までは好調に推移することが見込めており、良い環境下で事業が展開できていると考えています。

このような環境下だからこそ、地に足のついた生産が必要になると考えています。その生産を支える設備について、今期はテーマ性を有する設備投資計画を予定しています。当社ではこの投資計画に合わせて、事業再構築補助金に申請し、9月2日に採択をいただくことができました。この補助金は、ウィズコロナからアフターコロナの経済社会の変化に対応するための企業の思い切った事業再構築を支援する補助金であり、当社では「航空機部品事業の売上カバリーに向け、多品種少量高精度部品の自動化システムでの製造を実現」という事業計画のもと、5軸複合加工機、自立走行型ロボット、設備増設に

伴う第4工場の改修に活用します。

ここ数年は思うように業績を伸ばすことができず、当社では設備投資を抑制していました。当社を取り巻く環境の変化を踏まえて、この投資計画を推進していきます。

## 加工高を積み上げるために

本計画の策定は、当社の利益の最大化のために設備稼働時間を最大限伸ばすことが最重要ポイントであると考えたことからスタート致しました。

当社では、100台以上の工作機械を保有し、月に約1億円余りの生産を行っています。ただし、1億円の売上に対して材料費で約1千万円、外注加工費で約2千万円要していますので、加工高としては7千万円となります。工作機械1台当たりには換算すると約70万円の加工高となります。

一方、IPTベトナムは、NC旋盤やマシニングセンターなど計7台の工作機械でものづくりに取り組んでいます。当社の旺盛な受注を受け、IPTベトナムも好調に推移しており、9月度には700万円の売上を記録しました。IPTベトナムにおいては材料支給で外注への依頼もほぼありませんので売上がそのまま加工高となり、工作機械1台当たりでは100万円の加工高となります。

IPTベトナムは3直24時間体制としており設備稼働時間の長さが加工高の違いとして現れたのではと考えました。

一方で、当社でもIPTベトナム同様に3直24時間体制にソフトチェンジし、稼働時間を伸ばすという方法もありますが、石金精機においては現実的ではなく異なる方法を模索する必要があると考えます。

世の中ではロボット、カメラ、センサー

など自動化に向けた技術が進歩しており、この自動化の仕組みを活用することで現状の勤務体系でも、十分に加工高を高めることが可能だと考えました。

## 具体的な取り組み

今回の投資計画の具体的な内容としては、まずは当社の受注品目を有人加工する製品と、無人加工する製品に区分けを行います。日中の有人の時間帯はこれまで通り設備稼働させ、複合加工機と同時に購入する自立走行型ロボットは、夜間の無人となった時間帯においてワークの脱着や完成品の搬送を行います。本計画によって超多品種微量生産の石金精機ならではの無人加工システムの構築を目指しています。

このシステムによって、夜間はもちろんのこと休日など、従来では加工高を稼ぐことができない時間帯に無人で加工を行うことができるようになります。

もちろん、当社の強みは、「豊富な設備群」を活用した「職人の技術力」であるため、製品によって有人加工と無人加工を使い分けることが大切であり、ロボットを活用した無人加工システムとの【協働】がキーワードになると考えています。

当社にとって新たなチャレンジとなる取り組みであり、社員の皆様も楽しみにしていただけだと思います。

この計画を含め、加工高の拡大、納期対応力強化、品質改善など、新たな取り組みをどんどん推進していき、IPTベトナムと切磋琢磨しながら兄弟企業として、お互いに成長していくことを目指していきたいと思えます。



製造部  
金尾部長

### 第52期を振り返って

第52期についてですが、上期は受注の落ち込みに対し、製造現場の生産体制を調整し、少ない人員での対応をベースに、雇用調整助成金も活用しながら会社の経営負担を少しでも軽減できるように尽力しました。

下期に入ってから、急激に受注量が増加し、同時に生産量も増加しました。製造現場では休日返上での生産が必要になるなど、上期と下期では状況が大きく変化し、人員配置に苦勞した1年でした。社員の皆さんには、心身ともに負担を掛けてしまっただにも関わらず、よく対応してくれたと改めて感謝しています。

