



ノダネーム株式会社  
代表取締役 野田 龍二氏  
1970年創業、72年会社設立。電子機器などに使われる  
ネームプレートの総合メーカー。売上高3億600万円  
(2008年4月期)

「取引先の言われるままに仕事をしていたは将来はない」。ネームプレート製造のノダネーム(東京都小平市)の野田龍二社長は、電子機器を受託生産するEMS事業に生き残りをかける。MAS監査サービスを導入し、中期経営計画を策定。会社の将来像を示すことで社員と危機意識を共有、未曾有の不況に立ち向かっている。

(2009年4月24日同社社長室にて)



シリーズ

中期経営計画で

企業が変わる!

Vol.8

# 社員にやる気と責任感 全社で利益率向上

——早くから経営者として研鑽を積んでこられましたね。

野田 13年前に父が急逝したため、22歳で社長に就任しました。周囲からは心配されましたが、古い体質からの脱皮など私なりの理想を掲げて経営に取り組んできました。

当初の業務はネームプレートの金属材料の表面処理だけでしたが、それでは会社の発展はありません。そこで設計や組み立て部門を設立し、現在では材料の調達から製品化まで一貫生産できる体制をとっています。例えるなら、

当社はお客様のあらゆるニーズに応えるコンビニエンスストア。こうした顧客志向の考えは、税理士法人弓家田・富山事務所のご指導のおかげです。

——昨年、「中期経営計画作成セミナー」を受講し、MAS監査サービスを導入した理由は?

野田 経営計画の重要性はかねてより認識しており、単年度計画は策定していましたが、それをさらにレベルアップしたいと考えたからです。中期5カ年計画では、電子機器を受託生産するEMS事業への進出を目標に掲げています。取引先の言われるままに仕事をしていては価格競争に巻き込まれるだけ。製品の設計から代行し、お客様と対等な立場で仕事ができるメーカーになることで生き残りを図ります。

毎月の会議で予算・実績を検討  
社員にやる気と責任感

——効果はいかがですか。

野田 すでに電機メーカーから受注し、EMS事業の第歩を踏み出しています。経営面では金融機関とのやり取りがスムーズになりましたし、中期計画に自分たちの意見が反映されているため、社員にはやる気と責任感が出ています。売り上げと原価の予算・実績を検討する毎月の会議では、具体的な

数字を示すことで危機意識も芽生えています。実は、経営環境が激変したため、中期計画を大きく見直したのですが、社員が率先して外注比率を下げるなどの対策を講じてくれています。不況のおおりに受けて売り上げが大幅に減少していますが、なんとか生き残れたのは、中期計画で社員にビジョンを示せたからだと思っています。

ショウグンと  
將軍の日

この1日が企業の  
更なる成長を約束!

- 専用システムを活用、わずか1日で経営計画書を作成!
- 5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的なシミュレーションができる。
- 経営成長を目指す経営者のための、少人数制の実践セミナー(毎回6社限定)!

経営者・後継者のための  
中期5カ年計画立案セミナー

■東京会場	8月10日(月)	9月18日(金)
		9月17日(木)
■名古屋会場	8月25日(火)	9月14日(月)
■大阪会場	8月26日(水)	9月9日(水)
■福岡会場	8月10日(月)	9月2日(水)

【各回とも10:00~19:00 参加費52,500円(税込み)】

プレゼント

企業の成長に不可欠な「経営計画」について解説した書籍「実践経営計画」をご希望の方全員に差し上げます。下記事務局までお問い合わせください。

運営:「あんしん経営をサポートする会」事務局  
(株式会社MAP経営内)

TEL:03-5365-1500  
e-mail:anshin@mapka.jp

ユーザーの声が聞ける!  
「將軍の日」特設サイト  
URL:www.shougun.jp

詳しくはWebで!!

將軍の日