

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57期下半期へ

回復基調を味方に、通期目標達成へ



代表取締役
清水 克洋

上半期の振り返り 〜終盤の追い上げの巻き返し〜

今期は第3期中期経営計画における2年目の年となります。計画策定時や今期スタート時には、先行き不透明な状況下にありましたが、昨年末頃より上向き基調にあると言える状況にあります。

当社の主力3部門の動向に関しても、工作機械については先期より回復局面に入りつつありましたが、軸受・半導体については回復の兆しが見えない、部門ごとバラつきのある受注環境でのスタートでした。そのため、当初は先期に続き苦戦が予想される状況でしたが、先述の通り昨年末から受注環境が一転しました。特に半導体部門においては、計画値の上方修正が必要になる程の上ブレとなるという情報を入手することもできました。

ほどなく受注が一挙に好転し、様々な変化や動きがあった上半期となりました。今期スタート時の昨年10月度は受注目標の70%弱と先期からの苦戦が続いていましたが、11月度から上昇局面となり、今年1月度には受注目標を10%上回る結果となりました。続く2月度も同様に好調な推移を経て、半期の節目となる3月度も大きく受注目標を上回りました。受

注と売上には1〜2か月程度の時間差が生じますが、3月度にはようやく受注・売上ともに目標をクリアできました。上半期の締めくくりである3月度を非常に良い形で終わることができました。このまま良い流れに乗って、下半期においても目標達成を続けていきたいと思えます。

主力3部門以外での良い兆候として、今期に入り設備事業におけるこれまでの活動が実を結んできたと感じています。コロナ禍の影響により、展示会や商談会の延期・中止が相次ぎ、新たな取引先の開拓が困難になったことが大きなハンデとなっていました。既存顧客への地道な訪問活動など、逆風の中でも粘り強い営業活動に取り組んだことによつて、大型案件の受注やその他にも引き合い獲得という結果として現れてきました。

設備事業は製造部と異なり、受注から売上計上までの期間が非常に長くなる部門ではありますが、これまでの活動の集大成として、残り半年、今期における目標達成に近づけるよう、取り組んでもらいたいと思っています。

受注増の下半期へ向けて

下半期も現在の流れを汲み、引き続き好調な受注環境が続くと予想できます。特に半導体関連の受注対応が佳境に入ると見込んでおり、受注増に向けて順調に推移しています。生産統括部・製造部においては、これまで以上に各部門における納期遵守の意識を高めてもらいたいと思っています。

上半期は、半導体部門の回復基調への対応が主でしたが、下半期には半導体部門の受注増を受けた、工作機械需要の更なる拡大も見込まれます。

半導体・工作機械部門は双方ともにフォーキャストを踏まえた、計画的な生産を行うことで、納期遅延の防止に努めてもらいたいと思えます。

また、これまで製販一体となって進めてきた重点案件管理表を用いた納期調整や緻密な情報共有など、納期遅延対策の取り組み成果を発揮しながら、対応してもらいたいと思えます。

発展期に向けた準備期間として

下半期は確実に上半期よりも受注が伸びていく見通しです。追い風の中にあっても、納期遵守率を維持し、顧客満足度の向上を実現してもらいたいと思えます。今期は中期経営計画における回復期です。来たる売上増に向けた体制を構築し、1年半後に迫った発展期に良いスタートが切れるように備えていきましょう。

そのためには、繰り返しになりますが、これまでに備えてきた納期遅延を防ぐための取り組みを確実に実行し、全社を挙げて下半期の受注増に備えていきたいと思えます。皆様のご協力をよろしくお願い致します。



製造部



金尾本部長

上半期を振り返って

人材育成の面では、「成長支援制度」の定着に向けた活動を継続しています。制度を形だけのもにせず、実際の育成につながる取り組みとして根付かせていくことが重要であると考えています。生産管理の面では「重点品番管理」を進めています。日々調整を行っている役職者の努力によって、納期管理の精度は着実に高まっています。

社内DXについても、継続して取り組み、データ取得から報告書への見える化までを行える体制が整いました。現在はデータの正確性を高めながら改善活動への活用方法を検討する段階です。また、全体朝礼を通じて情報共有も継続して行い、生産状況の見える化を進めています。

