

受賞者のご挨拶

株式会社 品川合成製作所
代表取締役 佐藤 貴 様



この度は荣誉ある中小企業振興表彰を賜り厚く御礼申し上げます。

また、激変する現在の世界情勢の中で社員一丸となって取り組んでまいりました弊社の生産活動を評価頂きましたことは、今後のさらなる成長に繋がるものと感謝申し上げます。

弊社は、1971年に創業者である根岸 利(さとし)氏が東京都品川区の自宅をプラスチック製品加工場として創業いたしました。以後有限会社を経て1984年に株式会社化し、1986年に秋田県平鹿町(現横手市)に秋田工場を新設し、コネクター事業を開始しております。そして秋田工場は順調に受注を拡大し、1989年から20年間で4回の工場増設と設備投資を行い、生産能力の増強に努めました。また、顧客満足度向上と地球環境を考慮した生産活動を推進するため、2002年にISO9001、2007年にはISO14001の認証を取得しております。その後の2013年にはさらなる受注増に応えるために道川1工場を新設し、車載ハーネスコネクター工場として稼働を開始しました。同年10月には本社機能を東京から秋田工場に移管しております。2016年にはコネクター製造に偏った事業構成から産業機器製品のシェア拡大を図るため道川2工場を新設し、空圧機器部品の生産能力を向上させ受注を伸ばしました。2017年にはSGMホールディングスを設立、全株式を創業者より取得し全事業を承継しました。さらに2018年には安定した受注確保と管理レベル向上を狙い、本格的に車載事業



への進出を決定し、十文字工場を新設しました。それに伴い2021年には自動車の国際規格であるIATF16949の認証を取得しました。現在は、顧客の要請に応じて産業機器向けコネクター、車載向けコネクター、医療向けコネクター、空圧機器部品と事業構成が多角化しているほか、弊社の品質の高さと安定した納期対応に対して、顧客である大手メーカーから格別の評価を頂けるまでに成長しております。そして生産された製品は顧客を通して、スマートフォン、タブレット端末、エンジン自動車、EV(電気自動車)、内視鏡、VR製品などの多種多様な製品に使用されて世界中で販売されています。

ここで弊社が取り組んできた「リスク対策」の中から大きな分岐点となった代表的な2つの事例を紹介します。

1つ目は、弊社が横手市に進出して間もない1990年代に大量受注品をリピート受注した際の、「どのように消化し納期を遵守できるか」の取り組みです。検査員による目視全数検査は行っていたものの、日々の出荷要請に追われる中、疲労等から不良品を見逃し、クレームとなったこと

がありました。そこで「不良品の流出リスク」を低減させるために検査方法の見直しを種々行った結果、クレームを減少させることはできましたが、ヒューマンエラーを完全に無くすことはできませんでした。「人は必ずミスをする」、それは避けられないこととして新たな改善策を検討しました。当時は弊社が取引している顧客を含め競合他社も見向きもしていなかった『人を介さない方法』で流出リスクを抑え込む」という方針を決め、大手電子機器メーカーと試行錯誤を繰り返し、「画像検査装置」を開発しました。その結果、不良品の流出は完全に抑え込まれ、しかも24時間フル稼働できたことで納期遵守率の向上が図られ、顧客が見学に来訪する程でした。

同時にクレーム発生による、検査員の精神的、且つ肉体的負担も軽減されて離職率低下という副次的効果が得られたことも印象的でした。その後は、受注の多い品種から計画的に画像検査装置を導入したほか、新規受注時には顧客から販売計画を入手し投資回収可能な品種についても積極的に導入を図りました。弊社のリスクであり「弱み」でもあった不良品流出への改善策として開発された画像検査装置が「強み」に変わりました。顧客からは「品川合成製作所には画像検査装置が有り、不良品が納入されることは無い」という評価に繋がり、利益水準の高い重要製品が優先的に弊社に発注されて、売上高、利益が飛躍的に向上した時期でもありました。

2つ目は、2010年代での取組みです。この時期は競合他社においても画像検査装置の導入が進み、それまでの弊社の「強み」の優位性が低下し、売上高、利益ともに停滞時期に入っていました。社内の管理体制見直しや工程改善ではそれを打破できる起爆剤とはなり得ませんでした。

そうした中、2015年に顧客が「EV用コネクターを開発する」という情報を入手しました。社

内でも「EVは時代の趨勢になる」と判断し、積極的にアプローチしました。顧客からは「不良品は絶対に流出させられない」との要望がありました。そして製品デザインを確認したところ、弊社の得意分野である画像検査装置を活用できないことが分かりました。弊社の「強み」を武器にできないのであれば受注を諦めるか？という考えもありましたが、「これまでの成長はリスクを抑え込み、『弱み』を『強み』に変えることで成し遂げられたことだ」とチャレンジすることを決め、前回の改善プロセスを踏襲しリスクの整理とそれを抑え込むための方策を模索しました。

開発プロセスは割愛しますが、技術部門、品質管理部門、そして製造部門の協力により「新たな製造管理システム」を開発することができました。これまでの画像検査装置による「不良品の流出防止」から、新たに「不良品を作らない」対策へ発展させたことで顧客から認められ、EVコネクターの受注が決定しました。この受注が起爆剤となり、前期は売上高、利益ともに過去最高額を達成できました。新たな製造管理システムの開発時に講じた対策は、弊社にとってかけがえのない技術として定着し活用しております。

最後に、孫子の兵法に「敵(競合他社)を知り己を知れば百戦危うからず」の名言があります。一番の敵は自社の「弱さ」であり、企業が競争を勝ち抜いて行くためには他社の真似事では価値は創造できません。自分の「弱さ」を客観的に視て分析することで改善の目的が明確になり、成功した暁には大きな価値を創造できるのだと、活動を振り返りますと判断できます。

弊社としましては、本日の表彰を今後のさらなる成長に繋げて行きたいと思っておりますので引き続き変わらぬご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

本日は誠にありがとうございました。