

# 株式会社新東京エンジニアリング 会社概要

社名	株式会社新東京エンジニアリング		
創立	(西暦) 1980年4月23日		
所在地	〒193-0832 東京都八王子市散田町5-1-8		
資本金	1000万円	従業員数	8名
事業内容	電子部品、コネクタ、端子などへの各種圧着機械、工具の企画、開発、販売		

## 主力製品

コネクタとケーブルを確実につなぐ機械、工具

### 圧着による接合技術に特化

様々な材料、形状の接点とケーブルを正確、精密に圧着（かしめる）するため各種ノウハウを保有している。



### 多彩なコネクタへの対応

様々な形状を持つコネクタの接合作業に対し、効率的に作業できるような機能性を持たせた機械、工具を設計、開発し提供している。



## 作成前の課題認識

- ・事業計画を考えても従来の延長線になりがち
- ・祖業は何なのか、これからも事業の柱にするべきなのか
- ・誰かの頭の中にあるようなことを、視覚的に表現したいという課題

## 作成の成果・今後の活用

- ・飛躍した検討を行うことで、ある意味第三者的・客観的に見ることができる
- ・数字をもとに作成するものではないので、柔軟な発想が可能
- ・今後は、発想に裏付けを作っていく長期的な取り組み

# 経営デザインシート(事業が1つの企業用) 株式会社新東京エンジニアリング

## 自社の目的・特徴・事業概要

【目的】常に新たな挑戦課題に挑み真摯なものづくりとお客様の信頼に応える。  
 【特徴・事業概要】  
 ・手動用のコネクタ圧着工具の製造販売・修理  
 ・量産用は、全自動や半自動が主流となっており、現在は小量多品種の製造と修理が多くなっている。

## 経営方針

・いつも高い目標をもって失敗を恐れず行動する  
 ・「手動」、「圧着」に着目して、様々な技術分野に目を向ける  
 ・既存の製品や技術を他の分野に応用出来ないか積極的に想像してみる  
 ・何もしない10年よりも、色々、挑戦しながら10年を積み重ねる

### 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**

- コネクタメーカーとの人脈
- 高い品質目標、品質要求を解決できる設計、製造人材
- 圧着を保証する修理、点検に対応できるサービス人材

**知財**

- 正確、精密に圧着(かしめる)するための微細加工技術
- 少量生産、手作業への理解

**外部調達資源(誰から)**

- 製造協力会社

**知財**

- 安価で精密な加工技術

**【資源をどのように用いて価値を生み出してきたか】**

- コネクタとケーブルを確実につなぐ接合手工具の製造販売
- 新規製造だけでなく、修理点検も行えるサイクルの確立

**誰と組んで**

- コネクタメーカー
- 提供先へのアクセス法
- コネクタメーカーへのOEM
- 展示会への出席

**知財の果たしてきた役割**

- 難しい要求でも創意工夫により解決

**提供してきた価値**

**【提供先】**

- コネクタとケーブルを確実につなぐ作業(ハードプロセス)を簡単にやりたいコネクタメーカー

**【何を】**

- 正確で、圧着精度が高く、メーカーが狙った性能の実現

**提供先から得てきたもの**

- 高い品質目標、品質要求
- リピート注文
- 新規開発、修理点検依頼

**内部資源**

- 医療機器メーカーが安心して仕事に依頼できるマネジメントシステム(ISO等)
- 新分野での商品企画、営業人材
- 医療分野の製品に求められる安全基準を理解し、使用方法を知見がある人材
- 微細で精巧な接合ができる接合手工具を設計できる人材

**知財**

- 微細な接合方法や材料の組み合わせと、物理的(強度、耐久性など)/生化学的(化学反応、衛生など)な知見

**外部調達資源(誰から)**

- 医療機器分野のニーズや安全基準の知見を持つ人材

**知財**

- 医療分野の技術動向、技術ニーズ、マッチング

**【資源をどのように用いて価値を生み出すか】**

- 医療分野で求められる手技をサポートする接合手工具の提供
  - 手術用の針と糸の接合
  - 超細内視鏡用ケーブルの接合
  - 電極カテーテルの接合
  - 他
- 接合ソリューションの提供
  - 特殊な接合・点検性を向上した工具(IoT機能の組み込み等)

**【どんな相手と組んで】**

- 医療機器製造会社

**提供先へのアクセス方法**

- 既存取引先からの医療分野の機器の信頼性、耐久性の向上の要求
- 医療系展示会などでの出会い

**知財の果たす役割**

- 圧着や接合素材が持つ、物理的特性・生化学的特性の知識により、的確なソリューションを生み出す

**提供する価値**

**【提供先】**

- 医療作業において接合を必要とする作業を行っている人
- 医療機器、器材メーカー(製造工程において線形材料の接合作業がある製品のメーカー)

**【何を】**

- 微細で精密加工ができる接合手工具の提供により、医療分野で職人的な手作業に依存している手技を省力化、確実化し、医療で求められる安全・安心を向上する

**提供先から得るもの**

- 医療分野における技術的要求、安全要求
- 認証取得のための連携

**これまでの外部環境**

<b>+要素</b>	<b>-要素</b>
電子機器の開発・生産需要	自動機での製造が増大

**市場予測**

- 最低限の手動工具ニーズは残るものの、低下傾向

**事業課題(弱み)**

- コネクタ業界への依存度が高い

## 「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

**これからの外部環境**

<b>+要素</b>	<b>-要素</b>
医療の高度化	一般的な加工/組立工程では自動化が進み手作業の減少

**市場予測**

- 医療分野での手作業の省力化ニーズは今後も増大する

**移行のための課題**

- 医療現場で接合技術の応用に優位性がある作業の発見
- 医療分野へのアクセス方法の習得、連携先の確保
- 医療分野からの要求に応えるための微細で精密な接合要素技術

**必要な資源**

- すぐには結果が出なくても継続的に取り組むことができる人材
- 医療分野に興味を持つ人材

**知財**

- 医療分野での接合に対する課題理解

**解決策**

- 既に同様の製品を作っている企業が保有する特許などの調査(パテントマップ)により、圧着技術の活用要素を抽出する
- 圧着の優位性について説明できる物理的特性や技術データをまとめた資料を作成し蓄積していく(都産技研などの支援を受ける)
- 既に同様の製品を作っている企業に、更に品質向上や異なったアプローチから提案してみる
- 現行工具の販路の維持拡大のため、ネット販売の範囲を広げる
- 東京都医工連携HUB機構の活用や、医療系の展示会や学会展示、接合技術に関する展示会への出席によるマッチング機会創出
- 医療関係者向けに圧着の優位性を伝える専用ホームページ(別ドメイン)を公開する
- TAMA協会のイベントを通して、多摩地域の医療機器メーカーとの接点を作る
- 医療機器分野の要求に応えられるマネジメントシステムの構築

これから