



ステークホルダーからの信頼

従業員一人ひとりが「社会との共生」を常に意識して行動し、社会を構成する一員としての責任を果たすことで、全てのステークホルダーから一層信頼される企業を目指しています。



お客様からの信頼

お客様への満足のために

当社は、ISO9001品質マネジメントシステムや工業標準化法(JIS:日本工業規格)に基づき、品質保証部が中心となって品質マネジメントシステムの維持・管理、また技術部門、生産部門が一体となって品質管理活動を推進しています。

品質保証にかかわる業務全般を品質保証部という独立した部門が担うことで、品質保証機能の適正化、強化を図り、より信頼性の高い製品の提供に努めています。

さらに、品質保証担当役員を委員長とした品質保証委員会

を定期開催しています。この委員会では、年度の品質保証の基本方針および計画についての審議と「重要課題の計画的な改善」、「品質クレームの未然防止」、「品質保証強化」などの改善活動を実施しています。

こうした品質保証活動をとおり、第10次中期経営計画の経営基本方針である「山陽ブランドのグローバル化による持続的な成長」の達成に向けて、一層の品質向上に注力していきます。

品質保証活動

製品品質保証の取り組み

当社製品に求められる品質として、表面疵や寸法精度などの外観に関するもの、清浄度や化学成分などの内質に関するもの、ユーザーで使用した際の切削性や鍛造性などの加工性に関するものなどさまざまなものがあります。品質保証の向上のための取り組みとして、全棒鋼ラインへのフェイズドアレイ超音波探傷機の導入により、欠陥の検出精度向上が図られました。また、疵の高精度検出技術の開発を行っています。



フェイズドアレイ超音波探傷機

品質マネジメントシステムの向上

ISO9001の2015年度版への改正を受け、改正のポイントである「リスクおよび機会への取り組み」および「組織の知識」に対して品質マニュアルを改訂し、全社展開を行いました。この活動により、当社は、2017年3月にISO9001:2015年度版への移行が完了しました。2016年度の品質マネジメントシステム向上の取り組みとしては、ISO9001:2015年度版の新たな要求事項であるリスク評価による品質マネジメントシステムの見直しやヒューマンエラー防止活動を実施しました。

QC(品質管理)教育

若手の技術系従業員に対してQCの代表的な手法・技法である統計的品質管理、QCストーリー、QC7つ道具、ピボットテーブル、検定・推定、実験計画法、重回帰分析などの社内教育を行っています。これらの手法・技法を活用し、各自が年度業務課題の解決に取り組んでいます。

また、品質管理の担い手の育成を図るため、選抜した技術系従業員の社外セミナー派遣や品質管理検定の資格取得の奨励など、品質管理教育を積極的に進めています。

品質講演会の開催

2016年11月に、クオリティ創研代表の小嶋清孝氏を講師として招き、品質講演会を実施しました。仕事の質を高めるために、良い仕事の要素、つまり目標の質・改善の質・組織の質・人材の質を高めること、またヒューマンエラーが発生する本質とヒューマンエラーを防止するための具体的な方策について、聴講者全員による実践なども交えつつ解説していただきました。



お客様ニーズの把握と反映

当社は、お客様に対して、QCDD(Quality, Cost, Delivery, Development)に関する当社の評価を年1回調査しています。その結果を分析し、評価の低かった項目を改善することなどで、お客様満足のさらなる向上につなげています。また、お客様のニーズをタイムリーにとらえるため、

お客様との技術交流会の開催や国内外の展示会への出展を行っています。当社の開発製品、新技術などを紹介したり、製品にかかわる詳細情報を提供するとともに、お客様の最新ニーズを収集し、製品の開発や改善に活かしています。2017年4月には組織変更を実施し、技術企画および品質企画機能を強化することで、国内外のお客様との交流をこれまで以上に推進する体制としています。

Column 展示会への出展

2016年4月にインド(バンガロール)にて開催された工具鋼国際展示会に出展しました。当社の技術力と高信頼性が発揮されるアルミダイカスト用鋼や開発鋼など、プレミアム鋼を中心にPRを行いました。また、同じく2016年4月には東京ビッグサイトにて開催された「第3回高機能金属展」に出展し、3Dプリンター用の金属粉末、ターゲット材および粉末ハイスをはじめとする粉末成形品、ならびに耐食合金・耐熱合金などの特殊材料高機能製品のPRを行いました。



工具鋼国際展示会(インド)



第3回高機能金属展(東京)

品質を支える体制と技術力

部門間連携

顧客満足度を高めるためには、ニーズの汲み取りから、研究・開発、製造現場への反映、安定供給までの一連のプロセスが円滑に機能しなければなりません。当社は、本社・工場をひとつの拠点に集約しており、研究・開発、技術管理、生産、品質保証といった各部門が密に連携できる体制を整えています。また、各支社・支店の営業部門がキャッチしたお客様のニーズへの対応をとおり、品質の改善に取り組んでいます。



技能伝承活動の推進

若い世代に技術・技能を伝える仕組みの構築とともに、高信頼性鋼を製造するための強い組織づくりを目指して、技能伝承グループと生産現場とが一体となって技能伝承活動に取り組んでいます。

技能伝承の教育方法は、マンツーマンでのOJTと、筆記および実技による技能認定試験による成果確認を基本としており、活動開始から2年が経過した2017年3月時点で、技能向上を達成した件数は、延べ5,600件以上となりました。

2017年度は、社内の活動関係者全員が、全社の活動内容、進捗および成果を閲覧、参照することが可能なシステムの導入が完了したことも加わり、活動のさらなる盛り上がりを見込んでいます。



技能伝承の様子(渦流探傷機セット替え作業)

