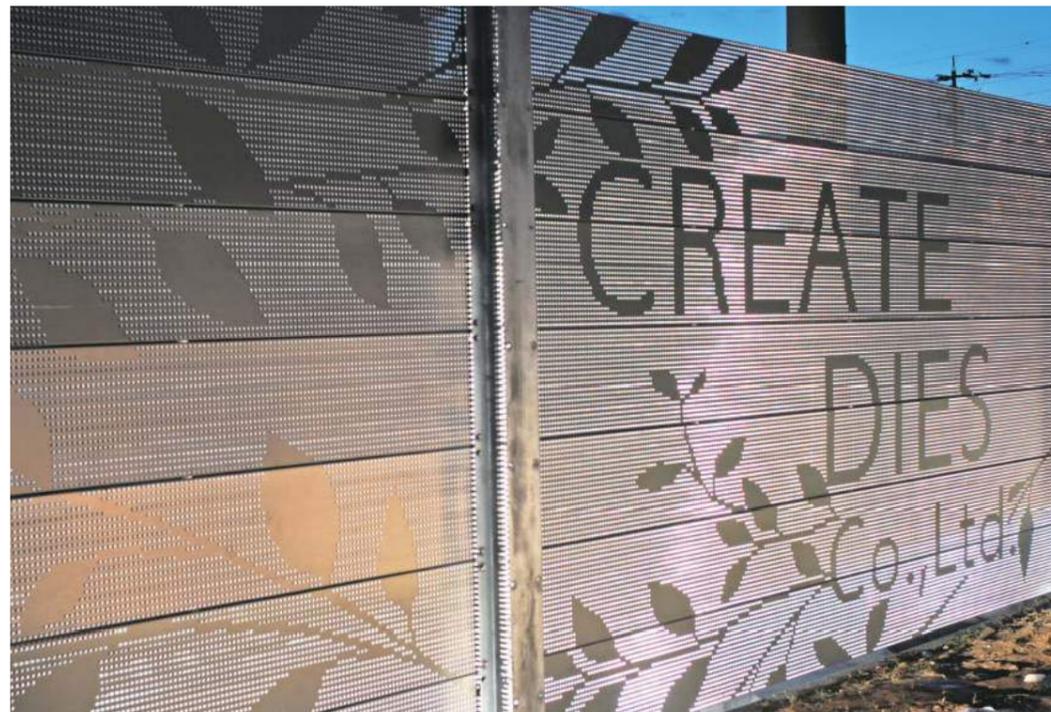


技術と支援施策を生かして新事業 経営のもうひとつの柱に育って!



↑ 改良が施されてきた「デザインパンチング」の一例。



自社の技術を応用しての新事業の立ち上げを期待されている穂田実常務。

profile

所在地 高岡市戸出栄町46-6
代表者 穂田 松雄
資本金 1000万円
従業員 24名
事業 プレス金型(順送型、三次元形状絞型、切欠金型)の設計・製作、省力化機械、治具の設計・製作
TEL 0766-63-5801
FAX 0766-63-5746
URL <http://www.seizounet.jp/createdies/>

まずは上の写真をご覧ください。幅300mmの金属プレートに、等間隔にパンチングが施され(1列20穴)、一部ではそれが割愛されて文字や模様が浮かび上がっている。従来の加工機(レーザーやターレットパンチプレス)では、1列1穴ずつの加工しかできなかったが、同社ではCADデータと連動させて、1列20穴を同時に加工できるマシンを開発。極めて作業効率の高いパンチング装置ができたわけだ。

この装置は、「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」(21年度)の適用を受けて開発されたもの。またその装置により生産されるデザインパンチングは、当機構の支援などを受けて販促や商品のブラッシュアップが試みられるようになったが、新たに立ち上げるビジネスだけに、試行錯誤も多かったようだ。

国の支援策が背中を押した

ももとの同社の主な業務は、社名の「ダイス」が示すとおり金型の製作である。北陸エリアの工業製品、消費財メーカーを得意先として、個人創業の時代も含めると50年近い歴史を刻んできた。



↑ 「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」の採択を受けて同社が開発したパンチング加工機。従来機に比べて20倍の効率がある。



