

マネジメントメンターからの塗装技術の指導により、製品の品質向上、生産性向上が実現し、取引先数増加、業績アップを達成。

株式会社エステック (茨城県常陸太田市)

創業以来、様々なニーズに対応するため、品質管理・短納期・技術向上を心掛けており、主に金属塗装・印刷を中心にカーオーディオ製品等を取り扱っている。最新の設備による能率アップと工程管理を徹底し、ミスのない良質な製品作成を低価格で実現している。

<https://www.stc-ibaraki.com>

株式会社エステック
STEC

課題と対応・成果

【経営課題】

従前より自社の塗装技術では物足りないと感じており、塗装技術の向上を図りたいと考えていた。また、若い社員が多く、塗装技術に個人差があるため、技術の平準化を図りたいと考えていたが、どのような取組をするべきか悩んでいた。

【マネジメントメンターの取組内容】

- 塗装技術の向上及び平準化に向けた社員教育を実施

従業員の塗装技術の向上のための指導と併せて、一人ひとりの塗装技術が属人化しており、個人差があった塗装技術を改善するため、マネジメントメンター自身が実際に塗装を行いながら従業員へOJTで指導を行った。

- 工場内における生産性向上につながる改善指導

工場訪問の際、マネジメントメンターが工場内の改善可能性を見だし、機械配置の変更などを行った。

【成果・効果】

- 製品の品質向上、生産性向上により取引先数・売上高の増加を達成

社員における塗装技術が向上するとともに、平準化することができた。また、工場内の改善により、作業スペースが確保され、塗装前の準備時間、工場内の移動時間が短縮。これらの成果が評価につながり、新たな取引先獲得を実現。

- 従業員の意識変革を達成

社員教育を通じて、従業員の仕事に対する意識が変革し、モチベーション向上につながり、社員自ら率先して動くようになった。



新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 以前、別の経営課題で新現役交流会に参加した経験があった。その際に活用したマネジメントメンターの支援も効果が出ていたため、今回の経営課題についても水戸信用金庫に新現役交流会で解決できないかを相談をしようと考えていた。
- タイミング良く、水戸信用金庫から新現役交流会開催の紹介があったため、参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

- 決め手は「大企業での経験」と「提案の明確さ」

- 面談時、大企業での経験を活かした塗装技術に関する指導の提案が明確であり、支援を行う詳細な活動案も提示していただいた。
- 工場内の動線管理や新たな作業スペースの確保、工場内の環境整備など当初、想定していなかった課題についても提案があり、支援を依頼した。

今後の課題・展望

- 現在、塗装する部品に関しては、部品加工業者より部品を仕入れてから塗装を行っているが、今後は部品の加工から塗装までの作業を一貫して行える体制づくり（内製化）に取り組んでいく。
- 若手社員向けにさらなる教育制度の充実を図っていく。

活用企業、マネジメントメンター、開催機関からのコメント

新現役交流会活用企業

(株)エステック
代表取締役
菅野健一氏



弊社は茨城県常陸太田市にて塗装・印刷業を営んでおります。創業以来、お客様のニーズに対応するため、品質・納期短縮・技術向上を心掛け、事業に取組んでおります。その中でも塗装技術向上においては、社内で体系化できず課題として、思い悩んでおりました。

そのような折、水戸信用金庫の埼玉支店長に相談したところ以前にも支援を受けた新現役交流会を紹介され参加に至りました。

新現役交流会において、塗装業に従事し、塗装理論と技術力を持ち合わせた上田祥夫氏との出会いの場となりました。早速支援をお願いし、**現状の把握と対策を考えることから始め、塗装設備や機器の理解を深め、塗装技術のレベルアップを図ることができました。**支援を受けて社内の課題が具現化されたことにより、**従業員の仕事に対する意識が変わりモチベーション向上にも繋がったと実感しております。**

弊社は技術向上を目指し、表面処理の高度化に取り組んでおります。現在では工業用金属製品及びプラスチック製品の特殊技術を有するようになり、お取引先から評価を頂くようになりました。今後も自社の企業価値を高められるよう新現役交流会を活用し自社の課題解決に繋げていきたいと考えております。

末筆ながら、経済産業省関東経済産業局様と水戸信用金庫の皆様に感謝致します。

マネジメントメンター

上田祥夫氏



塗装という吹付の技能向上を中心に取組まれておられるところが多いように見受けられますが、塗装を商品として生産していくには吹付技能だけでなく 塗料、機器（スプレーガン等）、設備（塗装ブース、乾燥炉等）、管理（塗料、機器、設備、塗装環境）を適切に取り扱っていくことが重要だと思います。

（株）エステック様からは工場の課題として、塗装の技術的理解を深め、業務拡大に向けて品質向上と生産性の向上を行いたいという明確な支援依頼を受け、それに基づいた指導を行いました。

現状を調査したところ、課題と言われている通り従業員一人一人の意識や知識、技能に個人差があり、全体での取り組みになりにくくなっているところがありました。また、設備等の管理状態や塗装環境にも課題が見受けられました。

そこで、現場のリーダーを専属にいただき、**塗装技術の基礎教育を徹底して行い、それをもとに現在の問題は何か、改善策は何かを把握し、技術的見地から対策を実行しました。**塗料はどういう特性があるのか、塗装機器はどう使うのか、塗装ブースや乾燥炉の仕組みはどうなっているのか、を理解することにより、**自分たちで考え改善していくことが出来るようになり、全体のレベルアップが図れるようになったと思います。**

今回は技術知識の習得を第一に改善をという（株）エステック様の支援要望があったことで、リーダーを中心に指導、教育することで改善が進みました。今後、この活動が広がってよりよい商品を効率的に生産されることを期待しております。

最後に、このような機会を与えていただいた（株）エステック様、水戸信用金庫様に感謝いたします。

開催機関

水戸信用金庫
大宮支店(当時)
塙幸英氏



株式会社エステック様は、以前にも、当金庫主催の新現役交流会に私と一緒に参加した経験があり、その際に活用したマネジメントメンターの支援も効果が出ておりました。それまでも、株式会社エステック様と当金庫は密接な関係を築いておりましたが、**最初の交流会参加で、よりお互いに経営課題を共有する関係へと深まっていたと考えております。**そんな中、塗装技術向上という、新たな経営課題を代表者様から受け、今回の新現役交流会参加をご案内させていただきました。

本経営課題に対して**株式会社エステック様の課題に合致したマネジメントメンターとの出会いが、本件の成功ポイントであったと考えます。**交流会での面談及び二次面談において、大企業の経験を活かした明確な指導提案、活動案の提示をしていただきました。

支援時には私も必ず同席させていただき、講義はもちろん、工場内の動線管理や環境整備等、今まで見ていなかった部分を勉強させていただきました。これにより、**今後のお客様からのご相談に対しても、当金庫から、より具体的な提案ができるものと考えております。**

新現役交流会は、経営課題を整理し、解決に導きだすための有力なツールですが、それ以上に当金庫の経営理念である、「もっとも身近な金融機関として、質の高い金融サービスをお届けし、お客様一人ひとりの夢の実現と地域経済の発展に貢献」するものであり、この基本姿勢を基に、今後もお客様のため尽力していきたいと考えています。