下半期へ向けての取り組み

上半期に進めてきた取り組みを継続しながら、さらなる改善と発展を目指していきます。特に社内DXの推進について、データを単に確認するだけでなく生産性向上につながる分析やアウトプットの強化に力を入れていきます。

基盤となる3S活動や安全面についても改めて強化し、基本的な事項を徹底することで生産性の向上と外観不適合の削減をさらに進めていきます。

部員へのメッセージ

様々な取り組みを実際に前へ進めているのは、現場で働く皆さんの力です。同時に役職者もそれぞれの立場で、納期管理や改善活動、現場の調整などに日々力を尽くしています。

下半期も品質・納期・安全を大切にしながら、より良いものづくりを実現していきます。皆さんの積極的な取り組みに期待しています。

生産統括部



白澤部長

上半期を振り返って

全社方針である新規顧客の獲得のため、生産統括部では特に初回注文の納期を遵守する事をテーマに特別管理を行ってきました。一方で、既存顧客に向けては、先行生産による在庫対応を行うことで、新規顧客、既存顧客ともに納期遵守率を向上させる2面作戦を実行してきました。製造部や仕入先等、関係各所の協力もいただき、目標とする納期水準は達成できたと感じています。

下半期へ向けての取り組み

引き続き、「在庫」を上手に使い納期遵守率の維持・向上に努めていきたいと思えます。営業部門との連携を一層強化し、顧客情報の活用を図ることで、在庫品目の選定や在庫量の最適化にも継続して取り組んでいきます。

また、成長支援制度の運用において、自身が日々行っている業務の進め方が会社の経営理念に合致しているか、という事を常にメンバーに意識してもらおうように働きかけていきたいと考えています。自身の行動を経営理念に照らして認識することが組織目標を達成していく上で大切だと考えており、面談等を通して意識の醸成に努めていきます。

部員へのメッセージ

日々、多忙な業務の中にあられますが、ケガ・事故なく、安全最優先にて職務を遂行してもらいたいと思います。

皆さんにとってより良い職場となるように、職場環境の改善や3S活動の推進を行っていききたいと思っています。引き続き、健康と安全に留意しながら頑張ってください。

営業部



前田部長

上半期を振り返って

営業部のテーマである受注に関しては、受注金額が上期計画に対して3%ほど達成には及びませんでした。現在は上向き基調となっておりますが半導体部門のスタートダッシュ遅れ、工作機械部門は一部のお客様の好調に救われ計画比増、軸受部門は微減、重点テーマとしている新規顧客は目標に対し18%ほど未達の結果となりました。

下半期へ向けての取り組み

通期目標達成に向けて取り組みを進めていきます。回復基調にある半導体部門や工作機械部門においては、動向をいち早く掴み、お客様の需要に対応していくため、生産統括部との連携を強化し、ユーザーのフォーキャスト情報を踏まえた先行製作の充実に取り組めます。

また、需要拡大が見込まれている航空、宇宙、防衛分野においても拡販に向けて、積極的な営業活動を行っていきます。最優先事項として引き続き取り組む新規得意先の拡大については、従来参加してきた展示会や商談会に加えて、半導体分野など新たな商談会や展示会への参加を計画していきます。

部員へのメッセージ

現在、市場を取り巻く環境は日々めまぐるしく大きく変化しています。これまでとは異なる点や新たな取り組みが求められることもあると思います。皆さんにおいては、従来のやり方に固執せず、目標達成に向けて自ら考え、能動的に行動していくことを期待します。

ベテラン社員から若手社員への期待



金代さん 成田リーダー

✓ 若手時代を振り返って

(成田リーダー)

昔を思い出すと、怒られたことや、叱られたことが思い浮かびます。厳しさもありましたが、ミスや失敗をした時には、自分で挽回するまでチャレンジをさせてもらえる環境でもあり、その時に学んだことが今につながっていると感じています。

(金代さん)

今は当たり前になった手順書もなく、自分用のメモを作りながら見て覚えることに必死でした。作業中の先輩方に話しかけるのが怖いと感じるときもありましたが、教えてくれるときには丁寧に分かるまで指導してくれました。

