

創意工夫

高付加価値部品のトップブランドを目指して

上半期の振り返り

今期スタート時点では、2022年のピーク時以上に半導体製造装置(WFE)市場の伸長が見込まれると計画しておりました。しかしながら、昨年末にその回復が先延ばしになるとお客様からアナウンスがあり、会社全体として当初の見込みから受注では23%、売上では15%の減少となつてしまいました。当社としてはこの回復の先延ばしは思いがけない事態であり、「WFE市場の回復」を軸とした今期の目標については下方修正をせざるを得ない状況となりました。現在のところ、通期の売上の見通しは先期を若干上回る見込み程度と考えています。

工作機械部門においては、高い水準ではないものの踊り場状態にあると感じています。過去の実績から2000万円/月の受注が当社における最低の受注ラインですが、直近はこの最低ラインを僅かにクリアできていないものの、今後は上昇局面も見込めるのではないかと考えています。

軸受部門においては、不二越様のタイ工場への生産移管が進んだことによつて、自動車エアコン用の軸受やハイブリッド・EV車用の薄肉軸受など国内へ生産回帰されることになりました。その生産回帰の動きによつて、期首に想定したよりも代替部品の受注が増えると思われますので、計画の上方修正を行いました。半導体部門、工作機械部門が苦戦する中でこの上



代表取締役
清水 克洋

下半期に向けて

協業による新規開拓

上期は前述の通り、期首の計画に対してマイナスの状態を着地となり、現状も仕事量が不足する状態が続いています。業績確保のために、営業部には新規顧客の獲得に取組んでもらっています。機械設備メーカーへの営業活動はもちろんのこと、同業他社・材料商社などとの協業による新規開拓も大きなテーマに掲げて取り組んでもらっています。

商談会なども活用し、すでに県内・県外の新規取引先との取り引きがスタート、実績がスタートしています。特に同業他社との協業においては、得意な加工サイズや得意な加工内容が異なる加工屋さんと連携することによつて、当社が得意とするような加工品の受注を増やすことに成功しています。また、材料商社との協業に関しても、材料屋さんに対して加工が終わった状態での納品を要望されるケースが増加していることもあり、当社に引合いを頂けるケースが増えています。高齢化や少子化によつて生産量を維持できないことによる廃業など、加工屋さんの減少が進んでいます。新規取引先を開拓することによって、不足している受注を増やしていけるよう継続して活動していくことが必要です。

下半期に向けて

緊急品の受注

協業による新規開拓は既に成果を創出しつつありますが、下半期には更なる成果

に向けた取り組みとして、緊急品の積極的な受注も大きなテーマとして掲げています。この取り組みに先立ち、まず社内において「緊急品」の言葉の定義を次の通り決定しました。「緊急品」＝「通常のリードタイムより短い期間での製作が必要」で「お客様から特急料金を頂戴できる」製品のことこれにより、不適合発生時の再製作や手配漏れなどによつて急ぎで製作する必要のある製品は緊急品ではなく、短納期で対応するだけの付加価値がある製品が緊急品であるという認識を共通で持てるようになります。

緊急品対応の強化は、既に取り組み始めており、営業部の活動もあり、順調に受注数も増えてきました。その一方で、今後増やしていきたい緊急品対応のために、通常納期製品の製造負荷を平準化し、より安定した生産体制の構築に取り組む必要があります。

こちらも既に生産統括部を中心として取り組みが始まっています。現在、最も大きな成果である半導体部門についてはフォーキャストを活用することで、納入品の80%を在庫から納入することが出来ています。一方、工作機械部門では在庫からの納入は僅か30%程度に留まっております。最低でも70%、可能であれば80%を在庫からの出荷に置き換えていきたいと考えています。

引き続き、生産統括部を中心に円滑な在庫手配による製造負荷の平準化に取り組んでもらいたい、緊急品の受注拡大をサポートしてもらいたいと思います。下期には製販一体となつて、これらのテーマに取り組むことで、受注活動に集中できる社内体制へと整備し、少しでも期首に計画した数字に近付けることができるようにしていきたいと思っています。

