

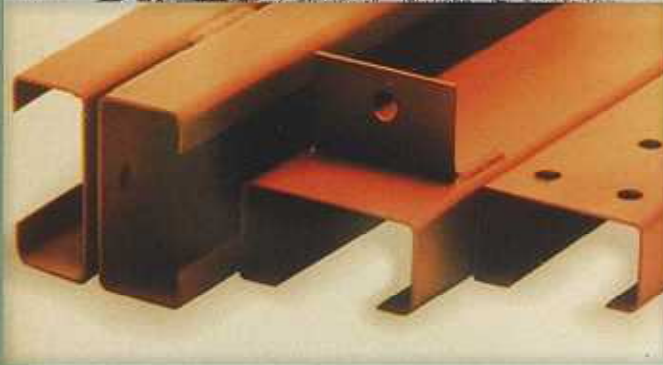
ひょうご 経済戦略

HYOGO ECONOMIC STRATEGY

3

2012 MAR

平成24年2月29日発行（毎月1回30日発行） 第33巻第3号 通巻380号



特集 東日本大震災から1年 復興へ新たな一歩



会社拜見
株式会社宝角合金製作所

わが社のイチ押しファイル
株式会社アルファ技研

情報発信を積極的に仕掛けて頼れる“下請け”に

株式会社宝角合金製作所



宝角社長

受注サイトの開設、ブログの発信、加工事例集の作成、週1回のニュースレターの発行…。大型設備の金属部品加工を手掛ける宝角合金製作所は2008年から取引先に対して自社の現状や強みを盛り込んだ情報発信を積極的に仕掛けている。「お客さまが困っていることを、今まで自社で培ったもの、蓄えてきたもので解決できれば」と宝角勝利社長。今、頼れる下請けとして、受注量を着実に増やしている。

1 インターネット受注サイトを開設

2008年9月、大型設備の部品加工をインターネットで受注するサイト、「大物旋盤.COM」を開設した。「大物加工に適した設備」「大物旋盤加工『最大径Φ1,000mm!! 最長2,500mm!!』」「異形状・大物ワークに対応する独自の治工具」という三つの特徴をうたい、相談から納品までの流れや、加工の種類ごとのおおよその納期まで示している。特筆すべきは、NC旋盤、マシニングセンター、汎用旋盤、円筒研磨といった加工の種類ごとに設備や加工の様子を動画で紹介している点だ。「サイトを見に来るのは調達の担当者。より分かりやすく伝わるように考えました」と、宝角社長はサイト制作に込めた思いを語る。

2 新規取引先開拓の手段として

同社は、宝角社長の祖父・勝次郎氏が、1929年に創業した。当初は銅やアルミ合金の鋳造からスタートしたが、徐々に加工へと手を広げていく。戦後は独自に各種ポンプを開発・製作した時期もあったものの、その後は効率を求め部品加工の下請けに徹し、特に電炉や食品機械、半導体製造装置などの大型機械向けの部品製造を多く手掛けてきた。

3代目の社長に就任したのは2003年のこと。当時はITバブルがはじけた後の景気の底から脱した時期ではあったが、新規取引先の開拓は容易

ではなかった。「ただ、多くの取引先を営業で訪ねる中で、『こんな加工ができる所を知っているか?』という相談をよく受けました。それまでは新たな委託加工先を探す場合、ブローカーなどに依頼するケースが多かったようですが、コスト削減が求められる中で、自前で直接外注先を探そうとする企業が増えており、他にも同様に困っているところはたくさんあるだろうと感じました」と宝角社長。それならば、と受注サイトの開設を思いついた。

そもそも金属加工業者で、こうした受注サイトを開設すること自体珍しいため、委託加工先を探している企業の目に留まるように業界紙に広告を出し、検索した際に上位に表示されるようSEO対策を施した。



