

創 意 工 夫

高付加価値部品のトップブランドを目指して

第53期の振り返り 〜第54期へ向けて〜



代表取締役
清水 克洋

第53期の振り返り

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しました。13.5億の売上上げは、当社における過去最高値であり簡単に達成できる数字ではないとも考えていました。

9月20日現在のところ、部品事業で約11億円、設備事業で約1億円の計12億円での着地を見込んでおり、コロナ禍の落ち込みからは大きく回復することが出来ましたが、目標には未達という結果となる予想をしています。

一方、利益目標については概ね目標値に近い結果を達成できる見込みです。コロナ禍以前より経営テーマとして掲げてきた「収益性改善」の成果が出始めた結果、このような実績に繋がったと考えます。「生産効率をアップさせ内製率向上」と「現場消耗品費の削減」を社内における重要課題として活動を続けて頂いてきましたが、売上げをしっかりと回復させることができた今期において、それらの活動が実を結んだと言えるのではないかと思います。

コロナ禍や不安定な社会情勢の中で「収益性改善」という経営テーマに対して一定の成果を創出した点を鑑みると第53期の業績は評価できると考えております。

成果と同時に課題も明確化

コロナによる影響からの回復という点で、当社の部品事業における主力分野でもある半導体製造装置ならびに工作機械からの受注が特に大きく伸長しました。両分野において受注が伸長したことによって、リピート性の高い製品の受注が堅調に推移したと言えます。

一方で新たな課題も生まれました。材料高騰の影響を極力低減させるため仕入れの前倒しやロットあたりの仕入れ個数を増やすなどの施策を実行致しました。その結果、一部の製品において、仕掛品や完成品在庫の増加と言った問題を抱えることになってしまいました。

現在、在庫品の製作指示は担当者ベラスで行っており、適正在庫の基準や運用ルールなどが曖昧なまま業務にあたって頂いているのが実情です。お客様からの発注計画であるフォーキャストや当社の製造リードタイムなどを勘案した上で、それぞれの製品における適正在庫の基準を設け、運用ルールを定めることで円滑な流通ができるよう到来期に対策を実行していきます。

積み残しの課題への対応

第53期の営業面の目標として、新規顧客の開拓や既存顧客からの新規部品の獲得を掲げていましたが、コロナ禍が続きましたように客先と面談できなかつたり、営業部の組織上の問題があったりと、成果を残すことができませんでした。積み残しの課題として、第54期においてはしっかりと成果が出るよう活動を進めたいと考えています。

第54期のスタートに向けて

10月より第54期がスタートします。諸外国同様、日本国内においてもアフターコロナではなくウィズコロナの考え方が徐々に浸透し、各社が対応に追われています。当社においてもコロナ禍で変化した仕事のやり方、考え方を従来通りに戻すことだけではなく、効果的な取組みは継続し、さらにレベルアップした内容へと昇華できれば良いと思っています。

社内においては、これまで同様、加工の内製率向上と消耗品削減を継続しつつも、削る経営だけではなく管理面の強化による収益性改善を進めていきます。

先述の通り、第53期に比べ厳しい市場動向が予測できる状況下でも、確実に利益を積み上げていけるよう製造、生産統括、営業の三部門一体となった企業活動を展開していきたいと思っております。

当社が推進するDX化による納期対応力強化の取り組み「IPADプロジェクト」も進行中です。最新の取組成果をHPよりご確認ください。





NC旋盤BK

三浦課長

牧野さん

当社のモノづくりを支える、マシンング・汎用フライス・汎用旋盤・NC旋盤・研削の各加工技術を紹介いたします。今回は、NC旋盤BK（ブロック）より三浦課長と牧野さんに話を伺いました。

NC旋盤BKの特徴

NC旋盤BKでは、NC工作機械を使用しているため、汎用旋盤機が苦手とする大量生産や要求精度が高い製品の製作を得意としています。当社において旋盤加工を行う製品の汎用とNCの比率は4・6程度であり、加工速度が速いことからNCの比率が高くなっています。

特に工程が多い製品や穴の径が大きい製品の加工スピードは汎用旋盤とは段違いに速くNC旋盤ならではの得意分野です。超多品種微量生産を行う当社においては、汎用旋盤が活躍する機会も多くありますが、3個以上加工する際にはなるべくNC旋盤BKが担当するようにしています。

