

創意工業

高付加価値部品のトップブランドを目指して



代表取締役
清水 克洋

中期経営計画〜これまでの歩み〜

当社では2015年〜2019年の第1期中期経営計画を手始めに、2020年〜2024年の第2期、そして2025年〜2029年の第3期の策定・実行を計画しています。

第1期のテーマは「航空機、医薬機器、設計製作、試作品」の新たなビジネス領域への参入(新4本柱)と、「機械部品」の既存事業を加えた5つの柱(石金ペンタゴン作戦)を実行させることでした。測定器での第1次創業、機械部品での第2次創業、そして創業60周年を迎えた石金精機として新4本柱を確立させていくことで第3次創業、創業100周年に向かっていくためには必要不可欠であると思いました。

第2期は当時の業況もあり、1日も早い収益性の改善をテーマとしました。利益を圧迫している要因を明らかにし、受注量に合わせた内製、外製の決定から始まり、協力工場さんへの発注価格の適正化や現場消耗品購入量の削減、自達材料費の削減等、利益の追求に取組みました。

3つのテーマを掲げる 第3期中期経営計画

そして、本年スタートする第3期中期経営計画では、「理念」、「営業」、「原価」の3つの視点で計画を策定しました。まず、「理念」に関しては、第1期の際に

発表した経営理念が現在は形骸化してしまっていたことから、改めて経営理念を全社員で共有するために運用開始した成長支援制度を更に拡充し、経営理念及び行動指針の浸透を図ります。

「営業」に関しては、第2期中期経営計画での取り組み結果として、収益性改善という成果を出せた一方、新規取引先の開拓や新規受注品への営業活動がおろそかになっていったと考えています。その結果、主力3分野からの受注量が減少し始めた2023年期からの業況悪化の要因となつてしまったと反省しています。受注量の安定的な確保ができるよう営業戦略を確立、実行していくことを考えています。

石金ペンタゴン作戦で打ち出した新4本柱のうち航空機や設計製作については、徐々に当社の柱として確立されつつあります。しかしながら、航空機では受注単価の低さや管理コストの高さなど否定的な意見も未だに散見されます。価格交渉を行っていくことももちろん重要ですが、この際にもつ一度、航空機参入の理由を全社で共有するも必要なのではないかと思えます。また、一般部品とは異なり航空宇宙産業においては、競合他社の少なさや新規参入の難しさなどもあり、安定的なQCD対応の継続により顧客との強固な信頼関係を構築していくことで、価格競争に陥りにくいという大きな特徴もあります。社内におけるネガティブマインドの解消こそが、新規事業の確立のために必要な課題であると認識しています。

また、中期経営計画の策定を進める中で、当社には毎月約1000枚もの図面の見積り依頼が来ていることが判明しました。毎月1000枚の見積り依頼と言う可能性を、いかにして受注へとつなげていくかが重要です。そのために、これまで

のような属人化した見積り作成の手法を改め、一定以上のシステム化が必要と考え計画、実行します。

最後に原価については、これまでも工場内のDXを活用した加工実績の把握に取組み、そして原価率の改善に取り組んでいます。当初は、加工実績の見える化によるモチベーションアップを主な目的としていましたが、見える化によって取得したデータを原価把握にも活用していく仕組み作りを行っていくことで、適切な原価管理と確かな積算根拠のある見積り作成を目指します。今後は、DXによって集まるこのようなビッグデータをどこで？どのように活用していくかできるのか？について全社で検討、実践していくことが重要になると考えています。

第3期中期経営計画 基本戦略の概要

事業戦略

- 4事業領域の基盤確立
- 新規取引先の獲得
- 事業領域の役割明確化

組織戦略

- 理念浸透
- 営業強化
- 原価改善
- 生産効率化

「株式会社石金精機」の25年を振り返る



高森さん 1985年入社



中島さん 1999年入社



高森さん 1978年入社

1951年の創業から74年となる今年は、2000年に「株式会社石金精機製作所」から「株式会社石金精機」へと社名変更を行ってから25年となります。今号では、石金精機製作所時代を知る方々にお話しをお伺いしました。

