

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、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。
- 未来の技術を開創するため、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

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・
アパルマ等の工作技術

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、各種マッチング、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

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。

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・
アパルマ等の工作技術

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
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、各種マッチング
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**
・**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。

「これから」の姿への移行のための戦略

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徴の開発
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財育成の技術と究極の加工・
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。

これまで

これから