

販路開拓通信

【vol.31】

「販路開拓通信」は販路開拓コーディネート事業の活動を終えられた企業の事例のご紹介や当事業のタイムリーな情報をお届けしています



狙うは大市場！仮説と検証で顧客に迫る！



独立行政法人 中小企業基盤整備機構
関東支部 経営支援部 販路支援課
TEL: 03-5470-1638

販路開拓コーディネート事業を利用された企業の「その後」⑤

➤ 企業概要

【業種】 各種検査治具の製作、ネジ締め管理装置の開発・製造・販売

【代表取締役】 井出貴美

【本社所在地】 新潟県糸魚川市

【資本金】1,000 万円

【設立】 昭和60年7月

【従業員数】 11人

【URL】 <http://www.idekeiki.com.jp/>

有限会社 井出計器



電動ドライバーによるネジ締め工程での長さ、ネジ浮き、ネジなし、ドン突き、カジリ、頭ナメの問題を解決する管理カウンターです。生産工程でのネジ締め品質管理に貢献します。

➤ 支援を希望したテーマ

トルクと時間値の検知によるネジ締め管理カウンター「スリューマネージャー」について、開発製品の完成度を見極める事業化調査を希望しました。

■ 背景

ネジ締めによる“ものづくり”品質向上のために、「たかがネジ、されどネジ締め」の完成度を高めたい。

■ 活動をとおして解決しなかった課題

＜完成度を高めるための
ニーズや情報を収集する＞

- ①商品の方向性を明確化
- ②商品の改良・改善
- ③商品モデルのラインアップ
- ④市場適正コストの把握
- ⑤販売チャネルの構築

➤ 活動の所感

販路開拓COと活動期間中に14社延べ30回の企業訪問を行いました。はじめは、一方的なプレゼン内容でしたが、訪問後の反省会を重ね、理解度を高めるプレゼン方法やアプローチ方法、課題などが見えてきました。また、お客様から現場の情報をいただき、商品の改良・改善を行うことで、自動車関連企業との少ロット成約にも至りました。さらに、お客様との多くの面談により、充実した商品にむけての改善着手に繋がり、当事業の販売戦略見直しという大きな成果が得られました。

➤ 当社の歩みと公的支援の活用

1980年に精密機器企業の共栄工場として設立。品質保証関連事業として、磁気ヘッド、カーオーディオ、液晶検査治具、その他検査装置などの治具を考案、製作し、ソフト、ハード、メカなどの技術力を積み重ねました。これらの技術の融合と現場の声を生かし、P社よりネジ締め管理装置の開発依頼を受け製品化。県支援センターを通して、販路開拓コーディネート事業の支援を受けることになりました。その後、ものづくり補助金制度を活用し、電動ドライバーを共同開発中です。

➤ 活動の状況

本製品のネジ締め製造工程の現場における完成度、新規性、優位性の仮説について検証を行いました。

その結果、アプローチした自動車関連、精密機器関連の企業で、品質改善ニーズの確認ができました。また、支援企業が、お客様の声を真摯に受け止め、活動期間中にもかかわらず、素早く商品の改良・改善にも努めた点が評価されました。

■ 情報収集できた主なニーズ

- ①ネジ締めトルクと時間管理を併用することによる製造工程での品質向上が理解され、市場性が高く、コストも適正との評価を得ました。
- ②現行モデルだけでは各製造工程に対応できないので、製造工程毎の対応が重要であることがわかりました。
- ③ラインアップ面で、複数台の制御が可能な種類、自動機器対応、数種類のネジ設定ができることが重要であることがわかりました。

