

販路開拓・PR ～新規顧客開拓編～

—自社の強みを打ち出す方法論とは—

毎回新しいものを用意するのは難しいですが、同じ製品を少し変えたりして、違いを見てもらうようにしています。

下西 当社のひとつの分野とだけ関わっていた顧客にも、技術のレンジの広さを見てもらえたのも大きかったですね。長いお付き合いでも「こういう技術も持っていたのか」と知らない方もいましたので。だから営業は「展示会には新製品を出さないもったいない」と実感しているわけです。

高嶋 「ブログ+展示会」を14、5年続けても、未だに「これ何？」と聞いてこられる方はいっぱいいます。それと新製品をアピールすることで、それ目当てのお客様がきますから、事前にどんどん伝えたほうがいいですよ。

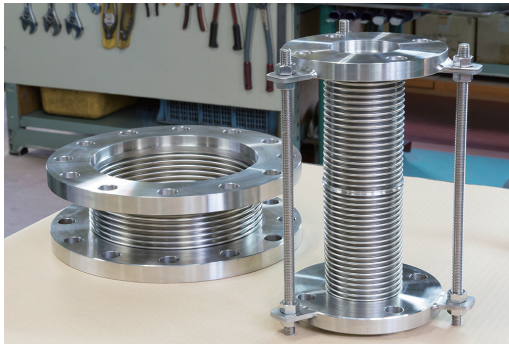
下西 そういものなのですね。開催後のアフターフォローはどういうことをされているのですか？

高嶋 「行かない営業」が基本ですが（笑）、展示会に来られたお客さんで手応えを感じたり可能性があるところには全部、直接営業に行きますね。東京ビッグサイトなので訪問先は東京ばかりで大変ですが、展示会後から1ヶ月くらいかけて訪問をします。

下西 やはり開催後にフォローしなければ意味がないですよ。



TODAY'S MEMBER



型代不要のオンリーワン技術で 特注品市場を開拓。

フレキシブルチューブの製造卸企業として1974年に創業した同社は、1995年より独自技術を駆使したベローズ・フレキシブルチューブの生産、ネットを活用した直販体制を確立。最小板厚0.1mmというベローズは伸縮性に優れ、内外径を1mm単位で選定でき、ステンレス以外の特殊材や多層構造のベローズ製作も可能。これは独自の熱処理不要の深絞り成型加工によるもので、金型を組み合わせる製法を駆使した、型代不要で、少量の特注品に短納期対応できるオンリーワンの技術。こうした製法を開発できる技術力の高い職人が在籍するのも同社の大きな強みだ。「ものづくり優良企業（匠）」認証企業（2008年）

三元ラセン管工業株式会社

大阪市城東区永田 1-2-37
TEL. 06-6968-2037 <http://www.mitsumoto-bellows.co.jp/>
ベローズ案内人の日記 <http://bellowslabo.blogspot.jp/>
社長の日記 <http://mitsumoto-bellows.keikai.topblog.jp/>

MOBIO を使いこなして、新規開拓へ。

—ものづくり企業の「経営戦略」として、営業とPRどちらを重視されていますか？

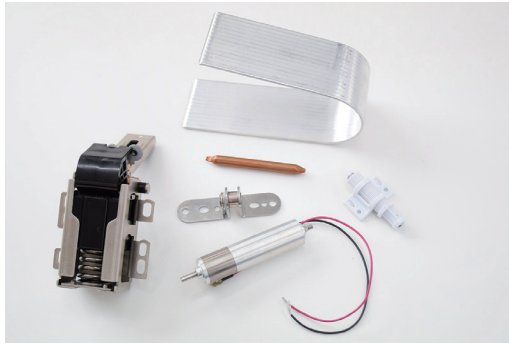
山田 PRというより発信重視ですね。この座談会に出席しているのも、自社のことを話せるチャンスだからです。人前で会社のことを話して伝えるということは、経営者の大切な仕事。だからチャンスをいただいたら、しっかり発信する。それと発信した分だけ、インプットもあります。「こんな考え方で仕事をしています。こんな技術があります」と一生懸命発信しているからこそ、アンテナを立てている人には引かかります。

