

# 株式会社エイト電子

## 電子応用機器の「なんでも屋」 役職にとらわれず全社員で挑む、意識改革と新規ビジネスの創造。

東京都羽村市に拠点を構える株式会社エイト電子は、創業49年を迎える従業員数50名弱の電子応用機器メーカーです。電子応用機器の設計から製造までを一貫して手掛ける体制が強みです。

板金加工品および筐体設計、回路設計（アナログ、デジタル）、ソフト設計（組み込み、PLCラダー）、タッチパネル画面設計、製造（組立、配線）、検査といった各部署を備えており、通常は複数企業との連携が必要な業務を、同社のみで完結できる点が大きな特徴です。

また、完成外注から半完成品、ハーネス加工や基板、ソフトのみの依頼まで、顧客のニーズに合わせた柔軟な対応も可能。小規模な会社でありながら、ものづくりの中核となる部署を自社内に有することで、小回りの利くスピーディーな対応を実現しています。

「うちはなんでも屋です。」と代表の中山氏が語るように、顧客からの「こんなモノを創りたい」という漠然とした要望も具現化し、短納期で応えることを可能としています。

少数精鋭でありながら、幅広い顧客ニーズに応える技術力を持つ同社が、本事業をどのように活用したのか、代表取締役 中山 史裕 様にお話を伺いました。



代表取締役 中山 史裕 様

企業名：株式会社エイト電子

住所：東京都羽村市神明台1-34-1

代表者：中山 史裕

企業HP：<https://www.eito-denshi.co.jp/>

## Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



A. 新規事業を模索して、以前から社内では議論を行っていましたが、具体的に新たなビジネスを立ち上げるための知識やノウハウの取得が必要不可欠でした。これまで、立ち上げプロセスの知識が全くなかったため、一から構築する手段を学び、今後に生かしたいと考えました。

2年間という限られた期間で具体的に何を成し遂げられるのか、不安はありましたが、自身の知見を広げると共に、新しいことへ踏み出せる社内基盤を作ることを目的として、本事業に参加しました。

## 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. 新規事業の計画を構築する段階において、総合的に見た時に、社内の意識レベルが想定水準に達していないと気がきました。そこで、まずは社内のボトムアップを図るため、「マネージャー講習」と題した勉強会を開催しました。その講師は、本事業のアドバイザーをお願いをしました。

本来はマネージャー以上を対象とした講習を、私の意向で、役職に関わらず希望者全員が受講できるように、内容をアレンジして実施いただきました。また、もともと単日の講習内容を4日間にわけて実施してもらうことで、ひとつひとつのコンテンツをより深く理解できるように工夫していただきました。最終的にはパートタイマーを含め約25名の仲間が参加をしました。

グループワークも多く盛り込まれ、より当事者意識を持った意見を発信、共有する大変良い機会をいただきました。



マネージャー講習 意見交流が活発に行われた

## Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. 勉強会を開催することで、各々の意識がかなり高まったことは想定内でしたが、「知らないことを知れて楽しかった」「マネージャークラスの気持ちを理解できた」「もっと教えて欲しい」といった「知る喜び」が感じられる感想が多数出てきたことは、予想外の副産物でした。

一人ひとりが「知る喜び」を感じ、自律的に行動できる組織を作るための基盤を構築できたということは、自社にとって大きな財産となりました。



社内の様子

勉強会後は、そこで学んだフレームワークを使って、仲間同士で意見交流が活発に行われており、例えば、現場では、業務改善のフレームワークである※「ECRS（イクルス）」を現在の業務に当てはめて、どのように業務改善できるのかなどの議論がされていました。今までは、各個人からは意見が出ない場面も多かったのですが、意識基盤構築の土台を築くことが出来たと実感しています。

個人としては、本事業のグループワークを通して、様々な考えを持った経営者と意見交換できたことが印象に残っています。事業においては、※「OODAループ」のフレームワークを自社に取り入れ、変化の激しい時代において迅速性と柔軟性を備えた対応をしていきたいと考えています。

※ECRS…業務改善における指針。

「Eliminate（排除）」「Combine（結合）」「Rearrange（入れ替え）」「Simplify（簡素化）」

※OODAループ…変化の激しい状況で成果を得るために用いられる手法。

「Observe（観察）」「Orient（状況判断）」「Decide（意思決定）」「Act（実行）」

## Q. 今後の展開について教えてください。

A. 今回の事業で得た知識やノウハウを活かし、新たなビジネスに挑戦していきたいです。具体的に検討している内容もあり、本格リリースに向けた長期的なビジョンを描いています。

当社では「いい会社にしましょう」をスローガンに掲げていますが、自社や自分たちだけではなく、携わる全ての人々の幸せを追及することが、あるべき会社の姿であると考えます。どうすればいいのかわかりませんが、常に問題提起して、変化に対応する意識を全員で持っていきたいです。目的を理解したうえで、手段を考え、その手段の中でも最優先なものは何か、優先度を比較して判断をすることができる仲間が増え、個人あるいは組織として自走できることが理想です。

本事業を通して、自身の知見を広げると同時に、社内意識の土台が構築できました。各々の意見が自由に発信され、次のステップである新規事業や社内体制の構築に繋がるよう、更なる挑戦を進めていきます。



設計から製造検査まですべての工程を一括管理

## アドバイザーからのコメント

訪問時に、いつも皆さまが気持ちよく挨拶をしてくださることが印象的な企業です。中山社長は、支援開始当初より、新規事業のことに限らず、組織や業務についての色々なお考えやお悩みを共有してくださいました。スローガン「いい会社にしましょう」を目指し、企業の方向性を模索されている様子でした。

伴走支援では、新規事業への着手のためにも、先に社内の基盤を固めたいとご希望をいただきました。そこで、研修の実施をご提案し、当方の管理職研修のコンテンツをベースに中山社長にご意見をいただき、グループワークを多く追加するなどアレンジを加えました。その結果、皆さまにも楽しみながら参加いただき、当初の想定以上に活発に議論や発表がされる研修になりました。

ご支援を通じ、よりいい会社になりたいという中山社長の強い想いに、支援者としてもレベルアップをして応えたいと思い、とてもいい刺激をいただきました。当事業をきっかけとして、さらに自走する組織となり、当社が思い描く事業を実現させていけることを、心より期待致します。