

モノづくり応援隊in大田区

ITコーディネータによる大田区企業への支援活動
～実績の積重ねから信頼へ～

活動の記録 第3報 (2007年1月～12月)

私たちの理念は
大田区モノづくり企業及び関係者
との信頼に基づく連携により
互いの発展に貢献することです

2007年度の活動をご一読下さい！

モノづくり応援隊in大田区 活動記録 第3報

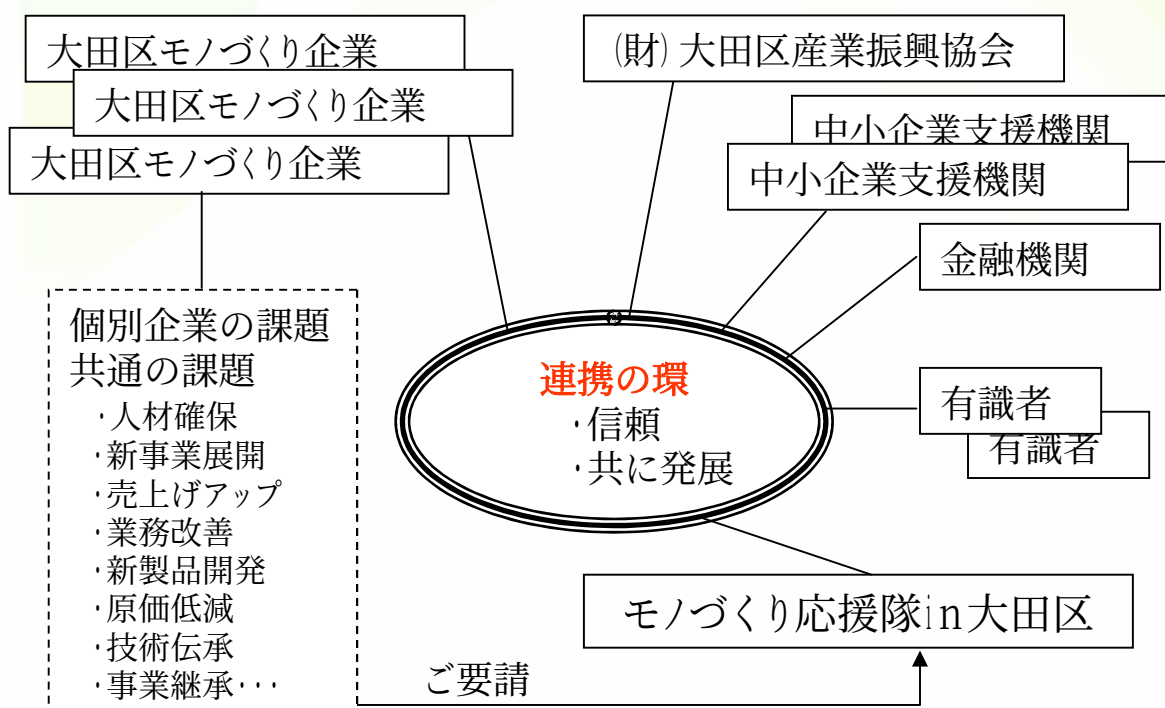
ごあいさつ

私たち「モノづくり応援隊in大田区」の活動は2005年活動開始以来3年を経過しようとしています。この間多くの企業様に支えられながら活動を継続して参りました。「継続は力なり」の言葉のごとく、お蔭様で3年目の活動では、より多くの企業様との関係を持つことが出来るようになりました。この第3報では第1報、第2報以降新たにご支援させて頂きました企業様との活動内容を主にご報告させて頂きます。

ここでの事例にありますように私たちの活動の中心は、経営環境の変化に対応した経営革新へのご支援です。企業の経営者が自らの「気づき」を得て、自ら行動して頂くことが大切と考えます。そうすればどんな時代にあっても、企業の大きさを問わず元気な企業でいられるはずと考えております。

