

変革の現場

①

東京精密発條

東京精密発條「ド」は、金型交換がほぼ本社内横浜市とどこ不要のため、ス都筑区、従業員ピーディーで経済的な数55人）は、6プレスブレイキ（曲げ月に就任した大西貴子・代表取締役社長のもと、組織能力の向上や、設計や工場の生産性向上、製品の需

中計策定を通じた事業承継

要拡大などに取り組んでいる。

発條（ばね）を製造する会社として、1953年に創業した同社は、ばねの製造技術を生かし、工作機械周辺機器の開発設計や製造販売、金型製造販売などを行っている。

同社の売上上の9割は、工作機械周辺機器の「スバルコン」シリーズ、「シャトルガード」シリーズ、「スクリューカーバー」ポストカバー」シリーズの3つで占めている。

2002年に開発したプレスブレイキ用曲げ金型「ウイングベンドプラス」は、金融機関からの紹介を通じて、2020年12月から同社のコンサルティングを始め、製造の受入能力

「見える化」と「PDCAサイクルの定着、目標管理制度の導入、取り次ぎ的な営業スタイルからソリューション営業への移行を図った。他部署との連携や日常的なコミュニケーションを強化するため、部門をワンフロアに配置した。

「収益力の回復」では、営業力の強化を図り、設計や工場の生産性向上を中心に実施した。3DCADの導入により、設計の生産性を向上させている。

「収益力の強化」では、新市場開拓、内製化推進、定期的な新製品開発を図った。これらに取り組んだ結果、売上高は、1.7倍に増えた。

現在、作成中の新中期経営計画では、顧客への情報発信、新製品中心として方針を決定する（河原コンサル）。

WING BEND®
WING BEND Plus®



曲げ金型：ウイングベンドプラス

中期経営計画を遂行していくことになった（河原信之・日本生産性本部主任経営コンサルタント）。

そこで、大西氏がチームリーダーとなって、次女、製造、設計、営業、外部環境分析（市場環境分析、顧客別競合分析等）や内部環境分析（財務分析、組織体制分析等）による、具体的な経営戦略や施策展開方法などが盛り込まれた。

2021年6月からスタートした中期経営計画「個から組織へ!!」には、経営理念・「収益力の回復」では、営業力の強化を図り、設計や工場の生産性向上を中心に実施した。3DCADの導入により、設計の生産性を向上させている。

「収益力の強化」では、新市場開拓、内製化推進、定期的な新製品開発を図った。これらに取り組んだ結果、売上高は、1.7倍に増えた。

現在、作成中の新中期経営計画では、顧客への情報発信、新製品中心として方針を決定する（河原コンサル）。

記事の問い合わせは日本生産性本部コンサルティング部、電話03（3511）4060まで。（4回連載予定）

目を見張る課題の解決能力

河原信之・日本生産性本部主任経営コンサルタントの話



本件は、事業承継という当初の依頼から、戦略策定、営業、人事、製造などの全般的なコンサルティングに移行している。私は、当初の課題が

「見える化」と「PDCAサイクルの定着、目標管理制度の導入、取り次ぎ的な営業スタイルからソリューション営業への移行を図った。他部署との連携や日常的なコミュニケーションを強化するため、部門をワンフロアに配置した。

「収益力の回復」では、営業力の強化を図り、設計や工場の生産性向上を中心に実施した。3DCADの導入により、設計の生産性を向上させている。

「収益力の強化」では、新市場開拓、内製化推進、定期的な新製品開発を図った。これらに取り組んだ結果、売上高は、1.7倍に増えた。

現在、作成中の新中期経営計画では、顧客への情報発信、新製品中心として方針を決定する（河原コンサル）。

記事の問い合わせは日本生産性本部コンサルティング部、電話03（3511）4060まで。（4回連載予定）

私はコンサルティングを行う際には、お客様が何を期待しているかを重視している。お客様はテキストに書いていることには興味はない。コンサルタンの得意分野に引きずり込まれることも期待していない。現実の問題や課題をどうやって具体的に解決するかを提示することに徹し、その成功の確率を上げていくことがコンサルタントに求められる役割ではないか。

なくなったらコンサルティング契約は終わりにすべきとのスタンスをとっている。大西さんは「当社には問題や課題はたくさんあるので毎回見つけてくる」と返されている。そんなやりとりもあり、今では、問題発見能力・課題形成能力は目を見張るものとなった。中期経営計画の策定などを通して、課題の発見・解決能力が高くなった。中期経営計画を常に手元に置いて進捗管理しており、私が訪問するときには、ポロポロの中計を

「見える化」と「PDCAサイクルの定着、目標管理制度の導入、取り次ぎ的な営業スタイルからソリューション営業への移行を図った。他部署との連携や日常的なコミュニケーションを強化するため、部門をワンフロアに配置した。

「収益力の回復」では、営業力の強化を図り、設計や工場の生産性向上を中心に実施した。3DCADの導入により、設計の生産性を向上させている。

「収益力の強化」では、新市場開拓、内製化推進、定期的な新製品開発を図った。これらに取り組んだ結果、売上高は、1.7倍に増えた。

現在、作成中の新中期経営計画では、顧客への情報発信、新製品中心として方針を決定する（河原コンサル）。

売上至上主義から利益重視へ



大西貴子・東京精密発條代表取締役社長の話

私は、他の企業で働いていたが、父親である前田高明前社長から声がかかり、2019年4月に入社した。

会社を継ぐことは全く考えていなかったが、工場を見たり、製品を見たり、話を聞いたりしているうちに、「もっとこうしたらいいんじゃないか」と思う自分がいた。父に乗せられた感じがして悔しいが、今では感謝している。

入社して1～2年ぐらひは、継ぐまでの覚悟ができていなかった。中期経営計画の策定に積極的に関わっていく過程で、会社の理解が深くなり、会社を継ぐのは町

工場経営者のDNAを持つ私しかないと思います、社長になる決心がついた。

今年の6月1日に3代目の社長に就任した。当社はこれまでは売上至上主義なところがあったが、現在は利益を重視している。機械化の推進や新製品の開発、従業員の教育制度・キャリアプランの充実などに力を入れている。女性比率は現在2割程度だが、徐々に増やして、男女半々になるようにしたい。

河原コンサルのコンサルティングを受けて3年近くになるが、経営の初心者である自分に目線をあわせてコンサルティングをしてもらっている。目指すべき姿、進むべき道を一緒に考えてくれている。「こんな考え方があるんだ」ということに気づくことができて、コンサルティングの日を楽しみにしている。