

創意

高付加価値部品のトップブランドを目指して

世界情勢が当社にもたらす影響



代表取締役
清水 克洋

イラン戦争に端を発する 価格高騰への対応

近年の世情を振り返ると、2008年のリーマンショック、2011年の東日本大震災、2020年のコロナパンデミック、2022年のロシア・ウクライナ戦争、そしてイラン戦争と、特にここ数年は世界経済に大きく影響を与える出来事が頻発しています。グローバル社会においては、様々な地政学的リスクが経営状況に作用します。

今回のイラン戦争においては、特に各種資材等の価格高騰の影響が大きく、当社においても既に製品価格改訂の依頼を行っております。製品価格は当社の利益に直結するため、スピーディに価格交渉を進めるため製品ごとのエネルギー価格や人件費といった個別のエビデンスを提出するのではなく、共通の指針として日本銀行が公表する企業物価指数を元に価格交渉を進めています。

企業物価指数を読み解くと、2025年は指数の上昇幅が大きい月でも先月比0.5%に留まり、マイナスとなる月もありましたが、2026年4月は前月比2.3%プラスとなりました。3月にも前月比1.0%プラスとなっており、ことから、

この2か月で2025年1年分の上昇幅を上回る勢いで物価高騰が進んでいることが分かります。

当社においては、これまで大多数のお客様において定期的な価格交渉の機会を設けてきておらず、必要に応じて交渉を行うようにしておりますが、今期からはお客様の決算期に併せて定期的な価格交渉の場を設ける活動に取り組んでいます。これは、昨今の急激に変化する市場において事業継続に必要な原資を確保するために必要不可欠な対応であると捉えています。

一方で先述の通り、ここ数ヶ月はこれまでにない勢いで物価が高騰しており、年間一回というペースではコスト増に対応しきれないという新たな問題も生じています。同様のペースで物価指数が上がり続けるのであれば、少なくとも半期ごと、もしくは四半期ごとの価格交渉を行わなければ、採算ベースに乗らなくなり、事業として成立しなくなることも想定できます。

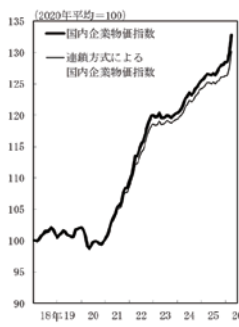
適正価格を 維持するための相互協力

対して受注状況という側面では、メモリをはじめとする半導体メーカーの好調な業績により、半導体製造装置の受注も高いレベルで推移しています。工作機械も過去最高額を記録する勢いです。需要回復が遅れ、長らく低調な状態が続いていたので、受注増は非常に嬉しいことですが、適切な価格設定を行わなければ、収益の悪化に直結するという点でもあります。

価格交渉だけでなく、製造現場においても、より効率的な製造を行うための取り組みを続け、利益創出に向けて全社一丸

となって推進していきたいと思っております。気を抜けない状況が続きますが、幸いにも当社では、様々な業界に影響が出ているナフサ不足による製造への影響は現時点では大きく出ていません。資材等の価格は高騰しているものの、モノづくり自体への影響が出ていないと考えています。受注状況は目標値を上回っていることから、現状に則した価格設定を維持し、自社にとっての利益を確保することと同時に取引業者からの価格交渉にも応じ、社内・社外を問わず、相互理解と協力の気持ちで、困難な状況も乗り越えていきたいと思っております。皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

年月	国内企業物価指数				輸出物価指数				輸入物価指数				高経相対率(%)
	前年比		前月比		前年比		前月比		前年比		前月比		
	円ベース	ドルベース	円ベース	ドルベース	円ベース	ドルベース	円ベース	ドルベース	円ベース	ドルベース			
2025年3月	0.3	4.3	0.3	-1.1	-0.3	-0.1	0.3	-1.6	-2.5	-0.2	-2.6	-1.8	
4月	-0.3	3.9	0.3	-1.9	-4.3	0.0	-0.4	-2.9	-7.3	-0.6	-2.8	-0.2	
5月	-0.1	3.1	-0.1	-0.9	-6.6	-1.1	-1.6	-1.0	-10.3	-1.2	-4.7	0.2	
6月	-0.1	2.8	-0.1	0.1	-7.2	-0.1	-1.9	-1.5	-12.0	-1.3	-5.7	-0.1	
7月	0.2	2.5	0.1	1.8	-5.6	0.6	-1.1	2.0	-10.6	0.7	-5.3	1.5	
8月	-0.2	2.6	-0.2	0.4	0.0	-0.7	0.4	-4.3	0.0	-4.9	0.7	0.7	
9月	0.5	2.8	0.5	0.5	2.4	0.3	0.2	0.3	-1.2	0.0	-3.4	0.2	
10月	0.5	2.7	0.6	2.8	2.7	1.3	1.6	2.4	-1.6	0.7	-2.4	2.2	
11月	0.3	2.7	0.3	1.8	2.0	0.2	1.3	1.6	-1.6	-0.3	-2.4	0.5	
12月	0.1	2.4	0.1	1.7	5.1	1.0	2.9	1.2	0.2	0.7	-1.3	0.2	
2026年1月	r	0.3	r	2.8	6.8	2.1	4.8	r	1.9	r	1.3	r	
2月	r	0.0	r	0.0	r	9.3	r	1.9	r	0.6	r	0.0	
3月	r	1.0	r	2.9	1.0	r	12.2	r	3.5	r	8.0	r	
4月速報	2.3	4.9	2.3	4.0	18.9	3.3	9.6	5.6	17.5	4.9	7.9	0.4	
4月指数	132.8	132.8	161.4	123.5	182.7	133.9	198.3						



