

有限会社 紀陽工作所

ものづくり技術

一般型

継続的な設備投資 実績の積み重ねで好機を活かす

事業内容 溶接・機械加工部品メーカー 上場企業との豊富な取引実績

各種産業用部品の製造を手掛けている。同社の主軸となる事業は、特殊車両部品加工、鉄道車両部品加工、特殊建築部品加工の3つに分けられる。特殊車両部品加工は、バキュームカー（衛生車）の上部部品を手掛けており、同部品に限れば同社が国内シェアの8割以上を占める。鉄道車両部品は、JRの車両に使用されている中型部品を中心に手掛けている。特殊建築部品加工は、建築基礎部品の製造が大半で、過年度には京セラドームや関西空港の屋根部分の製造にも携わった実績がある。

上記の他にも工作機械部品や半導体機械部品など様々な部品加工を行い、上場企業と継続的な取引がある同社

であるが、ここまでの道のりは平坦ではなかった。かつては大手企業の孫請け仕事が多く、受注がコントロールできない上に債権が回収できないなどの苦い経験もした。15年以上の歳月をかけて、孫請け企業からの脱却と大手企業との直接取引を一つの目標として、小さな案件から実績を上げ、少しずつ受注案件の規模を大きくしてきた経緯がある。

試作品や規格外品といった大手企業の細かな要望に応え、小回りの効く営業に徹し、他社には真似できない実績を重ねてきたことが同社の最たる強みとなっている。

補助事業 増加する受注数量への対応 ハイスペックのマシニングセンタを導入

アベノミクスの追い風もあり、国内では新規の設備投資計画が打ち出され、ここ数年は同社への引き合いも増えつつあった。具体的には、復興関連事業の特殊車両関連部品や東京オリンピックに関連したインフラ整備関連部品などの受注増加である。

受注数量の増加に対して、既存設備でも協力会社の力を借りれば対応できないわけではないが、基本的には自社で生産効率・能力を高め、自社の加工範囲を広げたいと考えていた。加えて、生産効率の向上に関しては、同じ時間でこれまでの2倍の加工能力を有し、人の手をかけなくても自動で製品を作り上げる機械が最低でも必要であった。また、加工範囲の拡大については、これまで自社では対応できなかった1m80cmを超える大型の部品加工にも対応したい意向であった。

そこで、今回の補助事業では、大型の部品加工ができるハイスペックな立形マシニングセンタを導入・設置した。

同業者がなかなか導入することが難しい設備機器を備えることで、より一層の競争力の強化を目指した。



有限会社 紀陽工作所

代表取締役 川西 謙
〒649-6256 岩出市金池468-1
TEL: 0736-63-1160 FAX: 0736-63-1165
E-Mail: kiyo-tec@chive.ocn.ne.jp

〈業種〉金属加工機部品製造
〈設立〉1988年10月
〈資本金〉3,000千円
〈従業員〉9人

成果

設備機器の導入で、引き合いの増加に発展 物量が多くなる中で品質管理が課題

特殊車輛と土木関連部品に関する主要製品においては規格が大型化し、得意先各社で発注数量が増加していることもあり、導入したマシニングセンタを上手く活かして売上に繋げることができた。また、大型の部品加工ができるマシニングセンタを導入したことを認知してもらった得意先とは、新たな引き合いへと発展した。

ただ、これらの受注増加は、単にハイスペックなマシニングセンタが同社に導入されたことだけが要因ではない。これまで得意先各社との関係作りにも尽力し、小回りの効いた営業活動に徹してきたことに拠るところも大きい。

また、機械化によって生産効率を高めることができたため、従業員一人当たりの売上高も向上。利益幅拡大から従業員の賃上げにまで繋がられており、理想的な形とも言える。

一方で、受注数量増加により工場内の物量が増加し、品質管理が課題となっている。工場も手狭になりつつあることから品質管理の基本に立ち返る必要性を感じている。



今後の展開

受注増減の理由をよりクリアに 横展開で取引のパイプを太く

ハイスペックなマシニングセンタをはじめとした新規設備を導入・設置したことにより、同社の受注領域は広がりをを見せている。今後においては、同社では既存の得意先が属する業界だけでなく、今まで請け負ったことのない業界の案件にも幅広く対応していきたいとしている。

また、2016年の夏に入ってから新型車輛に関わる加工部品の見積を依頼されるなど、引き合いも前期に続き増加している。ただ、このような状況においても心がけておきたいことの一つとして、「受注増減の理由を明確にするこ

とが大事」と代表の川西謙氏は語る。今、受注があるのはなぜか、あるいは、受注がないのはなぜか、を突き詰めて、明らかにすることで今後の自社が進むべき方向が見えてくるからだ。

現在、業容が拡大している理由を挙げるなら、受注の有無を冷静に分析し、実績を積み重ねることで、好機を引き寄せ、結果を残してきたからだ。今後も大手企業を中心に取引の横展開を図りつつ、新たな好機を掴んでいく。

