

ピックアップ!【優良受注企業紹介】  
ビジネスパートナー

## 設計から製作までの一貫した対応力をいかし、 「生産準備支援企業」を目指す

### 株式会社石神製作所

#### 一創業から現在までの歩みは、

当社は、昭和32年に(株)新興製作所の業務拡大にともなう協力工場として、先代阿部尚武(現社長の父)が創業しました。当初、対応できる分野はプレス加工だけでしたが、その後徐々にその分野を広げて、金型加工、精密板金加工、省力化自動機的设计・製作、試作品の製作等まで拡大しました。この結果、お客様も受注量も増加してきました。

この間、昭和58年には、プレス部品の量産工場を宮守村に新設し、昭和63年には、組立部門を(有)ダイコウ精密という別法人にしました。また、本社工場は業務拡大にともなう増改築を繰り返した結果、同一敷地内に工場が点在し、生産体制が極めて非効率になっていました。この問題を解決するため平成4年、現在地へ移転しました。

量産対応の宮守工場では、ドットプリンターの部品やフロッピーディスクの部品等を約10年間生産したのですが、採算的に非常に厳しかったことと、量産品はいずれ国内には残らないとの考えから、現在は操業を停止しております。

組立部門を別法人とした(有)ダイコウ精密では、当社に先駆けて平成12年にISO9002の認証を取得しました。認証取得の際には、花巻工業クラブの会員企業の数社が合同で取り組むという、

工業クラブ初の試みに参加しました。複数の企業が合同で取り組むことでいろいろ障害が生じるのではないかと懸念も多少はありましたが、実際にはコンサルタント等への経費負担が軽くなることや、他社の足を引っ張ってはいけないという意識が従業員の取り組み姿勢にプラスに作用するなど、メリットがありました。現在、この経験をいかして、当社自体のISO認証取得に向けて取り組んでいる最中です。

#### 一現在のお仕事の内容、生産体制などは、

板金、プレス加工の試作部品製作を事業の柱の一つとし、特に、これへの短納期対応を得意としております。試作部品製作は、ある程度の時間を要するというのが一般的ですが、当社の場合には4分の1の従業員が設計もできる体制にあり、そのため短納期の実現につながっていると考えております。お陰様で、このような体制を確立し、短納期へも柔軟に対応ができることでお客様にも喜ばれています。

また、プレス金型や治工具、製造ラインの設計から製作まで一貫して対応ができます。そのため、試作部品の製作だけではなく、製品化や量産化のための立ち上げに必要な業務についても、その評価を含め総合的な支援が可能です。当社ではこの総合的な支援を「生

産準備支援」と呼び、当社は「生産準備支援企業」を自認しています。「生産準備支援」を目指し、これを実現することで他社との差別化を図り、現下の厳しい経営環境を切り抜けていきたいと思っております。

このように柔軟な生産体制を築くためには、設計部門だけではなく他の部門においても従業員の多能工化を図ることが必要です。そのため、定期的に担当部署を入れ替えることにより、複数の部門を担当できるように、人材育成を行ってきました。こうすることによって、工程上ネックとなる部分を重点的に補うことができ、ひいては生産の効率化が図られ、製品の短納期対応が可能になっていると思っております。

#### 一共同受注ネットワークを全国的に展開されておりますが、

「PROFECT」という名称で、北海道から鹿児島までの企業がネットワークを結んで活動しております。現在参加している企業は、33社あり、加工内容も設計から各種加工、組立完成まで、様々な分野の企業で構成されております。各社は得意とする専門の加工技術を有し、これに特化していますので、これが集結することにより、単独では不可能な案件の受注が可能になります。