「大物旋盤.COM」のトップページ <http://www.omonosenban.com/>

3 加工事例集も配布

「サイトは作ってからのケアが肝心」と宝角社長。訪問者に飽きられないように次々と新たな一手を仕掛けた。サイトのオープン後しばらくして、工場の日々の様子などを紹介するブログを開設。さらに、サイトのどのページがよく見られているか、どんなキーワードを検索してサイトにたどり着いているかを連日調べ、訪問者の数を増やす工夫を凝らした。また、どんな加工を手掛けているのかを知ってもらうために、加工事例と加工のポイントを写真付きで紹介した「加工事例集」を制作し、希望者には無料で配布した。さらに、サイトで画像や説明を見るだけでは安心できないと工場見学を希望するケースも多かったため、サイト内に工場見学を受け付けるコーナーも設けた。

開設した08年9月といえば、リーマン・ショックの時期と重なる。その後、受注量は半減するまで落ち込んだが「次の年は受注の15%が『大物旋盤.COM』経由のお客さま」と成果につなげた。

4 既存の取引先には提案力を強化

「大物旋盤.COM」で新規顧客の開拓につなげる一方、既存の取引先に対しても、取引先の選別が進む中でいかに自社の存在感を発揮し、選んでもらうためどうすべきかを考えた。

その一つが、取引先の設計・開発部門に対する提案力の強化だ。取引先からコストダウンを求められるケースが多いが、渡された図面通りに製造してもコストダウンには限界がある。「それよりも上流の設計そのものを変えれば、同じものでも、もっと工数を少なくして加工できるケースがある。その方がコストダウン効果も大きい」という。「大手企業の設計担当者といえども専門分野以外の加工のことは分からない。長年さまざまな加工を手掛けてきた当社ならではの蓄積を生かして提案ができる」というわけだ。

そこで、現場の製造担当者にヒアリングし、材料選定や加工の工夫、または別の加工法によって目的の形状にするための加工法を集め、「部品加工のためのコストダウン技法」という冊子にまとめた。この提案で、これまで取引のあった大手企業から新たな案件の受注を増やしているという。

また、毎週月曜日には「宝角合金週間FAX通信」と銘打ったニュースレターをメールやFAXで送信。1週間の近況や社会問題について宝角社長自らの思いをつづっている他、急ぎの仕事を発注したい時の目安として、加工設備ごとに向こう1カ月間の稼働状況を記している。「常にうちのことを意識してもらうためのツール」として既に135号を超えた。送信先は取引先だけでなく外注先、金融機関も含まれている。「情報を発信する

姿勢だけでなく、稼働状況で事業が好調かどうかも分かる。それが信用につながり融資条件も改善された」と情報発信の効果を実感している。

5 生き残りを見据えて自社製品も

ものづくりの企業を取り巻く環境は依然として厳しい。海外に進出するという選択肢について宝角社長は「雇用を守ることを考えても国内でものづくりを続けていく」ときっぱり。そして2009年、同社としてはポンプを製造していた時以来、久しぶりに自社製品を送り出した。竹粉碎機「バンブーミル」だ。製造に当たっては事前にマーケティング会社に依頼して市場規模などを綿密に調べた。竹林被害と呼ばれるほど繁殖力の強い竹を粉碎し、竹パウダーとして土壌改良剤などに再利用できるようにした。従来の商品と比べ半値に抑えることで、これまでに建築土木業者を中心に7台が売れている。「日本で求められるもの、しかも中小企業にチャンスのある分野をいかに見極めて作っていくことが鍵になる」と語気を強める。

「日本にはこれからも必ずものづくりが残る。そこで必要とされるためにできることを恐れずにやっていく」。国内にとどまってもものづくりに携わっていく経営者の覚悟の言葉だ。



かっちゃんというキャラクターをつくり昨年リニューアルした「加工事例集」

会社概要

株式会社 宝角合金製作所

所在地 姫路市飾磨区中島1345-2
代表取締役社長 宝角勝利
事業内容 半導体製造装置部品、射出成型機・ダイカストマシン部品、鉄鋼関連設備部品の製造、銅合金・アルミニウム合金鑄物の鑄造など
創業 1929年
従業員数 35人
TEL 079-234-4116
URL <http://www.houz.co.jp/>