2025.9.30発刊
9月号
174号

株式会社 石金精機

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56期から第57期へ 飛躍へ向けた準備期間としての回復期

代表取締役
清水　克洋

第56期を振り返って

今期は期首から当社の主力3部門揃って奮わない状況から始まりました。上半期はそのまま、思わしくない情勢が続き、受注量の低迷に伴って生産性も低下し、先の見通しが立たない厳しいスタートとなりました。下半期に入ると一転して急激に受注が回復しました。半導体での回復が先駆けとなり、続いて工作機械や軸受においても一気に回復基調へと状況が一変、4月から6月においては過去最高に近いレベルでの受注となりました。受注増と同時に短納期対応の要望も増え、生産調整を行っていた状態からフルスロットルの生産体制となり、製造現場はもちろんのこと、全社的に浮き沈みの激しい一年となりました。

これまでの取り組みの一つに「生産の平準化」があります。繁閑に左右されず、一定の生産量を維持し、負担を軽減するために数年かけて取り組みを続けてきましたが、この成果が今回発揮できたと感じています。しかしながら、この成果をもってしても納期遅延が生じている製品もあります。更なるリードタイム短縮の実現が全社で取り組むべき課題の一つであると認識しています。

第3期中期経営計画の始まり

また、今期は第55期の終了と同時に第2期中期経営計画が終了を迎え、新たに第3期中期経営計画を策定し、スタートした1年目の年でもありました。冒頭でも述べた通り、期首から受注が低迷し、芳しくない計画に対する進捗を危ぶんでいましたが、下半期の追い上げもあり、1年目の売上計画は無事達成となる見込みです。売上計画の達成は喜ばしい一方で、急激な生産量の変動に対応するために通常以上に協力工場への依頼等、本来であれば自社対応をしていた製品の外注費がかさんだ結果、収益面が伸び悩み、計画に対してはマイナス値となる見通しです。

来期は売上計画だけでなく収支面においても計画達成となるよう、全社における重点テーマとして売上及び利益の確保にも取り組んでいきます。

発展期への準備期間として

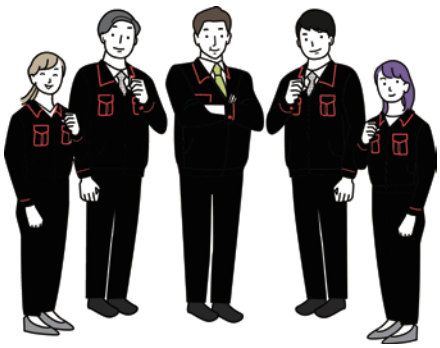
今回策定した中期経営計画では、いかにして受注を確保していくかに焦点を当てており、一にも二にも受注確保が重要です。5カ年計画の内、2025年から2027年の3年間は回復期と定め、緩やかに売上増となる計画を立てていますが、2028年および2029年の発展期に突如として売上が増加するということではなく、回復期を発展期に向けた準備期間と捉え、発展期における売上増を実現させるための足掛かりを築く必要があります。

現時点においても新規獲得に向けた取り組みについて、一定の成果が出ており、営業活動が実を結んでいると感じていますが、更に取り組みのスピードを上げていかなければ、後の発展期の成果へとつなげられないと危惧しています。特に半導体分野は回復期・発展期ともに重要な事業領域であり、商談会や展示会への積極的参加や同業他社、材料商社などの仕入先方も含めた、隣接異業種との協業など、新規開拓に力を注いでもらいたいと思います。

第57期へ向けて

第57期は回復期における2年目となり、発展期に大きな飛躍を遂げるための重要な1年となります。売上増のためには新規獲得が必須であり、新規獲得という言葉には新たな顧客の開拓だけでなく、既存顧客における新たな製品への受注拡大も含まれます。今後も高齢化や少子化による生産量の減少や廃業など、加工事業者の減少が進んでいくと考えられます。当社にとっては引き合いをいただける機会だと捉え、新規開拓から受注へとつなげるために活動していくことが必要です。

