



工程の一部を外注すればコストのかり増しになり、内作化すれば利益率の向上につながる。内作化のための技術や設備の導入、人材の育成には初期投資が不可避で、結果が出るまで時間も要するが、長期的な経営安定のためには企業体力のあるうちの思い切った方針転換も必要である。

MEP株式会社
代表取締役社長 大森富重氏



製造工程の内作化を進めて赤字体質から脱却

高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ーシなどを、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、職人技術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。

0.1ミリレベルの高い製品精度が求められる業態において、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。

社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る。

「当社はパーヘッド(社員一人当たり売上高)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

は今達成しているの、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くて考えています」(大森社長)

B 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思っています」(大森社長)

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」という声が出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
Tel.0187-65-2265 Fax.0187-65-3511
http://www.mep-akita.jp/ E-mail mep@mep-akita.jp

■創業/平成19年
■資本金/2000万円
■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



- A 折り曲げや穴あけ加工に大型機械を備える
- B 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
- C 社内敷力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
- D 設計技術者がいるので将来の独自製品の開発準備も整っていると言える
- E 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

