



慶應義塾大学ビジネス・スクール

株式会社タジマ (D) —縮小期—

5

1995年（最高売上を記録）～2001年（ITバブル崩壊）

1995年、タジマは過去最高の売上を記録し、正社員147名、派遣社員80名を数える規模になった。1951年に独立してから43年、1994年に社長が田島俊明社長（写真7）に交代し、今後更なる発展を期していた。

10

1995年まで、HDD部品や半導体製造装置部品などを受注し、それらの業界の発展と共にタジマも急成長を果たした。しかし、HDD部品を受注していた富士通長野工場からは部品製造がフィリピンへ移管されると同時に受注が途絶え、半導体製造装置の量産品組立は規格変更を機に受注が途絶えた。1985年には設備能力は整いつつも球が無かったが、柱としていた受注が途絶え、1996年からは新たな受注の開拓に注力せざるを得なかった（表4）。

15

1996年、自動車部品の話があり、試作にトライしたが価格が合わなかった。また、デンソーから旋回ロボットの部品の話が出たが、これも自動車部品と価格帯は同様であった。急成長後にさらに発展しなければという焦りと、なかなか良い仕事に直面しない事で、役員会ではイライラが募っていた。その中でも半導体製造装置関連の注文は受けていた。これは住友金属からの受注であり、住友金属の撤退後、TE社が購入することになる部門からの受注であった。この頃、製造業の工場が集まっており、今後の製造業の中心になっていくであろうという見込みから、愛知県名古屋市に営業所を設けた。営業所と言っても実質は専務（写真8）一人が働く営業拠点であった。

20

25

本ケースは慶應義塾大学大学院経営管理研究科 M31 期生田島佳典、同博士課程 D19 期生山口 淳が、河野宏和教授の指導の下で作成した。本ケースはクラス討議の資料として用いるためのもので、経営管理の良否あるいは関係者の判断の適否を示唆するものではない。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 河野宏和・田島佳典・山口 淳（2010年5月作成）