設備紹介

NC旋盤BKでは、NC旋盤とNC複合旋盤を主に使用しています。NC旋盤はφ240×710、NC複合旋盤はφ615×1

077×250までの加工が可能であり、これまで様々なサイズや形状の加工実績があります。

また、加工材料に関しても汎用旋盤と同じく、ありとあらゆる材質の加工実績がありますが、当社はアルミニウム加工を多く受注しているため、NC旋盤BKでは接触腐食を発生させないために純銅の加工は行っていません。

スピードと品質の両立

加工時には確認作業を大事にしています。工具番号の登録や補正値の入力、チップ先端の形状など、様々な数値を入力する必要があります。自動加工はとても便利ですが、間違った内容のまま加工を始めてしまうと加工終了まで気付かないままになってしまいます。時もあり、ミスのないように、確認作業を行うよう心掛けてます。

しっかりと確認作業を行うと、生産性も維持するために加工中の隙間時間の有効活用にも努めています。設備が稼働していない状態を極力短くするために、次の加工のための爪の準備やプログラムの作成等を行っています。

同時に高い精度要求に応えるためのひと手間も欠かさず行っています。先述の通り、アルミニウムの加工を多数受注しているため、加工機会も多くあります。非常に柔らかい素材のため、表面に傷をつ

けないように爪を磨いています。また、加工後には表面を磨き、少しのキズも残さず、お客様に満足していただける品質の維持に尽力しています。

NC旋盤では加工スピードと精度が注目されがちですが、強みを活かしつつ技術も向上させ、精度要求や納期に対応できるように取り組んでいます。



INTEGREX i - 200



QUICK TURN SMART 300L

第54期部門目標

製造部



製造部
金尾部長

◆ 第53期を振り返って

第53期の部品事業における売上目標は12億円であり、月間1億円を売上目標として掲げていました。この目標達成のために、製造部も生産力を向上させなければいけません。現時点での生産出来高や注残の見える化、進捗管理に力を入れた結果、平均売上は約9500万円と目標には届かなかったものの、あとわずかという状況にまで辿り着きました。また、大きな成果として、納期遅延金額を大きく減少させることができました。

◆ 第54期の部門目標

第54期は今期末達となった月間1億円の売上達成を再び目標とします。現在より500万円売上を増加させるためには、製造部としての体制強化が必須であると感じているため、DX化による生産力の見える化に取り組みます。

従来は一人一人の生産力や力量が見えていませんでしたが、各個人が現在保有する生産力を明確にすることで効果的な人材育成を可能にし、生産力の増加に繋がります。

来期はDX化によって製造部全体が一体感を持って生産に取り組める組織作りを目標として活動していきます。

生産統括部



生産統括部
浅野部長

◆ 第53期を振り返って

第53期を一言で表すと、「道半ば」です。納期遵守率8割達成を目標に、生産統括部だけでなく製造部、営業課にも協力していただきながら取り組みを進めてきましたが、達成まで残りあとわずかという状態です。

目標には届かなかったものの、注残の解消という点では大きな成果がありました。かつては最大1億円ほどの注残がありましたが、53期には平均して10分の1の1000万円程度にまで減らすことができました。最も少ない月では300万円以下にまで縮小でき、納期遅延の解消に貢献できたと感じています。

◆ 第54期の部門目標

まずは53期に達成できなかった納期遵守率8割の達成を目標として、引き続き取り組みます。また、単月の達成で満足するのではなく、安定して8割以上の達成を目指し、更なる注残の縮小を実現させます。そのために、外注品におけるQC/D管理を強化します。特に品質と納期の要求は年々高まっているため、外注先へのアプローチを行っていきます。

社内においては在庫金額の適正在庫化に努めます。適正在庫量の把握から始め、現在の完成品在庫から半減を目標とします。

営業課



営業課
竹原課長

◆ 第53期を振り返って

ウィズコロナを前提とした経済活動の回復を受け、コロナ禍による落ち込みからの回復期という印象です。7、8月はロシア・ウクライナ問題による半導体や電子部品の納期長期化の影響を受け、目標にはわずかに及ばず未達という結果になりましたが、期全体を通して見ると、好調な売上推移となりました。

営業課としても、既存顧客へのこまめなフォローや新規顧客の開拓に取り組みたと感じています。その背景には、部門を超えた連携を可能にする「見える化」や、納期延長の要因となる各種事務作業の自動化など社内のDX化による効果が出てきたと考えています。