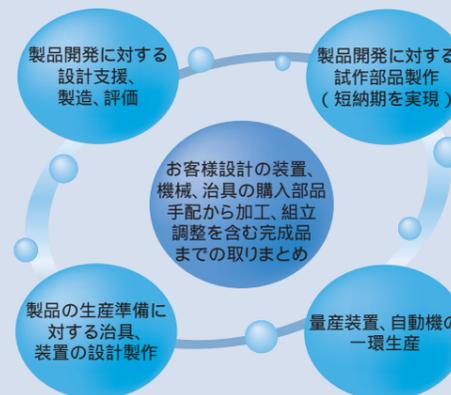
ネットワークを結成することになったのは、3年前程に売上が急激に落ち込

んだ時期があり、「このまま自社だけで活動していても限界がある」との判断がきっかけでした。また、以前参加していたプレス機械メーカー主催の研修会で、全国の中小企業の経営者と交流を持っており、メール等で意見交換を続けておりました。その中で「我々のような中小企業が手を組むことによって、受注の幅を広げることはいくらだろうか」という話になり、意気投合した経営者の方々とネットワークを立ち上げることになったのです。

当社が関わった具体例としては、現在、量産体制をとっておきませんので、量産品を受注することは設備的にも、人的にも対応できませんが、ネットワーク内の企業で分担することによって、受注することは可能になります。現在は、このように受注した仕事を分担することが中心となっております。

また、広範囲に新規の受注をするため、ホームページを設けており、最近は問い合わせが増えております。また、受注には至らない場合でも、問い合わせを受けることで、その業界に関する情報を入手できるというメリットがあります。今後は、ホームページによる受注活動も続けながら、各社が技術力を一層高めることで、ネットワークとしての受注能力を強化し、いずれは大企業に太刀打ちできる中小企業の集団になれるよう、お互いに刺激しあいながら頑張っていきます。

#### 【「PROFECT」の概念図】



#### 一今後の目標、展望は、

これまで、取引先の信用を得ることを第一の目標にして活動してきました。これからは今まで築きあげた信用を守りながら、しばらくは企業としての体力をつける時期ではないかと考えております。体力をつけることによって、需要変化への柔軟な対応や、自社製品の開発へとつなげていきたいと思っております。

また、「PROFECT」が共用できる生産管理システムを導入し、「PROFECT」としての活動をさらに活発化、効率化したいと考えております。生産管理システム導入のような、いわゆるIT化を行う場合、目的に逆行するような結果になることがありますが、絶対にこういうことのないシステムの導入を目指します。

さらに、製品の開発も視野に入れています。しかし、実際、製品を開発するとなれば、市場の需要動向を正確に見極めることが不可欠で、このためにはマーケティング力をつけなければなりません。まずはこの点について当社の力を高めなければと考えております。いずれ、まだ先のことですが、製品開発にあたっては、当社単独だけではなく、「PROFECT」として取り組むことも考えられます。それまでは、とにかく現在の業界の流れ、業界のニーズを正確に把握し、当社の得意とする技術を売り込み、そして将来につながる受注を確保、拡大していきたいと思っております。そうすれば、自ずと足場が固まり、将来展望も開けてくるはずですよ。

#### 【「PROFECT」業種構成】



代表取締役社長 阿部 一郎

#### 企業概要

設立：昭和32年11月  
代表者：阿部 一郎  
所在地：岩手県花巻市中根子字堂前38番地  
電話番号：0198-23-4843  
URL：http://www.michinoku.ne.jp/ichiroab/

#### URL [PROFECT]

http://www.profect.jp  
資本金：10,000千円  
従業員数：40名  
生産品目：プレス金型、治工具、プレス部品、精密板金品、省力化自動機  
主要取引先：アルプス電気(株)、(株)アドバネクス、(株)サトー、JUKI(株)、ジューキ電子工業(株)、東光(株)、東北リコー(株)、日本電気(株)、松下電器産業(株)、三菱製鋼(株)、リコー光学(株) 他

#### 主要設備

加工部門 CO2レーザー加工機(1台)、ワイヤー放電加工機(2台)、NCサーボベンダー(2台)、NC油圧ベンダー(2台)、放電加工機(2台)、マシニングセンター(2台)、NCフライス(2台)、フライス(5台)、横フライス(3台)、成形研削盤(4台)、平面研削盤(1台)、工具研削盤(1台)、コンターマシン(1台)、帯鋸盤(1台)、プレス(35t-60t)他  
測定器部門 工具顕微鏡(1台)、投影機(1台)他  
設計部門 3D CAD(1台)、2D CAD(22台)、W-CAD、CAM(1台)、L-CAD、CAM(1台)