

新規事業の拡販ツール作成支援

株式会社佐藤精機

(茨城県)

浴槽機器等の金属部品の製造(プレス、機械加工、製缶)、金型の設計製造など一貫生産が特徴

1. 相談のきっかけ

1、以前より技術支援を行っていた。よろず拠点のPR時に相談を受けた。
2、普段、何げなく行っている、①金型のメンテナンスサービス(他社製を含む)②特急試作品の製作がビジネスにならないかとの相談。

2. 課題整理・分析

- ①金型メンテナンスサービス
取引先の生産ラインの金型のメンテナンス、また、近隣の同業者の金型のメンテナンスを常日頃行っているので内容を整理して事業化する。
- ②試作品対応
金型設計製作ができることから、難易度の高い試作が可能で、小ロット品を効率よく短納期で製作できる。内容を整理して事業化する。

3. 解決策の提案

- ①金型メンテナンスサービス
・修理、改造、診断サービス
・他社での製造金型も対応
・金型クリニック
 - ②試作品対応
・試作から量産迄一貫対応
・金型製作～加工組立まで
・試作少ロット対応
- を訴求ポイントに拡販ツールを作成する。よろず支援拠点を通じた専門家支援制度を活用する。



4. 成果

1、課題整理の内容をよろず支援拠点を通じた専門家支援で具現化し、金型メンテナンスサービスと試作品対応の拡販チラシを作成した。

<相談者の声>

- ・チラシの効果はこれからで期待したい。(社長談)
- ・今後は、浴槽機器メーカー偏重の受注を分散するため、新規顧客開拓をしたい
- ・ホームページなどを作成し新規営業の手段にしたい

よろず拠点として継続した支援をしていく

金型メンテナンスサービス

金型メンテナンスサービス

試作品対応

試作品対応

2、平成26年9月下旬よりチラシの活用を開始した。