



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

### 株式会社タジマ (E) — 凌ぎ期、再生期 —

5

2001年 (IT バブル崩壊) ~ 2005年 (航空機エンジン部品受注)

2005年 (航空機エンジン部品受注) ~ 2009年 (現在)

2001年のITバブル崩壊とシリコンサイクルによる半導体業界不況から、タジマは短納期、低価格の不利な受注でも、存続のために受注した。もっとも、そのようにして受けた受注は、TE社グループの業績回復による受注増により必要なくなっていった。2002年には、松下協力会の大手である立山マシンから半導体の実装機部品を受注した。当時、ソニーが松下から半導体の実装機を買っており、ソニーの実装機より価格は安かったが、受注量が7倍と多かつたために注文を受けることにした。しかし、数年間は受注したが価格が折り合わず、現在では受注が無くなっている。その後現在に至るまで、半導体業界でシリコンサイクルというものがほぼ平準化され、2002年以降半導体関連部品の急激な落ちこみは無くなった。半導体業界のパイ自体は大きくなっているため、2002年以降はTE社グループからの受注により増産となり、タジマも他社からの凌ぎの受注は必要無くなっていった。2001年にTE社グループ向けの売上依存が約8割となつてから、そのままの状況でTE社グループからの受注が増加するに伴い、タジマの業績は徐々に上向いてきた。

2005年、半導体関係部品の工程省略のために、客先と某工作機メーカーが共同で開発した設備を購入することになった。その際、その設備が元々航空機部品を加工するためのものであったことや、先方社員が工場を見学に来た際にタジマの設備が航空機エンジン部品製造に適合するものである事に目を留め、航空機エンジン部品を正式に受注するに至った。航空機は1機当たり自動車1台の100倍もの部品があること、半導体と違い緩やかな成長が見込まれる産業であること、

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。

Copyright© 河野宏和・田島佳典・山口 淳 (2010年5月作成)