### 第53期の部門目標

今期の年間売上目標は12億円という高い目標を設定しています。この目標を達成するためには毎月1億円の売上を達成しなければなりません。月商1億円という数字は、当社にとって過去最高額に相当する金額であり、その売上を積み重ねていくことが年間目標の達成には必要です。

当然、製造部にとっても大きな負担がかかると予想しています。その負担を少しでも軽減するために年間を通して1日当たり達成すべき生産目標を計画し、日々の達成状況を把握することで、作業負荷の平準化に取り組んでいきたいと考えています。月商1億円の達成のためには社内の努力だけで

なく、協力工場との連携も必要だと感じています。同時に納期遵守と品質維持のためにも社内において今まで以上に生産統括部、営業部との連携を強める必要があります。製造部としても、売上増加だけではなく、利益追求のために外注費や消耗品費を抑えるために、要・不要の判断をあいまいにせず、必要最低限の外注依頼、消耗品発注に留めるように努めていきます。

### 目標達成に向けた行動指針

作業者一人ひとりが月商1億円という数字を意識して行動すること、若手社員の技量向上による、ベテランに仕事が偏らない生産体制の構築が求められます。

意識付けのために、毎日の予算に対する出来高をグラフ化し掲示することも検討中です。現在は、部長のみが実績を把握していますが、社員全員が数字に興味を持つことから始めたいと思います。

また、既に始動している取り組みですが、ベテラン社員が月1回の頻度で若手社員の作業を視察し、気づきを伝える取り組みを推進しています。そこで明確になった、自分自身では気付くことのできない若手社員の作業上の課題を一つ一つクリアしていくことで、作業効率UPを狙っています。また、ベテラン社員と若手社員のコミュニケーションの機会としても期待しており、継続的な技術伝承につながれば良いと考えています。



生産統括部  
浅野部長

### 第52期を振り返って

昨期を振り返ると、コロナ禍の影響から回復の兆しが依然として見えない状況にある会社も多くある中、当社においても売上・受注ともに低調に推移した上期でしたが、下期で大幅に回復できたことをありがたく思っています。

生産統括部として、納期遵守率8割達成という目標を掲げました。取引先別での達成や、第51期比で改善という成果を残すことができましたが、部門目標に対しては未達に終わりました。

一方で外部流出費用という目標に対しては、他部門との連携を踏まえ、IPTベトナムの有効活用や内作加工の増加など一定の成果を残すことができ、会社業績にも貢献できたと感じています。

### 第53期の部門目標

昨期に実現出来なかった、納期遵守率8割以上を目指していきます。この納期遵守率について、当社では受注件数ベースと受注金額ベースでの実績集計を行なっています。今期では件数・金額ともに達成できるように努めていきます。

また、外部流出費用の削減についても昨期同様にIPTベトナムの有効活用や内作加工を増加させることができるような工程設計を行い、余分な外部費用の発生を抑制し、会社への貢献を目指します。

### 目標達成に向けた行動指針

納期遵守率の改善には、現状、加工ブロックごとで把握している負荷状況を、また、各設備の負荷状況をオンタイムに近い状態で把握できる状態を構築する必要がありますと考えています。

そのためには、各部署との情報共有と役割分担を明確にして、工程設計の段階で生産管理システムに加工設備の情報もインプットさせるやり方への切り替えを推進します。

外部流出費用の削減については、材料仕入および

# 第53期各部門方針

第52期を振り返って

昨期について、上期はコロナ禍の影響を大きく受け厳しい受注実績でした。下期に入り半導体業界、工作機械業界を中心とした外部環境の変化に伴い、年間受注目標額を8億円から10億円に上方修正した上で達成することができました。これまでの先人における努力の賜物であると同時に、お客様にも恵まれている結果だと感じています。