あらゆる可能性に「前向きに、チャレンジ」する企業トップ 販路開拓コーディネーター事業で把握したニーズをもとに マーケティング全般の見直しに取り組まれた井出社長

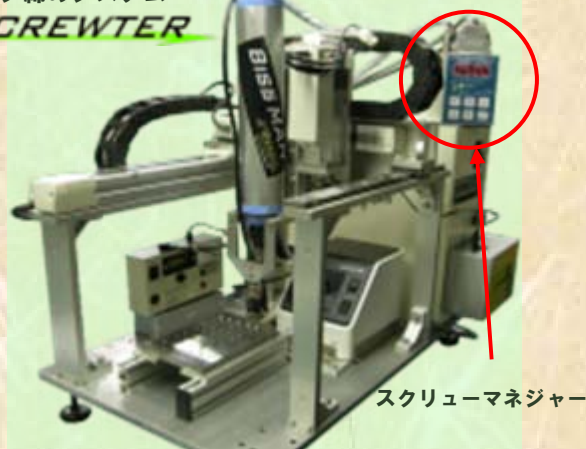
商品戦略

ネジ締め品質の改善に貢献

- ①スクリーマネージャーは、ネジ締めトルクと時間管理により製造工程での品質改善ができ、また、オリジナル特許の取得により、ネジ締め品質を改善できる新規性、将来性を確立。
- ②ネジの長さを締め付け時間で数値化でき、最低所要時間を決めることで0.5ミリ以上の長さの誤差を正確に判定。
- ③また、ネジ締め不具合の「ネジ浮き」、「かじり」、「長さ違い」、「ドン突き」など作業工程で、ネジ締め作業基準を数値的に品質保証管理。

自動ネジ締めシステム

SCREWTER



スクリーマネージャー

スクリーターは、スクリーマネージャーの特徴と機能を持つ自動ネジ締め装置、仮止め機能搭載

チャネル戦略

工具商社との連携

直接販売を希望しますが、ターゲット企業の数に対応できないので、工具類およびネジ類を取り扱う商社と連携します。

営業所の開設

首都圏商社へのアフターフォローおよび工具、ネジ関連商社への継続的なアプローチのため営業所を設置します。

海外企業との連携

ドライバーを含めた製品展開を視野に入れ、台湾もしくは中国市場にて販売されている電動ドライバーメーカーとの連携を模索し、販路開拓には日系企業もしくは海外企業との業務提携を検討しています。

プロモーション戦略

パブリシティ

2009年知的財産権の取得により、ネジ事業の独自製品事業としてホームページを一押し、工具商社とリンクしていきます。

展示会

- ①中小企業総合展へ出展する予定です。改良・改善されたスクリーマネージャーの品揃えを展示し、お客様の声を収集し、生産、品質管理者への理解度をさらに高めます。
- ②インターネットコンのカーエレクトロニクス展に出展します。自動車関連メーカーからの評価と認知度を向上させていきます。
- ③中国市場展開のため、日系企業もしくはローカル企業と連携し、展示会への出展を計画します。

今後の成長ステージに向けて

当社は受託した設備検査治具などの設計・開発・製造事業から、ネジ締め管理システムを開発し、これから当商品を事業展開できる環境が整いました。市場を開拓していく商品開発、組織体制は、まだ遠く及ばない状況であり、現在の事業は他社製品ドライバーとの組み合わせで販売しています。ものづくり補助金制度(試作開発等支援事業)を活用した(財)上越技術支援センターとのミニ共同開発により、自社独自製品としての電動ドライバーの開発を試み、他社電動ドライバー製品との組み合わせに依存せず、当社独自のセット製品として事業展開する準備まで進行しています。

掲示板

1) 通販マッチング会が盛況のうちに開催されました。

中小機構関東支部では、販路開拓コーディネート事業での対応が難しい、健康グッズ・生活雑貨などについて、「通販マッチング会」として通販企業との出会いの場を設けています。

本年度は2月19日に当機構のセミナールームを会場に開催しました。

当日は通販業界から9社14名のバイヤーにご参加いただき、中小機構支部、各地の都道府県等中小企業支援センターなど支援機関からご推薦いただき、事前に通販セミナーを受講された中小企業16社の商品を評価いただきました。

昨年度の開催で通販企業、中小企業それぞれからいただいたご要望を反映し、本年度は全社に3分間プレゼンテーション＋商品展示を実施していただきました。通販企業、中小企業、双方から概ねご好評いただけたようです。

個別商談への進捗を希望される通販企業からの引き合いも、延べ54件と、昨年度の48件から増加しており、今後、中小企業の皆様の対応が期待されます。



2) 販路開拓出張セミナー・相談会のご案内

当事業では都道府県中小企業支援センター等の支援機関様のご要望に応じて、出張セミナー・相談会を催しています。21年度においては、支援機関様やイベントの会場にお伺いしてのセミナー・相談会を約40回実施しました。

中小企業を日頃ご支援している支援機関様の皆様が

- ・販路開拓の方向性の助言に迷っている、
- ・競合分析、ターゲットの助言に困っている
- ・支援施策の選択に悩んでいる、



などがございましたら、是非、ご要望をお聞かせ下さい。

相談会の進め方の打ち合わせでも結構です。また、販路開拓に悩んでおられる中小企業の皆様に向けた販路開拓の手法や当事業の支援事例などの寄稿も実施しています。機関誌をご担当されている方、お気軽にお問い合わせ下さい。

■当事業へのお問い合わせは、販路支援課 鈴木(TEL:03-5470-1638)が承ります。