

Case 2

部品製造業の新分野事業化支援 ～ハンズオン、サポイン、海外展開の複合支援で挑戦を後押し～

新郊パイプ工業株式会社

本社所在地 愛知県名古屋市南区道全町2-45
電話番号 052-821-5101
創業年月 1953年
資本金 3,000万円
売上高 22億7,100万円(2017年12月期)
従業員数 110名
事業概要 産業車両部品、自動車部品、建設機械部品、電気機器部品等の製造

<https://www.shinko-pk.com>



事業概要と課題背景

当社は1953年に創業し、一貫してパイプ関連部品を製造してきた企業である。パイプ曲げ加工を得意にしており、太物、異形、形鋼曲げなど幅広く対応でき、産業車両、自動車、建設機械、電気機器などに部品を供給している。長年、納入先からもその実績を高く評価されており、一定のポジションを獲得している。一方で、「継続的に発展できる会社」という方針から、独自の技術開発に取り組んでおり、配管端末の溶接レスネジ接続法などを開発し、特許も取得している。また、その他の技術開発でも、公的支援制度を積極的に活用している。

ただ、取引のないお客様に新技術を営業販売していく経験はなかったため、その事業化については苦戦をしていた。

ハンズオン支援のきっかけと支援計画

事業化について、経営相談を利用したことがきっかけである。複数回の検討の結果、ゴム曲り管用成形型(以下マンドレル)の事業を選定して、支援することになった。

支援にあたって、製品化は済んでいたため、営業販売活動をどのように展開していくかが、支援計画のポイントになつた。

支援を3ステップにわけ、

- ① 営業販売活動を開始する前の調査、課題の整理、
- ② 試作用マンドレルの営業販売活動、
- ③ 量産用マンドレルの営業販売活動、

として、お客様対応と社内業務の両面から、取組みを実践し、支援していく計画とした。

ハンズオン支援の内容と活動成果

●お客様情報の整理と事業計画策定

まず、お客様へアプローチするまえに、社内外の情報整理を行った。具体的には、お客様情報の整理と分析、競合分析を行い、当社の優位性やお客様のニーズ、訴求点などを設定した。

それまでのお客様情報の不足項目を確認し、訪問時に質問したり、公開情報から収集したりし、網羅的にお客様情報を整理し、比較し、類似性やニーズ、課題などを探っていました。その結果、どのお客様もマンドレルの供給能力を増強したいという希望を持っていることがわかった。

そのため、当社の優位性を「供給能力の高さやこれまでの量産部品製造の信頼性」とし、必要な資料や現物サンプルを用意して、準備を整えた。原価面でコスト高になる難しいマンドレル形状についても分析し、対応策を検討。その上で、少數でも試作ゴム管用マンドレルの受注を足がかりに、多くの本数が見込める量産用マンドレルを受注していく流れを想定した。

また、社内業務について解決しておくべき課題を整理し、対策スケジュール化までを行った。既存事業と生産を共用する部分が多く、どのように調和させるかがポイントであった。以上のような検討の結果、新事業展開の全体像を新事業計画書にまとめ、社内共有を図った。事業化の目標として、本格的な量産用マンドレルの大口受注を獲得することに設定し、目標受注金額も設定。あわせて、業界最大手のお客様との本格的な受注獲得も加えた。

●受注活動の開始

しかし、活動を開始すると、お客様は試作と量産の担当部門が多くの場合異なっており、双方へのアプローチが必要であることがわかった。特に、量産は海外工場というお客様もあり、当社の海外展開の課題も浮上してきた。

経営支援チーフアドバイザー 南山賢悟

ものづくり支援コーディネーター 小笠原宏

国際化支援アドバイザー 森岡裕美

均一な組織を確保することにある。

今後、大学等の支援を受けて、シミュレーションにより増肉時の解析を行い、形状、加工技術に反映する予定。更に、川下企業の支援を受けて信頼性評価試験も独自に行う計画である。

海外展開の支援

マンドレル事業の拡充及び外国人技能実習生OBの活用を目的として、ベトナムに製造子会社を設立する事業展開を模索していたところ、中小機構が実施する「海外ビジネス戦略推進支援事業」についてアドバイザーから紹介を受けたことから、海外展開への支援がスタートした。

当社にとって初めてとなる海外事業展開に対し、まず、想定しているビジネスモデルのフィージビリティスタディ(事業可能性)の検討及び海外事業計画の策定支援に取り組んだ。さらに計画策定の段階で立てた仮説を検証するため、ベトナム現地調査に国際化支援アドバイザーが同行した。調査の結果、マンドレルだけでなく金属パイプ加工などの引き合いが得られた他、工業団地への工場建設決定及び契約内容の詳細及び留意点についても確認することができた。

現在、当社では、平成31年度中のベトナム工場稼働を目指し、ゼネコン選定及び人材採用などを計画的に進めている。今後は、「国際化支援アドバイス」を通じて継続的に支援していく予定である。



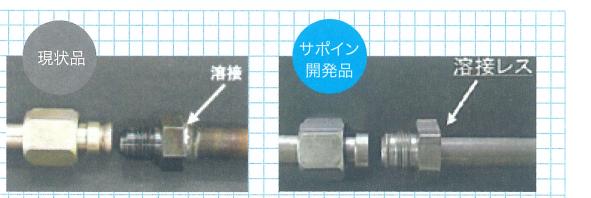
海外現地調査の様子

サポイン事業の支援

サポイン事業での支援は、当社が「サポイン獲得セミナー」に参加したことから始まる。申請書の作成にあたっては、中小機構のものづくり支援コーディネーターがアドバイスを実施し、6回のブラッシュアップを行った。

申請書の主な構成を、「信頼性の高い鍛造技術の開発」「大学の知見を活用した解析」「川下の指導を受けながら独自に行う品質評価」「川下の計画に基づいた事業化計画」とし、平成30年度サポイン事業に応募した結果、技術・事業化両面の取組が評価され見事採択。3年間の補助事業がスタートした。

テーマ名は、「鍛造による管の増肉・軸成形技術の確立とそれを活用した高機能・高圧配管結締技術である溶接レス「MKジョイント」の開発」である。



「MKジョイント」とは、溶接不良をなくすため、溶接そのものを行わない独自の構造を考案し特許化したものである。開発のポイントは、信頼性を確保するために増肉加工時に

企業からのメッセージ

創業64年目を迎える当社はパイプの曲げ、溶接加工に従事してまいりました。

IT、IoT関連事業が躍進する中、ものづくり企業の一員として、日本の中小企業の心臓である“ものづくり”を実践、持続していきたいと考えています。

当社の2019年の方針、成長戦略にある「コア事業の深化と進化」、そして新事業の基盤づくりを実践するにあたり、取り引きのないお客様へ営業、販売していく体制・ノウハウがないことが当社の課題でした。新規事業であるマンドレル事業の拡販のため、専門家継続派遣事業にて、新規顧客獲得のためのアプローチを具体的にご教示いただきました。その結果、新規事業の売り上げが1.8倍となり、今回ご指導いただいた内容を風化させることなく引き継いでいきたいと思います。

今後は、当社の強味でもある“少量多品種”的生産体制を更に伸ばし、差別化を図り、将来の礎とし次世代へのバトンをしたいと考えています。



常務取締役 伊藤 昌也