

テーマ 中小企業の技術・販売ネットワーク構築による新規分野開拓への取り組み

## 千葉県異業種交流融合化協議会 会員企業

### 株式会社日本クロス圧延

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。

このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

#### 経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業等経営強化法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

#### 申請のくわゆるひび

当社は昭和48年の設立以来、日本で一番小さ

い材料メーカーとしてニッケル合金など特殊鋼を中心に、小ロット製造及び販売を行ってきました。

金属材料市場では、大手メーカーが少量で高付加価値な工業製品の生産に事業転換すること、全体の出荷数が減少しております。そのような環境において、当社は、2年前から「R&D Materials」というブランド名で、研究開発を行っている大学や企業の研究所とのネットワークを構築し、ブランド名の認知度・信頼度を高めながら営業を展開してきました。その結果、医療用機械や原子力プラント、精密工作機械などのメーカーには少量かつ精度が要求される特注材料の需要があることが分かってきました。

#### テーマは？

##### 1. テーマ

『中小企業の技術・販売ネットワーク構築による新規分野開拓への取り組み』

##### 2. 計画期間

▽平成26年11月～平成30年9月（4年計画）

#### 新たな取り組みの特徴は？

##### ●従来の問題点

「R&D Materials」の取組みによって、新成長分野の企業の研究開発部門との繋がりができ、少量ではありますが技術力と精度が要求される航空用の部品や医療用カテーテルで使用されるワイヤーなどの試作品に関する問い合わせが増え、実際の製造受注に結びつくケースも出てきました。そこで、そのような新分野において、試作品ではなく実際に生産される製品の受注を拡大していくと考えております。しかし、今後、新成長分野や新市場で販売を拡大していくためには、以下のような課題があります。

①大手との取引難と職人の熟練技術の維持・承継  
市場で求められる熟練技術は多岐にわたるため、当社だけでは対応できず、高度な技術をもつ職人のいる零細のものづくり企業に委託せざるを得ません。しかし、そういった企業は以下のような課題を抱えております。

ア. 工場が品質規格（ISO9001等）を取得しておらず、直接取引ができない。

イ. 自社の営業、販売チャネルを持たないため、

ニーズのある顧客にたどり着けない。  
ウ. そのため、下請け企業としての単価の安い仕事  
事が中心。

エ. 職人の高齢化と後継者確保の困難な状況に  
よって、優れた技術が失われてしまう危惧が  
ある。

## ② 販売拡大のためのブランド構築

R&D Materials は利益目的でなく、販路拡大  
のための情報収集窓口として立ち上げ、200社余  
りの各企業の研究開発部門や研究所とのネット  
ワークを構築できました。ただ、試作開発など  
が中心で、実際に生産される製品に販路を拡大  
するためには、製品に特化した新たなブランド  
の構築が必要だと感じております。

## ○新たな取り組み

そこで当社は、新たなブランドを立ち上げ、  
航空機・宇宙産業、医療機器産業などの新成長  
分野・新市場へ販売するためのオリジナルプラッ  
トフォームを構築致します。

① 新ブランドの立ち上げによる新成長分野への進出  
お客様に「技術」を「橋渡し」する役割を持  
つ自社ブランドを立ち上げ、完全な受注生産で、  
職人の技術により通常の機械製造より一桁高い  
精度の小ロットで付加価値の高い製品を生産  
し、当社が保有し品質規格であるISO9001や原  
子力規格であるASMEを基準にして品質を  
チェックし保証します。

② プラットフォーム構築による販促体制の整備  
活動  
当社ホームページやAlibaba、Googleと

たインターネット上の企業間取引向けの自社ブ  
ランド製品を販売するオリジナルプラット  
フォームを構築します。

③ 顧客ニーズに対応可能な熟練技術を持つ職人  
と技術の確保

技術のスキルマップを作成し、技術を有する  
協力会社も含めた職人のデータベースを作成し  
ます。自社内に不足している技術については、  
技術力のある協力会社とのパートナー契約で確  
保します。

## 今後の事業展開は？

矯正技術、溶接技術、表面処理、超薄箔の製  
造といった技術で生産された製品を自社ブラン  
ド名で、オリジナルプラットフォーム上で販売  
し売上拡大を図ります。具体的には以下の3点  
です。

① 新成長分野、新市場への進出による売上の  
向上

② 練技術の維持・承継

③ 利益の確保

## 社長からの一言

株式会社日本クロス圧延は、1973年の設  
立以来、日本で一番小さい材料メーカーとして、  
ニッケル合金などの金属材料を製造しています。  
小規模なメーカーだからこそ、大手の金属材  
料メーカーでは対応できない、小ロットの製造  
や短納期対応、入手が困難な材料の調達の支援  
に力を入れています。

経営革新計画により「R&D Materials」ブラ  
ンドを立ち上げました。

R&D Materials は研究開発分野にむけて、高  
機能材料をシート1枚から販売します、まだま  
だ駆け出しですが、いつか「弊社は高機能材料  
で日本の高度なものづくりを支えています！」  
と大きな声で言えるように努力していきます。

最後に、弊社は金属材料に対するあらゆる相  
談ごとや、調達の支援に力を入れてまいります  
ので、材料のことでお困りならなんなりとご相  
談ください、全力でサポートいたします。

金属材料の駆け込み寺を目指して、お客様か  
ら「材料の事ならクロス圧延に相談すれば！」  
と言っていただけけるよう精進していきます。

## 中央会から

◎経営革新に関するご相談は本会経営支援部ま  
でお願致します

☎0433-306-3282



## 企業プロフィール

- 【団体名】 千葉県異業種交流融合化協議会
- 【企業名】 株式会社日本クロス圧延
- 【代表者】 岡 正俊
- 【所在地】 茂原市茂原697
- 【電話番号】 0475-22-4151
- 【従業員数】 30名
- 【業種】 製鋼行わない鋼材製造業
- 【URL】 <http://www.atuen.com/>
- 【承認年月日】 平成26年11月28日
- 【支援機関】 千葉県中小企業団体中央会