

中部支部 事業化支援プロジェクトマネージャー 榊原 郁夫

【ポイント】～マーケティング専門家とデザイナーの連携支援による自社製品開発～

当社は、昭和44年の創業以来、複写機や事務機器のワイヤーハーネス事業を進めてきたが、この分野でも海外生産が相当に進み、国内生産の空洞化に悩まされている。その状況打破のために、産学官連携で開発した「非破壊糖度計」のマーケティングとデザインとの複合支援を行った。

企業概要

- ▶ 企業名：千代田電子工業株式会社
- ▶ 業種：ワイヤーハーネス加工業
- ▶ 本社所在地：愛知県豊川市穂ノ原3-14-4
- ▶ 資本金：120百万円
- ▶ 設立：昭和44年10月
- ▶ 売上高：約3,000百万円
(平成20年3月)
- ▶ 従業員数：約170名



代表取締役 海野明日社長

1) 国内事業への危機感

当社は、複写機等の内部配線に使われるワイヤーハーネスの加工が主たる事業である。

かつては、複写機市場は安定市場であったが、大手複写機メーカーが海外に生産拠点を移し始めたので、国内加工は急激に衰退していった。

当社としても、中国に加工拠点を移す等の対応をしてきたが、国内生産の急速な縮小には、なす術が無かった。

2) 蓄積した技術ノウハウを活用

国内生産の収縮による事業縮小を補填するために、新規事業を立ち上げる必要があった。そこで、複写機メーカー出身の技術者が持つ光学系の技術ノウハウに注目し、これを活用した新しい事業展開を模索することになった。

3) 大学や地域と連携

当社が所在する豊川市や豊橋市を中心とする東三河地区では、メロン栽培等の都市近郊農業が発達していた。

産学官連携に熱心な地元の豊橋技術科学大学との交流会で、メロン等の果実の糖度を非破壊で測ることができる測定器の市場ニーズがあることを聞き、このことがきっかけとなり、当該新製品の開発と事業化に取り組むことを決意した。

支援課題の設定とプロジェクト

マネージャーの視点(マーケティングとデザイン)の観点



榊原郁夫
事業化支援プロジェクトマネージャー

当社では、以前に「ワイヤーハーネス結束機」の開発に取り組んでいたが、市場規模が小さい等の理由で開発中断に追い込まれたという経験があった。

その反省から、今回は、市場の把握や絞り込み、アプローチ方法等に関するノウハウの修得が重要であるとして、マーケティング専門家を派遣することを提案した。

更に、試作品を確認したところ、商品としての完成度が低いので、意匠と機能の両面のレベルアップをはかる必要があることがわかり、併せてデザイナーを専門家派遣することにした。

支援内容と支援成果

1) 初期フェーズ (言葉で・・・)

マーケティング専門家は、対象市場の想定から有望市場を絞り込み、基本コンセプトを明確にして、デザイナーに伝えた。

デザイナーは、そのことや、それまでの試作品や試作図面等を参考にしながらデザインイメージを固めていった。



2) 中間フェーズ (絵で・・・)

基本コンセプトに基づくデザインスケッチ図(案)が複数でき、マーケティング専門家を変えて、ベストのスケッチ図を選び、これの立体モデルを作成することになった。

マーケティング専門家は、有望市場の絞り込みやアプローチ手段等の支援を続けた。

3) 最終フェーズ (立体で・・・)

デザインでは、立体モデルを作成して、人間の五感による美観や操作感等を最終評価することが重要である。

そのため、立体モデルを全く同じ大きさ、重量、色彩、可動部分等で作成し、マーケティング

グ専門家も交えて、評価を行った。

最終決定後に、内部構造や使用部品、量産方法に至るまでの詳細な仕様や図面を含めたデザイン資料一式が完成した。



デザイン前



デザイン後

4) 現在の状況

実用化可能なデザインが決定した。又、有望市場の絞り込みや営業活動が功を奏して、有力顧客を発掘することができた。

この顧客の協力によって、果実の種類や品種、生産地、生産時期等によって要求機能や要求精度にバラツキがあることがわかり、これらの諸課題を鋭意解決中である。

経営者のことば

この派遣では、狙うべき市場や製品コンセプトを明確にしながらデザイン支援に取り組んでいただいたので、お客様の視点に立った市場性の高いデザインができあがりました。又、外観だけでなく、内部構造や部品等を含めた詳細で具体的な中身のあるデザイン支援をしていただきました。このことは、自社製品の開発経験が少ない当社にとっては、非常に有益な専門家派遣となりました。

