

ペンニッター株式会社 会社概要

社名	ペンニッター株式会社		
創立	(西暦) 1977年2月14日		
所在地	〒252-0253 神奈川県相模原市中央区南橋本4丁目5番13号		
資本金	6250万円	従業員数	13名
事業内容	ふっ素樹脂を主体としたプラスチック製品製造・輸入、販売		

主力製品

○自社製品

ふっ素樹脂製 (PFA、FEP) のフレックスチューブ、熱収縮チューブを主力としている。主に半導体装置、医療機器、各種センサー等でご利用いただいている。



PFA製フレックスチューブ



FEP製熱収縮チューブ

○輸入製品

上記以外でも海外メーカーのふっ素樹脂を主体とした製品の輸入販売を行っている。自社製品と併せて、お客様のニーズにお応えできるように幅広いラインナップを取り揃えている。

作成前の課題認識

急速なグローバル化が進展するなか、海外メーカーも日本国内の顧客との直接取引を選好し、商社としてのメリットは低下している。当社の輸入製品の販売ビジネスも過渡期を迎え、自社製品とのポートフォリオ等再考すべき時期に来ている。

このような状況下、昨年より新社長の体制がスタートしているが、経営層とミドルマネジメント層との中長期的な目指すべき姿の共有ができていない状態であった。

作成の成果・今後の活用

今回経営デザインシートを作成する取り組みを通して、頭の中にあったイメージを文字として起こすことで、改めて考えを整理することができた。また、この作成過程で幹部社員と今後の方向性を協議、共有する機会を持つことができた。

今後は定期的に経営層、ミドルマネジメント層とで協議しながらブラッシュアップし、具体的な施策へと落とし込みつつ、継続的に当社の強みを磨き続けたい。

経営デザインシート（事業が1つの企業用）

ペンニッター株式会社

自社の目的・特徴・事業概要

・半導体や自動車産業、医療、航空宇宙など、様々な分野で活用されている「ふっ素樹脂チューブ」の専門メーカーとして40年にわたり研究・開発に不断的努力を重ね、信頼性の高い製品をお届けしています。
 ・自社生産だけでなく、海外のメーカーとの交流を通じて特色あるふっ素樹脂チューブの紹介にも努めています。

経営方針

・お客様の要望に細かく応え、製品・商品の製造販売を通じて社会に貢献し、全従業員の生活をより豊かなものにする。⇒ユーザファースト
 ・当社の「固有技術」や「強み（コア・コンピタンス）」を極めることで従業員全員が、誇りを持つ会社にする。⇒見えないからこそ、「プライド」がある

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
 ・ふっ素樹脂チューブ製造設備
 ・先端企業との取引実績
 ・海外ふっ素樹脂チューブメーカーとの取引と製品在庫

知財
 ・独自開発の製造ノウハウ
 ・製品特性データベース

外部調達資源（誰から）
 ・量産タイプのふっ素樹脂チューブ

知財
 ・先端企業の技術ニーズの理解と製品実現力

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

・顧客規格のふっ素樹脂チューブの安定供給
 ・大規模ふっ素樹脂チューブメーカーが取り扱わない規格品の提供
 ・規格外試作サンプルの迅速提供

提供先へのアクセス法

・HPでの製品情報提供
 ・サンプル提供
 ・顧客からの直接注文

知財の果たしてきた役割

・国内企業へのふっ素樹脂チューブ利用促進

提供してきた価値

提供先（誰に）

・半導体や自動車産業、医療、航空宇宙関連装置製造会社

何を

・顧客が開発している少量多品種装置が必要としている耐熱性、耐薬品性、絶縁性、難燃性性能

提供先から得てきたもの

・ふっ素樹脂チューブの活用ニーズ

事業課題（弱み）

・提案力がない
 ・取引先の固定化
 ・輸入品転売依存度が高い

内部資源
 ・多品種対応、高品質生産ができる洗練されたふっ素樹脂チューブ製造設備
 ・先端企業との取引実績と企業研究による応用事例蓄積
 ・海外ふっ素樹脂チューブメーカーとの取引と適正な製品在庫

知財
 ・洗練された独自開発の製造ノウハウ
 ・応用事例を加えた豊富な製品特性データベース

外部調達資源（誰から）
 ・量産タイプのふっ素樹脂チューブ

知財
 ・先端企業の技術ニーズの理解と製品実現力

資源をどのように用いて価値を生み出すか

・ふっ素樹脂チューブメーカーとして顧客規格のふっ素樹脂チューブを安定供給
 ・大規模ふっ素樹脂チューブメーカーが取り扱わない規格品の提供
 ・規格外試作サンプルの迅速提供

どんな相手と組んで

提供先へのアクセス法

・展示会、各種の連携チャネル、HPなどでの積極的な製品情報提供
 ・サンプル提供と相談対応
 ・顧客からの直接注文

知財の果たす役割

・ふっ素樹脂チューブの応用範囲拡大、利用企業拡大

提供する価値

提供先（どんな相手に）
 ふっ素樹脂チューブの性能が必要な先端技術装置開発会社（特に医療系）

何を

・「ふっ素樹脂チューブ国内供給メーカー」として相談でき供給できる安心感
 ・サンプル提供、情報提供による顧客の開発ニーズへの迅速応答

提供先から得るもの

・ふっ素樹脂チューブの応用情報、活用事例

これまでの外部環境

+要素
 ・産業の高度化に伴う耐熱性、耐薬品性部品の需要
-要素
 ・先行する海外ふっ素樹脂チューブメーカー

市場状況
 ・国内装置メーカーも成長期にあり旺盛な需要があった

「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

+要素
 ・高度医療、ロボット、EV需要増
-要素
 ・国際的な競争の激化
市場予測
 ・高齢化、温暖化の影響により高性能製品需要は更に増大

移行のための課題

・現在の仕入れ先との関係性維持
 ・新規市場（医療）への参入手段の確保
 ・社内の生産体制、営業体制の強化

必要な資源

・医療市場のニーズ
 ・営業人財、営業ノウハウ
 ・製造業としての商品企画、生産計画、生産技術、品質管理、品質保証の仕組

知財
 国内ふっ素樹脂チューブメーカーとしてのブランドの確立

解決策

・内製化比率を重視した商品ポートフォリオの見直し
 ・営業人財の増強、暗黙知となっている営業ノウハウの形式知化
 ・メーカーとしての体制強化（工程管理、原価管理、在庫管理）
 ・サンプル提供の対応力強化（内製化の強みを生かし、超短納期化）
 ・ロボットやアウトドアなど新ニーズの取り込みと製品化
 ・独自ふっ素樹脂チューブラインナップの確立
 ・製品のアピール情報を増やす（自社HP、J-GoogTech、ビジネスチャSNSナビ、展示会（オンライン含む）など）
 ・医療系ネットワークへの参加（東京都医工連携HUB機0構）

これから