私たちは「大田区モノづくり企業及び関係者との信頼に基づく連携により互いの発展に貢献する」を活動理念としています。これからもこの理念に基づく活動を通じて永いお付き合いをさせていただき、多くの企業様、支援団体、行政、金融機関様の皆さまとの信頼に基づく「**連携の環**」を広げて行きたいと思いをします。

「モノづくり応援隊in大田区」の連携活動イメージ



モノづくり応援隊in大田区 活動の経緯

これまでの活動の実績

2005年	10月 「ITCカンファレンス2005」に参加 モノづくり応援隊in大田区 結成 (NPO法人 ITコーディネータ協会主催、大田区産業プラザ) 大田区の企業に役立つ実践活動を企画、企業訪問による支援を開始 モノづくり応援隊in大田区 活動記録第1報発行
2006年	2月 「おおた工業フェア」にブース出展 10月 「ITCカンファレンス2006」参加 「ワークショップ」を開催 大田区の企業経営者、有識者、金融機関等で事業継続について議論 「経営者の本音トーク」 座談会開催、報告 モノづくり応援隊in大田区 活動記録第2報発行
2007年	2月 「おおた工業フェア」にブース出展 支援企業のホームページ活用事例を紹介、経営課題のアンケート実施 相談希望企業へ訪問支援を多数展開、以降も継続支援を実施 9月 (財)大田区産業振興協会主催「経営改善セミナー」に講師派遣、連携強化 10月 「ITCカンファレンス2007」参加、ITコーディネータによる企業支援実践活動を展開 「金型製造業の経営革新」セミナー開催、大田区企業を招待 12月 島根県中小企業団体中央会主催「製造業の経営革新」セミナーへ講師派遣 モノづくり応援隊in大田区 活動記録第3報発行
2008年	2月 「おおた工業フェア」にブース出展(予定)

他地域との連携も始まりました

島根県のIT経営応援隊事業へセミナー講師を派遣 2007年12月10日 斐川町

セミナーテーマ：製造業における経営革新

- ・「モノづくり応援隊in大田区」の活動紹介
- ・二代目若手社長の経営改革(事例紹介)
- ・わが社の戦略づくり(演習ほか)

対象：中小企業経営者

主催：島根県中小企業団体中央会

後援：島根県、(財)しまね産業振興財団、
NPO法人ビジネスサポートひかわ

講師：「モノづくり応援隊in大田区」会員2名
(田中 憲之、川鍋 豪)

出席者：企業経営者30名、企業支援者13名

斐川町はじめ県内各地から参加があり、大田区の企業との連携に関心も高く、熱心な質問もありました。今後の両地域の交流のきっかけとなることも期待されます。斐川町はNPOを通じて地場産業支援や「ものづくり実践塾」などを活発に展開しています。



IT経営応援隊事業 製造業における経営革新セミナー



斐川町工業団地、企業化支援貸工場
NPOビジネスサポートひかわ事務所

モノづくり応援隊in大田区 活動の紹介

おおた工業フェアへ出展 (2007年2月15日～17日)

ITコーディネータ協会のブースにて、「モノづくり応援隊in大田区」として出展(3回目)

目的: 「モノづくり応援隊in大田区」の活動内容紹介、経営課題整理のご提案

対象: 大田区のモノづくり企業の経営者

出展内容: プレゼンテーションとアンケート調査

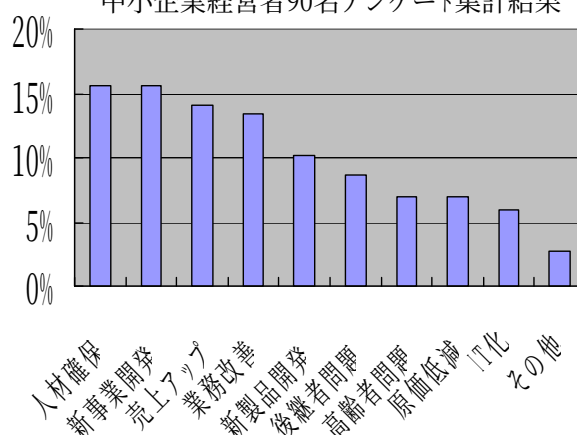
プレゼンテーション:(有)安久工機様と(株)大森精工様のホームページ作成事例を紹介

