

日刊工業新聞社の月刊雑誌

【プレス技術 11月号】

西田雄平の執筆記事が

うら面に
一部誌面掲載

掲載されました！

塑性加工の
総合専門誌
PRESS
WORKING

特別増大号

プレス技術

11

Nov.
2023
Vol.61
No.11

特別定価2200円
(本体2000円+税10%)

特集 1

利益を出すための金型メンテ&長寿命化

特集 2

少量生産で利益を生み出すための3Dプリンタ活用のススメ

巻頭インタビュー

(株)相澤鐵工所 代表取締役 相澤邦充氏

特別誌上展 メカトロテックジャパン2023



新商品

EGB ATC SERIES

きれいに、はやく、
誰でも、より簡単に。

熟練工の曲げを実現する、
人と環境にやさしい
サーボベンディングマシン新登場。

AMADA アマダグループは、MECT2023 に出展いたします。



新連載
中小部品製造業のための
直決めの
第1回
西田雄平

本連載記事では、
「益改善に取り組
トダウン」「値
改善活動に携
具事例を示
ます。
商売だ！
「儲
の入口
。2. 設備投資を行うため
行っているところが大半です。しかし機
械です。そのとき会社には十分なお金がない
ければ、設備投資には踏み切れません。
。何十年も前に購入した設備を大切に使用
がら経営していく手法として有効です。
を資金を行ない、最新の合理的な設備でも
じめていたとすれば、いずれ品質・納
期に差が生れていくことになると思います。
。中にも、基本的な考え方として
くことが必要だと思っています。

新連載

中小部品製造業のための利益を出す

値決めの鉄則

第1回

もの作りも商売だ！儲けることは悪じゃない！

西田経営技術士事務所 西田雄平*

読者の皆さん、こんにちは。本連載記事では、コンサルタントとして製造業の収益改善に取り組んでいる筆者が「原価管理」「コストダウン」「値上げ」など日頃、中小製造業の収益改善活動に携わるなかで得たノウハウをさまざまな具体例を示しながら紹介していきたいと考えています。

第1回のテーマとして「もの作りも商売だ！儲けることは悪じゃない！」を選んだのは、「儲かる値決め」をいかに実践していくか、その入口であり、基本のスタンスだと思ったからです。

なぜ利益にこだわるのが大切なのか

さて、読者の皆様は「企業の目的」とはどんなものだと考えているのでしょうか。

顧客の役に立つことでしょうか。社会貢献することでしょうか。どちらも大切なことだと思います。しかし、それにもまして大切なことがあります。それは「利益を増やしていく」ことです。

製造業に従事されている方は真面目な方が多いので、儲けることを前面に出すのに抵抗感を感じてしまう方が少なくありません。もちろん、「暴利を貪れ」とか、「ボッタクリしてでも儲けろ」と言いたいわけではありません。しかし、現実的な問題として、適正な利益を確保していかなければ、以下に示すようなさまざまなことが上手く回らなくなってきます。

1. 従業員を安定して確保するため

いまさら指摘するまでもなく、中小製造業は今やどこもかしこも人手不足です。読者諸氏の会社でも、以前にも増して人材採用が困難を極めてい

ると思います。

当たり前のことですが、会社の利益が薄ければ従業員に十分な給料を支払うことができません。賃金アップの見通しを立てたり、それを会社のビジョンとして示したり、そのほかの待遇を充実させていくこともできません。そうした中、もし競合会社が魅力的な条件を提示していれば、そちらに優秀な人材が流れていってしまいます。したがって、人材確保の観点から見ると、まず、しっかりと適正利益を得て、そこで得たお金を従業員の安定確保のために投資していく必要があります。

2. 設備投資を行うため

もの作り企業では機械設備を用いて生産活動を行っているところが大半です。しかし機械設備はいずれ老朽化します。建物やユーティリティも同様です。そのとき会社に十分なお金があれば、あるいはこれから会社が儲かっていくという見通しがあれば、設備投資には踏み切れません。

古い機械でももの作りができないわけではありません。何十年も前に購入した設備を大切に使っている会社もあります。もちろん、それは固定費を抑えながら経営していく手法として有効です。

しかしながら、もし皆さんのライバル社が積極的に設備投資を行ない、最新の合理的な設備でもの作りをはじめていたとすれば、いずれ品質・納期・コストのいずれか、あるいはすべてにおいて徐々に競争力に差が生まれてきます。それはライバル社に仕事が奪われていくことにつながります。

そうならないためにも、基本的な考え方としては、世の中の流れに合わせて設備投資を行っていくことが必要だと思います。

*にしだ ゆうへい：代表取締役：2009年、大学卒業後、ミネベアミツミ株式会社購買管理業務に従事。24歳のときにタイ工場に赴任。現地マネジメントに加え、現地の経営者とタフな商談や価格交渉を経験。2015年、西田経営技術士事務所入社。全国の中小製造業へ「収益改善プログラム」を導入。原価と値決めにメスを入れ、顧問先企業の利益創出に億単位で貢献。主な著書「中小企業のための「値上げ・値決め」の上手なやり方がわかる本」(日本実業出版社)。URL：<https://www.ni-g-j.co.jp/>