また、営業課として、若手の育成に力を入れた一年だったと振り返ります。配属間もないスタッフや異業種からの転職と慣れない環境で戸惑うこともあったかと思いますが、一生懸命に取り組む、よく頑張ってくれたと思っています。中でも、報連相と5Sの徹底で、問題点を早く明確にすることを第一に、これまでの個人商店方式からチームで支え合う体制づくりに取り組みました。その結果、単なる御用聞きで満足するのではなく検収・入金まで確実に自分自身で管理する等製品に対する意識が変化してきたことが大きな成果だと感じています。

一方で新規拡販に向けた活動が思うように進まなかった点が課題として残りました。



営業課  
竹原 課長

外注依頼時の価格交渉や、相見積取得による取引先の選定などの調達機能を強化します。また、材料については、製品に応じて鍛造から鋳造への切り替え等、必要最小限の出費に抑えるために、抜けない対応を実行していきます。

また、不適合発生の中で生産統括部が関与する仕入先の不適合低減に取り組んでいきます。

## 第53期の部門目標

今期の売上・受注目標は共に12億円です。昨期を振り返ると月商5〜7千万円の受注に留まることもありました。目標達成のためには月商2割UPが必要です。

東南アジアの生産停滞や世界的な物流の停滞、半導体不足の影響を受け、製造業全体として以前よりも今後の見通しが立てにくい状況です。

現時点では、半導体部門・工作機械部門は好調に推移しています。一方で、サプライチェーンの乱れの影響が、案件が延期になるケースが増えてきました。目標達成のためには、目の前にある案件だけでなく、不足を使って自ら案件を取りに行く取り組みが必要不可欠です。

そのためにも昨期中に強化した報連相の徹底によるチーム制でお互いを助け合う営業体制を活かし、一人ひとりがお客様に対して自発的に当社の情報を発信し、客先訪問を繰り返すことや、展示会等を活用して、既存顧客だけでなく新規拡販にも取り組んでいきます。

## 目標達成に向けた行動指針

営業課では、社外で活動する営業ブロックと社内サポートする管理ブロックとにそれぞれの役割分担を明確にしています。お客様を訪問し、社外で様々な情報を収集する営業ブロック、いち早くその情報を社内へ展開する管理ブロック、そして課全体で生産統括部、製造部のサポートを行える体制を構築し、目標達成に向けて邁進していきます。

12億円という目標の達成に向け、この体制を活かし部門間での連携を強化して、新規拡販を実現します。営業ブロックのスタッフは、社内にいる時間を減らし、社外でお客様に情報発信する時間を増加させる必要があります。同時に受注金額の増加に伴って、残業時間が増加する傾向にあるので、作業の効率化に向けて課内の連携を含め、様々な取り組みを推進していきます。

## あの人の意外な一面

生産管理課 村澤さん



私が現在ハマっているのはオンラインゲームです。元々ゲームは好きでしたが、同じくゲーム好きの友人が始めたことがきっかけで始めました。

好きなゲームはいくつもありますが、今回はその中でも、3つのゲームを紹介します。

まず一つ目は「エーベックスレジェンズ」です。私もリリース当初から友人とプレイしています。操作するキャラクター視点で戦う(FPS)バトルゲームです。配信開始から72時間でプレイヤー数1千万人を超えた人気タイトルです。

二つ目は「ロケットリーグ」です。ジャンプやロケット飛行が出来るロケットカーを操作して、フィールドを縦横無尽に駆けめぐりながらサッカーを行うスポーツゲームです。日本ではマイナーですが、世界的には非常に有名でeスポーツ大会も頻繁に開催されています。

三つ目は「スーパーボンバーマンRオンライン」です。2017年に発売されたスーパーボンバーマンRをベースとしています。最大64人の同時対戦が可能なバトル64やシンプルな対戦が楽しめるスタンダード、チームで対戦するグランプリを選んで遊ぶことができます。