アンケート調査:大田区企業の課題把握(124社)とご支援の実現(6社)につなりました



おおた工業フェア出展ブース

大田区企業経営者の課題認識
中小企業経営者90名アンケート集計結果



(財)大田区産業振興協会主催「経営改善セミナー」の講師を担当

2007年9月13日 大田区産業プラザにて開催

セミナー内容: 「わが社の戦略づくり」

やさしい経営戦略の立て方

経営改革へ活用した身近な事例紹介

自ら作るわが社の経営戦略(演習)

対象: 中小企業経営者(原則として大田区内)

講師: 「モノづくり応援隊in大田区」会員3名

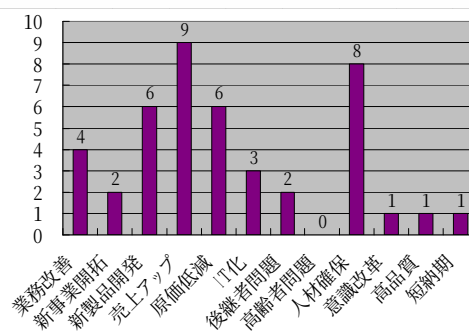
(財)大田区産業振興協会ビジネスサポート事業
の支援登録者(田中 憲之、川鍋 豪、三浦 真治)

出席者: 企業経営者 15名、企業支援者 5名 合計20名

多くの経営者の参加があり、課題の認識も高いことが確認されました。セミナーの後半で出席者各自に「戦略シート」に策定記入してもらった演習が、戦略の立て方や重要性の理解に効果が高いと感じました。それ以降、数社へ支援を継続することとなり、戦略づくりが経営改革へ大いに貢献できると確信しています



経営改善セミナー「わが社の戦略づくり」



出席者15名アンケート集計結果
企業経営者の課題認識

モノづくり応援隊in大田区 活動の紹介

ITコーディネータによる企業支援実践活動を実施

ITCカンファレンス2007特別企画 2007年8月～11月

【目的】

大田区企業の課題把握と解決への検討をITCが実践活動をして、途中経過を発表し、それを機会に以降も継続活動につなげていく実践道場です。そして、この活動は、イベントに向けての一時的なものではなく、今後を見据えた形で計画し、カンファレンスをきっかけとして大田区の経営者とITCが交流しながら、具体経営課題の把握と対策を検討し、将来につながる活動の一環と考えています。

【企業対象者】

今回対象企業は、大田区製造業の土台である「金型製造業」に絞りました。

【実施概要・結果】

- ・実践委員公募:9名選出(2グループに編成)
- ・実践活動期間:2007年8月23日(初回会合)～10月19日(中間報告会)
- ・企業訪問数:45社
- ・支援企業数:3社
- ・継続して1社の企業様をご支援中



活動中間報告会 2007年10月19日

金型製造業における経営革新 セミナーを開催

ITCカンファレンス2007特別企画 2007年10月20日

世界一と言われる日本の金型産業は今大きな危機にさらされています。製造業大手の生産拠点海外シフトの影響や価格競争の激化、受注量の減少など多くの困難を受け、生き残りをかけた過酷な競争を強いられている中小企業が殆んどです。そのような時代にあっても経営革新によって元気に成長する企業もあります。

今回取り上げた事例は、テレビのブラウン管金型を業としていた企業が、需要激減で存亡の危機を迎え、戦略的に同業者や研究機関と連携を組み新技術を取得するという経営革新を行い、新たな精密金型業として生まれ変わり、より一層の繁栄を築いたものです。600社あると言われる大田区金型中小企業の皆様に、厳しい環境を打破するきっかけや気づきが得られることを願い、経営革新の取り組み方のほか、公的支援の仕組みやその有効な活用法も参考に供されました。