各部門の上半期の振り返り・下半期へ向けて

製造部



金尾本部長

上半期の振り返り

上半期には、製販一体となって協力しながら、前倒し生産を行ったり、生産方法の見直しを行い、売上を確保する体制を維持するように尽力しました。しかしながら、前倒し生産に取り組む中でも不適合品の発生等によってお客様にご迷惑をかけた点が反省点です。

下半期に向けて

不適合品の削減には、これまでの取り組みを継続し取り組んでいきます。同時に今日終わらせるべき加工品、今週終わらせる加工品を残すことなく、計画通りに生産し、やるべきことをやり切るように管理を行い、売上増加へとつなげていきたいと考えています。

また、管理を強化することで緊急品対応や受注増による生産量の増加に対応できる体制を構築していきます。



富山県IoT推進
コンソーシアム
デジタル技術活用
優良事例紹介動画

当社の「見える化」の
取り組みの紹介動画
が公開されました。

生産統括部



白澤部長

上半期の振り返り

今期は、半導体部品の需要増に向けた準備をする期間としてスタートしました。昨年より取り組んできた在庫削減のための仕組みを活用し、需要の増加に備えて製造能力の増強と、在庫の積み増しができました。

下半期に向けて

納期遵守率は目標である90%を達成しているものの、特に重要度の高い製品を確実に納品できるよう、仕入先や協力工場との調整、設備の稼働状況のバランスを取ることで、より高い数字を目指します。

また、新規顧客への対応や、緊急品にも対応できるよう、リピート品については充分な在庫を確保し、営業部とも連携を取りながら、安定した納期対応を目指します。今後は製造部と協力しながら、一カ月先の納期を確実に守るための生産計画の策定方法を検討していきます。フォーキャストとの比較により、在庫を活用した安定生産を画策していきます。

営業部



前田部長

上半期の振り返り

半導体部門については当初の計画の半分程度の進捗に留まっています。航空機部門も六割程度と需要回復の見込みが外れたことが大きく影響し、低迷した状態が続いていることから計画の修正を行っています。一方、軸受関連部門では特需があり、引き合いが増えています。

下半期に向けて

まずは引き合いが増えていく軸受関連部門の受注対応を行い、確実に売上を伸ばしていきます。また、下半期のテーマでもある新規顧客の開拓にも積極的に取り組んでいきます。商談会でのマッチング企業と継続的に連絡を取り合える関係性を築き、売上の積み上げを狙います。

更に案件の難易に関わらず、いただいた引き合いを断らず、社外の協力会社も含めて、どのようにすれば出来るかという視点でお客様と向き合うことで、着実に目標達成に向けて売上を積み重ねていきたいと考えています。

この売上の積み上げが半導体部門や航空機部門の需要が回復した時にプラス要因となることを意識して進めていきます。

“先輩”としての心構えを語る

新入社員の頃を振り返って



品質管理課
松井さん

モノづくりに携われることのワクワク感と不安が混ざった気持ちでした。働くということは、自らの行動や成果に対してお金をもらうことなので、そのことに緊張やプレッシャーも感じました。
働き始めると、上司や先輩方の指導のおかげで、慣れることが出来ました。

過去の自分へのアドバイス

分からないことがあれば質問してほしいと思います。一人で考えたり、抱え込んでモヤモヤしているのであれば、すぐに聞いて解決する方が良いでしょう。質問をしたら、答えてもらったこと、教えてもらったことはメモを取ることをおすすめします。そして、自分のために時間を使ってくれたことに感謝することも忘れないようにしてほしいと思います。

目指す先輩像

円滑に業務をこなせる人になりたいと思っています。

新入社員の頃を振り返って



製造1課
牧野さん

高校時代に旋盤を触っていたのですが、練習とは違う実際の製品図面を見た時、難しいと感じたことを覚えています。学ぶことも大事ですが、実践の中で技術を身に付けていくことの大事さを実感しました。

過去の自分へのアドバイス

最初は汎用旋盤BKへ配属となり、一年半程ミスが多いことに悩んでいました。そのような中、NC旋盤へ配置換えの機会に手を挙げ、配属となった所、ミスが減りました。自分の得意なことや、向いている環境を見つけることも大事だと感じました。
現在はミスを減らすために図面を何度も確認するようにしています。図面には様々な場所に見逃してはいけない寸法が記載されているので、繰り返し確認を行うとミスを減らすことが出来ます。

