

今月のフレnds

会社を成長させた一日一個の経営改善

ヤマサ鋼業株式会社は鋼管の切断、穴あけ、曲げ加工を中心に、様々な製品の加工・製造をしています。この15年間で同社は大きく成長し、業績は就任時の約5倍の15億9千万円、10名ほどだった従業員数は61名に増加しています。この急成長の背景には、どのような取り組みがあったのでしょうか。代表取締役の山崎直樹さんにお話を伺いました。



ヤマサ鋼業株式会社
代表取締役
ヤマザキ ナオキ
山崎 直樹さん

Company Data【会社概要】

- 創業 1989年
- 所在地 名古屋市港区善進本町461-2
- TEL 052-384-2251
- URL <http://www.yamasa-kogyou.co.jp>
- 事業内容 パイプ加工・異形パイプ加工・鋼管・鋼材・鋼板・異形特殊鋼管・ステンレス・アルミの販売およびそれに付随するあらゆる加工

今月の表紙説明



山崎社長が、自社製品でヤマサ鋼業株の頭文字の「Y」をつくっています。異形鋼管の曲げ加工は、全国で数社しか行えない難しい加工といわれますが、ヤマサ鋼業株は長い年月をかけてノウハウを磨き、難しい素材・不可能といわれた形状でも加工する技術力と実績があります。

全国でも有数の技術力

ヤマサ鋼業株式会社は、各種パイプ曲げ、異形鋼管の曲げ加工を得意としており、トラックやフォークリフト、医療機器向けなど、幅広く製品を提供しています。異形鋼管の曲げ加工には高度な技術が必要で、従来では難しいと言われてきましたが、弊社は独自のノウハウの積み重ねで可能にしました。

素材の卸売から鋼管メーカーへ

社長に就任してからの15年間で、業績を約5倍に拡大できました。その理由は、「仕事の幅を決めなかった」ことだと思えます。



曲げ加工されたパイプ・異形鋼管
ももとは素材の卸売のみを行なっていたが、限られた市場の中で、は、既存の業態のまま売上をあげていくのは難しいと感じていました。そこで、鋼材の曲げ

加工などの川下の二次加工の仕事を始め、現在では溶接や組み付けなども行なっています。

新たな加工に取り組みきつかけは、お客様からの要望がほとんどです。技術力や信頼関係があるからこそ、そういったお願いをされると思っている。「まずはやってみる」という意識で、お客様からの要望に応えるように努力しています。

1円でも安くする改善の積み重ね

会社を大きく成長することができた理由は、もう一つあります。それは「若鯨会」の先輩から教えてもらった「一日一個の改善」を始めたことです。



社長・役員が取り組む「一日一個の改善」を記録するノート「経営者の眼」と業務改善と報奨金を一覧にした「最前線の声ラック表」。評価基準は改善内容や数値で決められ、具体的に定められています



「2020年には売上20億円を達成したい」と山崎社長

改善のネタは全社員が考え、いくら利益に貢献できたか・費用を削減できたかを案件ごとに記録し、社員の取り組みをランク表によって評価し、報奨金として社員に支給しています。

「評価の見える化」をすることで、職人さんも含め全社員の取り組みを公平に評価できますし、数円単位の改善でも評価されることとがわかるので、社内全体のモチベーションアップにつながっていると感じています。また、責任者はノルマをこなすために、「何かないか？」と部下の知恵を借りることとなり、職場のコミュニケーションのきっかけにもなっています。

世界に通じるパイプ技術をめざして

2008年、右肩上がりに業績を伸ばしていた頃、リーマン・ショック



昨年12月に第6工場稼働、新レーザー加工機導入など設備投資を積極的に行なっています

2002年、社長に就任したときの最初の朝礼で、社員に向けて「世界に通じるパイプ技術確立し、周りを幸せにします」と宣言しました。この目標を達成するため、最新のIT技術と職人の技をつなげ、自社の技術レベルをもう一段階上に引き上げたいと考えています。

※若鯨会…満50歳未満の若手経営者が集う異業種交流団体。自主運営で事業活動を行なっており会員の相互啓発や企業の持続的発展などを目的に、業種の壁を超えて活動している。今年で創立35年。