

2. ケース2：マネジメント力1次診断 技術力診断

(1) 事例3 金属プレス加工業（HK社） 1次診断 技術力診断（金属プレス加工）

診断企業概要

この企業は、大田区の蒲田にあるプレス加工の中小企業。企業概要は、下の表を参照。

大量生産の受注は、中国等に奪われ、多品種少量生産を余儀なくされ、売り上げの減少から、固有技術を利用した付加価値の高い新製品開発を選択せざるを得なく、新規商品開拓に知恵を絞っている。

表3 - 1 HK社概要

企業概要	従業員数	70名	本社工場 30名、 秋田工場 40名
	売り上げ	13億円	毎年下落傾向
御社の製品・部品はどのようなものですか？	単発プレス、順送		
	製品；中・小物板金、金型		
御社の扱っている製品・部品を大きさで分けるとどのくらいのサイズで、各金型製作のリードタイムはどの位ですか？	大	200t	
	中	80～100t	
	小	30～50t	
金型の製作は社内・協力会社？	社内	15%	協力会社 85%（支給の標準書に基づく加工）
その他特徴	高精度角度曲げ、アルミ等の特殊材料の加工 新規製品開発に取り組みとしての発注元の課題を聞いて、所有する金型技術での改善策を提案。特許にまで繋げて、生産に移行するという状態。競業同業種への売り込み拡大へつなげたいとの事。		

マネジメント力1次診断の結果

(図3 - 7を参照)

人材活用に注力しているとの言葉どおりの結果である。弱点として、営業力(トップ営業頼り)、品質管理(何か変えると問題発生)、IT活用(人材不足)があげられる。

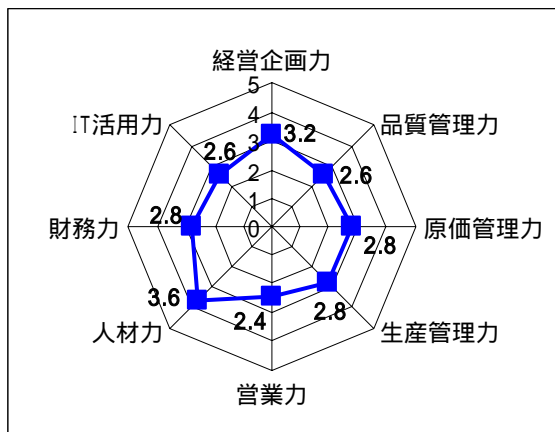


図3 - 7 マネジメント1次診断の結果

技術力診断結果

(図3-8を参照)

現在、金型の技術力を生かした新製品の開発に成功し、特許申請まで行っている状態が反映しています。また、生産準備・協力会社・人の活用等中小企業の特質を良く出しているように思います。

しかし、管理的側面に課題があるようです。(検査・設備・管理)

今後の活動提言

新規顧客・新規の部品製作を、板金精密加工の技術力の高さから獲得しつつあるのは、大変に期待できることです。そのためには、新規部品製作の戦略の策定と、それに伴う、個別の計画(部品加工・金型・人材育成・技術の標準化)策定・実施が重要だと思います。

特に、過去新たな試みをする、品質が暴れてきたと言うのは、過去のデータ分析から変動に強い品質管理を早急に作り上げることが必要です。また、今後これらの発展を考えると、トップ営業・一部の人の固有技術力からの開発というような個人を対象とした活動から、組織としての機能活動に持っていくことが必要でしょう。

今回の、新製品を機会に、社内の改革をする、たとえば、ISO9001の認証取得を目指すというように大きく取り組んでみることを薦められます。

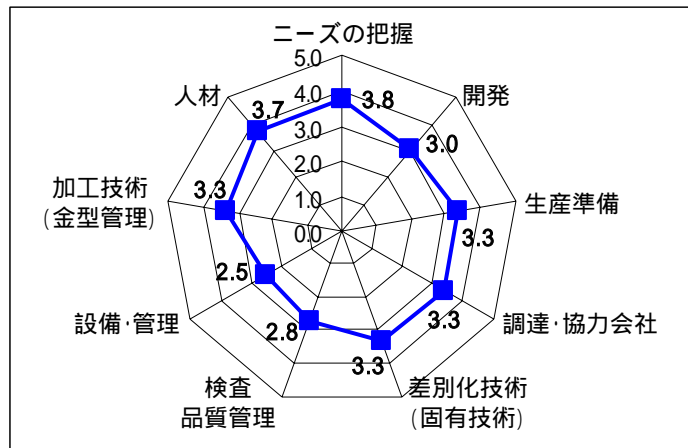


図3-8 技術力診断結果