講師 細川敏宏氏 中小企業基盤整備機構 経営支援専門員

参加者:企業経営者等10数名

公的支援獲得の取り組み方、企業変革への取り組みに「気づき」が得られたという評価が多くありました。

他県の中小企業団体中央会の方も聴講され、大田区企業と他地域企業とのネットワーク構築も期待されます。



金型企業向けセミナー

モノづくり応援隊in大田区 企業支援の実績

ITCカンファレンス2007にて「IT経営」成功事例を講演

2007年10月20日 大田区産業プラザ

題目: 二代目若手社長の経営戦略

講演者: (株)大森精工 池田 一秀社長

「モノづくり応援隊in大田区」

ITコーディネータ 田中 憲之

講演内容

池田社長: 経営戦略策定プロセスに従って、
経営理念、経営目標、全社戦略、
機能別戦略の策定結果を報告

田中: 池田社長に経営戦略の考え方を習得
して頂き支援後実践された成果を報告



「IT経営」成功事例の講演
「二代目若手社長の経営戦略」

「モノづくり応援隊in大田区」企業支援の実績 (2005年～2007年)

- ・無料支援の活動: 経営課題の整理 原則2時間2日間 計4時間
- ・公的制度の活用: (独)中小企業基盤整備機構IT推進アドバイザー制度による支援
(財)大田区産業振興協会ビジネスサポート事業による支援 (原則5回)

～経緯～

1. 大洋機械(株)	2005年	経営戦略策定、工場管理システムの開発
2. (有)安久工機	2005年	経営戦略策定、ホームページによる拡販
3. (株)大森精工	2005年	経営戦略策定、ホームページによる拡販、 受発注システムの導入
4. フィーサ(株)	2005年	新規事業進出
5. (有)松浦製作所	2005年	経営課題整理、経営戦略策定
6. ティヴィバルブ(株)	2005年	IT経営成熟度自己診断
7. (株)ジーピーテック	2005年	販路開拓
8. 堀越精機(株)	2006年	生産管理システム再構築
9. (株)久保電機製作所	2007年	ホームページ制作、経営戦略策定
10. 大門プラスチック工業(株)	2007年	経営課題整理
11. (有)京浜医科工業所	2007年	経営戦略策定、実行計画策定
12. (有)佐藤自動車板金工業所	2007年	新製品開発、販路開拓
13. (株)京浜工業所	2007年	経営戦略策定
14. (株)キョーワ	2007年	経営戦略策定
15. (株)タイガ	2007年	経営戦略策定
16. (株)小宮商会	2007年	経営戦略策定
17. (有)カセダエンジニアリング	2007年	経営戦略策定
18. (有)ニトモ精機	2007年	経営戦略策定

モノづくり応援隊in大田区 企業支援の実績

株式会社 久保電機製作所

代表者 : 久保 進
本社所在地 : 東京都大田区東雪谷3-1-1
売上高 : 約7億円
従業員 : 61名
設立 : 昭和44年6月
ホームページ : <http://www.kubodenki.co.jp>
事業内容 : ワイヤーハーネス製造・販売、
鉛フリー半田検査セット販売、
検査業務の受託サービス、
チューブ切断加工、組立作業



久保 進 社長

○ 社長の思い・困りごと

- ・検査業務の受託サービスの受注が中国に流れ、売上がダウンしている。一刻も早く立て直したい。
- ・新事業の「鉛フリー半田検査セット販売」をもっと活性化したい。
- ・60歳を過ぎ、事業承継も課題。ワイヤーハーネス事業の今後の見通しは？



