

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55期は上期の振り返り

22年秋頃からのWFE（半導体前工程製造装置）市場の低迷、23年春頃からの不二越様の設備投資抑制、そして同年秋頃からの工作機械業界での受注鈍化など当社の主力3部門においては大変厳しい環境下で本期がスタートしました。

先行きに不透明感がある中、例年であれば期首に通期目標を立案していましたが、今期に限ってはまずは上期の計画のみを立案し、下期の動向がある程度見えたところで通期の計画を立案することになりました。

上期も終盤に差し掛かった中での現況をご報告します。

まず、WFE市場についてはボトム状況からは脱したものの、22年前半のピーク時と比較するとまだまだ遠く及ばず、依然として厳しい状況が続いています。下期の見通しについても上期を大きく上回るような回復には至らないと予測しています。

不二越様の設備投資についても新規投資はまだまだ抑制されている状態で、既存設備の改造やオーバーホールなどが大部分となるのではと考えられます。本社・軸受製造所様やナチマシナリーエンジン二



代表取締役
清水 克洋

アリング様といった従来からのお客様だけのみならず、裾野を広げた営業活動も必要と考えています。例えば、不二越様の海外工場から直接受注することができないか？など、幅を広げた営業活動を展開したいと思っています。

工作機械は各社の生産量が減少したことによって部品の在庫調整をされている状況です。各社ともに「需要は底堅い」と仰っていますので、これ以上の落ち込みはないと予想していますが、厳しい状況であることには変わりありません。従来からお取り引きのパイプの太かったお客様だけではなく、「口座はあるけど受注量は少ない」といった工作機械メーカー様への営業を強化中です。営業部において、「既存新規の拡大」とテーマを設定し活動を続けていきます。

主要3部門の状況はこの通りですが、当社の事業分野の一つでもある航空機事業が明るい状況になりつつあります。コ罗纳禍には低迷し続けた航空部品の受注も回復傾向にあります。更に、下期には数年ぶりに電子偵察機用部品の受注が見込めるなど、これまで以上に計画的に生産をしていくことが必要となります。

下期に必要なこと

直近、当社の最大の経営課題は受注量の不足です。市場動向など外部要因で大きく左右されるものではありませんが、受注量不足への対策が不十分であることも実感しています。抜本的な構造改革を含め対策を検討し、全社一丸となり、より多くのお客様のニーズを聞き取って、受注につなげるための取り組みを実行していきます。

そうすることで、これまで以上に新規部品や短納期案件などの比率が高まっていくことが想定できます。これは受注量の拡大を狙った施策の結果でもありますので、生産本部には負担を掛けることになりませんが、そのような難しい受注状況の中で、いかに生産性を向上させることができるかについて、製販一体となって知恵を出していくことが重要です。

新たな取り組みとしての 成長支援制度

下期からは当社の新たな取り組みである成長支援制度の仮運用を開始します。仮運用期間を経て10月からの本格運用を目指します。この制度に期待することは、これまでの実務面の教育指導だけではなく、これまでも点を補うことです。具体的には、2016年に制定した経営理念を共有し具現化していくために必要な、行動指針の浸透です。

行動指針を定めることで会社として社員の皆さんに求めることが明文化されました。中には違和感を覚える方もいらっしゃるでしょうが、私を含めた経営幹部が会社の状態を鑑みて必要なことを定めた内容となっています。

この行動指針をふまえた仕事の実行できれば個人としても、会社としても成長していくことができると考えています。仮運用での気付きをフィードバックしていただくことによって、より良い制度への見直しや修正も可能ですので、社員の皆さんの気付きを提言いただきたいと思います。

上半期の振り返り



製造部
金尾本部長

上半期は受注量が伸びず、人員配置などの生産体制の維持や在庫管理に苦労しました。またこのような生産状況ではありますが、品質トラブルによってお客様にご迷惑をお掛けすることもありました。一つひとつのトラブルの原因を確実に把握し、より高い品質の製品をお届けできるように再発防止を徹底させていきます。

下半期に向けて

受注量に伸び悩む状況が続いていますが、2月から3月にかけては緊急手配も増え、慌ただしい状態になることもありました。これらの動きが今後の受注量増加につながることを願っています。

現在、ロボットを活用した生産の自動化プロジェクトに継続して取り組んでいます。他にも昨年導入した縦型旋盤を用いた、より高度な難削材の加工にも挑戦しています。受注増に向けて、製造能力の強化や社内体制の整備にも取り組む期間としたいと考えています。

また、石金精機ならば対応してくれるという期待に応えるためにも、これまでに発生したクレームや不適合品の対策を再確認し、お客様に満足いただける品質を提供するための体制も整えていきます。

