

日刊 THE NIKKAN 工業 KOGYO SHIMBUN 新聞

8月26日 金曜日

2016年(平成28年)

不撓不屈

ふとうふくつ

生産性高い形状

片岡孝次が龍野コルク工業兵庫県たつの市の社長になる前、発泡スチロールの売上高は家電用の梱包と断熱材向けのみで50%を占めていた。家電の国内生産が減る中、主力の発泡スチロール事業を伸ばし、かつ会社が生き残るには、全ての分野の製品において競合他社よりも付加価値を高めるしかなかった。特に家電向けは家電メ

龍野コルク工業

④

成功の評価

「カーと梱包資材の設計段階から関わって、量産を開發してきた。前の模型を3次元加工機で試作。生産性の良い形状を設計することで、メーカーに採用され続けてきた。」

「カーと梱包資材の設計段階から関わって、量産を開發してきた。前の模型を3次元加工機で試作。生産性の良い形状を設計することで、メーカーに採用され続けてきた。」

「カーと梱包資材の設計段階から関わって、量産を開發してきた。前の模型を3次元加工機で試作。生産性の良い形状を設計することで、メーカーに採用され続けてきた。」

2次加工可能に
片岡が「製品の付加価値を高めよう」と行動し始めた当初は身に覚えのないようなことを流され、社内でも孤立したこともあった。解任動議によるトタバタ劇もあったが、自分の構想を信じて建材用断熱材や患者用固定具、腰用ビースタックション「C」でできなかった2次加工

理想に近い生産体制にも自社で始めるなど、管だから少なくとも仕方ないと考えが「10%は最低」と期待する。これまでも、大手企業レベルに引

理想の生産体制へ投資



「ようやく思い描く人員、設備が整ってきた」と話す片岡社長

着手したい、き上げられるよう動いてきた。これはまだだ。片岡と一緒に関心する計画だ。こうした取り組みは、到底成り立たない。片岡と一緒に働く社員あつてのことだ。社長就任時からボーンナス明細書の袋の中に、一人ひとりに感謝を入れてメッセージを入れてきた。「さやかなことだけ、私の思いが一番詰まっている」と笑う。

2億円を2年後には3億の6億円にする計画だ。片岡は言う。「この2年で会社を劇的に良くしていく」。有言実行の片岡の言葉に偽りはない。(敬称略)

（この項おわり。姫路支局長・丸山美和が担当しました）