

「騒音対策」の技術とニーズのマッチングで販路開拓

三乗工業株式会社(岡山県)

昭和33年創業。自動車内装部品の製造業を営む。「人にやさしく、地球にやさしく」をキーワードに、リサイクルを基本としたものづくりに挑戦し、発生材を活用したオリジナル商品「簡易型防音ボックス」の開発にも取り組む。

1. 相談のきっかけ

防音技術と、発生材の有効利用から生まれた自社商品「簡易型防音ボックス」は、その取り扱いの手軽さから、利用者から高い評価を得ていた。今後の更なる販路開拓方法について、既に知り合いであった当拠点Coに相談を求め、来訪した。



2. 課題整理・分析

事業者の商品は、騒音源にかぶせるだけで、周囲への騒音を最大50%軽減できる機能を持ち、高い商品力を有すると判断。展示会などでの反響も良く、導入した顧客の満足度も高い。しかし、販売実績の多くは、規定サイズの「既製品」が占めており、顧客の設備に合わせて作成可能な「特注品」の販売実績は僅かであった。

「特注品」の作成が可能であることを知らない顧客もいると思われたことから、「特注品」の販路開拓が必要と考察した。

3. 解決策の提案

当拠点へ相談に来た別の事業者が、自社工場の拡張と設備レイアウトの見直しに伴い、設備の騒音軽減に取り組む予定であったが、従来工法では高額な工事費になるという悩みを抱えていた。そのため、両事業者のマッチングを進めれば、商品の販路開拓だけでなく、商品の可能性の検討や、利用者ニーズの把握も可能になると考え、相談者と同事業者のマッチングを提案した。マッチング先となる事業者と商談を行い、商品の性能や費用対効果の高さなどから、前向きな反応を得ることができ、汎用品ではなく、工場の設備に合わせた「特注品」の製作を行う方向で話が進んだ。



4. 成果

マッチング先の事業者と商談を行い、工場レイアウトに合わせた特注品の受注を獲得した。また、同業他社でも同様のニーズがあることが判明した。今回のマッチングにより、特注品の納入実績ができ、商品の信用力が高まった。

また、騒音対策に関して、特注品の需要があることが把握でき、今後の販路開拓の方向性が明らかになった。

今回の案件がきっかけとなり、その後1年間で同様の特注品案件 約50件の成約に繋がった。



設置前(92dB)



設置後(84dB)

特注品の設置例 (顧客の作業環境に合わせて設置が可能)