↑ 日本金属プレス工業協会に招待されて参加した「金属プレス加工技術展2010」では、最初の試作品を紹介した。



↑ 専門家派遣制度を活用して開設したデザインパンチング専用のホームページ。



← デザインパンチングを建材の新商品としてお披露目した「建築・建材展2012」の様子。

ただ近年は、メーカーの海外移転が進むとともに、金型の現地調達率も高まり、関係各社は生き残りを模索し始めているのが実情だ。クリエイティブダイスもその1社。同社はかねてより、デザインパンチングの商品化を検討していたが、初めの1歩を踏み出すことがなかなかできなかった。

平成21年5月、国の補正予算成立を受けて、全国的な中小企業支援策が実施にうつされた。その名も「ものづくり中小企業製品開発等支援補助金」。全国中小企業団体中央会が事務局となり、間もなくその公募が始まった。その時、デザインパンチングの事業化について、当支援センターのマネージャーが相談を受けたことがあったので、この補助金事業を紹介。クリエイティブダイス側では、常務の穂田実さんを中心になって新事業を模索していたためさっそく検討し、「これを機会に、まず加工機を開発しよう」と応募を決め、当機構は申請書類作成や新しく開発するマシンと、それによる新事業の計画策定などを支援したところだ。

「装置の開発については、長年培ってきた金型製作の技術が生かされ、翌年3月には一定のメドがつかしました。ただ、デザインパンチングがどう評価されるのか。またどのように販売していけばいいのか、よくわかりませんでした。そこで22年度は、新世紀産業機構の支援制度を活用させていただき、展示会への出展や他のPR方法も模索し、デザインパンチングに対する反応を確かめることにしました」

穂田常務は、いくつもの支援制度にエントリーした。まずは中小企業自立化支援事業に採択されて、翌23年3月に開催された「建築・建材展2011」に出展。また当機構の推薦を受けて、県のトライアル発注制度に登録し、商品を紹介する県経営支援課のホームページやパンフレットに掲載

された。さらには、中小企業支援センターが窓口となっている、専門家派遣制度を活用してデザインパンチング専用のホームページも作成した。

「建築・建材展では、建築デザイナーなどからおもしろい商材だと評価をいただきました。ただその時点ではまだ価格や細かい仕様が決まっていなかったため、商談には至りませんでした。最後のツメとでもいいますか、建築関連の方々に展示会で見ていただいて、その反応を見たかったのです」(穂田常務)

従来の金型の設計・製作・販売は、企業を対象に行ってきたものだが、デザインパンチングは一般の消費者の方々に買っていただくもので、ビジネスの視点が変わってくる。同社としては初めての試みだけに、細心の注意を払おうというのだ。

商品のブラッシュアップに…

デザインパンチングに対して、貴重な意見も寄せられた。ある企業でデザインパンチングを紹介した時のこと。「背景や光の具合によって、文字やデザインが飛んで見えにくくなるから、そこを改善したらいい。そうしたら、興味ある商品になるのではないかとアドバイスを受けた。

穂田常務はさっそく中小企業支援センターに専門家(今回は、プロダクトデザイナー)の派遣を要請し、パンチングの施し方や実際の使用シーンを念頭において、商品のブラッシュアップに入った次第だ。

「ある建材メーカーで商品のデザイン開発を担当していた方の指導を受けました。デザインに詳しいだけでなく、住宅関連の法律や規則にも明るく、まずはエクステリア商品として販売することを決めました」(穂田常務)

加工機の開発を試みはじめた時から数えると、3年。ようやく商品化のメドも立ち、この3月に行われた「建築・建材展2012」に高岡市の支援を受けて出展した際には、価格や施工マニュアルなども提示して、商品としてのデビューを果たした。

あとはマーケットに受け入れられることを祈るばかりだ。

支援内容

- ものづくり中小企業製品開発等支援補助金の申請支援
- 県トライアル発注制度登録支援
- 事業評価支援検討委員会付議
- 中小企業自立化支援事業
- 専門家派遣事業(2回)
- 販路開拓マッチングコーディネート事業