新情報基盤の構築による品質管理の強化

最新の情報をいつでも取得できる新情報基盤をベースに、非価格競争力(品質・納期)と価格競争力(コスト低減・効率化)両面の向上を狙ったさまざまな業務システムを構築しています。品質面における具体的な取り組みとしては、BIツール※を新たに導入し、品質水準の管理を強化しました。試験実績や検査実績などの大量のデータを容易に解析、監視、レポートングできるようになり、品質水準に変化があった場合には、タイムリーに製造部門にフィードバックするようにしています。※ BIツール:ビジネスインテリジェンスツール

知的財産の取り組み

当社では、企業行動指針のもと、知的財産権が重要な経営資産であること、および他社の知的財産権を自社の権利と同様に尊重することを定めています。

知的財産の管理活動としては、当社の特許保有件数は384件まで増加しました。主な例として、高強度肌焼鋼「ECOMAX※」シリーズで新たに2件、ベアリング素形材の製造技術のなかから近年開発に注力している冷間鍛造による製法について1件、特許を取得しました。また、2016年度は弁理士を講師として招いた特許セミナーを催し、合金分野における出願書類作成上のポイントや事例を紹介することで、特許を取得するうえで必要なスキルを磨きました。

秘密情報の管理活動としては、各部門の管理状況を文書管理規程などに基づいて継続的に視察し、近年他社で発生した技術漏えいの事例などを周知することで、情報管理に対する目的意識の共有や維持を図っています。

また、当社の発明奨励の一環として、公益社団法人発明協会が主催する「近畿地方発明表彰」に応募し、2016年度は、鉄基高硬度ショット材についての特許が「兵庫県発明協会会長賞」を受賞しました。

※ ECOMAXは登録商標です。

取引先の皆様からの信頼

取引先との協調

調達基本方針に基づき、取引先と信頼関係の強化を図るとともに、取引先の協力を得ながら、環境に配慮した調達活動を行っています。

また、当社では、調達部全員に「下請代金支払遅延等防

止法」の社外研修を受講させることや、内部統制において調達取引に関する自主的なチェックリストを作成して運用するなど、調達部員のCSR意識を高めることで、調達取引における取引先との信頼関係の強化に努めています。

調達基本方針

当社は、調達活動において、法令を順守し、国内外を問わず幅広く門戸を開放し、公平かつ公正な取引を行い、お取引先様とのパートナーシップの構築に努めます。また、環境に配慮した調達活動を推進します。

1. 法令・社会規範の順守

当社は、関連する法令、社会規範を順守し、誠実に行動するとともに、取引を通じて得た情報の管理を徹底します。また、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは一切の関係を遮断します。

2. 公平・公正な取引

当社は、国内外問わず、幅広く門戸を開放し、すべてのお取引先様に参入機会を提供し、経済合理性に基づいて取引を行います。

3. パートナーシップの構築

当社は、すべてのお取引先様と対等かつ公平な立場で取引を行い、相互理解と信頼関係の維持向上に努め、ビジネスパートナーとして相互の発展を目指します。

4. 環境に配慮した調達活動の推進

当社は、お取引先様の協力を得ながら有害化学物質を含んだ原材料・諸資材・機材を購入しない仕組みを構築します。

株主・投資家の皆様からの信頼

株主・投資家とのコミュニケーション促進

当社の事業戦略、経営状況の理解促進のため、IR情報の公開による情報発信、機関投資家との個別面談、決算説明会など、コミュニケーションの促進に努めています。

IR情報の公開

当社ウェブサイトに株主・投資家情報サイトを設置し、決算短信、決算の概要や業績予想などを記載したIR資料(日/英)、海外向けの年次報告書であるアニュアルレポート(英)などの各種データや、決算説明会の様子を動画にて公開することにより、当社の業績や活動などのタイムリーな情報発信に積極的に取り組んでいます。また、2016年度にはロンドンにおいて、当社初となる海外IRを行いました。当社のグローバル展開が進むなか、海外投資家とのコミュニケーションを高める貴重な機会となりました。

当社のIR情報は、以下のURLでご覧いただけます。

<http://www.sanyo-steel.co.jp/shareholder/index.php>

株主優待制度

毎年9月30日現在の株主名簿に記載された、100株以上を保有されている株主に対して当社カレンダーを進呈、1年以上かつ500株以上の場合にはさらに工場見学をご案内するとともに、毎年3月31日現在の株主名簿に記載された1年以上かつ1,000株以上を保有されている株主に対して、地域特産品をお贈りしています。

株主・投資家との対話

機関投資家や金融機関、取引先を対象とした決算説明会や機関投資家との個別面談を継続的に実施しています。2017年5月に東京にて開催したアナリスト向け決算説明会では、財務担当役員による決算説明に加え、社長自らが第10次中期経営計画の説明を行いました。その後の質疑応答では、中期経営計画や当社事業に関する質問が多く寄せられました。

また、個人株主を対象とした工場見学会・決算説明会を2017年3月に実施しました。これは当社事業への理解を一層深めてもらうことを目的に、2007年より毎年開催しているものです。迫力ある製造現場の見学を通じて、9割に近い参加者から「当社事業への理解が深まった」との意見をいただきました。



Column 本社エントランスと展示室をリニューアル

本社事務所のエントランスと展示室をリニューアルしました。エントランスは、お客様と従業員の動線を考慮したレイアウトに見直し、広々とした空間でお客様をお迎えできるようになりました。

また、展示室は間口を大きく拡大し、従来よりさらに明るく開放的な空間としました。ここでは、当社の沿革や製品および製造工程などについて、ご理解を深めていただくことができます。



当社キャラクター「さんとくん」が受付でお出迎えます。



本社エントランス



展示室



新たに設置した待合スペース