

「終りなきコストダウン」NHK 特集 1987 年 10 月 30 日放送

マツダ（株） 製品の 70%を輸出。

プラザ合意のあとで、1985 年 \$1=¥260 →1987 年 ¥170 →1988 年 ¥120

⇒売上げ激減により利益が 7 分の 1 に

→購入する部品の価格とコストの切り下げが必要に →国内の下請け部品会社を選別

完成車メーカー（親会社）

=マツダ

一次下請け

=デルタ工業（→[同社 HP](#)）など

二次下請け、三次下請け（孫請け）

=あかね工業、明電金属など

デルタ工業

シート製造 部品数 150 個 孫請けから購入

社員数：30 年前の数人から 1400 人へ（1,220 名；2023 年 12 月末）

マツダからのコストダウン要請 1%→さらに 3~4%の要請

→デルタ工業が孫請けを選別

工場診断 購買部長が頼りにしたい 9 社を訪問

1. X 社 180 人 シートの布を製造

- 接着剤を両手で塗れば 2 人分の仕事ができる。「両手両足を使わせるように」

2. あかね工業 12 人 スライドレバーの製造

- 検査も加工作業者にさせれば、1 人分の人件費が浮く。

3. 明電金属 シートのフレームの溶接

- 溶接ロボット 6 台の配置替え

◆ 歩く距離 8 歩を 4 歩にすれば、1 人で 2 台のロボットを使える

- 73 項目の改善を要請、「従業員が余るのか。遊ばしとったらいけん」

◆ 名井社長「やらねばいきのこれん」

タイヤの調達をめぐって～マツダの重役会で

A 案（輸入 25%） 対 B 案（輸入 50%） →B 案に決定

常務「下請けは協力してきた」

競合他社の自動車を分解して展示 2 年前から これで 15 台目

⇒設計の段階からのコストダウン（大企業でこそコストダウン）

明電金属がロボットの配置替え 日曜日に

系列ばなれする下請け ～あかね工業

大卒の SE を 2 人採用 コンピューターソフトの開発

溶接する工作機械の販売 これまでに 50 台

シートのコストダウンのために、デルタ工業が 104 項目の提案

半分を採用。それでもコストダウン目標 14 億円の 10%

- 下請けへの厳しいコストダウン要請～親会社が競合他社とコスト競争 ←市場メカニズム
- 「専属下請け」～売り上げのほとんどを親会社に頼る
vs. 製品技術に独自性がある企業もある～日本アルミット、生方製作所など
- 「ムダの排除」の実態：作業者のムダを一步でも一秒でも排除 →トヨタ生産方式
- 円高が、海外への生産拠点の移転を企業に迫る →産業の空洞化へ