

MEP株式会社 代表取締役社長 大森富重氏

➡ 度な技術を要する作業の □ 内作化で利益率向上を果たす

大仙市のMEP株式会社は、東京所在の電子 製品商社の製造部門子会社として平成19年に 創業した。元々この地にあった金属加工会社の 設備・技術・雇用を引き継いで商号変更しての 創業であった。

専門は精密板金と呼ばれる分野。1個から 100個程度の比較的小ロットの受注で制御盤や 半導体製造装置の筐体シャシーなどを、板材を 折り曲げ、溶接して仕上げる。

「創業から4年目で黒字化を果たしたのです が、その一つの要因は、それまで外注に出して いた溶接作業の内作化でした | (大森富重社長)

それまではどちらかというと設備依存で、職 人技的な作業には重きを置いていなかったが、 方針を転換して社内で溶接技術者を育成し、ア ルミ溶接や板厚の違うステンレスの溶接など 難度の高い溶接も社内でこなせるように体制 を整えていった。

業態において、高度な溶接作業を内作化できた ことが大きな利益率の向上をもたらした。

- 」人員がみずから考え提案できる 職場環境づくりで生産性も向上

経営の黒字化を果たしたもう一つの要因は、 「改善活動 | の実施だった。あきた企業活性化セ ンターの専門家派遣事業を利用して中小企業診 断士の指導を受け、社員の生の声を吸い上げる 「提案BOX|というものを工場内に設置した。仕 事に関する提案や個人で悩んでいることなどを 何でも自由に出してもらい、月一回発表会を行 う。優秀な改善提案は表彰もする。去年一年間で 100件ほどの提案があった。

この制度を取り入れてしばらくしたら、利益 率の向上という目に見える形で成果が表れた という。工程や工法の改善で生産性が上がった のだ。トップダウン型の施策ではなく、社員一 人ひとりがみずから考え改善策を模索するボ トムアップ型の手法が奏功した好例と言えそ うだ。

は今達成しているので、それ以上の仕事が発生 した場合は県内同業者と仕事を融通し合って 共存共栄を図っていきたいと考えています| (大森社長)

↑ to Bの事業実績を生かして B to Cも視野に入れた将来展望

今は「あきた産業デザイン支援センター」と の連携に力を入れている。

「県内にも優秀なデザイナーが大勢います。 発想力豊かなそのような人たちとモノづくり の現場にいる我々とのマッチングで、新機軸の 商品が開発できないだろうかと考えています| (大森社長)

程

 \mathcal{O}

内

化

を

進

め

赤

字

体

質

か

5

大手メーカーであればデザインから製図、製 造まで一貫して行える体制が整っているが中 小零細企業ではなかなか難しい。しかし、セン ターを介してデザイナーと製造現場がタッグ を組めば、デザイナーが描いたイメージを具体

的な製図に起こすことも出来るし、製造コスト の抑制や製品に強度を持たせるための逆提案 なども出来る。

そういった総合力で、たとえば樺細工や川連 漆器といった秋田の伝統工芸と金属がコラボ した商品の開発も可能になる。ボトムアップ型 の社風のため、自社の社員の中から「自分だっ たらこういう商品が欲しい」あるいは「つくり たい」という声が上がることも期待できる。

B to Bの仕事で培った技術を生かしながらB to C事業への進出を目指すこれからが、この会 社の第二創業期ということになりそうだ。

MEP株式会社

〒014-1413

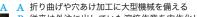
秋田県大仙市角間川町字小萩立32 ■資 本 金/2000万円 Tel.0187-65-2265

Fax.0187-65-3511

http://www.mep-akita.jp/ E-mail mep@mep-akita.jp

- 業/平成19年
- ■売 上 高/3億3000万円 (2013年5月期見込み)
- ■社 員/35名
- 事業内容/精密板金・
 - 金属製品製造





- 従来は外注に出していた溶接作業を内作化したこと も利益率向上につながった
- 社内数カ所に設置された提案BOX。社員の生の声を 会社経営に生かしている
- 設計技術者がいるので将来の独自製品の開発準備# 整っていると言える
- 社員一人ひとりの技術力で生産品の高い精度と品質 が維持されている









脱 0.1ミリレベルの高い製品精度が求められる 「当社はパーヘッド(社員一人当たり売上高) 却 100万円あれば利益が出る体制になっていま す。社員は35名だから月にして3500万円。それ