

 藤田金属株式会社

# Fureai

*Fujita Related All Information*

2020 1.1

Vol.

274

## 新しい一年の始まり さらなる進化・発展を

【新年を迎えて】  
社長より年頭の挨拶

# 2020年頭の挨拶

明けましておめでとうございます。  
新年にあたりご挨拶を申し上げます。

明けましておめでとうございます。この年末年始は土日がうまく重なり9連休と長丁場でしたが、皆さんゆつくり休めましたでしょうか。休みが長過ぎて時間を持て余した、という方もいらっしゃるかと思います。業務から離れてリフレッシュすることができたのではないかと考えております。

## 昨年を振り返って

さて、昨年を振り返ってみると、5月に上皇陛下の退位、新天皇陛下の即位によって改元がなされ、この年末年始も「令和最初の年越し」や「令和最初のお正月」という言葉がよく耳にしました。秋にはラグビーW杯があり日本中が盛り上がり上がった一方で、自然災害が多発。藤田金属も郡山CCが被災、お取引先様でも多くの方が被災されました。政治の世界では、安倍首相が11月に最長の在職日数を更新。経済情勢としては、デフレ環境が継続している中で、消費増税がなされ、IMF発表のGDP成長率予測も0%へ下方修正と、決して順調ではないものの、大崩れはしていないといった状況でした。

鉄鋼業界を取り巻く環境は、正直に申し上げて芳しくありません。日本製鉄、JFEスチールといった大手メーカーが、原料高の製品安から軒並み鉄鋼事業単体で赤字に陥っており、既存商売の見直しやコスト改善に着手、その影響が少なからず我々鉄鋼流通にも出てきています。また、特にこの下期は、対面する各産業、業界の需要が弱くなってきたり、耐え忍ぶ局面が続いてきています。

## 今後の課題について

そういった状況下、藤田金属の今年度の業績は、経常利益で計画比60%強と大幅未達となっております。ここ数年は、上期は計画達成するも、下期計画未達となり通期でも計画に届かないという傾向が続いていました。しかし、今年度は比較的堅調であった上期で大幅未達となつてしまいました。鉄鋼業界を取り巻く環境は、しばらく厳しい状態が継続すると予想されますし、1〜3月の残り3カ月は総じて不需要期と、困難な局面が待ち受けていますが、可能な限り巻き返しを図るべく、各個人が自らが何を必要かを考え、総力を結集して乗り切っていきたいと思います。

また、多くの同業他社もそうですが、現在、藤田金属は機械・設備の老朽化という課題を抱えています。これから先、20年、30年その先と持続的にお客様へ鋼材を供給していくためには、設備の更新が必要で、当然、相応の資金が必要になります。設備投資を着実に進めていくための資金余力を生み出すには、今年度のように経営環境が悪い中でも稼ぐことのできる力をつけていく必要があります。

外部環境が悪い中で、一定の利益を出していくには、やはり内部の収益性を上げることが重要です。既に着手されている部署が多いかと思いますが、是非皆さんには会社内部の仕事のプロセスやコストの改善に目を向けていただきたいと思っています。近頃、ビジネス雑誌を読んでいると、よく日本人は「ゆでガエル」状態になっている、という記事、意見を目に

します。今の環境に満足し、技術や時代が変化しているにもかかわらず、自らの仕事のやり方を改善しようという意識を持たない人が多いと言われています。私も大いに反省する点があります。我々は「動く変る」をスローガンに掲げています。改めて、皆さん「ゆでガエル」にならぬよう、社会の変化を勉強し、情報を収集した上で、どうしたらより効率良く良くなるか、より収益性が良くなるかなど、日々疑問を持ちながら業務に向き合っていっていただきたいと思います。

## 最後に

今年度は12月25日までで5件の災害が発生してしまいました。昨年度はこの時点で7件でしたので、良化はしていませんが、無災害とはなっておりません。改めてにはなりますが、安全は何を差し置いても優先されるべきであり、安全が会社運営の土台でなければならぬと私は考えています。安全についても、「ゆでガエル」状態にならぬよう、発生した災害からだけでなく、日々の気づきの中から改善すべき点を見つけ、変わっていきけるような職場・組織をつくっていただきたいと思います。まずは今年度末まで、皆さん安全第一で過ごしましょう。