会社沿革概要

- 1951年 創業開始
- 1969年 (株)石金精機製作所へと社名変更
- 1991年 第3工場を増築
- 2000年 社名を(株)石金精機製作所から(株)石金精機に変更
- 2006年 ISO9001:14001認証取得
- 2008年 資本金3000万に増資
- 2011年 本社事務棟竣工、第二恒温室及び食堂を新設
- 2013年 JISQ9100
- 2014年 第4工場竣工
- 2022年 第4工場に自立走行型ロボット導入

変わったと感ずること

(高森さん) 昔と比べると今は保有設備が大幅増えたと感じます。機械の性能も上がり、製造風景も大きく変わりました。

(中島さん) 当時を振り返ると、今は外国人人材が増えました。かつては日本人だけでしたが、中国人実習生の受け入れから始まり、今はベトナムBKもあり、変化したと感ずります。

(高森さん) かつては従業員が50人いるかいなかったか、事務所も今の立派な建物と比べると小さなものでした。会社全体がきれいになったと感ずります。

変わらないと感ずること

(中島さん) かつての主力メンバーが今も現役で主力として働いている所は変わっていないと感ずります。

(高森さん) 指導の仕方は昔と変わっていないように感ずります。設備が変わり、使用方法は変わりましたが、感覚的なセンスが大切になるといふ所は変わらず、教え方も感ずり理解してもらうような教え方から変わらなと思っています。

(高森さん) 今も昔も技術向上には本人のやる気が大事といふことは変わりません。

25年間を振り返って

(中島さん) 平成初期、バブル期の頃は作っても作っても製造が追いつかず、毎日朝から晩まで作り続けていました。仕事がたくさんあり、今よりも少ない人数で大量の受注に対応していました。

(高森さん) 当時は毎日長時間、立ちっぱなしで足の裏が魚の目だらけになってしまいました。大変な毎日でしたが、今となっては思うと達成感もあり、充実していました。

(高森さん) 昔は石金精機の工場と言えば、全員工作機械に向かつて、一心不乱に加工をしていると言われていました。

4半世紀から半世紀を目指して

(高森さん) 後輩の皆さんには、自ら考えて仕事をしてもらいたいと思います。質問をする前に自分ならどうするか、考えてから聞くことで考える力がつきます。

(高森さん) 自分の仕事に興味を持ってもらいたいと思っています。より早く、ミスなく加工するにはどうすれば良いか、今よりきれいに仕上げるための工夫等、プロとしての意識を持って、仕事に取り組んでもらいたいと思います。



自動化プロジェクト活動報告

2023年から始まった自動化プロジェクトについて、現在の進捗状況を三浦課長と中野さんにお伺いしました。

自動化プロジェクトの進捗

現在、NTX1000では4品目、CMX50Uでは2品目を対象として、自走式ロボットによる自動製造を行っています。

プロジェクト立ち上げ当初は、テスト運用もままならない状況でしたが、数々の試行錯誤を経て、様々な問題を解決してきました。材料運搬時のエラー等、解決するべき課題はまだまだ存在しますが、より多くの製品を自動化の対象となるように不具合の調整を行い、より多くの品目で自動製造が実現できるように取り組んでいきます。

プロジェクトによって得られた成果

治具脱着の手間はあるものの、材料の取付から加工、取り外しまでを無人で行えるようになったこと、従来は停止していた夜間に加工を行うことで、明らかに生産性が向上しました。

生産性の向上と同時に、手作業の場合が生じてしまうムラもなく、画的生産が可能になり、価格競争力や納期対応力が強化できたと感じています。

今後の展望 さらなる成果創出に向けて

今後は製品のティーチングも自社で行える体制作りや、自動化プロジェクトでの生産を前提とした製品の受注によって、更なる成果の創出を目指しています。

まずは社内でも自動化プロジェクトに携わる人を増やし、ノウハウを水平展開していくことや加工条件の見直しで対象となる品目を増やしていきたいと考えています。

今後も様々な問題が生じることが予想されますが、メーカーも含めた、自動化プロジェクトチームメンバー全員で取り組んでいきます。



第4工場稼働している
自走式ロボットとNTX1000



ビッグトのこだわり



製造2課
洪井さん

次号のバトン

次号では、品質管理課水上さんをお願いしたいと思います。かつては同じ2課で隣り合って加工した仲です。

職人と呼ばれる技術

2課に配属となり、フライス盤の担当となってから17年ほど経ちました。昔は長い間取り組んでいたら、職人と呼ばれるような技術を身に付けることが出来ると思っていましたが、実際にはそんなことはなく、4〜5年経った辺りから現在とあまり技術の差はないということが分かりました。最初の数年は加工精度やスピードが上がっていると感じましたが、精度を保ちつつ実現できるスピードには限界があり、最低限必要な加工時間に近づくと、スピードという点では成長を実感できなくなってきました。

