

オーエスのワンストップソリューション③

# オーエスのマザーファクトリー 株式会社オーエスエム

生産を担うマザーファクトリーです。また商品開発、技術・調達等、海外と繋がりも欠かせない業務として、輸出入、海外情報収集機能も持っています。山の中で海外を身近に感じる事が出来る事はオーエスエムの自慢の一つです。

会社所在地は兵庫県宍粟市です。  
日本の難読地名ランキング上位にノミネートされている  
ことで有名な「しろう」です。

# OS NEWS

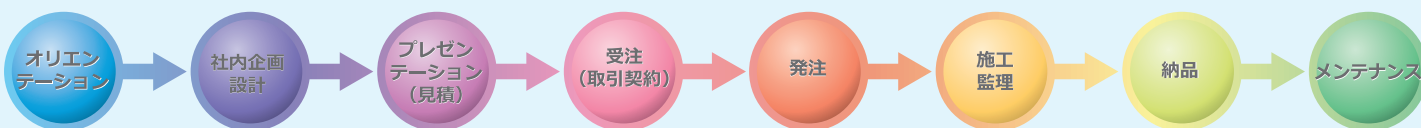
編集・発行：株式会社オーエス マーケティング課

2016年10月27日発行

## NO.08

お客様へのお役立ち情報、トピック等をお知らせする情報誌をお届けいたします。

オーエスは、お客様のニーズに、設計や製造・設置工事、課題解決にふさわしい製品のご提案・手配、施工管理まで一貫したワンストップソリューションでお答えいたしております。



## マザーファクトリーの心臓部「技術部門」

オーエスエムも天気の良い日は山の緑が目には沁みます。そのような環境の中で、オーエスエムではお客様のキモチをカタチで応える事を第一に、卓越した技術を用い、きめ細やかな生産体制を構築してものづくりを行っています。

### オーエスエム技術課

オーエスエムの技術部門は、同じ生産工場の敷地内にある事で、常に実際の製品を見ながら生産部門と迅速で綿密な対応を行っています。

- ・技術部門からのアイデアを生産部門でカタチにする（試作、改良等）
- ・生産部門から出た指摘を技術部門でカタチにする（修正・改良等）という相互のやり取りが頻繁に行われ、PDCAを速く回す事により、お客様により良い商品をお届けできる体制を作っています。

### 技術部門の3つの役割

#### ①開発

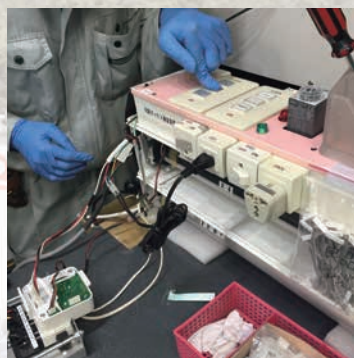
- OSオリジナル商品の開発
- OEM
- ODM

#### ②設計

- 各種特注案件対応（大型案件、規格サイズ外等）

#### ③サービス

- 作図サービス（特注、プラン、一品一様）
- 搭載確認（当社が扱うハンガー、スタンドに搭載するディスプレイ、プロジェクターの適合確認）  
※現在はより簡便にお客様がご確認いただけるWebシステムの開発中です。
- 海外製品対応  
国内に導入する海外製品のすべては、技術の厳しい検証を経て、市場投入されます。