高嶋 私も今日は午前中、近畿大学で講義をしてきました。これは中小企業ができる社会貢献であり、ものづくりのことをたくさんの人に知ってもらえる機会でもあります。

—みなさんは、MOBIO をどのように活用されていますか？

高嶋 MOBIO が開設されることを新聞で知って、これは何が何でも常設展示場に出展したいと最初から決めていました。

山田 最近の例を挙げると、日立造船による国の環境に関わるNEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）の仕事で、燃料電池のケーシングを受注しました。これはMOBIOの常設展示場にある、当社の技術を集結させた「ホーキチ課長」という展示を日立造船の担当者に見ていただいたことがきっかけです。それと毎月開催される「MOBIO-Cafe-Meeting」は、発信と出会いの場。まず知り合い、学び合って、そして

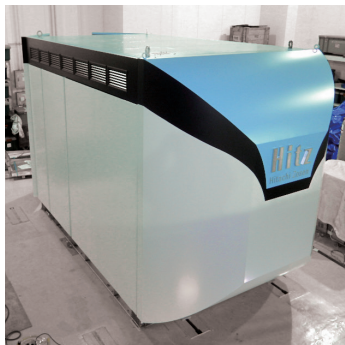


3つのテクノロジーの可能性を追求して 安定成長。

1990年創業した下西技研工業は、3つのテクノロジー「3T（メカトロ・磁気・熱）」をコアとした開発提案型メーカー。また早くから中国やタイに海外進出を果たしグローバル企業としての認知度も高い。国内トップシェアを誇るOA機器用ヒンジ製品と、希土類磁石及び磁界解析に基づくソリューション、そしてサーマルモジュールやそれを組み込んだアセンブリを主力としている。設計・生産技術・製造・品質管理のプロセスを重視した組織体制で、試作品から量産製造までの一気通貫体制を敷く。今後は3Tに磨きをかけ、それぞれを融合させることで新分野の開拓を目指す。

下西技研工業株式会社

東大阪市島之内 2-4-16
TEL. 072-966-6131 <http://www.simotec.co.jp/>



NEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）の助成事業で、水素・燃料電池関連分野における今後の取組の方向性を示した「H2Osakaビジョン」に参画し、日立造船株式会社が開発した業務・産業用固体酸化物形燃料電池発電装置（SOFC）のケーシングを山田製作所が製作した

援助しあう。だから知り合うことが重要で、その舞台としてMOBIOは立派に機能している。

下西 私の場合は最近ですが、展示会出展のきっかけもいただいて、MOBIOを訪れて目が開かれたという感じです。展示会に関しても当社の営業担当を10回近く勉強会に呼んでいただいて。彼らもMOBIOには喜んで来ています。今回の新製品も実は売り先は決まっているのですが、「私たちの製品にどんな機能があり、どのように世の中の役に立つかを知らせたい」と広報担当から展示会に出す提案がありました。

—最後に今後の展開をお聞かせください。

山田 いろんな企業と連携していきたいですね。信頼関係を築ける会社と一緒に、強みは伸ばしていき、弱みは連携でカバーする。大阪は連携が苦手な土地柄でしたが、MOBIOができてから、ここを中心に大きく変わったと思います。

下西 次の展開として考えているのは「BtoBのBtoC化」。そのための協力会社が必要です。今まで独自のやり方で効果も上がっており、外に出せないものも多く、自社の情報はクローズドでした。しかし自分たちで新製品を出すなら情報も公開できます。これからはうるさいくらいに情報発信していきますよ（笑）。

高嶋 当社は特注品しか扱っていないので、業績を伸ばすことを考えると海外に目を向けざる得ない。うちの製品は使われ方が90%わかりません。設計を担当する方に現物を見てもらわないと、売り込みにも行けない。そのために社内の人材育成や海外の展示会出展なども積極的に進めていきたいと思っています。



徹底した3S活動の実践で 企業の変革と挑戦に成功。

1959年創業以来、ステンレスの薄板加工技術を駆使し、装置の設計から製作、組付けそして据付調整まで一貫しておこない、最短のリードタイムで製品を提供。製缶板金・溶接にはじまり、リチウムイオン電池、医薬品の製造装置から化粧品、食品などの製造工程で使用される装置を製作。「良い現場は、最高のセールスマン」を実践し、年間約250社以上が見学に訪れる、3Sを実現した工場としても有名。工程管理や社員教育も含めた工場全体が大きな信頼を形成し、売上につなげている。最近では自社ブランドの「ワイデクル」も立ち上げた。「ものづくり優良企業（匠）」認証企業（2008年）

株式会社山田製作所

大東市新田中町 2-41
TEL. 072-871-0095 <http://www.yamada-ss.co.jp/>