(注) 1. 夏季電力料金調整後は、毎年7月から9月に適用される夏季電力料金率の影響を年平均から除いて算出した指数。
2. 為替相対率は、符号がマイナスの場合、円高を示す。
3. r: 訂正値

設計製作事業ピックアップ

今号では設計製作事業について、小林リーダーにお伺いしました。

設計製作事業の成果

設計製作事業の直近の取り組みでは、5月にラベルレスペットボトルの刻印装置を大観峯様へ納品しました。商談会にてご紹介いただき、昨年の春頃から取り組んでいた案件です。

当社ではかねてより、商談会を通じて補助金を活用した設備導入のご相談をお受けしており、今回の案件では、申請や手続きの関係上、通常より長期のプロジェクトとなりましたが、お客様の投資リスクを抑えた仕組みづくりとしてとても有意義な事例となりました。

500mlペットボトルを主な対象としている装置ですが、大容量の2ℓペットボトルにも流動可能な仕様となっております。本装置は長期保管水の製造に使用することから、印字の確実性が重要な要件となっております。また、画像診断でキャップが浮いていないかを検査したり、Aーを使って目視検査が必要かを判断させたりして、不良流出対策も取っています。今回を皮切りに、箱詰め機やパレット積み機など新たな案件が控えており、今後の展開が非常に楽しみです。



大観峯様へ納品されたラベル印字設備

他には、量産品の自動化装置案件での複数年継続が見込まれる定期注文など様々な案件の引き合いを多数頂戴しています。お客様に満足いただけるよう、真摯に対応していきます。

展示会でのPR

展示会では5月20日から22日に開催されたインターフェックスWeek東京2026に参加してきました。当日は富山県からの強い要望により、2017年から開発を進め、2018年に完成に至った「高機能タブレット用杓臼」の実機を展示しました。あわせて同ブースにて小児用ミニタブレットのPRも行いました。最終日のみの参加ではありましたが、大手企業からの問い合わせで、今後のニーズがある装置である旨をお伺いしました。

6月には京都にて開催される日本薬剤学会第41年会への参加も予定しています。本機能部品は医師からの強い要望をいただいている案件でもあります。担当者としてもミニタブレットの普及を通じて子どもたちの健やかな成長を支えるとともに医療の発展に貢献できるよう、熱意を持って取り組んで参ります。

攻めの営業姿勢で関係性を築く

先述の通り、設備導入に活用できる補助金が多数存在するため、うまく活用することで少ない投資金額で設備を入手することができます。この状況は設計製作事業において、大きな追い風だと感じています。

特に商談会は大観峯様の案件のようにすぐではなくても、何年か後に受注するということが起こり得ます。定期的に連絡を取り続けることで需要が生じた際にスピーディーにキャッチし、受注へとつなげられるように心掛けています。

富山くすりコンソ
小児が飲みやすいミニタブレット製剤

日本薬剤学会
第41年会 出展・登壇

小児用ミニタブレット製剤の
研究成果と高機能杓臼をご紹介します

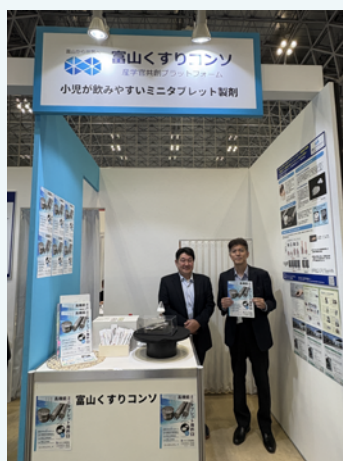
令和8年6月3日(水)~5日(金)
京都市動楽館 みやこめっせ

ブース番号: 35

日本薬剤学会第41年会



富山くすりコンソ
インターフェックスWeek東京2026
出展報告記事



インターフェックスWeek東京2026展示ブース



■受注増に備える！ 各部の取り組み紹介

製造部



小林さん

取り組み紹介

夜間の自動加工など、現場設備の有効活用によって、少ない負担で大きな効果を生み出すための取り組みを行っています。製造部においては、その日の作業だけでなく、前日から行っている段取りも生産性に大きく影響します。前もって治工具の有無を確認するなど、スムーズに仕事に取り掛かれるようにしています。

