

## 事例4:株式会社セイラ(加須市)

### 会社概要

代表者	原澤 静男	業 種	油圧関連部品・特殊精密部品・金属切削加工製造業
従業員数	8人	U R L	<a href="http://www.seira-cat.com">http://www.seira-cat.com</a>
事業内容	Oネジ・シャフト・各種精密部品及び機器部品の切削加工 油圧用部品、弱電用特殊ネジ・建築金物・OA機器		
沿 革	昭和23年 加須市内に当社の前身である原澤螺子製作所を創業 ねじ部品の製造を始める 昭和47年 現代表取締役の原澤静男が事業主となる 平成 3年 法人に改組、株式会社セイラを設立 平成 8年 加須むさしの工業団地に工場を移転 平成24年 埼玉県「彩の国工場」に指定される 経営革新計画の承認 現在に至る		

# 経営革新のテーマと概要

テーマ 生産工程の垂直的な統合による顧客ニーズへの対応

計画期間 平成23年11月～平成26年10月（3年計画）

【平成24年4月承認】

顧客の個別発注の手間を解消

協力会社との関係が深化

確固とした自社技術



協力会社との連携

切削加工

熱処理

メッキ

研磨

生産工程のワンストップ化

- ・納期の大幅な短縮に成功
- ・顧客の細やかなニーズへ対応可能に



当社製品: スプール①  
(油圧関連部品)



当社製品: スプール②  
(油圧関連部品)

顧客の信頼を得て、売上が拡大

協力会社と連携して、生産のワンストップ化を実現。納期の大幅な短縮に成功。

顧客との接点を増やし、細やかなニーズに対応して顧客の信頼を得たことで受注が拡大。

## 「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

当社は、顧客の設計・仕様に基づいて部品加工業を営んでいたが、リーマン・ショックに端を発する経済の低迷、顧客の海外移転等により、売上が大きく落ち込んでいた。特に、売上の54%を占める「弱電部品」が不振となり、利益率にも低下傾向が表れていた。

経営改善策を模索していた折、加須市商工会の勉強会で講師の中小企業診断士から現状把握のための経営分析を勧められ、自社の状況を見直した。

すると、顧客の間で「油圧部品の一貫生産」や「建築金物部品のオーダーメイド」に強いニーズがあることが分かった。

そこで、油圧部品製造を当社の新たな事業の柱として育てるため、生産のワンストップ化について検討を始めた。加須市商工会に経営相談をしたところ、経営計画として課題を整理するよう勧められ、経営革新計画に取り組むことにした。

## 「経営革新計画」の実践～工夫したこと、苦労したこと

### < 工夫したこと >

#### ・生産工程のワンストップ化に向けたパートナー企業の選定

油圧部品の一貫生産に取り組むに当たり、当社独自で対応できない生産工程に対応でき、納期・品質・コスト等で折り合える提携先を探すことが課題であった。

様々な展示会、団体の会合等に顔を出して協力先を探し、最終的に「彩の国ビジネスアリーナ」に出展していた団体の紹介等から、パートナー企業の開拓に成功し、油圧部品のワンストップ生産（垂直統合）を実現した。

#### ・顧客との関係強化

顧客の細やかなニーズに対応できることを示すため、取引先技術部門からの当社視察を積極的に進めた。生産現場を見てもらうことで、取引先技術者に加工法をイメージして設計してもらえるようになり、双方の作業効率が改善した。

#### ・支援機関等との関係強化

行政、商工会、中小企業診断士等の支援機関が実施する事業を積極活用した。支援機関から様々なサポートを受けたことで、補助金申請等が容易になり、ものづくり補助金等に複数回採択された。

### < 苦労・うまくいかなかったこと >

#### ・自社PRの方法

中小企業診断士に勧められ平成21年から彩の国ビジネスアリーナに出展したが、3年間はまったく反応がなかった。また、ホームページも出展に合わせて急いで作ったがこちらも反応がなかった。

加須市商工会のホームページ講習会で講師に指導を仰いだところ、現状の取り組みは単なる看板にすぎない、これでは受注には繋がらないとの指摘を受けた。

平成26年に小規模事業者持続化補助金の採択を受け、HPを全面的に作り直したことで、反応がよくなった。

## 「経営革新計画」の成果

- 売上高、経常利益、付加価値額の大幅アップを達成した。
- 売上不振に陥っていた弱電部品に代わる新たな事業の柱の育成に成功した。
- 油圧部品生産のワンストップ化を実現したことで、最終製品が出来上がるまでの期間が従来の半分以下に短縮され、顧客の信頼を得ることができた。

## 「経営革新計画」成功の秘訣

「チャンスを見逃さない姿勢」や「人とのかかわりを大事にする」ことが大切。様々な展示会や視察会に参加してきたが、個々の事業が即売上につながった例は少ない。それでも、事業参加を通じて知り合った人々との関係を大切にしてきたことで、協力会社や取引先を紹介してもらえたケースもある。人の輪を大切にすることが「仕事のヒントやきっかけ、様々な情報」につながったと思っている。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 自社分析をして会社の強み弱みがわかった。
- 中小企業診断士の先生の指導もあり営業活動に自信がついた。
- 新規取引先を紹介して頂いた。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へのメッセージ

最初は経営革新計画って何なのか良く分かりませんでした。業績が落ちる中、何かをしなければならない、何でも良いからやってみよう、という形で取り組み始めました。結果は直ぐに出ませんが新しい取り組みを始め持続する事で何かが変わります。商工会議所や商工会の事業には積極的に参加しましょう。色々情報が入りますし仲間ができます。加須市商工会でも経営革新計画の講習会を開催していました。



原澤 静男 社長