

企画力
試作
量産
多品種
小ロット
短納期
コスト相談



JOHNAN
株式会社

電子部品、基板修理、自動化機器、医療機器の開発・試作・製造等

革新的なもののづくりサービスで、顧客の想いを製品に

主な事業内容

基板実装・修理サービス、自動化・省力化機器の開発・製造など



主な製品

医療・ヘルスケア機器、自動化・省力化機器、油吸収材、ドレン処理装置など



電子部品実装ライン

バリ取りロボットシステム

油吸収材「アプラトール」

事業内容と沿革

「工場の困り事解決」をテーマに多彩な事業を展開

JOHNANは昭和37年に山本光世社長の祖父にあたる山本松雄氏が創業、トランジスタ部品加工、プリント基板実装業務などをしていた。祖業である基板実装は今も行っているが、現在の業務内容は多岐にわたる。

事業カテゴリーは、プリント基板実装、半導体組立、フィルム・シート加工などを行う「design & EMS」、プリント基板修理サービスを行う「repairs」、工場副資材を販売して顧客の職場環境を改善する「MRO products(メンテナンス・リペア・オペレーション・プロダクト)」、医療機器などを開発・設計・製造する「healthcare」、自動化・省力化機器を開発・設計・製造する「machinery」の五つ。山本社長は事業内容を「工場の困り事を解決する会社」と説明する。

同社は創業から約30年間は松下電器産業(現パナソニック)グループがほぼ唯一の取引先だった。山本社長が4代目として就任した平成22年以降、事業範囲を拡大して現在の取引企業は600社にまで増えている。

強み

明確なビジョンに沿って、事業分野を拡大

大企業の委託先として基板実装などの業務を行い、量産に関わってきた同社が多様な事業を展開できた土台には、明確な目標設定がある。長期的なビジョンとして「革新的なもののづくりサービスを提供し、あなたの想いを製品にして、社会に実装する」を掲げ、実践してきた。山本社長は「ビジョンに沿って業務を広げてきたことが、そのまま会社の強みとなっている」と説明する。

量産において必要な設備を自社で製作・改善してきた経験を生かして、自動化・省力化機器の開発・設計・製造へと展開したほか、自社にないリソースについてはM&Aを進めることで機能を加えていった。第三種医療機器製造販売業許可、第二種医療機器製造販売業許可を得ていた関西セイキ工業などこれまでに5社を買収し、次々と新分野への進出を果たしてきた。

社員一人ひとりをどこでも通用する人材に

革新的なもののづくりサービスを開発し、必要とされる方々に提供することが私たちの使命であると確信しています。そのため、社員一人ひとりが強みを持ち、どこでも通用する人材になるよう育成し、培った創意工夫と技術力により、お客様の課題解決を支援します。



代表取締役社長兼CEO
山本 光世さん

世界最高峰大会を目指す！
トライアスロンで

住 所	〒611-0033 京都府宇治市大久保町成手1-28
T E L	0774-43-1369
F A X	0774-43-1679
創 業	昭和37年10月
設 立	昭和43年8月
資 本 金	9,500万円
従 業 員	950名(グループ全体)

<https://www.johnan.com/>



いずれの事業も、顧客の想いを製品化に結び付ける役割は変わらない。対象となる顧客の製品開発に対する考え方が変わってきていることも同社の展開を後押ししている。大企業における製品開発はかつて自社内すべて行うことが中心だったが、今はオープンイノベーションの名のもとに、積極的に外部との連携、外部への委託を図るようになってきた。山本社長はこの風潮を「ようやく発注企業と対等の形でつきあえるようになった」と歓迎し、さらに開発案件の掘り起こしを進めていく。

製品開発だけでなく、顧客の役に立つサービスの実装にも努めている。基板修理サービスもその一つで、装置が故障した際に基板を修理することで、引き続きその装置を使用できるようにする。これまででは故障の際に装置を更新することが多かったが、基板修理で装置寿命が延びれば装置への投資費用を大幅に抑制できる。基板修理の利点が認知されるにつれて同サービスの利用は拡大し、売上は年率約30%増を続けている。回路図面がなくても基板を修理できるベテラン技術者を雇用し、さまざまな基板の修理を重ねることでノウハウを積み上げている。

今後の展開

中小企業のネットワーク化を推進

同社は現在、2050年をゴールとする新たな長期ビジョンを策定中。その根本として山本社長は「どういうをお客さまにしていくか」を深く考えている。10年、20年先を見据えた場合、さまざまな製品が使用者の個人ニーズに合わせてカスタマイズされていくのは間違いない。一品一品に近づいていく中で、変わっていくであろうものづくりのあり方を模索する。

導き出した解は、いろいろな技術を持つ中小企業のネットワーク化だった。変種変量生産に対応するには、それぞれが固有の得意分野を持ち、同じプラットフォーム上で情報共有しながらもづくりサービスを提供することが必要。同社自体も売上規模数億円の事業毎の工房集団を目指すとともに、各事業のプラットフォームを提供し、他企業も含めた工房ネットワークを形成する。すでに京都のものづくり企業50数社が連携する「京都試作ネット」などのネットワーク活動を行っており、次代に通用するものづくりの姿を探求していく。