鉛フリー半田検査セット

○ 支援を受けたきっかけは

- ・2007年2月「おおた工業フェア」の「モノづくり応援隊in大田区」のコーナーで、説明員に呼び止められアンケートを記載した。
- ・その後ITコーディネータの訪問を受け、経営課題についてディスカスし、とりあえずホームページ制作をして受注獲得を優先することにした。
- ・ホームページ制作を通じて、コーディネータの気心も わかり、経営企画書策定をすることに決めた。

○ こうして解決した

【ホームページ制作】

- ・単なる会社案内ではなく、売上アップ、社員・パート募集につながるホームページの制作を行った。

【経営企画書策定】

- ・ベースであるワイヤーハーネスの今後の動向調査
- ・SWOT (会社の強み、弱み、外部環境変化など) 手法により分析、3年後の事業ドメイン (会社のあるき姿) を明確にした。
- ・現状とのギャップが明確になり、3年間のアクションプランを立案した。

○ トップの一言

5回にわたる経営改善ミーティングが終了しました。浅野先生と田中先生には、改善策・長期戦略を熱心にご指導いただき、大変参考になり感謝いたしております。現在、作成したアクションプランに基づき経営に臨んでいます。

○ 課題解決のポイント

- ・外部専門家 (ITコーディネータ) のアドバイスを受けながら推進したことがポイントであった。なお、大田区ビジネスサポートサービス支援制度 (5回) を利用した。

モノづくり応援隊in大田区 企業支援の実績

有限会社 京浜医科工業所

代表者：代表取締役 高橋 操

所在地：本社工場 東京都大田区池上3丁目16-15

TEL.03-3754-1612 FAX.03-3754-0847

栃木倉庫 栃木県佐野市御神楽町588

資本金：金500万円

事業内容：昭和21年4月創業

平成元年8月 医療用具製造業許可取得

医療用電動診療いすの製造販売

従業員数：9名

経営方針：お客様の満足を一番に考え、昔ながらの手作りの良さと創意工夫で、お客様重視のいすを製作する事を目標としています。

ホームページ：http://www.keihinika.jp/index.html



高橋 操 代表 (向って右)

○ 初回訪問時お聞きした代表の課題

2年前に先代社長が急死され先代社長の実姉である現代表取締役が業務を引き継がれて、2年間経営されて軌道に乗ってきたので、将来のために事業継続のために経営改革を推進されています。

- ・医療機器3種の認可を機に経営改革
- ・売上向上のため販路を拡大
- ・医療機器の新規製品開発
- ・見込み生産計画手法の確立
- ・部品在庫管理の改善



○ 5回の訪問で、ご支援できた事

- ・全社経営戦略の策定
- ・マーケティング戦略対象設定、マーケティング戦略策定
- ・業務プロセス戦略対象の設定、業務プロセス戦略の策定
- ・人的資源戦略対象の設定、人的資源戦略の策定
- ・財務戦略対象の設定、過去4年間の財務分析
- ・財務戦略の策定、財務戦略実行計画の策定

○ 現在の代表の取り組み

作成された経営戦略の実行計画を推進されています。



モノづくり応援隊in大田区 企業支援の実績

株式会社 京浜工業所

代表者 : 内田 由美子
所在地 : 本社 東京都品川区東大井2-13-8 ケイヒン東大井ビル
静岡工場・営業所、山形工場・営業所、栃木営業所
設立 : 1941年9月(創業1936年)
資本金 : 5,000万円
従業員 : 117名
ホームページ : <http://www.keihin-kogyo.co.jp>



内田由美子社長

営業品目 : ダイヤモンド・BNホイール、ダイヤモンド・BNホーニングトイシ、ダイヤモンド・BN電着工具、ダイヤモンドバイト(天然)、ダイヤモンド燃結体工具(バイト・リーマー・エンドミル等)、BN燃結体工具(バイト・リーマー・エンドミル等)、ダイヤモンドバニッシング工具、ダイヤモンドドレッサー(単石、多石・インプリ・フォーミング)、ビトリファインド研削トイシ、レジノイド研削トイシ、ホーニングトイシ、QBトイシ、軸付トイシ、金型用トイシ、治工具全般、その他