上半期の振り返り



生産統括部
白澤部長

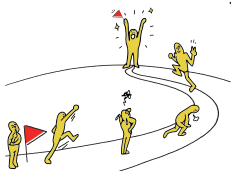
昨年より引き続き、納期遵守率向上と在庫抑制に取り組んでいます。市場動向が芳しくないためか、お客様の中で生産計画の組み換えが頻繁に行われている様子が見受けられます。そのため、納期繰り延べや前倒しによる緊急依頼が増えていると感じています。

難しい状況ではありますが、関係者の皆様のご協力によってどうにか目標とする遵守率を達成することができ、非常に感謝しています。一方、在庫抑制は今一歩という状態です。下半期に向けて更に一層の強化を検討しています。

下半期に向けて

市場の回復が待ち遠しい所ですが、夏頃から回復するという見方もあり、営業部とも連携しお客様の動向を注視しつつ、タイミングを逃さずに需要増加に対応したいと考えています。

在庫抑制では顧客情報の精度向上と製作指示数の適正化が対策の柱になると考えており、目標達成に向けて取り組んでいきます。



上半期の振り返り



営業課
竹原課長

半導体業界全体の回復が低調な状態が続いています。新工場の建設など明るい話題もありますが、当社が関連する部品に関しては上期当初の見立てには、まだ届いていません。その影響もあるのか工作機械や自動車業界に関しても依然として回復基調には至っていません。

営業課としては、ドラスチックな拡販活動を行いました。落ち込み分を巻き返すことは出来ませんでした。しかしながら、新規のお客様への納品事例という成果を積み重ねています。

下半期に向けて

下期も厳しい状況が続くと予測しています。営業ブロックでは様々なお客様や関係・協力会社との関係性を深めると同時に、上期で掴んだ新たな間口を更に広げてコソコソと取りこぼしのないように活動していきます。また常日頃から創意工夫によって業務支援をしてきている管理ブロックにも、抜本的な社内業務改善のための取り組みを期待しています。

下期から始まる成長支援制度と相まって、明るい職場環境作りと社内を明るくさせる受注成果を目指して邁進していきます。

4月からスタート!「成長支援制度」

成長支援制度の説明と 皆さんへの期待

社内報2024年1月号164号の社長メッセージでもご案内しておりましたが、いよいよ4月から成長支援制度が動き出します。これまで経営層・部課長が丸となって運用を目指し、社員のさらなる成長と能力開発につなげるためには、どのような支援が必要なのか、話し合いを重ねて参りました。

成長支援制度とは『社員の成長を支援する仕組み』です。すなわち、『社員が成長するために目標を立て、自律的に行動する事を、会社が支援する仕組み』と言えます。

具体的には、各自の成長に関する個人目標を設定し、支援者となる上司との日々の個別面談と定期面談を通じて、目標達成までの計画をサポートしていく、成長を実感できる制度です。ここで立案する個人目標は、先日の説明会でもお伝えした、当社の経営理念や行動指針に照らし設定されているので、我が社が求める社員像に近づくことを大いに期待しています。

成長支援制度の目的は、社員を評価し、順位をつけることではありません。真の目的は人材育成です。そして、育成された人材が技量・能力・力量を発揮することにより、組織の目的を達成できるのです。

社員の成長によって成果を高め、その総和として会社も成長することになります。つまり『社員の成長が会社の成長』。社員の成長こそが不可欠であることはご理解いただけるのではないのでしょうか。

我々が成長を目指す理由は『できなかった事が、できるようになる事』です。これは単に問題解決ができることを意味するものではありません。これから社員は目標を達成するために、成

長する過程で自らが考え、上司や仲間と対話する機会を得る事になります。会社は上司とともに、社員の意思を尊重し、成長を促すことで、組織やチームの活性化を目指して参ります。

では、なぜ目標が必要なのでしょう?それは目標を持つと『行動が明確になるから』です。この成長支援制度は社員が目標を持つ事で、一人ひとりの自発的かつ自律的な行動を促進します。目標があると、自身が次にどんなアクションを取れば良いか具体的にイメージすることができ、行動力が身につきます。その行動力が自律的な仕事への取り組みや能力向上のための努力に繋がるため、結果として前向きな思考を得る事になるのです。

成長支援制度で大切なことは、組織目標と個人目標を結びつけることです。組織の目標に対して、社員が同じ目標に向かい成長を目指すことこそが重要と言えます。社員が自身で設定した目標は、上司との面談で決定することになります。その後、上司との定期的な面談の場で、達成状況の対話をしながら、行動を促進していきます。また、社員の成長を促進するために、部課長は面談の進め方や部下への関わり方について研修を受け、取り組んで参りますので、皆様、受け身になるのではなく、積極的に面談に向き合い、上司と一緒に成長の時間を得られることと期待しています。

