

令和元年度岡山県経営革新アワード賞企業



■商品の新たな生産又は販売の方式の導入■

株式会社 ビサン

■計画期間:平成25年7月1日～平成30年6月30日■

ワクワクする
次世代の町工場



企業データ

株式会社ビサン
岡山市南区植松237

【経営革新のテーマ】

防音パネル事業の増産対応と非鉄製缶板金事業への進出

【取組内容】

当社は、建設工事に使用される防音パネルの製造等の金属加工を行う企業です。防音パネル需要は拡大傾向にあり、生産効率の高い加工が求められ、複雑化・多様化が進む防音パネルへの対応が必要となりました。

この課題に対応するため、内部体制を強化し、防音パネル事業の増産対応に取り組みました。具体的には、当社の強みである大型製缶板金設備に加え、高性能レーザー加工機を導入し、これまで培った工法改善に資する設計ノウハウを活かし工法を工夫することで、特殊形状の製品を溶接なしで加工できるようになり、生産リードタイムの短縮を実現しました。さらに、設備導入により加工能力が向上したため、新分野となる非鉄部品の加工にも取り組みました。

その結果、売上を大きく拡大させるとともに新規顧客の獲得にも成功し、経営の安定化に繋がりました。

【感想】

経営革新計画を作成して事業の多角化を図り、防音パネル事業以外の売上構成比率を約60%まで引き上げることで、公共工事の波に左右されない健全な売上体質の構築に成功しました。QCDを徹底できているのは、小規模ながらも、5S活動による働きやすい環境の整備や、熱心に従業員教育に取り組んだ結果であり、計画期間終了後も継続しています。

また、当社は、地域の子どもたちにもづくりの楽しさを伝え、将来の県内産業の発展を牽引することが使命であると感じています。取組の中で当社が恩恵を受けた分、地域に貢献していきたいと考えています。

■新商品の開発又は生産／商品の新たな生産又は販売の方式の導入■

優秀賞

木庭金属工業株式会社

■計画期間:平成25年4月1日～平成30年3月31日■



企業データ

木庭金属工業株式会社
岡山市東区金岡西町835-1

【経営革新のテーマ】

安定した品質のスポット溶接ラインの体制確立による販路拡大

【取組内容】

当社は自動車メーカーの二次下請企業として、自動車部品のプレス・溶接加工を行っています。下請企業が受注を獲得するためには、顧客の信頼を得るために、厳しく検査を行い、品質要求に対応する必要があります。しかし、当社をはじめとする二次下請企業は検査体制が十分に整備されておらず、取引先で検査することもあり、顧客とのやり取りにコストを要します。

この問題に対応するため、当社では一貫した検査体制と厳しい要求に対応する製造体制を整備することで、競争力を高めて他社との差別化を図ることとし、経営革新計画を作成しました。具体的には、顧客ニーズをもとに品質計画を定め、要求を満たすための溶接ロボットと溶接強度を数値化できる試験機を導入し、試験結果のデータを品質管理に活用する仕組みを導入しました。

その結果、当社の徹底した管理体制の下で製造した高品質の製品をアピールすることで、新規顧客を開拓して取引先の分散を図り、収益力の向上に繋がりました。

【感想】

自動車業界のトレンド等、当社を取り巻く環境の変化に目を向けたとき、取り組むべき課題が浮き彫りになりました。その課題を整理するために経営革新計画に取り組みました。計画に取り組む中で、業界の将来を見据えて当社が何をすべきか考え、自社の進むべき道筋を従業員に示すことで組織が一丸となりました。また、目標達成のためには、設備メーカーや材料メーカーの協力が不可欠であり、対外的にビジョンを示すうえで、計画作成の重要性を再認識しました。

今後も、技術の磨き上げや品質管理の徹底により、県内自動車産業の底上げに貢献したいと思います。

■役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動■

優秀賞

リョーサン株式会社

■計画期間:平成25年6月1日～平成30年5月31日■



企業データ

リョーサン株式会社
倉敷市東塚7-5-19

【経営革新のテーマ】

チューブ式熱交換器点検作業の合理化によるコストダウン、工期短縮

【取組内容】

当社は、プラントの各種機械設備のメンテナンスを総合的に行っています。業界では工期短縮によるコスト削減と安全性の向上が求められています。そこで、当社では、自社の発展に向けて競争力の源泉となる自社ならではの強みを持つ必要があると考え、メンテナンス作業の一つであるチューブ式熱交換器の点検作業に焦点を絞り、経営革新計画を作成しました。

具体的には、これまで培ってきた経験とノウハウをもとに、高所での熱交換器の引き抜き作業に用いる油圧装置を、当社専用に改良し導入しました。これにより、足場の組み立てや解体に要する作業時間を大幅に減らし、工期短縮とコスト削減を実現しました。さらに、以前は作業に複数のクレーンが必要でしたが、調整と改良を重ねた結果、1台のクレーンでの作業が可能となり、高所作業が軽減されて作業員の安全性が大幅に向上しました。結果として、新規取引先からの受注が増加し、業績の向上へと繋がっています。

【感想】

顧客からの信頼獲得や人手不足の中での人材獲得のためにも、従業員の安全確保は最優先課題です。専用油圧装置の導入によって作業の安全性を高めることができ、効果的な設備投資でした。設備導入の採算性を確認するため、従来施工法と新規施工法を作業ごとに工数計算し、作業効率化に必要な調整や改造をする必要がありました。経営革新計画によって出会った新規取引先と関係を継続し、引き続き地域社会から頼りにされる企業でありたいと考えます。