連携・協力の可能性を探る

前工程に製品が留まることがないよう打痕やキズに気を付けて、自分の持ち場を完了させるように心掛けています。営業部とブローチ加工などの新たな受注取得にも取り組んでいます。協力し合って売上を伸ばしていきたいです。

抱負

勘違いや見間違いといった、ヒューマンエラーを減らしていきます。測定器のダブルチェックをすることで、手戻りの発生を防ぐように心掛けます。

営業部



深川さん

取り組み紹介

客先から入手できるフォーキャストをしっかりと活用することで、製作依頼を少しでも早く出せるようにしています。営業部としても検討会を実施するなど、関係部署へいち早く依頼を出すために部全体で取り組んでいます。

最近では、受注量が増えてきているので、短納期の製品から順番に対応していくことで、製造部の負担を減らせるように注意しています。

連携・協力の可能性を探る

忙しい時ほど、周囲への共有が曖昧になってしまいがちです。二度手間を防ぎ、お互いに気持ちよく効率的に業務を進められるように、最初の説明や手配をより丁寧に行うよう意識していきます。

抱負

仕事量が増えても、焦らず平常心でいつも通りに対応していきたいです。集中して取り組むことで1件当たりの処理時間を短くし、ミスなく取り組んでいきます。

生産統括部



中河課長

取り組み紹介

指示書の作成時には、納期が迫っているものを最優先で取り組むようにしています。また、材料の手配も納期に合わせ、少しでも早く製造部に渡せるように日頃から、優先順位に気を配っています。また、必要な際には協力会社へ依頼を行うことで、現場に負荷がかかりすぎないように気を付けています。

連携・協力の可能性を探る

様々な条件があると思いますが、先々の発注予定が分かれば、業務の効率化がより効果的に進められると考えています。近日中に同一品番の注文がある場合は、まとめて対応することでコストの削減も見込めます。

抱負

当社だけでなく協力会社でも受注増への対応に苦慮していると聞いています。また、各種資材や材料も高騰しています。今後が見通せない状況ではありますが、その時々で最も良い行動ができるよう、心掛けていきたいと思っています。



技術課 吉岡さん

設計ならではの働き方

大まかなスケジュールを組み立ててから、仕事に取り組むようにしています。技術課の仕事は製造部とは異なり、1つの仕事に何か月もかかります。長いスパンを要する仕事だからこそ、納期間際に慌てることのないよう、計画的に進めていく必要があります。

また、新しい知識の習得を欠かさないよう意識しています。Webセミナー等に積極的に参加することで知見を深め、業務にも役立てるようにしています。独学と言った大変そうに感じられるかもしれませんが、1人だからこそ、学んだことをすぐに業務に反映させることができるというメリットもあります。

設計という仕事は経験や知識が重要であり、たくさん事例を見て自ら学んでいくことが大事だと思っています。

成長を実感するための仕事

仕事は自分を成長させるためのものだと感じています。普段の生活では成長を実感するような出来事はあまりありませんが、仕事では成長を実感することや、新しいことに挑戦する楽しみ等があります。また、無事に納品出来た時には達成感や解放感を味わう事も出来ます。反対に大変だと感じることもあります。難題を解決する楽しみや、より効率的な方法を発見することの爽快感もあります。

社内でも特殊な部門のため、単独で進めることがほとんどですが、これからも日々成長できるように取り組んでいきます。

次回のバトン

次回は営業部の永田さんをお願いしたいと思います。入社から1年ほど経って、どんな思いで仕事をされているかお伺いしたいです。

石金ニュース!



NEW FACE紹介



入社日 4月1日
野口 竜史さん

趣味

ネットショッピングや家具屋、ホームセンター、リサイクルショップ等を見て回ることにハマっています。気に入ったものを揃えて、生活を整えていくことを楽しんでいます。

入社を決めた理由

学校の合同説明会で初めて石金精機のことを知りました。家が近いことから意識し始めましたが、職人の手作業とロボットを組み合わせていることや、多くの企業との実績があることに魅力を感じ、入社を決めました。

今後の意気込み

まだまだ研修中ですが、落ち着きを持って取り組んでいきたいと思っています。研修期間に会社に対する理解を深め、貢献していきたいと思っています。



入社日 4月13日
前田 凌雅さん

趣味

働き始めてから体力が大事だと感じたため、最近は軽い筋トレなどをして、少し体を動かすようにしています。

入社を決めた理由

学生時代に教授に勧められたことがきっかけです。モノづくりに興味があったことと、会社見学の際に先輩方が真摯に仕事に取り組んでおられる姿を見て感銘を受け、入社を決めました。

今後の意気込み

今は研修中のため納品される製品ではありませんが、実際に自分で加工に取り組んでみると思っていた以上に公差が厳しいことを実感しました。製品を扱うようになるまでに、寸法通りの加工ができるよう取り組んでいきたいです。