＜わたくしたちの目指すもの＞

切る、削る、磨く において限りない可能性を追求し、優れた製品を提供することにより、お客様・社会・地球を輝かせ、社員も生き生き輝く企業をめざします。

○ ご支援当初の経営課題のご認識

- ・ISO9001を1年半前に認証取得し、生産管理、品質管理等へ効果をあげている。さらにオンリーワン製品の開発、高効率・高付加価値化、人材育成など、戦略的な経営改革を図り、業界1位を目指したい。
- ・研究開発体制、工場の自動化、各拠点の連携強化や業務改善、情報統合化など、優先的な課題としてご認識。



ケイヒントイシ

○ 5回の訪問でのご支援内容

- ・全社経営戦略の策定
経営理念、経営目標の明確化、環境分析、活動領域の設定
市場・製品成長ベクトル分析、製品ポートフォリオ分析、戦略代替案開発、戦略的意思決定、最適戦略案選択
- ・機能別戦略の策定
マーケティング戦略、ビジネスプロセス戦略、人的資源戦略、財務戦略、および各戦略ドメインの設定
- ・直近3期の財務分析、競合他社分析から戦略反映の助言

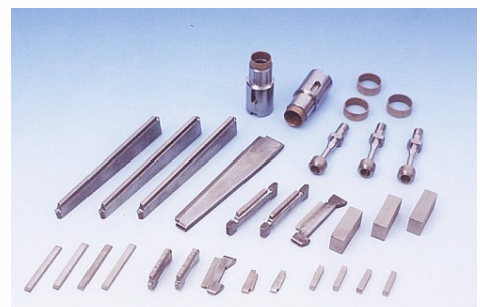


ケイヒンダイヤ

○ その後の継続支援と今後の取り組み

- ・各機能別戦略の実行計画の策定
- ・短中長期計画策定への取り組み
- ・拠点間連携策や改善計画の立案
- ・新製品開発戦略、情報統合化戦略の立案

毎回とも、会社幹部一丸の熱心な戦略討議があり、各面の経営改革が今後実施され、大きな成果が期待されます。



ダイヤモンド・BNホーニング砥石

モノづくり応援隊in大田区 企業支援の実績

有限会社 カセダエンジニアリング

- ・代表者 加世田 光義
- ・所在地 大田区本羽田2-12-1テクノWING
- ・従業員 3名
- ・事業内容
OA機器、家電機器のメーカー依頼による商品の開発・製作
公的機関との共同開発による福祉機器の開発製造
- ・ホームページ <http://kaseda.co.jp/>

大田区異業種交流会「Joint-92」会員
受注発注会「メイドイン大田」会員
大田区工場見学ガイド参加企業



加世田 光義 社長

○ 支援に期待したこと

経営理念、会社の方向性の明確化

○ 支援内容

- ・(財)大田区産業振興協会ビジネスサポートサービス制度を利用して支援
- ・現在の顧客と顧客ニーズの明確化から始め
事業の選択と集中、何をコンピタンスにしていくかの
戦略案の策定を支援
- ・詳細な実行計画は次ステップとしています。

○ 支援結果

- ✓経営理念の明確化
 - ・中小零細企業の設計機能として役に立ちたい
 - ・利用者に優しい福祉機器を提供してオンリーワンとなる
- ✓新事業ドメインの策定
 - ・ターゲット顧客:既存顧客の絞込みと新規事業顧客への注力
 - ・顧客のニーズ:既存顧客のニーズに合った機能の提供
 - ・独自能力:顧客に求められる機能の提供

○ 加世田社長の感想

今まで漠然と依頼の仕事をこなしてきていましたが 自社の経営理念、目標を定めて動かなければいけないと感じていました。今回このビジネスサポートサービス制度を利用して足りないものが少しははっきりしてきました。

