

顧客の要望をカタチにする
技能・技術集団

事業内容

シートメタルの曲げと溶接加工がコア技術

昭和34年に大阪市都島区で金属プレス加工業として創業した。製缶、板金、機械加工などの技術力には定評があり、中でもシートメタル（鉄板）の曲げと溶接加工をコア技術と位置づけて事業展開している。掲げるモットーは「顧客の要望をカタチにする技能・技術集団」だ。

取引先は産業用機械や光学機器、自動車、医薬品、家電メーカーなどと幅広く、これらの企業から機械部品や装置などの加工・製造業務を受注している。現在はフィルム乾燥機や平行流乾燥機、バンド乾燥機、流動層乾燥機などの熱風式乾燥機を中心に手がけている。

3S活動の実績もとにオリジナル商品開発

このほか、3S（整理・整頓・清掃）活動の実績をもとに、オリジナル商品も開発。1日ごとに列がスライドでき、勤務や生産状況を管理できる工程管理ボードを販売している。予定がどんどん迫り、やらなければならないことが確認でき、作業効率向上に貢献する。山田茂社長は「これが人気で、売れ行きは上々」と、にこやかに話す。

株式会社 山田製作所

代表取締役社長 山田 茂
〒574-0056 大阪府大東市新田中町2-41
TEL. 072-871-0095 FAX. 072-871-3103
資本金／10,000千円 従業員／16名
主な取引先／産業用機械・部品、光学フィルム、自動車、製薬、化粧品などのメーカー
主な保有設備／シャーリングやサーボプレスなど板金加工機一式、3種溶接機、設計CAD、板金CAD
主力製品／熱風乾燥機（フィルム乾燥機、平行流乾燥機、バンド乾燥機、流動層乾燥機など）を中心とする製缶板金加工品

短納期 企画力 小ロット OK オンライン 豊産 OK 海外 対応 試作 OK 連携力

補助事業

購買実績データなどを迅速に分析

補助事業を活用し、生産システム導入による“見える化”で生産効率化と価格競争力の強化を図る。平成28年9月に本社および本社工場に、テクノア製の生産管理システムであるバーコードシステムを導入。平成29年1月から生産工程の分析による生産・管理の効率化に向け運用を始めた。

経営の機動力を一段アップへ

システム導入は、材料調達の際に過去の購買実績などのデータを迅速に分析できるように体制強化するのが狙い。これまでは表計算ソフトウェアなどを使い、アナログ的な仕組みでの生産管理を実践し、見積もりや発注執行の有無などの“見える化”では成果を上げていた。ただこれだけでは“結果の可視化”で、現在進行形の管理とは言えない。見積もりや原価管理のための集計に時間と労力がかかり、コスト削減など肝心の施策がタイムリーに打ちづらかった。データ分析を効率・高度化することで、この現状を打開。経営の機動力を一段と高める。

信頼できるパートナー探し求める

代表取締役社長 山田 茂

納期、品質、コストといった顧客ニーズへの対応は、協力企業や取引先のお力添えがあってこそできることです。信頼できるパートナーづくりがとても大事で、私もそうした企業を常に探し求めています。



<http://www.yamada-ss.co.jp/>



小さな工具類などが整然と並ぶ本社工場



シートメタルの曲げと溶接加工などで生み出した装置類



オリジナル商品の工程管理ボード「ワイデクル管理ボード」

具体的成果

見積もり支援管理で大きな成果

見積もりや受発注、生産などに関わるさまざまなデータが、これまでのアナログ的な個人管理からシステム上での一元管理に移行した。そして担当者全員がこうしたデータにアクセスできる“見える化”を実現した。システム導入以来の日々のデータ蓄積によって特に、見積もり支援管理の面で大きな成果を上げている。過去に加工・製造した類似品から必要な材料や外注品、購入品などについて、価格や加工時間などのデータが必要な時に引き出せるようになり、見積もりの作成時間が大幅に短縮された。さらには“見える化”により、従業員の誰もが見積もり業務を行えるようになった。

納期短縮を実現、受注機会も拡大

この結果、調達や製造現場の原価情報などのデータを営業部門および営業担当者にリアルタイムでフィードバックできるようになり、顧客からの見積もり依頼に対し、よりスピーディーで的確な対応が可能になった。これが納期の短縮や受注獲得の機会拡大につながっている。

このほか、受注管理や製造現場の工程の負荷管理、資材発注、生産進捗管理など多岐に渡る分野で効率化の成果が出始めている。

今後の戦略

新規顧客を開拓、継続取引の増大も目指す

材料調達から板金、溶接、塗装・表面処理など品物の完成に至るまでに必要とされるすべての工程を一括して受注できるのが強み。リピート注文よりも単品の特注品など、いわゆる一品物への対応を得意としている。

今後はシステムの活用とデータ分析のレベルアップを進め、納期、品質、コストなどの面での対応力を強化していく。これらの取り組みによって、新規顧客の開拓だけでなく、継続取引の増大にもつなげていく考えだ。

顧客満足度向上へ真摯に努力・工夫

まずはシステム導入前に比べて、見積もり管理効率を50%向上させるとともに、新規受注と継続取引のそれぞれについて20%の拡大を目指している。山田社長は「生産や原価などデータを確実に、迅速に把握し、それを科学的に分析することで、社が抱える課題や、それへの有効な対応策が見えてくる。これは企業経営にとって非常に大きな力になる」と見込んでいる。

顧客の声に耳を傾け、満足度を高めるために真摯に努力・工夫する。データの活用と分析でこれを実践できる環境を整える。こうした取り組みの徹底により業容のさらなる拡大を目指す。

取材を終えて

科学的なデータ分析、
成長・飛躍への原動力に

「良い現場は最高のセールスマン」とのスローガンを掲げ、社員一丸となって3S（整理・整頓・清掃）活動を展開。海外からも3Sが徹底された日本のものづくり企業として注目されており、その現場を見ようと毎年約10ヵ国が工場見学に訪れる（過去56ヵ国が来社）。こうした外部の評価が高いこともあって新規受注は多い。だが、その取引はコストパフォーマンスの問題などから受注から数年内にはなくなってしまうのが現状という。この課題解決を科学的なデータ分析で進めようとしている。これを高いレベルに導くことができれば、大いなる成長・飛躍への原動力となりそうだ。