

企業名：共同カイトック株式会社 <https://www.ky-tec.co.jp/> 東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南

事業内容：バスダクト（電力幹線システム）ネットワークフロア（OAフロアシステム）グリニッチガーデン（屋上・壁面緑化システム的设计・製造・販売）

新工場建設の課題解決に向けて参加したセミナーがコンサルティング導入の大きなきっかけに

共同カイトック株式会社神奈川技術センターでは、メイン事業であるバスダクトの需要対応と安定供給に向けたBCP対策の観点から、新工場「綾瀬プラント」の建設プロジェクトを進める中、既存工場のリニューアルなどの経験は社内では保有しているものの、一から新しい工場を立ち上げることへの知見やノウハウが不足していることが、短期間での着工から竣工という難易度の高い計画を推進する上で大きな課題となっていました。



新工場「綾瀬プラント」外観

課題

超・多品種少量製品の
高効率生産実現に導く
「生産工程の整流化」

新工場建設を機とした
理想工場のビジョン明確化

解決策

背景と課題

プロジェクトメンバーにおける 新工場建設に対する知見、ノ ウハウが不足

島田氏)

2018年末に新工場の建設用地が決定し、2020年の春竣工を目指した計画が進行する中、鈴木がリーダー、私がサブリーダーという役割でプロジェクトに取り組んでいたのですが、現在の当社には既存建物の一部リニューアルなどの経験はあるものの、一から新工場を建設するということへの知見やノウハウを持った人間が誰もいない状況でした。

当時はまだ新工場の建設ということだけが決まっていて、具体的な中身が薄い状態だったので、中身をしっかりとしたものにするにはどうすれば良いんだろうと鈴木と2人で色々考えながら、暗中模索の中で進めていました。

そんな時、社長からこんなセミナーがあるから参加してみればと案内をもらったのが、現在コンサルティングを担当していただいている清水先生の「工場レイアウト設計」セミナーで、計画推進に自分達の力不足を感じる中、そのタイトル自体が光のように感じられ、セミナーに参加することにしました。

鈴木氏)

神奈川技術センターの生産性向上、老朽化、安定供給に向けたBCP対策を含めた製造体制の確立が新工場建設の背景ですが、2019年には過去最高のバスダクト製造量となり、全従業員に対する負荷が非常に高い状況となっていました。製造はかなり逼迫しており、お客様に頭を下げて納期交渉をしている姿を目の当たりにして、一刻も早くプロジェクトを進めなければと思っていました。

選定と導入

2人の担当者の熱意がトップ に伝わりコンサルティングの導 入が決定

島田氏)

セミナーではプロジェクトを進める上で、これから特に必要性を感じていた工場建設のスケジュール管理に関する内容があって、清水先生にこの部分の資料だけでもいただけないでしょうかというような話をした記憶があります。

清水先生の印象は製造に対する熱意がすごく感じられ、製造の色々な技術を世の中に広めていきたいという強い思いが、セミナーに1回参加しただけでも解りました。やはりそういう熱意を持っている人の力は強く、これから自分達の背中を押してくれるような印象を受けました。同時にセミナーではこれからやらなければいけないことが膨大にあることが判って、それを自社の力だけで何とかするというのはかなり難しいものがあると感じました。

そういう状況で1日工場診断は無料ということだったので、当時のセンター長に相談して、その結果診断を受けることになりました。診断当日の印象としては、そんなところまで見られるのかというような、とてもドキッとすることがあって、これまで自分達ではムダと認識していないようなところを、これはムダですと指摘される。その理由が解らず、すぐにもやもやして、その先を知りたいと思いました。それがコンサルティング導入へと進むきっかけとなったように思います。

鈴木氏)

私の方は当時生産量がずっと拡大している状況で、目の前のお客様の対応と平行して新工場の計画を進めるのが正直もう限界となっていました。その中で島田からセミナーで話を聞いて、ほぼ即答でコンサルティングを導入したいと答えた記憶があります。

インタビューにご対応いただいた方



写真左から
鈴木氏、上之門氏、島田氏

神奈川技術センター

執行役員 センター長
上之門 祐一様
製造部 製造技術課 課長
島田 裕士様
企画開発課 課長
鈴木 康之様

まだコンサルティング費などが提示される前でしたが、後に費用が提示された時も自分は安いと思いました。新工場建設という非常に大きな投資に対して、しっかりと道筋を立ててもらい、新しい工場に魂を吹き込むための技術やノウハウを学ぶことができる。当時の上司と社長に対して島田と2人で、これは絶対にやらなければ駄目ですと頭を下げて直訴しました。社長は社員の熱意を汲んでくれる方なので、そういうことなら前向きに進めて行こうということになり、そこからは一気に進み、すでに着工していて、スピード感が必要だったため、ご提案いただいてから契約までの期間は非常に早かったと思います。

上之門氏)

私は当時まだこのプロジェクトに関っていなかったのですが、以前から私自身も外部のコンサルタントの力を借りて、工場を変革してみたいという気持ちを持っていたので、良い話が来たという印象を持っていました。それにしても彼らが短い期間で、200名ほどの人間を全体として同じ方向を向かせて、新工場を立ち上げるというのは大変な労力があることで、そういう取り組みをタイミングとスキルを駆使しながら、非常に良くやってくれたと感じています。私自身も彼らのそういう姿勢には教えられるところがありました。

テクノ経営総合研究所では今後も経営革新セミナー、1日工場診断を通じて、企業変革のきっかけをつくるための活動を推進してまいります。