

# 会社概要

社名	株式会社オギノ		
創立	昭和31年（1956年）4月		
所在地	〒373-0072 群馬県太田市高瀬町31番地		
資本金	1,200万円	従業員数	22名
事業内容	精密機械部品加工		

## 主力製品

### 組立

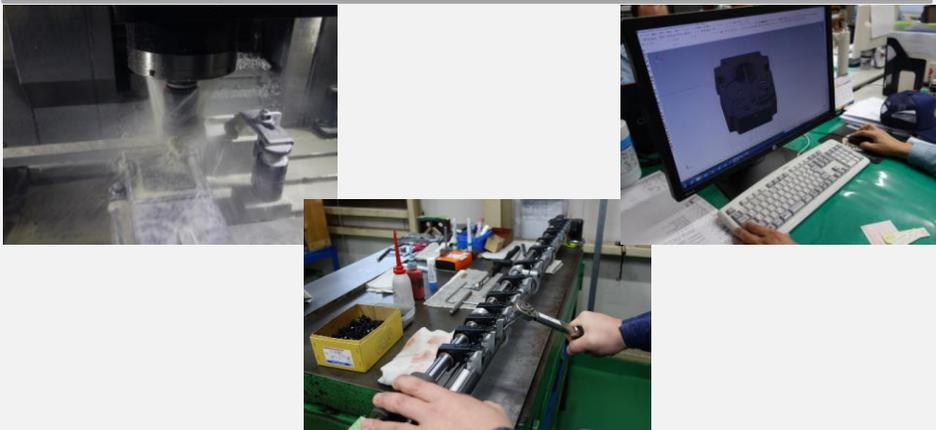
設計からの一貫生産

### 機械装置組立

資材調達、設計開発段階から部品加工・組立までの機械製造装置の完成品までの一貫生産

### 治具設計/製作

加工用治具から検査用治具の設計から組立調整までのトータルサポート



## 作成前の課題認識

- ・人財不足・教育への対応
- ・売上一社依存への対応
- ・営業力不足への対応

## 作成の成果・今後の活用

- ・コスト低減による高利益体質企業へ転換に向けた活動を行う
- ・他業界への進出に向けた営業人財の強化・獲得を行う
- ・パートナー企業との連携強化への取り組みによる海外展開を行う

# 経営デザインシート（事業が1つの企業用）株式会社オギ

## 自社の目的・特徴・事業概要

目的：自社にかかわる全ての人の幸福と繁栄を目指すとともに社会に貢献できる誠実な会社として存続する  
 特徴：60年以上の実績・超多品種変量生産(治工具設計製造含む)の一貫生産 資材の調達から試作・量産までワンストップで対応可能  
 事業概要：精密部品加工・機械装置組立・治具設計/製作

## 経営方針

- ・取引先企業の4本足化(印刷機械業界・半導体部品業界・工作機械業界・海外)を構築する
- ・製造コスト低減のために海外展開を実施する
- ・製造コスト低減と安定生産のために自動化を促進する
- ・自社製品(クランプ治具)の立ち上げにより受託事業の売上割合を減らす

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

**内部資源**  
 ヒト：治工具設計能力を持つ人材  
 財：溶接技能資格を有する人材  
 モノ：幅広い生産設備(VTC530/口ボドリルなど)  
 組織体制：各工程の品質保証体制がある  
 CC体制  
 知財：様々な材質に対応できる加工技術  
 商標権

**外部調達資源(誰から)**  
 ・協力企業の加工技術と設備  
 知財：加工技術

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか  
 ・精密部品加工の量産体制を持つことで、安定的な利益を生み出している  
 ・納期を守ることで、信頼を得て、安定した受注を得ることで利益を生み出している  
 ・超多品種(単品から量産)の生産体制による競争優位性を持つことで利益を生み出している  
 ・治工具の設計によるコスト削減で利益を確保している。

誰と組んで  
 ・協力企業  
 知財の果たしてきた役割  
 ・生産計画による即納体制

**提供してきた価値**  
 提供先(誰に)  
 ・某印刷機械メーカー  
 何を  
 ・柔軟な生産体制による対応力  
 ・一貫生産による発注業務の手間の解消  
 ・材質問わず加工する技術による発注業務の手間の解消  
 ・超多品種少量生産に対するQCDの安定

提供先から得てきたもの  
 ・多品種変量生産への要求  
 ・品質基準  
 ・売上/利益

**内部資源**  
 ヒト：  
 シニア  
 ベトナム語通訳  
 ネットワークに長けた人材  
 IT/  
 営業人材  
 モノ  
 国内工場の自動化設備

知財  
 ・VEノウハウ  
 ・設計ノウハウ  
 ・工程設計ノウハウ  
 ・商標権

**外部調達資源(誰から)**  
 ・輸出入担当企業  
 ・マーケティング担当  
 ・JETRO

知財  
 ・現地顧客の需要情報  
 ・ネットワーク技術による工場運営ノウハウ  
 ・人脈による営業/市場情報の取得ノウハウ

資源をどのように用いて価値を生み出すか  
 ・加工量産体制によるコスト削減して利益を生み出す  
 ・自社製品(クランプ治具)の製造販売により利益を生み出す  
 ・適切な市場を開拓することで利益を生み出す  
 ・自動化による高度化した工場生産により利益を生み出す  
 ・適切なQCDによる受注量の拡大により利益を生み出す

どんな相手と組んで  
 提供先へのアクセス法  
 ・HP/広告/口コミ  
 ・ワザ自慢(TAMA協会)  
 ・展示会

知財の果たす役割  
 ・VE提案力による改善提案  
 ・設計ノウハウ  
 ・最適な段取りによる生産能力(国内および海外工場)

**提供する価値**  
 提供先(どんな相手に)  
 ・印刷機械メーカー  
 ・半導体部品製造メーカー  
 ・工作機械メーカー  
 ・上記業界の海外企業  
 何を  
 ・基幹部品のQCD安定供給  
 ・量産品の適切なコストの提供  
 ・高品質による信用信頼  
 ・納期遵守による信頼  
 ・VE提案力  
 ・製品改善提案力  
 ・クランプ治具

提供先から得るもの  
 ・売上・利益  
 ・口コミ  
 ・現地市場動向  
 ・品質基準  
 ・コスト削減能力

### これまでの外部環境

+要素  
 中国の好景気  
 市場状況  
 日本企業の海外展開に伴い、精密部品加工・機械装置の受注が減少している  
 ベーパレシ化による取引企業の産業衰退

-要素  
 デジタル化(ペーパーレス化)  
 米中貿易摩擦  
 日本企業の海外展開

### 事業課題(弱み)

- ・一社依存
- ・社員意識改革
- ・営業力がない

## 「これから」の姿への移行のための戦略

2024年

これまで

### これからの外部環境

+要素  
 市場予測  
 精密機械加工のコスト競争力激化による海外流出

### 移行のための課題

- ・他業界(印刷業界以外)への営業開拓力
- ・社員の企業貢献意欲、自立心の醸成
- ・海外の情報力を向上

### 必要な資源

- ・営業人材
- ・IT人材
- ・現地通訳/情報に長けた人材
- ・国内/海外工場の運営に長けた
- ・ベトナム工場と生産設備
- 知財  
 ・工場の運営ノウハウ  
 ・商標権

### 解決策

- ・営業開拓を促進するために営業体制を構築する
- ・品質の安定とコスト削減のために自動化設備を導入する
- ・生産工程などのマニュアル作成を行う(国内、海外)
- ・業務、職位に対する役割、機能、スキルを整理する

これから