

5 中小機構の支援施策を活用した企業

志幸技研工業株式会社

独居高齢者見守りシステム「ネットミル」販路開拓支援

業種 地中送電設備工事、
官公庁の電気工事等
所在地 荒川区西尾久 5-7-12
資本金 2000 万円
創業 平成4年3月
従業員 22 名



本社



製品写真

企業概要

(株)関電工の地中送電設備の保守工事を請け負う協力会社として設立。現在は高圧受電設備からビル空調まで多岐にわたる総合設備会社になっている。当社が開発した独居高齢者見守りサービス「ネットミル」は、家庭での電力使用状況を測定し、高度なアルゴリズムによって居住者の生活リズムを学習することで、異常発生時に家族に通知できるサービスである。(財)電力中央研究所の特許を実用化している。技術もさることながら、家族がインターネットなどで電力使用状況を確認できるなど、他にない特徴を持つ。平成18年度よりMACCプロジェクト(4ページ注釈参照)参加。「第2回荒川区新製品・新技術大賞」(12ページ参照)優秀賞受賞。「ミラサポ第2回ものづくり技術・動画コンテスト」優秀賞受賞。

中小機構との出会い

当社の吉川裕 代表取締役は平成17年度の第1期あらかわ経営塾(7ページ参照)の卒業生でもある。当時は独居高齢者の孤独死が社会問題として取り沙汰されており、地域貢献のために考案したのがこの「ネットミル」であった。開発途中の平成23年に東日本大震災が発生し、家族のつながりや社会貢献に対する価値観が見直されたのも、開発に対する大きな推進力となった。そして平成24年、「ネットミル」のマーケティング戦略立案のため、中小機構の販路開拓コーディネート事業(25ページ参照)にエントリーした。

経営課題

高度なアルゴリズムを用いるという特徴について、他サービスに対する優位性などは検証されておらず、また、ビジネスモデルも仮説の域だった。そこで当支援事業では、第1段階で、まず他社の見守りサービスとの比較検証を行い、ビジネスモデルの仮説を立てた。次に第2段階で、テストマーケティングを実施する想定分野を選定し、ニーズの有無や改良の意見等を聞き仮説を検証することとした。

支援内容

(1) 仮説確立と比較検証

専門家と議論し、ビジネスモデルの仮説を立てた。誰をターゲットにするのか、そのターゲットにどのようなサービスを提供するのか、他社との違いは何かを明確化した。

(2) テストマーケティング

ビジネスモデルに応じて大手企業ユーザー数社を訪問した。高齢者向けサービスや施設の他にも、不動産管理会社などもターゲットに挙げた。不動産物件の空室やリゾート地の別荘の防犯対策などにも使用できると見込んだ。製品の評価や購買見込、期待や改善ポイントを探り仮説を検証し、今後のマーケティング戦略が明確になった。

(3) 総合評価

訪問先企業の声は、他の見守りサービスに比べて優位性は認められるものの、監視されているというストレスが極端に少ないという特徴が、却って隠密性を高くし、製品のアピールを難しくしているというものだった。今後は

こうした市場の声を踏まえた製品提案を行っていく必要があることがわかった。

一方で、社長のプレゼンは機会を重ねる毎に明確になったと好評であり、それが訪問先企業との信頼構築、市場の声の入手につながった。常に工夫を続けた努力が成果を導いた。

支援後の変化

年々実績は上がり続け、テレビや雑誌の取材、表彰状の受賞も増えている。荒川区でも平成26年8月から正式採用された。他区でも平成28年度から住民に斡旋するほか、北海道や秋田県、宮城県内の介護事業者、自治体などでも導入検討中である。大手百貨店なども販売契約を交わしている。

今後の展望

「ネットミル」全国販売を目指す。また、新製品として、地震動を感知して通電火災を防止する「ネットミル・ビー」や、各種業者を連携することで住宅設備のトラブルを解決する「ネットミル・プラス」を展開している。

経営者のコメント

代表取締役 吉川 裕氏

中小機構の支援は非常に大きな後押しだった。荒川区と中小機構の連携関係の中で当社が成功事例の1つになれたのなら光栄。今後も協力をお願いしたい。



専門家のコメント

販路開拓チーフアドバイザー
長谷川 猛氏

社会貢献への志の高さが、市場の声を謙虚に受け止めてブラッシュアップを続ける姿勢となり、継続の力となっている。社長の信念と行動力が素晴らしい。



グローバルな事業展開を見据えた経営基盤強化

業種 オフセット印刷用インキ製造
 所在地 荒川区西尾久 7-60-3
 資本金 1億円
 創業 大正3年4月
 従業員 60名



本社



製品写真

企業概要

創業100年を超えるオフセット印刷用インキ専用メーカー。製品は速乾性が高く、印刷業界内では高評価を受けている。当社製インキ調合システム「調色名人」は、全自動の調色システム。インキ計量には独自技術が使われ、精度の高い計量を可能としている。