目指す先輩像

加工者として、精度の高い製品を作りたいと思っています。加工スピードと精度を両立できる技術者になりたいです。

新入社員の頃を振り返って



製造2課
吉森さん

社会人になる前から、自分はうまくやっていけないのかという漠然とした不安がありました。同時にたくさんの方が働いているのだから慣れればなんとかなるだろうという気持ちもありました。

過去の自分へのアドバイス

最初はお客様に納品する製品を加工しているということにプレッシャーを感じました。入社してすぐに製品の加工を任せられたときはとても緊張しましたが、働き始めてみると、思ったより早くなれることが出来ました。不安ばかりを感じる必要はないと思います。

目指す先輩像

後輩が出来たこともあり、先輩に頼りたくない、頼れない奴だと思われたいようにしたいです。自分の方が経験が長いということに胡坐をかかずに、コツコツと技術を磨いて、困った時に質問をしてもらえるような先輩で居続けたいと思っています。



製造3課
松枝さん

より良い仕事をするための工夫

寸法外れなど組み立て時に支障をきたさないように、作業に取り掛かる前にアルコールを使って、机の上や製品を拭き上げるようにしています。拭き上げをしておくことでバリ取りなど、細かい作業を行うときにも集中でき、組立時にもホコリや油汚れが原因となる手戻りも予防でき、精度の高い仕上がりになります。また、手戻りも少なくなると仕事がいやしくなるので、欠かさずひと手間かけるようにしています。

その他には最近ではレーザー刻印を行う際に、刻印する文字や位置の確認を意識して行っています。思い込み等、確認していてもミスは発生してしまうこともあります。特に最近、ミスが目立つので、いつも以上に丁寧に確認をするように心がけています。

工具や部品の配置にもこだわりがあります。傍目には雑然と置かれているようでも、実は定位置が決まっています。不在時に誰かが借りていった工具などがいつもの場所に置かれていないと、違和感を覚えます。

仕事以外では集中力UPのために作業に取り掛かる前に高力カオチヨコを食べています。高力カオチヨコは健康にも良いということなので、高血圧の改善効果も期待しています。同じく高血圧の改善のために効果があるということなので、おーいお茶濃い茶も飲んでいきます。1日1本半を1年程飲み続けていたら、血圧はそこまで変わらず、見た目も大きな変化はありませんでしたが、健康診断の結果では中性脂肪の数値が半分ほどに減っていて驚きました。

楽しみながらする仕事

元々、物を作ることや自分で手を動かして何かをすることが好きなので、今の仕事は良い意味で趣味の延長のように感じています。また、仕事を通して様々なことを学べているとも思っています。

次号のボタン

次回は製造2課 渋谷さん
にお願いしたいと思います。
いつもは野球の話ばかりで
すが、フライスの大ベテラン
のお話を聞いてみたいです。

石金ニュース!



NEW FACE紹介



松本 吉明さん

入社日: 令和7年2月21日

所属部門: 品質管理課

誕生日: 6月5日



自己紹介

前職でも品質管理に携わっており、改善を継続していくことが重要であると考えています。また、品質管理課の後工程はお客様であることを意識し、日々の仕事に取り組んでいきたいと思っています。

趣味はアウトドアでの活動です。家庭菜園やバイク(SR400)でのミニツーリングや溪流釣りを楽しんでいます。

入社のきっかけと今後の意気込み

当社のことを知ったきっかけは、就職支援企業の合同企業説明会です。企業理念の「創意工夫」に共感したこと、高い加工技術があったことです。これまでの経験を活かしてお役に立ちたいと考え、入社を決意しました。

入社からまだ一か月なので、まずは仕事に慣れるために製造の流れやシステムなどを勉強中です。今後はこれまで経験した品質管理に関する知見や考え方を、活かしていきたいと考えています。品質管理の他にも工作機械の設計や営業支援の経験も活かして、会社に貢献していきたいです。