

会社概要

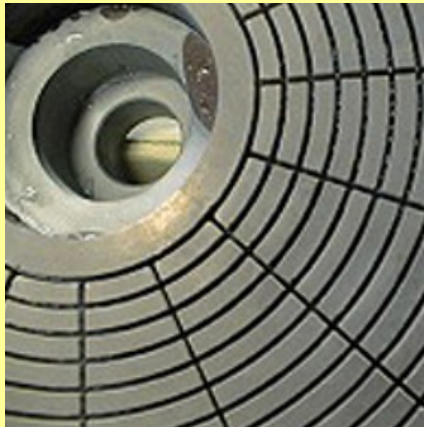
社名	株式会社 米山製作所		
創立	昭和50年5月		
所在地	〒190-1222 東京都西多摩郡瑞穂町箱根ヶ崎東松原24-10		
資本金	1,575万円	従業員数	9名
事業内容	ウォータージェット受託加工		

主力製品

ウォータージェット加工専門
株式会社 **米山製作所**
Waterjet Good Jobshop YONEYAMA in Tokyo



ウォータージェット加工機



ダイヤモンドホイール溝堀加工事例



CFRPとアルミ合せ板の加工事例



CFRPの加工事例

作成前の課題認識

1989年に当時は未開拓だった「ウォータージェット加工」を開始し「既存工法では解決できないお客様の課題解決」をし続けることで「ウォータージェット受託加工専門」企業となりました。「専門」、「特殊加工」、「技術ノウハウ」、「地域連携」を強みとして「ウォータージェット加工の米山」を確立してきましたが、気づかないうちに多くの弱みが発生したこと、また、強みと思っていたこともコンペチタが同様の活動を強めたことで自社の強みが半減していたこと、など大事なことに作成前は気づいておりませんでした。

作成の成果・今後の活用

作成によって、自社の強み・弱み、現在の状況を再認識することができました。

そして「これからの姿」と「移行のための戦略」を策定できたことで、これから進むべき方向がはっきりし、今まで以上にやりがいを感じながら日々の活動を行えるようになりました。

今後は、従業員にも浸透させて新しいビジネスモデルの構築を進めていきたいと思えます。

経営デザインシート(株式会社米山製作所@2030年)

自社の目的・特徴・事業概要

【企業理念】「進化・向上」「利他」「一所懸命に働く」
 【特徴】ウォータージェット加工のバイオニアとして、洗練先行型の技術イノベーションを続ける提案型受託カンパニー
 【事業概要】ウォータージェット加工専門、豊富なカット実績と切断ノウハウでR&D小ロットから量産まで対応

経営方針

・米山製作所をウォータージェット加工分野における洗練先行型の技術イノベーションを続ける提案型受託カンパニーとするためにウォータージェット加工技術研究所を独立した会社組織にする。
 ・ウォータージェット加工研究所は、WJメーカーの装置改良や新規開発に有用な情報を提供するパートナー企業になる。
 ・米山製作所を受託加工専門会社と位置づけ、10年後に年商2億円を目指す。

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

- 工場(本社工場、荒井工場)
- ウォータージェット加工機(4台)
- MC等生産設備、検査設備
- 生産管理システム(コピダス)
- 加工技術者

知財
 ・様々な素材の加工技術・ノウハウ
 ・様々な素材の機能・特性に関する知識

外部調達資源(誰から)

- WJ加工装置(渋谷工業)

知財
 ・WJ加工装置に関する技術情報

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ウォータージェット受託加工専門

誰と組んで

- 多摩地域の製造業

提供先へのアクセス法

- HP経由
- 商社経由
- 多摩地域の製造企業経由
- 機械要素展等展示会

知財の果たしてきた役割

- WJ加工ノウハウは事業基盤

提供してきた価値

提供先(誰に)

