

キャッチフレーズ: 社員の幸せが社会の幸せを創る

I. 経営理念(企業ビジョン)

まずは、社員が幸せになる事。その社員が良いものを提供する事で、社会(お客様)に貢献出来る企業を目指す。

II-1. 企業概要

- 代表者
代表取締役 宮崎 宏輝
- 所在地
広島県安芸郡海田町日の出町2-50
- 事業内容
部分入れ歯や総入れ歯、インプラントや最新の素材を用いた歯科技工物まで、さまざまな歯科技工物の製造販売を行っている。
- 従業員
40名(うち常用24名、パート・アルバイト16名)
- 資本金
300万円
- 関連会社
株式会社MDJ(東京都品川区)

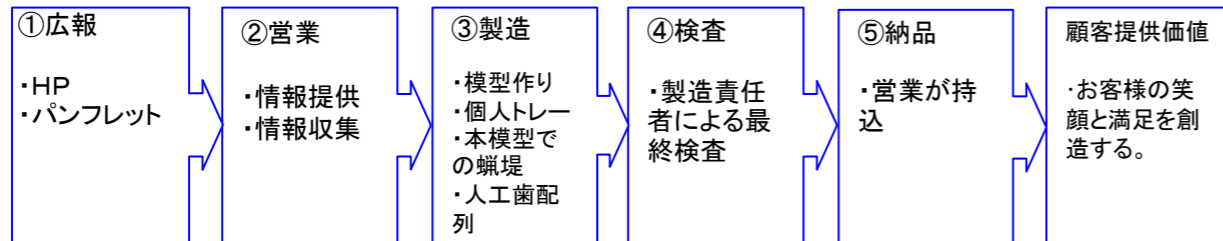
II-2. 沿革

平成元年5月に個人事業として歯科技工所を創業。
平成2年6月に株式会社ミヤテックを設立。
平成15年5月に東京営業所を設立。
平成21年6月東京営業所を分社化し、株式会社MDJを設立。

II-3. 受賞歴・認証・資格等

- ・歯科技工士22名

III-1. 内部環境(業務の流れ)



業務の流れ	他社との差別化に繋がっている取組
① 広報	-
② 営業	・自社商品を活用した営業を展開。取引先の情報共有化(提供・収集)を図っている。
③ 製造	・歯科技工士が歯科医師のニーズを把握し、高い技術力をもって応えることが可能。
④ 検査	・熟練した製造責任者の最終検査があり、品質が保たれている。
⑤ 納品	・商品の出来具合を取引先に確認している。
顧客提供価値	・お客様の笑顔と満足を創造する。

III-2 内部環境(強み・弱み)

【自社の強み】

- ・製品のクオリティーが高い。・自社製品がある。
- ・歯科医の事情に精通している。
- ・歯科技工士が歯科医師と接点を持ち、顧客ニーズを的確に捉え、実現する力がある。
- ・経営者の思いを実行できる人材がいる。
- ・経営者が新しいことにチャレンジする等経営意欲が旺盛である。

【自社の弱み】(経営課題)

- ・経営者への依存度が高い。
- ・提案型営業に至っていない。
- ・生産効率については改善の余地あり。

【その理由・背景】

- ・高い技術力を有している。(製造部門毎に責任者がおり、技術の向上も図られている。)
- ・経営者と従業員の距離も近く、意見の出し易い環境でコミュニケーションが良好である。
- ・経営者自身が歯科技工を行っていた事や、積極的に経営セミナーに参加している事、問題意識を持っている事などから、経営に対し高い意識を持っている。

【その理由・背景】

- ・経営者が関連会社(東京地区)での活動に注力していた。
- ・製造現場が分散しており、効率が悪い部分がある。また、機械化についても更なる導入が必要である。

IV. 外部環境(機会と脅威)

機会	取組の優先順位
・高齢化社会が進み、入れ歯などの需要が高まる。	1
・歯科治療における装着時間短縮が求められている。	2

脅威	取組の優先順位
・自社製品が他社に真似され、追従される恐れがある。	1
・技術の進歩により、3Dプリンター等精度の高い機械が出現している。	2
・海外から安価な輸入歯科技工製品が流入している。	3

V. 今後のビジョン(方針・戦略)

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	取組
①	従業員教育による営業力と技術力の強化
②	「思いやりのある人材」の育成(組織力強化)
③	生産の効率化と製品の均一化の追求

今後のビジョンを実現するための取組	取組
①従業員教育による営業力と技術力の強化	・経営幹部が研修に参加する事により、従業員への教育力を高める。 ・外部講師の招聘、社内の技術研修会を開催する事で技術力を高める。
②「思いやりのある人材」の育成(組織力強化)	・全従業員で知的資産勉強会を定期的に開催し、「社内のいいとこ探し」を行うとともに、部門を超えた協力体制の構築を図る。
③生産の効率化と製品の均一化の追求	・3Dスキャナー、3Dプリンターを活用した生産体制を構築して、生産効率を高める。 ・社内の作業工程についてマニュアル化を行う。 ・作業所の統合を検討する。

VI. 価値創造のストーリー

	【過去～現在のストーリー】 (平成元年～平成26年) 知的資産の活用状況	【現在～将来のストーリー】 (平成26年～平成31年) 知的資産の活用目標
知的資産・KPI	人的資産 ※従業員が退職時に一緒に持ち出す資産(ノウハウ、技能、経験、モチベーション、経営者の能力など) ・経営者の柔軟な発想力 ・経営者の統率力と指導力 ・熟練した製造責任者の存在	人的資産 ・経営者の統率力と指導力 ・営業力の強化(提案型営業ができる人材の育成) ・若手従業員の多能工化
	構造資産 ※従業員の退職時に企業内に残留する資産(システム、ブランド力、もうかる仕組みなど) ・技術力が高く、短納期 ・自社商品の開発 ・生産ノウハウの構築	構造資産 ・ブランド力の強化 ・製造、検査工程のマニュアル化 ・設備導入に伴う生産体制の構築 ・営業部門と製造部門との連携強化(作業指示、顧客の声など)
	関係資産 ※企業の対外的関係に付随した全ての資産(販路、顧客、金融機関などとの関係など) ・従業員教育の体制構築 ・県内歯科医取引シェア20%	関係資産 ・外部組織を活用し、教育訓練を実施 ・金融機関等と連携し、円滑な設備投資を行う ・県内歯科医取引シェア40%を目指す
	その他 ※上記3分類に属さないもの(資金、設備など) ・自動研磨機の導入	その他 ・安定したキャッシュフローの確保 ・3Dスキャナー・プリンター等の設備導入

【現在】

KGI	<平成26年5月期> 売上高269百万円(736千円/日)
-----	----------------------------------

【将来】

	<平成27年5月期> 売上高320百万円(876千円/日) <平成31年5月期(5年後)> 売上高1,000百万円(当期利益率30%)
--	--