

第36期 社長方針

キーワード：「体制の躍進」

行動指針：企業・個人共に更に一步成長する(一心同体)

3S(整理・整頓・即実行)の励行

品質方針：お客様を中心とした品質体制強化、次工程はお客様と思いなさい。

社長事業方針	取り組み内容	課題	担当部門	
売上38億円 経常利益3.8億円	OEM生産の開始	技術開発の本格化 QDC(品質・納期・価格)に対する各部署の取り組み	全社 全社	
	グループ総売上50億円	グループ会社の相乗効果化	営業購買	
	グローバル戦略を生かした営業	海外営業の強化 営業部門の強化	営業購買 営業購買	
	提案型営業による顧客満足の獲得	客先の技術・製造部門への参画	営業購買、技術開発	
	新規顧客の獲得	海外の強みを生かした営業	営業購買、技術開発	
	重点項目の運用強化	組織のシステム化	生産管理の組織化 製造進捗管理の強化	全社 全社
電算による管理の本格化		リアルタイムな在庫管理の実施 売上・買掛の電算による管理の実施 OEMの電算化	営業購買、業務 営業購買、業務 営業購買、業務	
人材育成のシステム化 (グローバル対応、グループ内人材交流、 教育訓練～評価・昇進迄)		新入社員の即戦力へ(含む研修生・出向社員) 切削技術者から総合技術者へ 人材交流による技術者育成、及び人材養成プログラムの実行	全社 全社 全社	
災害対応への体制		緊急時の発電設備導入	業務	
R&D ...新製品や新製法の開発を目的として研究開発を行う企業活動		国内：総合技術 (加工、設計、試験、評価...)	技術開発部隊の増員による要求機能の完全化。 既存技術を織り込んだ提案設計 要求機能保証の試験評価技術者の養成。	全社 技術開発、営業購買 技術開発、品証
		海外：板金・プレス・溶接・ 組付け・精錬の立上	グループ会社への技術支援	全社
	品質体制の強化	グローバル品質保証制度の基礎作り 信頼性試験、耐久試験などの機能保証の実現。 受入～検査迄の分担を明確にした組織体制(受入検査部門)	全社 品証 品証	