

# 会社概要

社名	株式会社東金パッキング		
創立	1986年1月21日		
所在地	東京都東村山市青葉町2-40-10		
資本金	2,000万円	従業員数	30名
事業内容			

## 主力製品（技術）

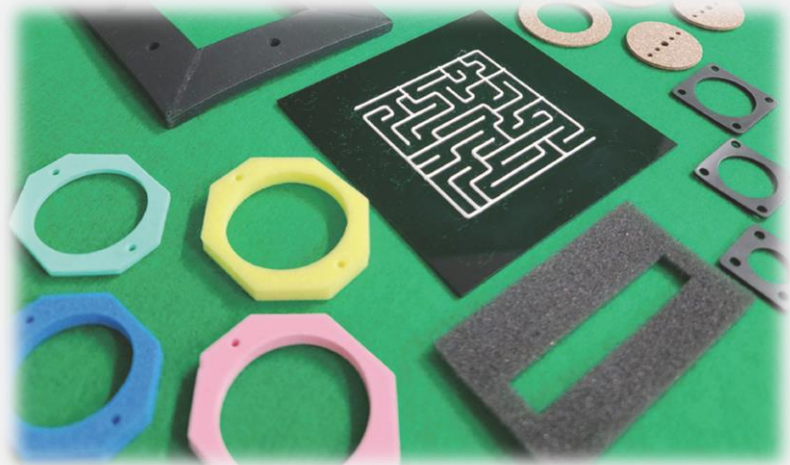
- ・ゴムシート フィルム 両面テープ等の加工
- ・各素材の接着・積層加工
- ・液状ガasketの精密塗布加工
- ・樹脂、金属部品の調達からアッセンブリまで一括加工

## 作成前の課題認識

- ・営業力の強化
- ・加工技術の強化

## 作成の成果・今後の活用

今回KDSを作成したことで、当社が現在持つ知財と立ち位置がある程度明確となった。今後目指す「これから」の事業戦略を成長させていくためのロードマップとしての活用を期待している。



# 経営デザインシート（事業が1つの企業用）株式会社東金パッキング

## 自社の目的・特徴・事業概要

- ・企業理念：「時代のニーズをパッキング」
- ・一番大事な行動指針：粘り強く取り組むこと
- ・事業概要：防衛、半導体や航空宇宙など先端産業分野で顧客のニーズに合わせて様々なパッキング素材をLOTサイズによらず加工から接着、組立まで対応。

## 経営方針

- ・パッキン加工企業からアッセンブリー企業に進化する。
- ・経営戦略を全社で共有し、取り組み成果を社員に還元する従業員満足度の高い企業に進化する。
- ・加工技術を進化させて売上を2021年比1.5倍増を実現する。



**資源**

**ビジネスモデル**

**価値**

**内部資源**

- ・幅広い加工技術と様々なサイズの製品を量産できる3製造拠点と設備
- ・CAD/CAM人材
- ・ベテランの製造技術者
- ・データベースによる受注管理システム

知財

- ・幅広い加工技術力
- ・商社とのネットワーク

外部調達資源（誰から）

- ・金属・樹脂などの加工能力（協会社）

知財

- ・加工ノウハウ

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

- ・顧客のニーズに合わせて様々なパッキング素材をLOTサイズによらず加工から接着、組立まで一括対応。

誰と組んで

- ・協会社

提供先へのアクセス法

- ・取引先様経由

知財の果たしてきた役割

- ・顧客の課題解決に貢献

提供してきた価値

提供先（誰に）

- ・半導体や航空宇宙など先端産業分野の顧客

何を

- ・気密性保持を実現するための顧客の多種多様な課題の解決策

提供先から得てきたもの

- ・信頼
- ・利益
- ・自社（スタッフ）の成長

**資源**

**ビジネスモデル**

**価値**

**内部資源**

- ・既存内部資源
- ・技術営業人材
- ・超精密塗布ロボット
- ・3次元計測器
- ・生産拠点間情報共有システム

知財

- ・既存知財
- ・技術営業に必要な知識・ノウハウ・ツール
- ・超精密塗布技術適用のノウハウ
- ・2027年戦略マップ

外部調達資源（誰から）

- ・協働できる協会社

知財

- ・加工ノウハウ
- ・アイデア・発想力

資源をどのように用いて価値を生み出すか

- ・進化したONESTOP対応
- ・加工技術・素材選定のアドバイス
- ・支給部品の検査代行
- ・部材調達～組立まで
- ・超精密塗布技術の提供

どんな相手と組んで

- ・協会社（加工・素材・液剤）

提供先へのアクセス法

- ・取引先様経由
- ・直接取引
- ・展示会、HP

知財の果たす役割

- ・競合他社に対する差別化の源泉
- ・社員のやる気の源泉

提供する価値

提供先（どんな相手に）

- ・様々な産業分野で気密性、防音、防振、導電・絶縁等に課題を抱えるすべての顧客
- ・一般消費者（自社製品）

何を

- ・気密性保持等を実現するための顧客の多種多様な課題の解決策
- ・顧客の間接業務コストの更なる削減
- ・防水、防塵、EMIカスケットの低コスト化、省スペース化

提供先から得るもの

- ・今まで得てきたもの
- ・新たな事業機会につながる顧客のニーズ情報
- ・会社の社会的認知度UP

**これまでの外部環境**

主要要素：技術対応できない競合が淘汰された。

市場状況：パッキン加工の市場での品質・技術的要求が高くなってきた。

**事業課題（弱み）**

顧客のニーズに関する情報収集力不足  
競合を知らない  
単産品の価格競争力  
営業力  
評価制度

## 「これから」の姿への移行のための戦略