国内外の様々な産業分野のメーカー、商社、加工業者、機関、個人

何を

スポンジやゲルのような柔らかい素材から超合金のような硬い素材まで様々な素材を
 ・熱影響なく
 ・ストレスなく
 ・素材機能にダメージを与えずに加工する方法

提供先から得てきたもの

- 売上・収益
- 新たな加工ニーズ

内部資源

- 既存事業に活用してきた内部資源
- +
- WJ加工技術研究所建屋
- 最新WJ装置(メーカーからの貸与)
- 技術研究所職員
- WJに関する知識・技術力のアップした人材(米山製作所むけ)

知財
 ・WJ装置に関する知識
 ・WJ加工ノウハウ
 ・素材に関する知識

外部調達資源(誰から)

- 最新WJ装置(上位メーカー)

知財
 ・最新WJ加工装置に関する技術情報

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- 米山製作所
 - ONESTOP加工専門
 - ONESTOPサービス(WJ加工+その他加工)
- WJ加工技術研究所
 - 米山製作所及びWJ装置メーカーの生産技術部門として以下の役割を果たす。
 - 加工ノウハウの蓄積・データベース化とフィードバック
 - 加工対象としての新素材・新材料の探索、加工方法の確立と先行提案
 - 社内生産技術業務
 - 治工具や新しい装置の研究
 - ウォータージェット加工技術の普及

どんな相手と組んで

- 米山製作所(ONESTOPサービス)
- 多摩地域の製造業
- WJ加工技術研究所
- WJ装置メーカー

提供先へのアクセス法

- メールマガジン
- ホームページ
- 各種展示会

知財の果たす役割

- WJ加工ノウハウは事業基盤

提供する価値

- 提供先(どんな相手に)
- 国内外の様々な産業分野のメーカー、商社、加工業者、機関、個人
 - WJ装置メーカー

何を

- スポンジやゲルのような柔らかい素材から超合金のような硬い素材まで様々な素材を
 - 熱影響なく
 - ストレスなく
 - 素材機能にダメージを与えずに加工する方法
- 新素材の加工特性の検証データ(加工の乱れの発生確認や抑制策の検討)
- 装置や治工具の改良提案

提供先から得るもの

- 売上・収益
- 新たな加工ニーズ
- 最新のWJ加工装置

これまでの外部環境

+要素: WJ加工専門企業は少なかった。
 -要素: 比較的LOTサイズの大きな案件が減少した。

市場状況: 直近10年間でみてWJ加工ニーズは徐々にではあるが拡大している。

事業課題(弱み)

- 人材不足
- 技術承継
- 試作メインで売上不安定

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

+要素: 海外メーカーに対抗するため国内WJメーカーは、周辺業務を外部委託し、リソースをコア技術開発に集中したい。
 -要素: 販先メーカーなどWJ保有企業の競合化とコスト競争の激化

市場予測: 国内のメーザーFAB化、研究開発拠点化、差別化のための新材料開発と製品適用拡大でJIS準拠テストピースの切り出しニーズや解析ニーズが増加する。

移行のための課題

- 米山製作所、加工技術研究所それぞれにキーマンとなりうる人材の育成
- 加工技術研究所の運営を維持できる売上の安定化・増大

必要な資源

- 最新WJ装置
- 技術研究所職員
- WJに関する知識・技術力のアップした人材(米山製作所むけ)

知財
 ・WJ装置に関する知識
 ・WJ加工ノウハウ
 ・素材に関する知識

解決策

- 【売上安定化・増大策】
- メルマガ配信による休眠顧客再コンタクト
 - 既存顧客へのONESTOP提案(WJ加工+その他加工)
 - 展示会積極出展による新規顧客開拓(WJ加工技術研究所)
 - STEP1: モノ作り・素材・工法を理解しコア技術の活用法を考えられる人材の育成
 - 人材育成計画の策定と実行(社内勉強会+OJT+日本WJ学会参加)
 - STEP2: メーカーへの連携提案
 - 検証、信頼度評価、加工技術データ取得、実機TRY加工環境提供等
 - STEP3: 加工技術研究所の役割・メリットを確認の上、上位メーカーに連携提案実施

これまで

これから