

「自社製品の研究開発やIT導入による業務効率化に取り組み、生産性を向上させた企業」

岐阜県坂祝町にある株式会社亀井製作所（従業員72名、資本金2,000万円）は開発から製造・販売、メンテナンス等のアフターサービスまでを行うミニキッチンの総合メーカーである。

昭和23年創業の同社は1975年からミニキッチン事業に参入した。当初はOEM事業者として、大手住宅設備機器メーカーへの供給を行っていたが、バブル崩壊後の建築需要の落ち込みと競合企業の参入により、1997年に一度は倒産の危機を迎えることとなった。そこで同社は、下請け事業からの脱却を図ることを決意し、商品開発力を高めながら、自社ブランドへと舵を切っている。

同社はデザイン会議と呼ばれる研修を継続的に行っている。岐阜県の支援制度によって接点を持った外部講師を毎月一回招き、顧客のニーズに寄り添うデザインの新製品を考案する。会議には商品開発の担当者に限らず、営業や製造等様々な部署の従業員が集まり、社長自らも欠かさずに参加する。「展示会でお客様に、また面白いものを展覧したな、と言ってもらえることがやりがい」と亀井伸一社長は話す。2017年には、更なる商品開発力の強化を目指して、商品開発部を正式に立ち上げるまでに至った。

IT化投資による業務効率化も積極的に行っている。受注したデータを製造工程まで一気通貫して流すシステム（約3,000万円）を2年前に導入した。その結果、それまで1日かけて人の手を介して行っていた受注データの入力から図面の設計までを30分で、誤りなく行うことができるようになった。このようにIT投資を積極的に進める業務がある一方で、製造現場の生産管理におけるIT導入には慎重であり、一日の生産台数の計画などは、現場の責任者が自ら計算してホワイトボードに記載する方法で管理をしている。「業務にはIT化すべき部分とIT化すべきでない部分がある。IT化すると自らの頭で考えることができなくなり、急な受注が発生した際に現場が対応できなくなってしまう」という亀井社長の思想が背後にはある。

このような商品開発に向けた研究開発や人材投資、IT化投資の取組等によって、同社の業績は近年上昇している。2016年には大阪と名古屋に新たな営業所を開設して、より顧客に近い製造販売戦略を取っている一方、2017年にはカンボジアのプノンペンにもショールームを開設するなど、海外展開にも積極的だ。同社の生産性の向上を牽

引した要因は、これらの投資だけではないと亀井社長は言う。同社は3年前から全社を挙げた5S活動を強化している。繁忙期にあっても毎朝15分間、5S活動の時間を設け、亀井社長自らが週一回評価をして回る。この取組を3年間続けたことにより、結果として作業時間が短縮して生産性が向上し、顧客からの信頼も得ることで受注率が上昇した。「まずはトップである社長が確固とした意志を持って社内を変えるビジョンを持つことが重要。投資も大切だが、5S活動が基本にあつてこそ、最大限の効果が発揮されるのではないか」と亀井社長は言う。



同社が開発、製造、販売を手掛けるコンパクトキッチン



亀井伸一社長