

(有)オクギ製作所様

再診断報告書

西武信用金庫

平成20年 3月 4日(訪問日)

再診断報告書

先日は、お忙しいところご訪問の御時間をいただき誠にありがとうございました。下記に先日ご訪問させていただいたご報告をさせていただきました。今後、御社の事業に少しでもお役にたてれば幸いです。尚、報告の内容には、御社の実情がすべて理解した内容ではないものも含まれておりますので、実情に合わない場合がございますがご了承いただきたく存じます。ご不明な点があれば、下記担当まで何なりとご連絡ください。

企業名：(有)オクギ製作所 様

支店名：東久留米支店

支店長：難波 広幸

コーディネータ名 北村 一郎

| | 大項目 | 前回 評点 ● | 今回 評点 ■ | 短評（2P以上乖離の場合） | レーダーチャート |
|----|----------|---------------|---------------|--|----------|
| 1 | 独自性 | 7 | 8 | 大手企業からパートナーとして評価されている | |
| 2 | ビジネスモデル | 7 | 8 | プラスチックフィルムのプレス抜き加工に特化。それに必要な精密抜き型は内製。顧客の要求で型売りも。高水準の超精密ワイヤーカット加工は抜き型のコア技術。 | |
| 3 | 技術力 | 8 | 8 | ワイヤーカット加工、抜き型製作、およびプラスチックフィルムのプレス抜き加工技術は、いずれも競合他社に対し差別化できる高いレベルのものである | |
| 4 | 競争力 | 7 | 8 | プラスチックフィルムのプレス抜き加工に特化し、ランチェスターの弱者の戦法、即ち局地戦を採り競争力は高い | |
| 5 | 経営者評価 | 7 | 9 | 事業を特化し、大手企業のパートナーとして認められる事業展開をされている。主要経営指標は着実に伸長 | |
| 6 | リスク管理 | 6 | 7 | 仕事の性質上、1社の依存度が高いと受注が大きく振れるので顧客の拡大が経営課題 | |
| 7 | 市場規模・成長性 | 7 | 8 | 中小量生産が主で、市場規模はそれほど大きくないが、技術的難易度の高い仕事の成長性は高い | |
| 8 | 将来性 | 7 | 8 | 技術的難易度の高い仕事に対応できる企業は絞り込まれていくが、技術力の向上を図っていく限り将来は明るい | |
| 9 | マーケティング力 | 6 | 8 | 必要としている人に如何に多く知ってもらうかが受注増大の要件であるが、ホームページの大幅改定でパワーアップ | |
| 10 | 情報化 | 6 | 9 | 図面のCAD化、作業指示、工程管理、品質管理のための整備は進んでいる | |
| | | 68 | 81 | | |

コメント

今後取り組むべき課題・優先順位等

主要財務諸表につて、前回の訪問(18年2月)時と比較すると、売上、利益、自己資本比率、1人当たりの売上、棚卸資産、借入金のいずれの項目も改善が見られ、事業が順調に伸長している事が伺えます。

前回訪問した時の報告書で、御社の優秀な加工技術を如何に多くの開発技術者に知って貰うかが課題だと申し上げましたが、ホームページは全面的に改定され、捜す人の立場に立って、よくある質問(FAQ)や加工例など非常に詳しく掲載されていることに驚かされました。ブログも社長のお人柄が伺えて選ぶ人の助けになるものです。ブログは定期的を書くことが必要なので、ブログのあるホームページは鮮度が高い事を意味しています。ホームページを作ってもメンテナンスがされていない企業が非常に多い中で、御社は希少価値ですし、また、「小物試作」というキーワードで検索するとトップにランクされるのも素晴らしい事です。

製造原価の中で材料費が急騰していますが、それは材料単価が高い材料の加工を受注しているためで、万一不良を出すと損失が大きいので、社員には品質の重要性を徹底しているとのこと。現場を拝見しても、工程作業要領書を使って作業をし、また、点検記録(品質管理データ)をキチンと採って品質の作り込みが徹底されているので、顧客から高い信頼を受けておられると思います。

モノ作りの6大要素(6M)は、Material(素材)、Machine(機械)、Man(作業員)、Method(作業方法・手順)、Money(価格・コスト)、Measurement(測定・品質保証)で、それぞれに気配りをされてレベルアップが図られています。中でも大事なものはMan(作業員)です。ワイヤーカット加工も、型製作も、また、抜き加工もプロフェッショナルとしての誇りを植え付けるよう努力されていることが随所に伺えて心強く感じました。

大手企業では量産工場の地方や海外へのシフトによって製造技術の空洞化が深刻な問題となっていますが、量やスピードよりも質を追求されている御社の存在は、大手企業にとって頼りになるパートナーと思います。

首都大学東京との共同研究も理論と現場の融合の面で、素晴らしい事で、ここでもパートナーとして認められている証です。

前回、中小企業が生き残るための要件として、次の8項目を挙げて

- 1 明確なPositioning
- 2 一流の技術力
- 3 高いモラル(士気)
- 4 高い付加価値
- 5 コア技術は川上の技術
- 6 継続的な製品開発と設備投資
- 7 若さ、情熱
- 8 自社の技術力の積極的なPR

御社は①、②、④、⑤については高いレベルですが、残りの③、⑥、⑦、⑧に就いてレベルアップされるよう要望しましたが、今回の訪問で ③、⑥、⑦、⑧についても大きく改善されて全ての面で高いレベルに達しておられることに敬意を表したいと思います。更により高いレベルを目指して磨きをかけられることを期待しています。