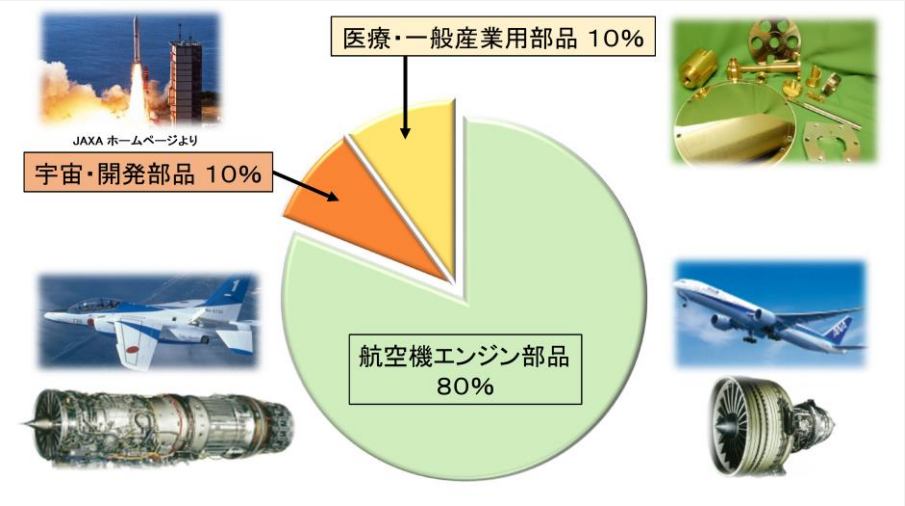
会社概要

社名	立川精密工業株式会社		
創立	1961年３月26日		
所在地	東京都羽村市神明台4-4-21		
資本金	1000万円	従業員数	６５名
事業内容	輸送用機械器具製造業		

主力製品

1. 航空・宇宙機器用エンジン部品
2. 精密機械加工用部品
3. 医療機器用部品



作成前の課題認識

経営デザインシートにより、会社の将来を容易にイメージし、従業員のモチベーションアップに繋げて、生産性を上げたい。

作成の成果・今後の活用

【作成の成果】
・経営計画を見直す良い機会であった。
・経営計画に対して、過不足が明確になった。
・容易に有効な移行戦略が導き出せた。
【今後の活用】
・各部署へ展開し、各自のやるべきことを明確にして、確実に目指す姿にする。

経営デザインシート（事業が１つの企業用）立川精密工業株式会社

自社の目的・特徴・事業概要

・顧客と従業員の満足度を高めるため、人の和を大切にして、優れた品質と培った技術と向上心を持って、全員参加で環境にやさしい社会を目指す。
・未来の技術を創るため、積極的に試作開発工事に挑戦して、あらゆる技術力に磨きをかける。
・当社は、航空機産業が約80%、宇宙産業が約10%、医療・一般産業が約10%の売上比率の受注生産の企業である。

経営方針

・優れた品質でお客様が満足する製品を作るため、災害ゼロの安全で明るい健全な職場を作る。
・６ｓ改善活動が効率に結びつくまで、全員参加で徹底的に実行し、継続的な黒字体質を実現させる。
・売上目標を安定的に達成させるため、航空宇宙産業のみならず、高品質・超短納期対応で新規顧客から試作開発を含む有力工事を受注して、内製化を図っていく。

資源 → ビジネスモデル → 価値

内部資源
・少数精鋭主義で培った全員参加のものづくり
・QMSによる継続的改善
・一個流し加工による多品種少量加工技術

知財
・加工技能者や工程設計者・ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾏｰ等の工作技術

外部調達資源（誰から）
・当社にない設備や技術を保有する協力会社

知財
・品質と生産能力の管理技術

●資源をどのように用いて価値を生み出してきたか
・リピート品の受注割合95%以上
・QMSや安全・品質・納期・価格に纏わる各種プロジェクトや委員会等を通じた人財育成

