

## 「下請け企業からメーカーへ」～当たりまえからの脱皮～

プラザのコーディネーター様はじめ多くの方に当社の現状を把握頂き、方向性を共に考えて頂き進められたことで、今年は大きく飛躍できました。当社独自では、どうしても固定観念が強く、自分に甘くなってしまうのですが、第三者の方に入ってもらえることで達成することができ満足しました。（右川社長）

### 滋賀県産業支援プラザによる主な支援内容・成果

#### 既存事業の生産性向上取組み

- ・ 課題は販売が増加するも利益が伸びない。  
そこで全社活動として自社の生産課題を洗い出しすると、約800品目の生産まで膨れ上がっていたのに、業務のやり方が旧態のままであった。（当りまえの業務と疑う余地がなかった）
- ・ 生産計画の再構築実施。  
従来の『3ヶ月分を生産する』から『ABC分析・ウィークリー生産』に順次切替た。  
約800品目の優先順位付けと生産サイクルを見直した。  
その結果 従来の体制で売上高113%達成。
- ・ 現場改善の継続中・・・全社5S活動を開始「改善活動管理板」を作成し従業員へ周知

#### 開発提案型企业へ

- ・ 金属部品の樹脂化でニッチトップを目指す。  
現状は請負型で顧客設計・顧客評価で自社に技術がない。  
金属部品の樹脂化拡大に向けてデザインインができる自社技術を蓄積開始。  
特に材料メーカーに訪問し材料特性や評価の仕方を学んだ。
- ・ 金属部品の樹脂化による技術資料のベースを作成しターゲットメーカーに提案開始予定。

