

（センター活用事例）

鉄骨製造会社の能力の
決め手は溶接技術。
有能な溶接技術者も
多く抱える。



設備貸与・機械類貸与事業

製造設備の更新で生産性を向上 同業他社との差別化に活路を探る

景気の動向にも左右され、見通しを見誤ると生き残り競争から脱落してしまうことも珍しくない鉄骨製造業界。他社との差別化を図るためロボットも積極的に導入し、生産性の向上を図って納期と品質で大手取引先の信頼を得る。

興栄建設株式会社

〒014-0072

秋田県大仙市大曲西根字西道地野502-2

Tel. 0187-68-2288

Fax. 0187-68-4488

<http://www.koei-con.com/>

大手ゼネコンや商社に鉄骨を納入

大仙市大曲の興栄建設株式会社は、鋼構造物工事・建築一式工事・土木一式工事を営業品目とする企業だ。主軸は鉄骨製造で、出荷先は主に関東方面。

大手ゼネコンや商社との取引があり、よく知られたところでは衆議院議員会館建設向けの鉄骨製造も手がけた。

取引先の信頼を得るのは、納期の厳守もさることながら、鉄骨の加工精度の高さがものを言う。大きな建設工事では複数の鉄骨メーカーが鉄骨を納めるが、加工精度が低いと現場での手直しが必要になり、工期の遅れが生じる。実際に、同一の建設現場で興栄建設が担当した工区は計画通りに鉄骨組み立てが終わっているのに、隣の工区はまだ終わっていないということもあるそうだ。

自動機の積極的導入で差別化を図る

興栄建設が今回あきた企業活性化センターの設備貸与制度を利用して導入したのは開先加工機。厚い鉄板同士を溶接する際は溶接強度を保持するために溶接をする箇所の鉄板の端を斜めに削るが、その加工をする機械が開先加工機だ。

以前から使用していた機械の加工精度が落ち、故障も増えてきたので新しい機械に更新したもの。最新型で性能も良くなっているため、生産性の向上にも大きく貢献することになった。

「我が社は溶接ロボットなどの自動機を比較的早くから積極的に導入してきました。全国的に見ても自動機導入の取り組みは早かったと思います」（齋藤靖社長）

他社と同じことをしては価格競争に巻き込まれて疲弊してしまうため、企業としての生き残りを賭けた差別化策だった。

若手社員の育成にも注力

この業界は景気の動向に影響を受けることが多いため、一時的に新規雇用を控えることもある。その結果今になって技術の継承が困難になっている会社もあるが、興栄建設は継続的に新規雇用を行ってきたため熟練から若手まで技術者の層に厚みがあるのも強み。

自動化によって生産性は向上できるが、最終的には品質検査や工程管理など人の手に頼る部分も多く、今後は特に管理部門の若手社員養成にも力を入れている。



1 景気動向に関わらず新規採用を続けて来たので若い社員も多い。

2 齋藤社長は早い時期から積極的に多彩な溶接ロボットを導入してきた。人件費を抑えながら生産性の向上を図れる。

3 導入した開先加工機。最新型の機械の導入で精度と生産性が向上した。

4 本社と工場。

設備貸与・機械類貸与事業

事業の解説

県内小規模企業者・中小企業者が導入を希望される機械設備を当センターが購入し、割賦販売またはリースする制度です。

【制度の利用・お問い合わせについて】

あきた企業活性化センター／経営革新・設備資金担当まで。