●誰と組んで
・顧客・従業員・協力会社・TAMA協会・TIRI等の支援機関

●提供先へのアクセス法
・人の和、各種ﾏｯﾁﾝｸﾞ、広告

知財の果たしてきた役割
・事業継承のデータの蓄積
・品質と納期の安定化
・当社のアピールポイント

提供してきた価値

●提供先（誰に）
・主に航空宇宙産業の顧客
・従業員
・協力会社

●何を
・顧客満足度の高い品質と納期
・精密難削加工
・全工程まとめる技術
・量産から一品物まで柔軟な対応
・安心安全な職場

提供先から得てきたもの
・相互の信頼関係
・売上
・顧客要求の達成
・工作技術と管理技術

これまでの外部環境

＋要素
航空宇宙産業の需要増加。

－要素
予想外の社会情勢による景気低迷に左右される。

市場状況
航空宇宙産業は10年に一回程度の需要低下はあるが、平均すれば成長している。

事業課題（弱み）

新規顧客開拓や開発工事に対応する技術者不足。
設備増設や更新の資金不足。

資源 ← ビジネスモデル ← 価値

内部資源
・工程設計プログラマ増員
・超短納期対応加工ライン含む設備の増強
・引合～品質保証のDX化
・協力会社の開拓
・ISMSとEMSの構築
・全員参加のものづくり
・QMSによる継続的改善
・一個流し加工による多品種少量加工技術

知財
・人財育成の管理技術
・加工技能者や工程設計者・ﾌﾟﾛｸﾞﾗﾏｰ等の工作技術

外部調達資源（誰から）
・当社にない設備や技術を保有する協力会社
・資源増強のための支援機関（ TAMA協会等）

知財
・品質と生産能力の管理技術

●資源をどのように用いて価値を生み出すか
・強みを活かせる開発工事・新規顧客開拓・既存顧客の掘り起こしによる受注割合30%
・引合～品質保証までの究極のコンカレントEng
・QMSや安全・品質・納期・価格に纏わる各種プロジェクトや委員会等を通じた人財育成

●どんな相手と組んで
・顧客・従業員・協力会社・TAMA協会・TIRI等の支援機関

●提供先へのアクセス法
・人の和、各種ﾏｯﾁﾝｸﾞ広告

知財の果たす役割
・業務のスピードUP
・事業継承のデータの蓄積
・品質と納期の安定化
・当社のアピールポイント

提供する価値

●提供先（どんな相手に）
・新規顧客
・主に航空宇宙産業の顧客
・従業員
・協力会社

●何を
・超短納期対応
・高いセキュリティー
・環境にやさしい社会
・顧客満足度の高い品質と納期
・精密難削加工
・全工程まとめる技術
・量産から一品物まで柔軟な対応
・安心安全な職場

提供先から得るもの
・相互信頼の醸成
・売上
・顧客要求の達成
・工作技術と管理技術

これまで → 「これから」の姿への移行のための戦略 → これから

これからの外部環境

＋要素　航空宇宙産業の需要増加

－要素　化石燃料枯渇への対応。

市場予測　新エンジン等の開発が日本各地で活発になり特急の開発工事増加や製品の複雑形状化や3Dプリンター化が進む。

移行のための課題

・開発品に対応する人材育成の技術と究極のｺﾝｶﾚﾝﾄEngのDX化
・改善の更なる活性化
・顧客要求になりつつあるISMSやEMSの構築
・ライン見直しと設備の増強に伴う老朽化設備の更新

必要な資源

・人財育成とDX化の管理者
・開発工事の技術者
・ISMSとEMSの管理者
・改善活性化の管理者
・設備増設や更新の資金

知財
・人財育成の技術
・ISMSやEMSの管理技術

解決策

これまで通り航空宇宙産業を中心とし、新規顧客等の受注割合を30%に増加させるため、次のことを実施する。

①人財育成は信頼関係の強化であり、現状にあったコミュニケーションを確立し、不足する技術者や営業マンを教育しながら、人財育成の管理技術を高め、DX化とライン見直しで超短納期対応を構築する。
②顧客要求になりつつある、ISMSとEMSを先駆けて構築する。
③不足する人材や設備の増強に必要な資金は次の方法で準備する。
（１）超短納期対応や新規顧客開拓・既存顧客掘り起こしで売上UP。
（２）各種の改善により収益UP。
（３）補助金等を積極的に活用する。