最後に、成長支援制度を通して伝えたいことは、仕事は辛いことだけではなく、やりがい・達成感・成長実感・意欲高揚などの楽しいことももたらしてくれるということです。『考えるだけでなく、動き出す行動力』を目指しましょう。行動することでモチベーションが向上し、皆様の職業人生やキャリア形成に良い影響がもたらされることを願っています。

祝!勤続15年

《入社からの15年を振り返る》

入社時はリーマンショックの真っ只中で、入社しても仕事がないという状況でした。今では考えられませんが、穴あけ加工をNC旋盤ではなく汎用旋盤で行うほどの受注量だったことを覚えています。入社後は何でもチャレンジしたいという向上心に任せて先輩方になんでも質問し、様々なことを教えていただきました。4年目にはNC旋盤を任せられ、自動車向け部品など、連日製造していました。振り返ってみると、やりたいと思ったことをやらせてもらえる良い環境だったと感じています。今でも工具を自作して、試行錯誤しながら取り組むのが一番の楽しみです。

《今後の抱負》

昨年、新しい縦型旋盤も導入されました。ちょうど、大物案件の見積もりも多くきていることから早速活用できるように、スキル向上に励んでいきます。また、ロボットによる自動生産もより良い成果が出せるように取り組んでいきたいと思っています。



三浦課長

趣味の集い

今号では、APS 梅原リーダーと技術課 中野さんに共通の趣味、キャンプについて語り合っていました。

Q1: キャンプを楽しむときのスタイルについて

(中野さん)

基本的にはソロがメインです。移動はバイクが多いので荷物をなるべく増やさず、積める範囲でコンパクトに楽しみます。

(梅原リーダー)

中野さんと一緒に行くこともあり、数人で楽しむことが多いです。ソロキャンプは数えるほどです。

Q2: 好きな季節について

(中野さん)

虫が多い夏は避けて、春先と秋・冬に行くことが多いです。冬の雪が積もる中でも楽しんでます。

(梅原リーダー)

暑すぎ、寒すぎはキャンプを楽しめないので、丁度良い気温と景色も楽しめる秋の紅葉の季節が好きです。

Q3: おすすめのキャンプ場を語る

(梅原リーダー)

まだキャンプの回数自体がそこまで多くないので、行ってみたい所が2施設あります。1つ目は白木峰の山麓に位置する杉ヶ平(すがだいら)キャンプ場です。山奥で静かに大自然を楽しめます。

2つ目は奥飛騨温泉郷オートキャンプ場です。道の駅奥飛騨温泉郷上宝に併設されている利便性バツグンのキャンプ場です。利用者専用の天然温泉もあり、料金は少し高めですが、バイクでの利用は割安になります。

(中野さん)

よく利用しているのは閑乗寺公園キャンプ場です。県内では珍しく、通年で営業しているのでよく利用しています。県外では高ボッチ高原キャンプ場です。ゆるキャン△の聖地として有名ですが、標高が高く、街灯もないので星がよく見えます。また、天気良ければ諏訪湖と富士山をセットで楽しめる景色も魅力です。

Q4: キャンプの一番の楽しみ

(梅原リーダー)

焚火をしながら飲むお酒です。楽しみにしているのがつついとお酒を買いすぎて荷物が増えてしまうのが悩みです。

(中野さん)

焚火をしながらの読書です。普段から読書はしていますが、自然の中で読むのはまた違った楽しみがあります。

Q5: 今年のキャンプライフについて

(中野さん)

間もなく、冬期閉鎖をしていたキャンプ場の営業が始まります。行ったことのない施設も多いので、色々な所へ行ってみようと思っています。

(梅原リーダー)

今年は正月休暇に行く予定のキャンプが行けなくなってしまいました。リベンジしたいという気持ちもありますし、おすすめのキャンプ場の2施設にも行きたいです。



石金ニュース!



Happy Wedding



ホアンさんと奥様

2024年1月13日 ベトナムBK
HOAN(ホアン)さんがご結婚されました。



出会いを振り返る



私はベトナムのHAI DUONG(ハイズオン)県、妻はTUYENQUANG(トゥエンクアン)県出身です。初めての出会いは、妻が薬剤師をしていた薬局のカウンターでした。目と声に惹かれて、交際が始まりました。一緒に暮らして、子どもを育てたいとお互いに思ったことで結婚を決意しました。

仕事への意気込み



結婚してから、とても精神的に楽になりました。妻のためにもっと仕事を頑張りたいと思っています。もっと会社が忙しくなって、私も毎日たくさん仕事が出来れば嬉しいです。