

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。
・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。
・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。
・他資料へ引用・転載は一切できません。

ケーススタディ：新工場の建設

技術の両輪

山崎電機は山崎治夫が1956年にN県に設立したスイッチ・センサーなどの製造業である。資本金3000万円、従業員51名であり、年間の売上高は約6億円、営業利益は約6千万円である。現在の社長は2代目であり、創業者の長男である山崎進が20年前に就任した。現社長は東京工業大学機械工学科を卒業後、すぐに山崎電機に入社し、一貫して機械部門の技術面のリーダーシップをとってきた。その後現社長の大学時代の友人で、卒業後S大学の研究室で助手をしていた今井が現社長からの依頼で入社した。今井は電気部門の技術者のリーダーとして社長とともに山崎電機の両輪を担う形で、当社の発展に寄与してきた。また、今井のS大学との強いコネクションで、山崎電機は産学協同で様々な設計、開発、製品開発を進めてきた。

山崎電機は比較的早い時期にスイッチ・センサーの製造機械をコンピュータと接続して、多品種少量の生産体制を構築してきた。また、現社長が機械屋であり、当社機械設備は減価償却が終了しても、メンテナンスしながら引き続き使用しており、これがコスト競争力を高めてきた。また、人材面では地元工業高校新卒の定期採用により、若い従業員を毎年採用し、かつOJT中心の技術面での人材育成にも力を入れてきた。一方単純作業については地元の主婦をパートとして採用し、フレキシブルかつ低コストのマンパワーを持っている。

経営診断

現社長の長男である山崎正は東京の一流私立大学の機械工学科を卒業後、大手機械メーカーに就職し、3年前に山崎電機へ入社した。現在の肩書は取締役経営企画室長である。経営企画室には山崎正が連れてきた高校時代の先輩および産学協同で昨年知り合ったS大学の附属研究所の研究者を中心として、その他若手プロパーの社員が現場業務兼任で3名所属していた。

経営企画室では地元の中小企業振興センターの紹介により、経営診断を受け

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。
・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。
・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。
・他資料へ引用・転載は一切できません。

た。その報告書の一部は次のとおりである。

(診断報告書抜すい)

1. 研究開発の積極化

当社はこれまで基本部品に加え、様々なバリエーションに対応することで顧客の要求をこなしてきました。これまで製作したことがない製品は、市場性と開発技術蓄積の2つの観点で判断して新製品開発をしてきました。

例えば、温度補正スイッチをバイメタルでおこなう新製品は、開発期間が2～3年と長期間かかりましたが、開発に成功しました。そのおかげで次回同様の注文が来た場合、2～3ヶ月で生産できるまで技術力を蓄積することができました。しかし今後は①小型化、②環境対応型、③省エネ型の製品開発が求められていると同時に、コンプレッサー市場は製品ライフサイクルの成熟期にある為、既存顧客だけではビジネスの広がりに限界があると言えます。

後 略