◆ 第54期の部門目標

第54期は売上目標11億円を掲げています。コロナ禍の影響は薄れつつありますが、金利上昇や円安による原材料価格の高騰など、生産動向が読みづらい情勢です。しかしながら、目標必達に向けて、強気の姿勢をとっていきます。

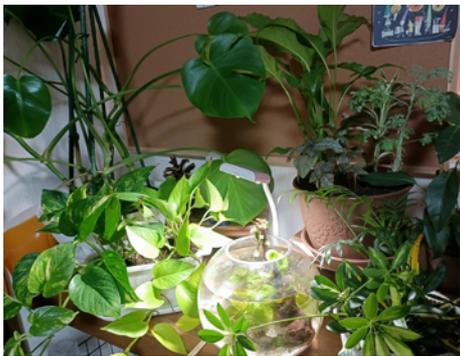
目標必達に向けてこれまで以上にお客様目線に立って、寄り添う営業活動に努めます。また、DX化の推進も行い、お客様満足度の更なる向上を実現させるために短納期化に向けた情報の共有化にも取り組みます。

自宅でも楽しめる趣味



植物のお世話は以前から趣味の一つでしたが、コロナ過の影響を受けて自宅で過ごす時間が増えたことがきっかけで、今まで以上に力が入るようになりました。最近では、室内にビオトープの様な空間を作りたいと思い始め、水草を少しずつ集めメダカも仲間入りしました。植物たちのお陰で、エアレーション無しでメダカも元気に育っています。時間が有る時は、静かに泳ぐメダカたちや植物の成長、新芽などを観て癒されています。

植物のお世話は、社内にも及んでいません。今から1年半ほど前の休日に、正面玄関近くの観葉植物の植え替えをしました。随分弱っていたので、株を分けて土も変え鉢の数も増やしました。



水草の光合成で成長するメダカと観葉植物



自宅にはない大きな観葉植物のお世話をすることで、至福の時を過ごす事ができました。今では幹も丈夫に、葉っぱの数も多くなり、また植え替えが必要なくらい成長しています。毎朝、様子を観ていますが、新たな成長を発見すると、嬉しくて1日の活力にもなっています。

密かに考えているのは、3階のベランダのラベンダーを増やすという事です。なかなか広いスペースで取り掛かれてはいませんが、何年かかるか分かりませんが、せんでし株の形を綺麗に整えて、数も今より増やしたいと考えています。

社内で観葉植物やラベンダーを観て、リラックスしてくれる人や植物に関心を持ってくれる人がいれば嬉しいです。



元気に大きく育っている正面玄関入口横の観葉植物

石金ニュース!



2022年10月8、9日開催
JAF全日本ジムカーナ選手権
第8戦の開催案内

技術課 河井さんよりジムカーナ選手権の開催案内

10月8・9日(土・日)に南砺市イオックスアローザスポーツランドにて「全日本ジムカーナ選手権 第8戦」が開催されます。年間チャンピオンを決める最終戦のため、逆転優勝や迫力の接戦が期待されます。排気量や駆動方式、改造範囲でJG1からJG10までのクラスに分けて競いオートマ車のクラスもあります。この日のために用意された車が全国から多数集まるので、それだけでも見ごたえがあります。興味のある方はぜひ見に来てください。

千分の一秒を競う世界の魅力

ジムカーナとは自動車でサーキットや駐車場等にパイロンで設置されたコースを最も早く正確にゴールできるかを競う競技です。普段見ることはない180度ターンや360度ターン、更には540度ターン、スラローム等が観戦できます。ドライバーの正確なハンドル・アクセル・ブレーキ・サイドブレーキを競うジムカーナでは、1kmほどのコースで百分の一秒から千分の一秒台の差の逆転劇もしばしばあり、見ていて楽しいモータースポーツです。

運営から見るジムカーナ

元々自動車が好きで「よくあんな運転ができるなあ」と感心しながらジムカーナを観戦していました。30年ほど前に弟が在籍しているクラブチームで使用する計時システムの開発を依頼されたから、運営側としてジムカーナに関わるようになりました。それ以来ずっと計時の役割に携わっています。光電管による計時システムを運用していますが、設置や調整などでミスがあると競技会が止まってしまうため、とても気を遣う役務です。



2022年10月8、9日
IOX-AROSAにて開催します
ぜひ見に来てください