

# オンリーワンの高い生産技術・品質管理技術を積極的にPR!

業種：ねじ及び圧造部品製造

所在地：荒川区東尾久 4-9-13

資本金：1000万円

創業：明治34年3月

従業員：15名

経営塾受講年度：平成22年度



本社



マイクロサイズネジ

## 企業概要

創業から115年以上ネジの研究開発を続ける中で得た技術と創造力を活かし、「より良い製品」、「より省力化」、「より環境にやさしい」という3つのキーワードを掲げ、高品質の製品を供給している。

様々な電子機器が小型軽量化する中、高精度・高硬度のマイクロサイズの六角穴付き止めネジを供給している。

特に、当社の技術を活かして、錆防止のため、メッキを施した製品(メッキ品)は、その品質の高さから顧客の支持を集めている。

また、エレクトロニクスを利用して視覚的に連続して選別する検査選別システム等により全数検査を行うことで、不良率0%達成に努め、高品質のメッキ品の供給を可能としている。

ISO取得認証登録工場であり、ISO9001:2008及びISO14001:2004を取得している。

## あらかわ経営塾を受講する前

大口顧客に依存し、積極的な営業は行わず、受身の営業体制であったため、当社の高い技術をPRするノウハウを持っていなかった。

## 支援内容

当社の内部環境を分析したところ、日本屈指の技術を有しているにも関わらず、営業体制の整備、顧客ニーズの把握等が出来ていなかった。

そこで、新製品開発や新市場に進出するのではなく、現在の製品を現在の市場に、より広くPRしていく方向で支援した。

まず、ネジでよく発生するトラブルと、当社での解決方法をまとめた「提案書」の作成と、顧客からのニーズ把握をアドバイスした。

また、過去の販売実績から「製品×顧客マトリクス」を作成し、顧客別ニーズを的確に把握するとともに適正な単価を検討した。

さらに「見込顧客一覧」を作成することで、ターゲットを明確化して、戦略的な営業体制の構築を図った。

## 受講後の変化

営業先への訪問時に「提案書」を示すことで、他社製品でのトラブル等の情報を引き出すことができるとともに、当社の技術・製品による解決策を提案することで、当社の技術をPRする機会と、多くの信頼を得ることができた。

また、「製品×顧客マトリクス」、「見込顧客一覧」により現状を分析しターゲットを明確にした積極的・効果的な営業によって、新規顧客の開拓につなげている。

このような営業活動を展開してい

く中で、売上の5%程度であったメッキ品のニーズが予想以上に高いことが判明した。そこで、ニーズに対応する生産体制を構築し、メッキ品の生産を増強したところ、全体の売上に底上げし、現在、売上の30%以上を占め、当社の主力製品となりつつある。

また、生産部門に生産体制の見直し等を提案する際、「製品×顧客マトリクス」等をもとに、現状だけではなく、過去の実績や今後予想されるであろう傾向を説明することで、生産部門の理解が得やすくなり、より効率的な生産が可能となった。

受身型営業から、積極的な提案型の営業への転換を実現し、当社の高い技術に対する認知の高まりとともに、売上と利益は急激に上昇した。

## 今後の展望

顧客のトラブルを解決することこそ、メーカーとしての役割であるとの気付きを活かし、未知のニーズやトラブルのさらなる把握と解決に向けた技術・製品の研究開発を進め、顧客の様々なニーズに対応できるネジメーカーとしての地位を確立していく。

## 担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師  
中小機構経営支援アドバイザー  
伊藤 弘一氏

製品が小型軽量化する中で、精密ネジは極めて重要な部品です。2mmの長さのネジを、品質クレームゼロで供給できる技術は、間違いなく世界一であり、まさに日本の宝です。

## 受講生のコメント

営業部長 永井大輔氏

過去の実績を見える化することは非常に大変な作業でしたが、貴重な経験をさせていただきました。売上が上昇したのも、あらかわ経営塾でのご指導があったからこそです。