人に頼ってもらえるよう仕事

加工時には、不良を出さないことを第一に考えていますが、やはり失敗したとや上手くいかなかったことばかり、記憶に残ります。特に覚えているのが、加工ミスでやり直した直後にまったく同じ製品が流れてきた時は驚きました。

これまで様々な失敗を経験してきたことから、より慎重に加工を行うようになりました。計算を間違っていないか、取り付けた刃物の径は図面通りか等、加工前に確認することが増えてきました。同じ失敗を繰り返さないように注意しながら、日々の仕事に取り組んでいきます。

仕事に差をつけてはいけません、やはり人に頼まれる、頼ってもらえると嬉しく感じます。困ったときに、この人ならなんとかしてくれると思ってもらえるよう、日々の仕事をしっかりと取り組んでいきたいと思っています。



なおこ
高橋 直子さん

● 4/1入社 所属:営業部
趣味:かぶら寿司やます寿司の研究

● 入社を決めた理由

求人情報を探していた所、当社を見つけ、新しい製品に対応していく価値観に惹かれて応募しました。営業は未経験ですが自宅から近いことが決め手でした。

● 今後の意気込み

営業はこれまでに経験がなく、今までとは異なる仕事内容となり、図面も全く読めない状態からのスタートです。まずは図面を読めるようになること、そして営業職として、お客様と社内の橋渡しができるようになりたいと思っています。



たかひろ
水巻 高広さん

● 4/1入社、所属:製造部
趣味:アニメ鑑賞

● 入社を決めた理由

大学の合同説明会で説明を聞き、機械に関する知識等がない初めての人でも大丈夫と言われ、インターンシップに申し込みました。その中で多種多様な製品を作り、様々な経験ができる所に魅力を感じました。

● 今後の意気込み

今は配属決定前の研修として、生産管理課の皆さんに教えてもらっています。一生懸命頑張っていきますので、よろしくお願いします。



らいが
牧 雷雅さん

● 4/1入社 所属:製造部
趣味:サウナ巡り

● 入社を決めた理由

元々製造業に興味があり、学校に来ていた求人票を見て、自宅から近いと思い、応募しました。

● 今後の意気込み

研修は、1課の旋盤から始まり、今は2課でフライスを学んでいます。先輩方も優しく、学校で習ったことが役に立つことも分かり、楽しく感じています。頑張って仕事を覚えて戦力になりたいと思います。



かずま
永田 一馬さん

● 5/1入社、所属:営業部
趣味:サッカー観戦、スノーボード

● 入社を決めた理由

北信越エリアで求職活動をしていた所、当社の求人情報を見つけたことがきっかけです。3回の面接を経てフィーリングで入社を決めました。

● 今後の意気込み

製造業の経験はありますが、図面を見ていると、まったく異なると感じています。難加工品が多いこと、加工精度の要求水準の高さが最も大きく感じる違いです。今後は営業部としてフットワーク軽く、取り組んでいきたいと思っています。



けいすけ
藤田 桂輔さん

● 5/7入社 所属:営業部
趣味:ライブ鑑賞

● 入社を決めた理由

自宅が近く、社名は以前から知っていました。求人情報を見ていた所、希望の営業職を募集していたので応募しました。

● 今後の意気込み

前職は営業でしたが、見積もり作成時の細かさやソフトの操作等、同じ営業でも異なることも多く、新しく覚えていかなければならなりません。図面の見方等、覚えなければならないことを早く身に付け、戦力になれるよう励みたいです。

ご入社おめでとうございます。
これから一緒に頑張っていきましょう!

