

ピエゾパーツ株式会社

経営デザインシートを活用して「強み」を再発見。
社員の知恵と技術が導く「水晶」に込めた無限の可能性。

ピエゾパーツ株式会社は、水晶振動子（人工水晶）を加工した電子部品およびセンサーを製造しています。

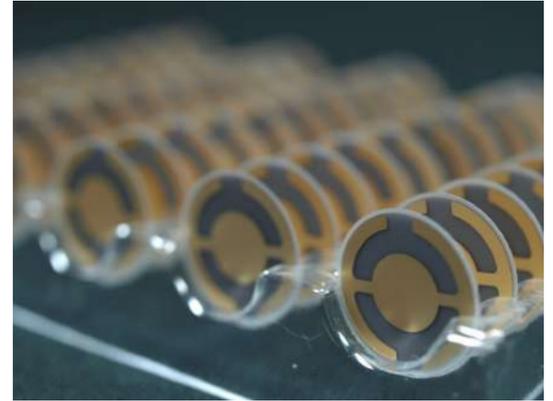
特に、「膜厚モニター水晶」という、膜厚を測るためのセンサーを主製品としています。このセンサーは、電子機器の製造過程で、品質管理のための治具として利用されています。

主な顧客は、光学メーカーと有機ELディスプレイメーカーで、薄膜を形成する「真空蒸着」において正確に膜厚を測定する技術は欠かせない重要な役割を担っています。

高い独自技術を誇る同社が本事業をどのように活用したのか、

代表取締役 早川祐介様にお話を伺いました。

企業名：ピエゾパーツ株式会社
住所：東京都八王子市下恩方町831-3
代表者：早川 祐介
企業HP：<https://piezo-parts.co.jp/>



膜厚モニター水晶

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



QCMトライアルキット 用途開発のきっかけとなった製品

A. 既存事業は創業当初より市場が拡大し、中国や韓国が競合となって厳しいコスト競争が繰り広げられており、コスト以上の強みを示すことが難しくなっています。そのため、自社の既存技術を活用した新規事業の創出を目指し、水晶振動子の様々な用途開発を行ってきました。

また、会社全体の方向性を一致させたいという課題意識もあり、社員全員で共有できるツールを探していました。社内全体で事業構想に取り組むことで、より良い組織改革に繋がりたいと考え、本事業への参加を決意しました。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。

A. 既存事業に対する理解をより深め、新規事業構想を考えるために、アドバイザー支援のもと内閣府の知的財産戦略本部が提供する、将来の価値創造メカニズムをデザインする「経営デザインシート」の作成に取り組みました。

これを作成することで、将来的な社会課題を想定し、既存技術をどのように活用すれば課題解決に貢献できるのかをバックキャスト思考で考えていきました。

参加社員を2チームに分けて、なるべく少人数グループで議論をすることで、活発なコミュニケーションを促しました。パートの方々も含めて本当に社員全員が参加し、とにかく自分の意見を言いやすい雰囲気作りを重視しました。



グループ議論 第3回目 Bチームの白板

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. アドバイザーの伴走支援がとてもありがたく、自社単独では、社員全員の意識合わせや活発な議論に至らなかったと思っています。バックキャストという考え方の浸透から、シートの使い方まで、全4回で各回ステップに分けて指導していただきました。

創業から現在に至るまでを振り返って、当時の技術や売上トップ製品、顧客や市場環境から経済状況を書き出していきました。社員やパートの皆さんは創業期を知らない人も多いので、時には先代の会長自ら会社創業からの流れを説明してもらいました。創業時の経緯や熱意を直接お話することはなかなか無いので、とても貴重な機会になりました。

ニッチな産業であるため、元々知識があって入社する人はほとんどいませんが、社員が当事者意識をもって事業に取り組んでおり、自社製品の機能や特性を理解しているからこそ、とても活発な議論が行われました。書ききれないほどの多くのアウトプットがあったことには驚きと感動もありました。



最終発表の様子

パートの皆さんからは主婦ならではの目線の意見も出てきて、自社の強みが技術力と発想力にもあることに気付かされました。

今までは将来構想やビジョンを毎年発表していましたが、社内でなかなか浸透しないという課題を感じていました。経営デザインシートの作成を通じて社員全員が課題を共有して活発な議論を促すことで、より自分ごととして捉えてくれたのではないかと考えます。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. 様々な議論がされましたが、方向性としては、水晶に関する既存技術を軸に、バイオやヘルスケアの分野で技術を生かしていきたいと考えています。移り変わりの激しい時代で、AIなど技術革新で加速度的に世の中は変わっていきますが、人間の生命に関するところは不変であると考えています。そこで、医療関係やライフサイエンスに活用できる製品開発を促進します。

ライフサイエンス分野については、海外市場への展開を視野に入れています。まずは2030年の市場予測でも圧倒的な規模を誇る米国市場への進出を目指しています。以前は、年に数回アメリカへ渡航していましたが、コロナ禍で断念していました。今後は、これまで培ってきた海外とのつながりを活かしつつ、海外での販路開拓を強化していきます。

また、事業推進においては、人材の確保を課題として捉えています。今後の事業展開には、現在の主力事業の経験に加え、新たな分野の知識や経験を持った人材が必要不可欠です。今後は、採用活動の強化と同時に、既存社員への教育にも力を入れていきます。本事業で得た教訓を活かし、社員一人一人が主体的に動ける組織づくりを目指していきます。そして、社員一同が同じ目標に向かって進むことで、さらなる成長と社会貢献を目指します。



物性変化・分子間相互作用定量QCM装置
AFFINIXシリーズ

アドバイザーからのコメント

当社は、次の成長ステージに向け新事業を模索している企業です。主力事業への危機感から、社長が描いた将来構想やビジョンを社員に自分事として捉えていただくために、全社員参加の「経営デザインシート」作成ワークショップの実施をご提案しました。

ワークショップへの参加者の取り組み姿勢には、社長も目を見張るものがありました。参加者全員が、定時後も自主的に議論に取り組み、特に、パートの女性陣の活発な議論に感銘を受けました。この取り組みの結果、若者の薬物依存を防ぐための携帯型薬物検知デバイスの開発・事業化や、認知症予防のため睡眠の質改善に役立つデバイスの開発・事業化で社会に貢献する企業になる、との2つの将来構想が提案されました。期せずして、どちらも社長の想いを受け止めた提案でした。

このような社員に社長の将来構想やビジョンが何故、これまで浸透しなかったのか不思議ですが、やはり、創業以来の製品・技術展開、業況の推移、市場・顧客の変化、社会の変化などを社員自ら再認識し、自分事として事業を考えることではじめて社長の想いが共有できたのだと思います。全社員が社長の想いを共有した同社は、必ずや、次の成長ステージに進めるものと確信しています。