

日進工業株式会社

事業計画名

角形鋼管の孔開、切断加工の内製化による、緊急対応力のボトルネック解消を図る競争力強化事業



本事業で導入したNCドリルマシン



従来できなかったH形鋼や角形鋼管の孔開加工を内製化

角形鋼管、H形鋼、T形鋼、I形鋼などの孔開加工を内製化 新設備で緊急案件対応も強化

古くから人間の生活と密接に関わってきた「鉄」。
「鉄」を加工する技術者・技能者の集団として
鉄加工のさまざまな分野で活躍する日進工業株式会社。
同社の課題は内製化率のアップと緊急対応力の向上。
新設備を導入することで事業領域の拡大を目指し
その二つの問題の解決を図った。



3 工場のうちの第 2 工場

開発動機

同社の強みともいえる緊急案件への対応。「他に頼んだけど出来ないと言われた」という案件が来ても120%の力で取り組むと同社のホームページにその意気込みが書かれてあるほど、強いアドバンテージだった緊急対応力。しかし、打診があっても受けられない案件は少なくないのが現状。それは同社では出来ない角形鋼管への加工を外注先に依頼する必要があるからだ。自社で加工することが出来れば納期を1週間短縮でき、外注コストも抑制可能だ。本事業ではそれを実現するための設備導入を実施した。

実施内容

自社での内製化率を向上させるため、角形鋼管のほか、H形鋼、T形鋼、I形鋼などの加工材料に対応可能な「NCDリルマシン」を導入。細かな仕様に合わせた孔開作業も可能になり、自社の内製化率をアップするだけではなく、同業他社からの加工依頼を受注するようになった。そしてそれがさらなる強みになり、業務拡大につながっている。

また「NCDリルマシン」は、図面データを挿入するだけでカッティングが可能なデータ対応型のため、人的ミスがほとんどなくなり、オペレーターが機械の側にいる必要もないため、従業員の効率的な配置が可能になった。

事業成果

内製化率がアップしたことで外注コストを大幅に削減。機器管理についても常時人員を配置する必要もなく、これまで以上に緊急度が高い案件への対応力アップにつながった。また緊急対応力が向上したことで顧客からの信頼が高まり、受注額アップのファクターになった。本事業で設備導入したことにより、北海道内の受注安定を図りながら大手ゼネコンから全国の緊急対応案件を受注。増益に結び付けながら設備投資を続け、さらなる生産体制の拡充、事業拡大を目指している。



溶接ロボットなどでヒューマンエラーを防止

Vision



設備導入で内製化に成功 広がる受注に設備投資を再計画

代表取締役 梅野 孝志 氏

当社はビルや倉庫、駐車場などの鉄骨施工を業務としている会社です。亡くなった父が経営していた会社を5年前に再開したため、機械設備で老朽化していたものが当時は少なくありませんでした。そのために内製化できなかったことを本事業による設備導入で大きく変えることが出来ました。現在はそれがきっかけで受注が広がり、さらに新しい設備投資が必要になってきています。

現在、北海道の建設の世界はかなり多忙な状態で、工事の遅延も多く発生しています。このような状況の中、設備導入前には外部依頼していた業者より協力要請があり、その要求にも対応できるようになりました。北海道はこれからも大きなイベントなどが予定されているようなので、建設業界の多忙さはしばらく続くかもしれませんね。

Company Data

日進工業株式会社

TEL.011-596-9710 FAX.011-596-9740

<http://www.nissin-spr.co.jp>

住 所 ● 札幌市中央区北2条西2丁目29番地1
札幌ウイングビル5階

代表者名 ● 代表取締役 梅野 孝志

資 本 金 ● 1000万円

従業員数 ● 30人

設 立 ● 平成3年3月

事業内容 ● 一般建設鉄骨及び一般建築金物の設計・施工