✓ 現場で生きる視点

(成田リーダー)

質問をしやすい若手社員の内に、上司や先輩へたくさん質問をすると良いと思います。分からないことをうやむやにしたまま放置していると、後々聞けなくなってしまうです。指示されたことが難しいと感じたら、自分が何をすればいいかわかるまで、その場で確認をすることが大事だと思います。

(金代さん)

同じことを覚えるにも、かつてとは異なり社内資料が多数あります。便利なものは積極的に活用しつつも、そこに記載されていない重要な点にも目を向けることが大切です。先輩や上司から教えてもらったことをしっかりと学べるように、必ず記録することを心掛けると良いと思います。

若手社員から先輩への一歩



牧さん 水巻さん

✓ 入社したての頃にしてもらって嬉しかったこと

(水巻さん)

初めてのことばかりで、どうすれば良いか困ってしまった時に助けてくれたことです。

(牧さん)

加工方法や図面の読み方等、分からないことを質問した際に優しく教えてもらえたことです。

✓ 当時の自分へのアドバイス

(牧さん)

気になることや疑問があったら、すぐに先輩・上司に相談や質問をすることです。一人で悩んでいても解決しません。

(水巻さん)

Excelの使い方などパソコンの勉強をすることです。思いの外CAD等で使う機会もあり、基本的なことを学んでおけば役に立つと思います。

✓ 後輩が出来たらしてあげたいこと

(水巻さん)

先輩方にしてもらったように、優しく教えてあげたいと思います。

(牧さん)

ご飯に連れて行ってあげたいです。自分も先輩に連れて行ってもらったので、同じことをしてあげたいです。





営業課 深川さん

最も効率的な方法

自分にとって最もミスなく効率的に仕事をするために、作業順を決めてから仕事に取り掛かるようにしています。

自分の性格のそこかしこ理由で、ミスや抜けが多いことをこれまでの経験で痛感しています。性格を変えるのは難しいので、重要なことを飛ばしてしまわないよう、順序を立てて取り組み、仕事にリズムを作るようにしています。様々な経験を経て、自分に合う今のスタイルを見つけることができました。

着実に立て直すために

自分の作業に集中している時は良いのですが、やはりお客様からの問い合わせや社内での確認事項等で予定や順序通りに作業が進まなくなってしまうこともあります。そんな時でも、慌てずどこまで進めたか、どこから再開するべきかを確認できるので、ペースを取り戻すのに役立っています。

試行錯誤の中で学ぶ

自分に向いている仕事の仕方は、失敗を繰り返す中で学んできました。これからも仕事を通じて、試行錯誤しながら成長していきたいと考えています。

次回のバトン

今回は技術課の吉岡さんをお願いしたいと思います。日々、忙しく過ごされている中で、どのような思いで取り組んでいるのかお伺いしたいです。

石金ニュース!



勤続10周年表彰



製造一課 中川さん

入社から今までを振り返って

10年と聞くと長いようですが、あっという間に過ぎました。思い出に残っているのは、厳しい公差で内径の溝掘りが数か所ある製品です。初めて作った時は難易度が高く、公差内に収めることができたのは半分程度と大変苦戦しましたが、リピート注文が入るたびに成功率が上がり、成長を実感することができました。

最近のトピックス

一課とAPS*の作業手順の違いに慣れるまで苦労しました。同じ製造部内であっても全く異なり、APSでは工程や使用工具も明確に決まっています。一課では工具が無い時は気軽に貸し借りをする、各々のやり方で段取りをする等、作業内容は作業者が考えながら取り組んでいましたが、APSでは標準書に沿った作業が求められるため、これまでとは勝手が違う環境に最初の頃は戸惑うこともありました。

※APS=Aero Parts Section

今後の目標や挑戦したいこと

ミスなく、仕事をこなすことが目標です。一課の所属ではありますが今はAPSの応援が主です。APSでは一つのみで長期間現場が止まってしまうこともあります。一つひとつの工程に注意しながら作業することや、標準書に記載されていないことも自分用のノートを作り、同じミスを繰り返さないようにしていきます。

これからもますますのご活躍を期待しています!