今回紹介したゲームは全て基本プレイ無料です。どれもオススメのゲームですので、興味が湧いた方は是非プレイしてみてください。



上:エーベックスレジェンズ、  
下:ロケットリーグのプレイ画面





加藤 龍飛  
KATO TATSUTAKA

今年勤続15年を迎える。入社以来、外周研磨ブロックに所属する。

高清 明雄  
TAKASE AKIO

入社43年。製造3課外周研磨ブロックリーダーとして、日々技術向上に取り組む。加藤さん入社後は先輩社員として教育を担当する。

# 後輩×先輩 対談企画

## Q. 相手の方の第一印象は？

**高 清** 初対面時は元気がなく、仕事を任せられるか不安に思いました。自分自身の声が大きく、堂々としている分、心配に思ったことを覚えてはいます。

**加 藤** どんな方か分からないまま話をしてみると、会話のテンポが早く、ユニークな感じの方だなと思ったことを覚えています。

## Q. 実際に働いての印象

**高 清** 今でも声が小さく心配になることはありますが、仕事に対する姿勢はとても真面目で安心しています。外周研磨ブロック全体がそうです。黙々と機械と向き合っている仕事をしています。

**加 藤** 第一印象とは全く異なり、仕事熱心で、仕事に対してとても厳しい方でした。外周研磨だけでなく、金属部品加工に関する知識が豊富で、その知識や加工技術について惜しみなく教えて下さります。

**高 清** 自分自身が若手だった頃は、教えてもらう機会は無く、先輩の言っていることが理解できず見て覚えるしか技術向上の方法はありませんでした。その経験から、後輩社員には教えるを理解し、技術を習得し、成長につなげて欲しいという思いから、色々なことを伝えるようにしています。一方、教わるだけではなく、先輩社員がどのような行動をしているか好奇心を持つこと、自ら行動を起こすことで成

長が早くなると思っています。

**加 藤** 勉強熱心で好奇心旺盛な高清リーダーは、若手の頃に他社の工場に見学に行かれたと伺いました。

**高 清** 社内だけでなく、社外にも素晴らしい技術者はたくさんいます。高性能な設備を使いこなすためにも、日々の勉強は欠かせません。

## Q. 一緒に働く中で感じた事

**高 清** 今では、品質要求が高い製品でも問題なく任せられるようになりました。15年選手として、図面をみただけで、パッと判断できるようになる等、もっと頑張りたいと思っています。今後の成長に期待しています。

**加 藤** 加工について分からないことを聞くとすぐに回答してくれます。以前ケレをかける場所の判断ミスで製品が空回りしてしまった際に、チャックで掴む方が良い等、より良い加工方法を的確に教えていただいたこともあります。

## Q. 相手の方へのメッセージ

**高 清** 今後は独り立ちしてほしいと思っています。15年かけて教えることは全て教えました。後は本人が努力して成長していく段階です。

**加 藤** より一層気を引き締めていきます。今後、後輩ができたときのためにも頑張ります。



## 石金ニュース!

10月16日に入籍しました!



営業課  
酒井さん

### 出会いから入籍まで

出会いは2020年5月です。前の職場があった石川県で知り合いました。知り合った当時から、野々市市と羽咋市で距離のある付き合いでしたが、同年8月に私が転職したことでより距離が遠くなってしまうました。それから約半年ほどと時間は掛かりましたが、彼女も転職して富山に引っ越ししてもらいました。

### これまでとこれから

コンビニでデザートを買って帰るだけでも笑顔で喜び、「ありがとう」と言ってくれることや、車で遠出したときに助手席ですっと起きていて、ふとした時に飲み物を差し出してしてくれる等、何気ない気遣いや優しさに惹かれました。

一番記憶に残っている出来事は、去年の誕生日にプレゼントをあげたら泣いて喜んでくれたことです。

取材を受けている本日11月16日は入籍から1カ月の記念日です。いつもありがとうという感謝の気持ちと同時に、今後は家族のために今まで以上に責任感を持って仕事に取り組むことを伝えたいと思います。