

新事業支援部 プロジェクトマネージャー 上島東一郎

### 【ポイント】～自主企画開発型事業展開による成長戦略の推進～

技術にこだわり、受託開発中心の事業を自主企画開発型ビジネスモデルに大きく変革した事例である。画像処理ソフトウェアを中核技術としながら、産業用インクジェット印刷装置の開発・事業化に成功し、新たな成長軌道を築いた。地方にあって、国内はもとより、中国にも拠点企業を設立し、事業の拡大を図るべく成長戦略を推進している。

### 企業概要

- ▶ **企業名**：株式会社トライテック
- ▶ **業種**：画像検査装置、産業用インクジェット印刷装置の製造販売
- ▶ **本社所在地**：新潟県柏崎市藤井1995- 2
- ▶ **資本金**：40百万円
- ▶ **設立**：平成6年3月
- ▶ **売上高**：556百万円（平成21年2月）
- ▶ **従業員数**：43名



代表取締役 高橋一義社長

高橋社長は、37歳で大企業の開発部門からスピンオフし、郷里新潟県柏崎市で創業した。平成6年の創業以来、画像処理を核にソフトウェアとエレクトロニクスのエンジニアリング会社として、地方都市を本拠とし、広域的に事業展開している。当初は、受託開発が事業の中心であったが、自社企画製品開発を進め、自社オ



産業用インクジェット装置

リジナル商品として、画像検査装置と産業用インクジェット装置が事業化された。産業用インクジェット装置の市場としては、ウエハーやガラス基板に高精細な描画（パターニング）を行うエレクトロニクス用途、スクリーン印刷の置

き換えや、板物の印刷装置として高速大判サイズへの描画、住宅の外壁に使用されるサイディング材などへのデザイン模様印刷など広い用途分野がある。顧客にとって、原版の要らない印刷方式で、高い生産性で多様なニーズに柔軟に対応が可能となる生産革新につながる設備である。顧客とともに問題解決にあたる姿勢はエンジニアリング事業の基本であり、社長自ら率先垂範している。

### 支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



上島東一郎 プロジェクトマネージャー

平成14年にビジネスアイデア支援モデル事業に採択されたのが、中小機構との出会いである。支援の基本的視点は、ベンチャー企業の成長戦略をどのように描き、実現していくか。その基本コンセプトは自立成長プロセスの構築、言い換えれば自社オリジナル商品の事業化である。支援当初の総売上高は現在の1/3程度であり、受託開発比率が90%を越える状況で、事業バランスとしては問題を抱えていた。この問題を解決するためには、画像検査装置の用途・販路拡大、産業用インクジェット装置の開発、シリーズ化および販路拡大が必須である。この考え方は高橋社長の経営方針の中核をなすものであるが、生産財営業・マーケティングを推進し、用途別顧客開拓、事業パートナーとの

連携、提案型営業の確立等々、課題は山積していた。技術者中心の人員構成であるが、生産財営業としての営業力強化が成長プロセス構築への重要課題である。そのために、営業、開発組織が連携し、全社一丸となった提案型営業体制作りを進めている。

## 支援内容と支援成果

当社の成長過程を時系列図表に示すが、適時、段階的に課題を選定しながら、中小機構のもつ支援メニューを編成してきた。マーケティング、販路拡大、人員増強に伴う人事・給与システム化等で専門家継続派遣事業、企業等OB人材派遣事業、販路開拓コーディネート事業などによって支援し、改革活動を継続的に進めてきた。展示会出展、商社ルートなど販路開拓のアプローチは試行錯誤しながらも、着実に実を結んできている。新連携認定も、「産業用インクジェット」のシリーズ開発」に大きく貢献している。

しかしながら、リーマンショック後、売上が停滞し、踊り場の局面になっている。そこで、平成21年10月より、第2成長期の基盤づくりとして、「営業力強化」をテーマにした新たなプロジェクトが発足した。従来の営業プロセスを振り返り、将来を見据えた抜本的改革活動として位置づけられ、全社的に活動の輪が広がってきている。中期的視点での活動であるが、売上拡大に向けて、本プロジェクトを重点化し、実践的な進め方を心がけている。

### 経営者のことば

これまで、多くの支援を頂きましたが、中小機構の持つ多くの支援メニュー、ネットワークは、資源の少ない中小企業にとって大変有効な支援になりました。若い技術者中心の企業であり、人材育成という視点で、改革プロジェクト活動には営業、技術人員をできるだけ多く、巻き込んだ進め方をしていきたいと考えています。

