

# 株式会社 共進 「経営デザインシート」

## 自社の目的・特徴・事業概要

- ・良質な製品を市場に供給し社会に貢献することで、顧客・従業員及び地域社会から存在を期待される企業となる。
- ・経営理念 「仕事を通じて社会に貢献し、社会から必要とされる企業となる。」
- ・事業概要 金属の切削加工・研削加工・接合加工を行い、主に自動車、建機、農機の部品を製造
- ・特徴 全切削で部品を加工するだけでなく、製品を各部位に分けて各部位に最も適した材料及び製法で加工した後接合する「カシメ接合法」と呼ばれる方法で製品を製造することも可能。この方法により、省資源・省工ネ・省廃棄物・高精度・高強度・低コストの製品製造を実現。

## 経営方針

- ・経営方針
  1. 人間性及び能力の向上に努め、常に改善の意識を持ち、質の高い仕事をとする。
  2. 市場に良質で安全な製品を供給する。
  3. グローバルな視点で物事を考える。
  4. 地域に貢献し、地域の発展のために寄与する。
  5. 法令を順守し、透明性の高い経営をする。
- ・目標値 売上高 3%増/毎年、総費用 0.5%減/毎年、客先への不良品流出件数 20%減/毎年、不良品廃棄金額 10%減/毎年、納期遅延 0件、休業労災 0件



資源	ビジネスモデル	価値	資源	ビジネスモデル	価値				
<b>主要な資源</b> 【内部資源】 ・160台の切削加工機 ・工程分割をし、高速加工を実現する専用加工機 ・品質管理及び開発用の測定機器群 【知財】 ・独自技術「カシメ接合法」のノウハウ 【外部調達資源(誰から)】 ・熟処理や表面処理までを含めた一貫生産(諏訪圏の協力企業) 【知財】 ・製品に要求される機能を実現する処理のノウハウ	<b>収益の仕組み</b> 【資源をどのように用いて価値を生み出してきたか】 ・数量の多い製品を多数の加工機及び測定機を用いて、高精度・高品質で生産して、顧客に納入。 ・「カシメ接合法」など、従来と異なる製品製法を顧客に提案し、製品の低コスト化を図って受注を獲得。 【知財の果たしてきた役割】 ・新工法提案力などによる、他社との差別化	<b>提供してきた価値</b> 【提供先(誰に)】 ・自動車部品メーカー ・建設機械メーカー ・農業機械メーカー 【何を】 ・「カシメ接合法」や地域一貫生産により、短納期低コストの製品を供給。(主に自動車のエンジンや変速機部品) 【提供先から得てきたもの】 ・製品に対する信頼と評判	<b>主要な資源</b> 【内部資源】 ・新しい提案ができる人材 ・難切削が可能な加工機 ・様々な加工に対応できるスキルを持った人材 ・海外販売拠点 ・機械化、自動化機器の作成能力 【知財】 ・新しい提案をするための新技術及びノウハウと特許 ・新分野(医療機器、航空機部品)のノウハウ ・蓄積した情報(データ) 【外部調達資源(誰から)】 ・海外市場情報(海外拠点、顧客) ・他分野市場情報(異業種連携企業) 【知財】 ・IoT、AIのノウハウ ・新技術開発	<b>収益の仕組み</b> 【資源をどのように用いて価値を生み出すか】 ・これまでに加え、蓄積した情報やノウハウに基づき新たな分野で提案型営業を実践 Ex)医療機器メーカーに高度管理医療機器部品を提供 【どんな相手と組んで】 ・大学 ・協力企業 ・異業種企業 【提供先へのアクセス方法】 ・展示会、商談会での面談 ・中小企業振興センターや銀行への紹介依頼 【知財の果たす役割】 ・顧客に話を聞く価値があると感じて貰うために特許取得を推進	<b>提供する価値</b> 【提供先(どんな相手に)】 ・自動車部品メーカー ・医療機器メーカー ・建設機械メーカー ・航空機部品メーカー ・農業機械メーカー 【何を】 ・「カシメ接合法」を用い、ひとつの部品に複数の機能を持たせた高付加価値製品(難切削材も必要な部位のみ使用するなど) ① 高品質でも価格を抑えた製品 ② 管理された高品質な製品 【提供先から得るもの】 ・高付加価値製品を供給することによる受注 ・次世代のニーズ及び開発テーマ				
<b>これまでの外部環境</b> <table border="1"> <tr> <td>+要素</td> <td>-要素</td> </tr> <tr> <td>・高精度が必要な自動車部品は日本から世界へ供給</td> <td>・簡単な自動車部品の現地生産開始</td> </tr> </table> 市場状況 ・世界的に見て、自動車生産は右肩上がり増加			+要素	-要素	・高精度が必要な自動車部品は日本から世界へ供給	・簡単な自動車部品の現地生産開始	<b>事業課題(弱み)</b> ・新製品及び新分野での情報収集力が弱い。 ・技術の属人化		
+要素	-要素								
・高精度が必要な自動車部品は日本から世界へ供給	・簡単な自動車部品の現地生産開始								

## 「これから」の姿への移行のための戦略

これまで	<b>これまでの外部環境</b> <table border="1"> <tr> <td>+要素</td> <td>-要素</td> </tr> <tr> <td>・今後も自動車生産は増加</td> <td>・自動車生産の海外移管 ・原価低減要求 ・日本の労働人口減少</td> </tr> </table> 市場予測 ・今後増加していくのは、ハイブリッド車・電気自動車及び自動運転車などの増加	+要素	-要素	・今後も自動車生産は増加	・自動車生産の海外移管 ・原価低減要求 ・日本の労働人口減少	<b>必要な資源</b> ・市場情報 ・新技術対応力 ・原価低減のための設備 ・新しい提案ができる社員 【知財】 ・さらなる独自技術	<b>解決策</b> ・これまでの顧客との関係は維持しつつEVやFCV向けの製品を作っている顧客への販路開拓及び新分野開拓 ・新分野の専門人材登用や異業種とのアライアンス(M&A)により情報収集力を強化 ・外部セミナーへの参加等により、新しい提案ができる人材育成 ・標準書作成などで属人化している技術の標準化 ・省人力化及び原価低減のための機械化 ・社内研修体制の一層の充実	これから
	+要素	-要素						
・今後も自動車生産は増加	・自動車生産の海外移管 ・原価低減要求 ・日本の労働人口減少							
<b>移行のための課題</b> ・電気自動車や燃料電池車向け部品の販路開拓 ・国内での自動車生産減少に向け、海外市場または自動車以外分野の情報収集及び販路開拓 ・新分野開拓のためのノウハウが少ない。								