○ 支援者から見たカセダエンジニアリング様

システム構想力に富み、且つ実行力のある社長であるゆえに継続している企業のように感じました。何でもできるから今後は選択と集中を実行することで、より成功が期待されます。



電動車いすの操作装置 (東京大学
大学院工学系研究科 小竹様より提供)



車椅子のブレーキ装置
(国立リハ研と共同開発品)

モノづくり応援隊in大田区 企業支援の実績

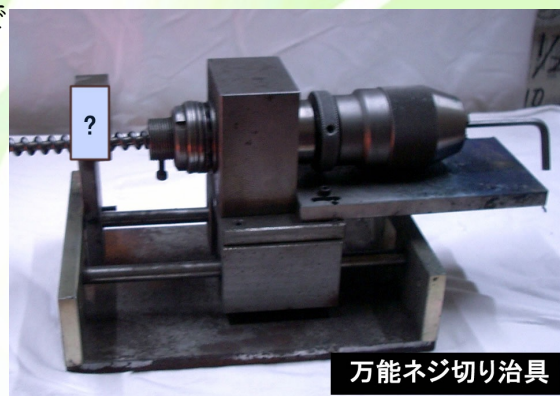
有限会社 ニトモ精機

代表者：飯島 文男
所在地：大田区羽田5-26-11
プレス工場 大田区大森南2-25-2
資本金：5,000,000円
創業：1988年11月
事業内容：金属切削加工（鉄、ステンレス、アルミ、真鍮ほか）



飯島 文男 社長

1. 専用機および治工具の設計から部品加工組立まで
・各種専用機（ゲートカット、プレス機ほか）
・組立用、加工用治工具
2. プレス金型製作
3. 機械、自動車、電機関係精密部品加工
（特に、難問、特殊加工部品製作が可能）



第14回新製品・新技術コンクールに入賞

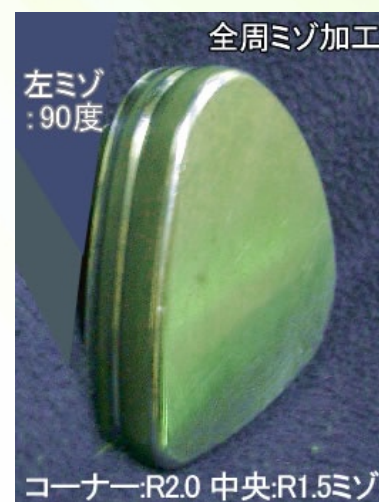
（財）大田区産業振興協会の第14回新製品・新技術コンクールに入賞したニトモ精機の飯島文男社長はアイデアマンです。大田区で生まれ育った生粋の技術を持った職人ですが、他人の出来ない難しい仕事なら、益々意欲を沸かして解決してみせます。「ミラクルエンジニア」をキッチフレーズに、今まで他所で何工程も掛けて作っていた製品でも、彼のアイデアと工夫、さらにそれを実現する技術で、一工程で完成させるといったことも多々あります。

その秘訣は治工具作りにあります。今まで人手に頼っていたカット技術も彼の治工具で見事解決し、その成果は海外のメーカーからも認められています。

このような素晴らしい飯島社長にも弱点がありました。今まで営業はしたことが無く、仕事は先方からやってくる、経理は奥さん任せといった具合です。

さすがに今の時勢ではこれだけではやって行かなくなりました。仕事は程々あっても社長の能力を生かす仕事が少なくなりました。これに伴い経理も苦しくなっています。

今私たちの支援で新しいニトモ精機の経営戦略を練っています。これからも世界に役立つ技術の会社を目指して行くつもりです。



ニトモ精機のミゾ加工技術

「経営」×「IT」で
会社を強くするなら、

ITコーディネータ



「経営」と「IT」のかけ橋となる、プロのコンサルタントにご相談ください。

<http://mono-ouentai.org>
モノづくり応援隊in大田区

特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会



発行 2008年