以上、年頭にあたり挨拶を申し上げます。本年が皆さんとご家族にとって健康で幸せな一年となりますよう祈念し、新年の挨拶いたします。

2020年1月6日



代表取締役社長  
今井 幹太

## 2019年度 上期 小集団活動

# 優秀小集団

- 1 活動選定の経緯と概要
- 2 苦勞に對して工夫したこと
- 3 活動の成果

### 三条支店／S1S3合同サークル お客様向け委託材 END歩留まりの低減

1 中期経営計画の薄板事業部ビジョンより、「収益基盤を確かなものにする」をキーワードにテーマ選定を行いました。委託加工に絞るため、4Mを見直しして売上アップを目指しました。

2 凹凸を軽減するために、コイル内径とアンコイルの間に入れる緩衝材の選定に苦勞しました。素材・サイズ・挿入方法等いろいろな組み合わせを検証し、身近なファイバーや再利用紙管を切断加工してから挿入する方法を採用しました。

3 5868kgがスタラップから製品になり、49万2325円の売上アップです。年間151万404円の金額効果が予想され、達成率22%の目標を上回る結果となりました。

#### 評価ポイント

支店課題である個別需要家の問題をテーマとして取り上げた良い選定である。明確な理由の下、現状把握から対策までスムーズに活動が行われ、目標達成かつ効果を上げたことを評価する。

### 長野コイルセンター／スリッター班 ライン停止時間の 削減による作業効率の向上

1 目まぐるしく変わる外部環境下の中、S1t／工数の減少に着目し、稼働効率を改善するためにライン停止時間を少しでも削減するという活動テーマを選定しました。

2 現状分析を細かく実施した結果、悪さ加減は正確に洗い出せましたが、予定よりも大幅に活動が押し込まれた。対策実施期間が短く苦勞しましたが、対策自体を大がかりなものにせずシンプルに取られたことは良かったと思います。

3 異常として未認識だったチョコ停を一つずつ改善することでしっかり効果が表れ、目標達成に繋がりました。改善の余地はまだあるので、引き続き改善活動を実施していきます。

#### 評価ポイント

丁寧な現状把握・分析の実施で改善点が明確になり、実施した対策も費用対効果に見合うものとなっていた。得られた効果は効率化+支店収支に寄与するレベルに達している点を評価した。

### 東北コイルセンター／アオト 配送効率を上げて 運賃を削減する

1 東北コイルセンターの上位方針である運賃削減をテーマに選定。運送コストを理解し、各取引先との交渉力や価格競争力を得ることで運賃を削減できないかと考えました。

2 現状分析で、運送会社（主力5社）ごとにベース単価とエキストラ体系が異なることや、届先ごとの持ち込み条件からコスト内訳の理解に時間がかかりました。が、大要因である配送頻度に着目し、有効な対策を立案できました。

3 上期の集計では33万円分コストを抑えることができました。実態運賃が理解できたことから、委託加工先3社以上に交渉し、年間200万円以上の予想効果に繋がりました。

#### 評価ポイント

東北コイルセンター最重要課題の運賃削減に果敢に取り組んだ。今までも運賃系課題はいくつかあったが、しっかりと現状把握・要因分析から有効な対策を導き、目標以上の効果創出に繋がった。

### 新潟鋼板センター／FLチーム ファイバーレーザー定盤上の 製品・残材片付けの時間短縮

1 ファイバーレーザー稼働のメインのリリース品であるお客様向け加工に着目し、より効率化するために工場と営業で困っていることなどを話し合い、テーマを選定しました。

2 対策立案で新たなネスティング作図が必要となり、CADにイメージ通りの作図をしてもらうことに苦勞しましたが、CADオペレーションが負担にならないよう手順を考えたことで、CAD作成時間の影響はほぼありませんでした。

3 30%の削減目標に対し約80%を削減でき、年間70万6800円の予想効果となりました。体力の消耗や製品部品番号の記載間違いの恐れが減少したこと、大きな成果です。

#### 評価ポイント

製販一体かつCADとの連携が取れた活動であり、特に対策立案から検証まで何度もPDCAサイクルを回し大きな成果が出た事と、集積作業等における腰の負担を軽減した事を評価した。

## お知らせ 事業所名が変更となりました

2019年11月16日付で、以下の通り名称が変更となりました。  
旧名称／藤田金属株式会社 酒田営業所 → 新名称／藤田金属株式会社 酒田出張所