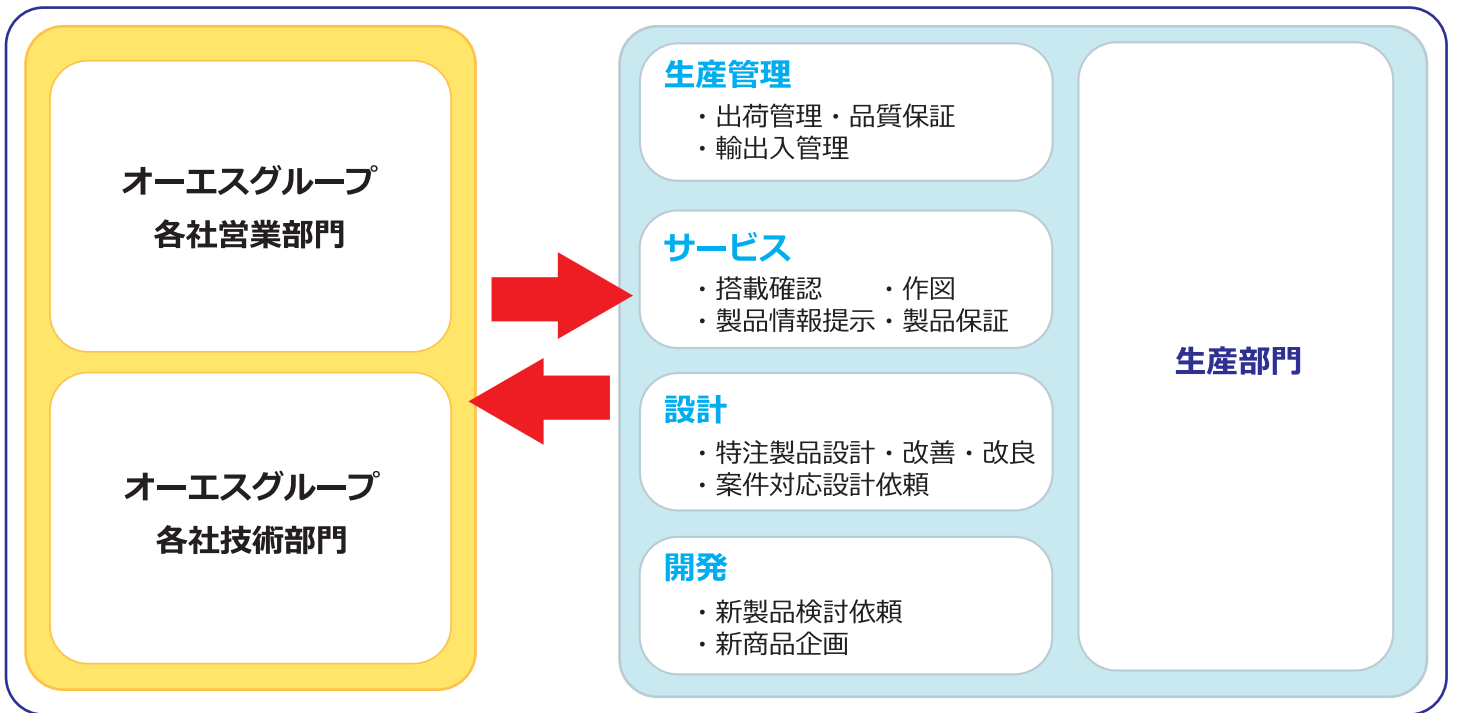
生産部門／「品質」を支える「全品検査」と「情報共有」

例えばスクリーン製造では、生地のもつ特性である温度依存性や伸縮性により同じ作業工程と工程検査を経ても若干の差異が発生する事があります。オーエスエムでは、そういった素材特性による小さなバラツキを見逃しません。専任された検査員が全ての製品を一台ずつ検査し、差異があれば調整した後出荷しています。出荷前全数検査を行う事でお客様にご満足頂ける高品質維持に努めております。

また品質の安定に欠かせないのが、工場内の品質情報共有です。スクリーンの出来栄は如何に生地の状態を見極め、加工に反映させることができるかが重要であるため、弊社では生地加工工程から組立工程、出来映えを確認する検査工程まで同一フロアで行っています。

出荷前検査で見つかる小さな変化は、即座に前工程である生地加工工程へ伝達される仕組みとなっており、共有化が図られる事で、素材のロット性などの違いに即座に対応出来る体制を作っております。

お客様と工場をつなぐ販売会社との繋がり



オーエスグループ全体を繋げるネットワークが 2017 年秋に完成予定です。オーエスエムはさらにお客様の要望に素早く対応できる体制を構築していきたいと考えています。

株式会社オーエスは二〇一四年に創立六十周年を迎え、今新しい歴史を刻もうとしています。代表奥村正之が歩みを振り返ります。何が語られるか、お楽しみください。

お客様を理解することを覚えた私の次の課題は戦術を立てることでした。

商品別・顧客別・地域別の販売計画、そして計画達成のための行動計画の立案を覚えることでした。

当時まだ営業現場へのコンピュータ導入は始まったばかりで、上司もうまく使えなかったのか、あるいは若い私の教育のために本当は自らできることを、わざわざできない振りをしておられたのかは定かではありませんが、とにかく課長の仕事・作業のお手伝いをさせられました。いや、させていただけただけです。

次の課題としてコンピュータを活用し、課の商品別、顧客別、地域別販売計画と行動計画の集計作業をしながら、その考え方や策定方法を教えていただきました。

その上で具体的な営業活動をし、販売実績と販売計画との差異を確認し、自身の行動計画に修正をかけた結果をだすことを覚えました。いわゆる P・I・D・C・I・A のサイクルを自然に教わったのです。

このときに同時に A・B・C 分析の考え方も教わりました。

(当時は A・B ランクのお客様を中心に営業をしていくと教わりました。本来はお客様をランク分けすることは大変失礼なことと思いますが、戦略としてあえてランク分けするとしてもお取引額だけで、分けることは大変失礼であり、危険なことだと考えております。

従って現在のオーエスグループでは、ロングテールのお客様、地域密着で長年のネットワークをお持ちのお客様をむしろ大切にするように考えております。

また営業で重要な与信管理や債権回収、在庫の回転期間の考え方も具体的に学ばせていただきました。

今経営を預かる身として本当に現場で具体的なことをたくさん学ばせていただきました。このような体験がなければ、今の私はなかったのではないかと思っております。

現場での下積み体験が重要なことを知ったので、現在のオーエスグループでは若いうちからたくさん体験ができるようなプログラムを組みたいと考えて運営するように努めております。

(続く)

乾坤一擲

008

代表  
奥村正之

記載内容に関するお問い合わせは、弊社担当者あるいはコンタクトセンターまでお願いいたします。