

下請けからの脱却！ 自社ブランド商品の開発、販路開拓に成功！

有限会社丸之内マシーナリ(和歌山県)

生産用機械器具をオーダーメイドで製作する製造業。平成27年に自社ブランドの高速高精度面取り測定装置を開発。

1. 相談のきっかけ

- ・相談者は、下請け完全脱却を目標に平成26年から自社ブランドの「内筒面取り寸法の測定に特化した装置」の開発に着手し、27年に商品化した。
- ・守秘義務の伴うオーダーメイド製品の生産や大手機械メーカーの下請けが主であった相談者にとっては初めての完全自社商品であり、自ら販路開拓をする必要があった。
- ・実施機関である「わかやま産業振興財団」の紹介で、当拠点に訪れた。

2. 課題整理・分析

- ・生産機器の開発には豊富な経験があり、技術力も高いが、自力での販路開拓は初めての取組である。
- ・そこで、ターゲット顧客を選定し、販売促進策などマーケティング計画を立案の上実施することが、販路開拓の課題であった。



<開発した装置>

3. 解決策の提案

- 実施機関の技術コーディネータと連携して提案・支援した。
- ・技術精度の高さから、近畿圏を中心に精密部品を製造している事業者をターゲットとすることにした。
- ・幅広い情報発信ツールとして自社ホームページ作成を提案。
- ・同時に地道ながら展示会等へ積極的に参加し、「まず見てもらうこと」の重要性も説明。
- ・自社技術力・商品力をPRするため、「関西ものづくり新撰」への申請を提案。
- ・将来の新規取組・事業拡大を念頭に「経営革新計画」への申請も提案。

4. 成果

- ・HPを作成し自社のPRを実施。
- ・平成27年9月に、大阪府で欧州航空機メーカー向けに部品を製造している企業へ面取り測定装置2台を納品できた。(価格は700万円/台)
- 「試用を始めてから面取り寸法に関する不良が0になり非常に嬉しい」と声をもらい、ものづくりを生業としているものにとってこの上ない喜びを感じている。
- ・この面取り測定装置で平成28年1月「関西ものづくり新撰2016」の先端産業部門に選定され、近畿経済産業局より表彰を受けた。
(<http://www.kansai.meti.go.jp/3-sangyo/shinseihin/2016/page/15.pdf>)
- 現在、この受賞のおかげで近畿地域での展示会へ優先的に出店できており、引き合いも増えてきている。
- ・「測定装置、検査装置、自動機械の設計・製造技術」を強みとして、中期的には3DCAD導入による生産プロセスの高機能化と高収益化を行い、従来からのオーダーメイド製品を創り出す特機事業との相乗効果を狙いながら、新商品の開発に取り組む計画であり、これをテーマに経営革新計画へ申請することになった。本計画は28年3月末に承認された。今後は販路開拓・広報により注力し、受注へ繋げていく。
- ・「面取り測定装置」を現在開催中の国際オンラインバーチャルExpoに出展中である。
(動画の掲載) >> <http://wvx21c.org/v/tech/1361430>



<自社のバナー>



<関西ものづくり新撰のパンフレット>