発展期に大きく飛躍を遂げるためにも、引き続き製販一体となって、計画達成に向けて取り組んでいきますので、皆さんのご協力をお願いします。



製造部

金尾本部長

第56期を振り返って

第一四半期は受注の停滞により予想通りの売上を確保できず、製造部でも生産量の不足に苦心しました。そのため、期初に掲げた売上目標を下方修正せざるを得ない状況となりました。しかしながら、第二四半期に入ってから状況は好転し、受注が増加。さらに社員の休日出勤にも協力を得て生産量を向上させ、下期には再設定した売上目標の達成が見込まれるようになりました。

不適合件数については、目標値は達成できませんでしたが、前55期と比べて確実に削減を実現しました。不適合削減に向けて改善すべき課題は依然として多くありますが、期中から改善策の取り組みに有効性を確認し始めており、成果の兆しも見えています。これらの取り組みを翌57期にも継続し、不適合件数のさらなる削減につなげていきます。

今期から始まったばかりの成長支援制度について、これまで製造部や各課には目標がありましたが、個人が目標を立てる習慣はあまりありませんでした。それでも、初めての取り組みに対して、それぞれ悩みながらもしっかりと目標を設定していると感じています。役職者も不慣れな中で面談を行い、課員と正面から向き合ってきました。製造部全員でこの成長支援制度に取り組んでこられたことは非常に意義深いことだと思います。全員が参加しているからこそ、部内のコミュニケーションが活性化し、生産性の向上にもつながっています。翌57期以降も、この制度を皆さんとともに継続し、さらに充実させていきたいと考えています。

第57期の目標

中期経営計画が策定され、各部門の取り組み内容が発表されました。製造部として、原価改善や生産性向上の実現に向けて、DXの促進や納期遵守率の向上に力を入れていきます。また、56期同様、毎月の売上目標を達成するために、何が必要か、何をしなければならないかを発信していきます。新規顧客の獲得、不適合件数・クレームの削減、そして作業環境改善に向けて、3S活動の推進、また生産状況のモニタリングおよび部署間の連携強化を図ることで、KPI達成に向けて皆で力を合わせていきたいと考えています。

生産統括部

臼澤部長

第56期を振り返って

56期は納期遵守率90％の達成を目標に取り組んできました。90％という数字は55期の85％から5ポイントの向上を目指した目標値でした。2024年の11月・12月は、新規顧客向けの需要拡大への対応、2025年2月・3月は緊急品への対応、5月以降は軸受・半導体・工作機械向けの主要顧客からの受注が急増したことへの対応となりました。このように需要環境と生産品目が短期間で目まぐるしく変化していく中で製造現場や協力工場には、ご尽力いただき、納期遵守率向上のために取り組んできましたが、目標値にはわずかに届かずという結果でした。数値としては未達となりましたが、上半期と下半期の急激な環境変化等を踏まえると、取り組みの内容としては大健闘であったと感じています。

第57期の目標

納期遵守率向上を実現させるための施策として、①営業部との連携強化による重点品管理の強化、②加工完了予定日のモニタリング強化、③在庫からの出荷比率向上に取り組みます。既存顧客からのリピート注文には在庫による納期対応を行い、新規顧客向け、あるいは緊急要請へは在庫生産との調整を柔軟に行い、バランスを取りながら生産対応を行うことで納期遵守率向上と合わせて安定生産の実現を図っていきます。

在庫品の計画生産については56期中に取り組みを始めた内容ですが、57期でも引き続き対象顧客や対象品番などの見直しを進め、在庫品番の充実と在庫量の適正化に努めます。

加工完了予定日のモニタリング強化では、生産品の進捗状況を生産統括部だけでなく、関係者全員が共有し、必要なアクションが起こせるように生産管理部門から情報発信を行っていきたいと考えています。

営業部

前田部長

第56期を振り返って

56期は半導体分野を一丁目一番地として、部品事業を通期で11億2900万円を売上目標として営業活動をスタートしましたが、半導体分野の伸び悩みもあり、上期は予想を大きく下回りました。下期に計画を8億9800万円と見直し、必達の心持ちで下期がスタートしました。

結果として、56期の売上は目標達成となりました。半導体の需要回復や軸受部門の構造改革による特需、また、まだ部分的ではあるものの工作機械部門の回復を上手く拾えたことが達成の要因と考えています。