しかし、印刷業界は社会のIT化の波に押され非常に厳しく、当社も例外ではない。このため、①独自性のある高付加価値製品の提供、②インキ配合技術を活用した異分野参入、③海外への進出等の戦略をとり、成長を図っている。

中小機構との出会い

海外進出するに当たって、最初に中小機構の国際化支援アドバイス事業(25ページ参照)を利用していた。しかし、海外展開とは別に解決すべき経営課題があり国内事業の経営基盤強化の支援を実施した。

経営課題と支援内容

(1)速乾性インキの開発支援

インキ材料の速乾性向上を目指し、新たな材料の開発を検討していたため、平成22年度に経営実務支援事業(24ページ参照)を実施した。実験と理論の両面から検討する必要があったが、科学的検討が不足しており理論的解析を中心に支援した。材料組成の理論的仮説を確立し、実際に実験を行って検討するという両面からのアプローチにより商品開発の課題解決の道筋がつき、新製品開発の方向性を明確にできた。

その後、山形大学工学部荒川サテライトと共同で製品開発を続け、印刷後の乾燥促進のための新技術を導入した速乾性インキの開発中である。

(2)中長期戦略、事業計画の策定

新製品開発の方向性は明確にできたものの、インキ需要減による売上高減少が続いていた。持続的成長を図り収益基盤を強化するには、中長期戦略、事業計画の構築と計画的な事業展開が不可欠であった。

そこで、平成24年度には、専門家継続派遣事業(24ページ参照)を実施した。既存の国内事業、海外事業の総点検を行い、経営基盤を強化するための課題を明確にして、経営改革に取り組むこととした。まず、海外事業の管理に問題があり、本社財務が圧迫されていることが判明した。また、新規事業を積極的に展開していたものの、既存事業の改革が不十分だったため、経営資源が分散し、成果に結び付いていないことも判明した。そこで、海外事業を含めた既存事業の管理体制を改善することで経営基盤全体を強化させた。

支援をきっかけに、経常利益は黒字を確保し強固な収益基盤が構築できた。国内で生き残るための中長期戦略として、小ロットに特化した受注、生産を主体に事業展開を図ることを決めた。また、大ロット生産は、中国工場に移行し生産コストを削減することとした。

(3)小ロット生産体制の構築

平成24年度の支援で策定した事業戦略の一環として小ロットの受注拡大を進める中で、品質、生産性の悪化が顕在化したため、平成25年度に再び経営実務支援事業を実施した。小ロット生産体制の構築を支援し、品質確保、生産性向上を図った。

これらの支援の結果、PDCAサイクルの仕組みづくりに成功し、多品種小ロットの生産体制を確立できた。

支援後の変化

経営基盤を強化でき、現在、新製品「導電性インキ」の販路を拡大している。このインキは基盤の配線に代替可能であり、模型・ホビー分野に参入を進めている。

中小機構に加え、荒川区の中小企業支援事業も積極的な活用を始めた。平成25年度には「中小企業のための工場見学会」(10ページ参照)に、平成27年度には「日暮里経営セミナー」(9ページ参照)に参加し、経営力の強化に取り組み続けている。

今後の展望

グローバル企業として持続的成長を図るため、海外・国内事業の経営基盤の更なる確立を図る。一方、独自性を追求し、差別化された高付加価値製品を提供し続ける開発提案型企業を目指す。海外への販路拡大は、今後の発展には不可欠であり積極的に販路を増やし、名実共にグローバル企業として成長を目指す。

経営者のコメント

代表取締役社長 谷口 宗宏氏

昨今の社会変化は従来にない大きな波だが、様々な支援を活用することで乗り越えられている。中小機構や荒川区の支援には感謝している。



専門家のコメント

経営支援チーフアドバイザー

高波 信行氏

厳しいオフセットインキ業界の中で谷口社長を中心に「夢」と「危機感」を共有して積極的にグローバル企業として経営革新を推進してきた。新たな事業の芽も出始めており、更なる成長を期待する。

