

溶接口ボット導入で新たな事業を確立し、人手不足対策と生産性向上

コロナ禍で売上が低下する中で、溶接口ボット導入にチャレンジし、売上増加につなげた事例をご紹介します。

きっかけ

当社の売上の柱である県内及び東北からの低層建築工事は、コロナ禍により需要が落ち込み、鉄骨の単価競争も激しく利益が見込めない状況であった。

また、これまで首都圏の中高層建築工事の引き合いはあったものの、当社の設備や人員では対応できず、ビジネスチャンスを逃していた。

このままでは企業が衰退すると思い、その解決策として大型サイズの鉄骨溶接方法を導入するため、商工会へ相談した。

＼今回ご紹介する会員は…／



北嶋鉄工株式会社

代表者	北嶋 忠宣さん
創業	1979年4月1日
従業員数	15名
事業内容	建築用鉄骨の加工・取付け
所在地	能代市二ツ井町

取組内容

- 事業再構築補助金を活用し、溶接口ボットを2台導入した。
- 鉄骨組み立て場を整理し、新たに自動溶接ラインを設置した。
- メーカーの講習会に従業員3名を派遣し、オペレーターを育成した。



- 導入した大型溶接口ボット(左上)
- 導入した小型溶接口ボット(右上)
- 溶接口ボットをパソコンで操作している様子(左下)

成果

売上増加

- 大型サイズの鉄骨溶接方法を導入して、これまで請け負うことのできなかった中高層建築工事に対応できるようになった。
- 令和5年度決算では、コロナ禍と比較し、売上が約40%増加した。

作業効率の改善

- リードタイムが30%短縮した。
- 製品の欠陥発生率が減少した。
- 24時間自動溶接が可能になった。

労働環境の改善

- 従業員の残業、休日出勤が大幅に減少した。
- 従業員の賃金をベースアップした。
- 手作業が減り、事故やけがのリスクが減少した。



機械によって溶接された鉄骨のつなぎ目

指導員の声

二ツ井町商工会 事務長 榊 英孝

- 事業再構築補助金の要件に合わせて、事業計画を作成することに苦労した。
- 事業計画は、専務と何度も打ち合わせを行い、金融機関のアドバイスを参考にした。
- 5年計画の1年目を終了し、今後2年目以降の進捗管理の中で、発生する課題の解決に取り組んでいきたい。