昨年10月より、見積り依頼への速やかな回答を実現するために、見積試算を生産管理課から営業部へ移管する等、体制の整備に取り組み、注文をいただきやすい環境づくりを行ってきました。また、重点管理アイテムを製造部と共有し、緊急対応の強化などメリハリをつけた対応の取り組みの成果も目標達成の一助になったと感じています。

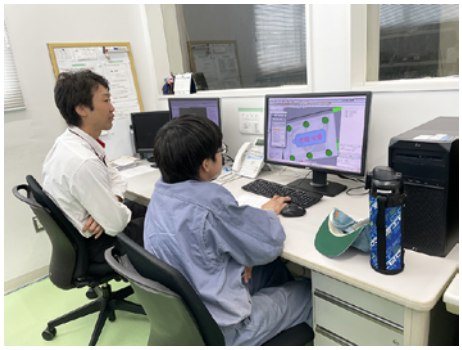
第57期の目標

半導体分野への注力は56期から変わらず取り組みつつ、57期では更に新規顧客の獲得にも注力し、部品事業で通期10億円の売り上げを目指します。従来から参加している商談会を軸に、同業他社との協業や、半導体分野の新規顧客の獲得を目指して活動していきます。

営業部員については、中期経営計画で掲げた目標を意識し、一人ひとりが自分の活躍をイメージしながら能動的に行動することを期待しています。

インターンシップ開催報告

7月7日から9日の3日間は高校生、9月8日から12日の5日間は大学生を対象としたインターンシップの受け入れを行いました。2026年3月には実習動画の公開を予定しています。



右2枚、上写真：7月実施

左2枚：9月実施

インターシップ受け入れにご協力いただいた皆さんありがとうございました。

シゴトの「こだわり」

製造3課
加藤さん

確認第一！不良品発生を防ぐために

仕事では、何かを始める前と終了後の確認を怠らないようにしています。研磨は工程としては最終段階であり、公差内に収めるための調整を行う工程でもあります。前工程から引き継いだ際に工作カードの確認、そして加工前の製品の状態を確認、図面の確認、加工後にも図面通りの寸法か確認を行います。後工程に製品検査が控えていますが、確認時に自工程以外のことでも再加工や調整が必要な箇所が見つかることもあります。自分自身のミスを防止するためなのはもちろんですが、不良品を出荷し、お客様に迷惑をかけることのないようにも手を抜くことなくしっかりと確認をするように心がけています。

価値を高める仕事

仕事は自分に価値を付けることだと考えています。大変なこともありますが、日々、技術や知識を身に付けていくことで自分の価値を高め、アピールしていくことができると思っています。とはいえ、仕事は自分一人だけですることではないので、自分にとっても他のメンバーにとっても、より良い環境で働けるように、出来る限り周囲とコミュニケーションを取るように意識しています。

次号のバトン

次号は製造2課の成田さんにお伺いしたいと思います。困った時に頼れる旋盤や研磨の先輩です。

石金ニュース！

Ishigane News

New Face 紹介

廣田（ひろた） ゆりえ さん

入社日　9月1日
所属　総務課
誕生日　1999年3月28日
趣味　アニメ鑑賞やゲーム等、インドア派です。

入社を決めた理由

前職は雑貨の販売をしていました。接客業ですが各店舗の在庫管理や各種報告書の作成等、事務職に近い内容の業務もあり、そういった業務によって売上が伸ばせたことや、社員のフォローができたことがきっかけで、事務職に興味を持ちました。

様々な企業の募集がありましたが、会社見学ができ、社風や雰囲気を知ることができたこと、そして富山の企業で働きたいという希望が叶うため、製造業という全く未経験の業界ではありますが入社を決めました。

石金精機で頑張りたいこと

総務の中でも、特に人事採用を担当させていただくということなので、まずは会社について、工場や加工内容についてなどを自分自身で理解して、説明できるようになりたいと思っています。その上で社風に合った人材の確保や育成をサポートできるように目指していきます。また、皆さんが効率良く、安心して働けるよう環境を整えたいです。何でも相談してもらえるようにコミュニケーションを心がけていきますので、よろしくお願いします。