

創業・新事業展開型 昭和電機株式会社

顧客ニーズ即応型新製品開発で電動送風機業界トップを更に飛躍

近畿支部 事業化支援プロジェクトマネージャー 東 孝一

【ポイント】～お客様のつぶやき・ささやきを新製品にする～

昭和電機は電動送風機では業界トップシェアであり、送風機、回転機を中心に事業展開してきた。事業拡大のため化学プラント業界への進出を決め、中小機構の専門家継続派遣事業を活用した。徹底したSWOT分析、3C分析を実施し、顧客の深層のニーズを見つけ出し、2つの新製品開発に成功した。送風機の故障を検出する送風機異常検出器「とらぶるレーサ」と、化学プラント用インバータ付きMD型送風機であり、これらは販売開始され事業拡大に結びついている。今後も、中小機構を含め多くの支援機関と連携し、新製品開発に積極的に取り組み続ける。

企業概要

- ▶ 企業名：昭和電機株式会社
- ▶ 業種：電気機器製造業
- ▶ 本社所在地：大阪府大東市新田北町1-25
- ▶ 資本金：88.5百万円
- ▶ 設立：昭和31年12月
- ▶ 売上高：6,890百万円（平成20年実績）
- ▶ 従業員数：185名（グループ260名）



代表取締役 柏木武久社長

昭和電機は創業以来、高度な風力技術を持って産業界に幅広く貢献してきた。業界トップシェアを誇る電動送風機をはじめとする風力機械や、環境機器を軸に新製品開発に積極的に取り組んでいる。

社は「磨練る（まねる）」であり、他人に学び自己をつくり、それを他人のために活かすことである。

社長は人材育成を積極的に行い、教育ではなく「共育」、ともに育み成長するという風土と、昨日より今日、今日より明日をより良くする社風を形成している。

昭和電機には「Beeダッシュプロジェクト」という日々改善活動があり、一個の製品づくりに精魂こめている。「一人一個流し生産方式」でリードタイムを大幅に低減した。お客様のニ

ーズに対応するため、受注から生産、出荷までの工程を日々改善し、品質向上と高効率生産方式に挑戦し続けている。



一人一個流し生産方式

また、顧客データベースの管理・運用を担うとともに、営業部門の相談窓口として「is工房」があり、関西IT百選の「最優秀賞」を受賞している。

支援課題の設定とプロジェクトマネージャーの視点



東 孝一
事業化支援プロジェクトマネージャー

昭和電機は送風機、集塵機分野で高い収益性を維持しているが、将来、年商100億円企業を目標に事業拡大を図る方針であった。

そのためには現業の事業拡大だけでは限界があり、新規事業展開と新規顧客開拓が大きな課

題であった。

新規事業展開で、特に化学プラント業界への進出が最優先課題と考え、化学分野に精通した専門家継続派遣による支援を実施した。

支援内容と支援成果

(1) 専門家継続派遣スタート (平成19年3月)

化学プラント業界への参入を検討するため、送風機メーカーの業界調査、化学プラントメーカーに対する訪問ヒアリング実施、SWOT分析、3C分析など基礎調査を行った。

(2) 新規事業展開プロジェクト発足 (平成20年3月)

プロジェクト名称は「ケミカル5」、目標は化学プラント業界への売上を平成24年までに5億円にする。そのため、各部門から専任担当者を選出し、社長、経営者、専門家、プロジェクトマネージャーが一丸となり活動展開した。

社長からは、「非価格競争で新規開拓の模範を示してほしい。1番目は自分を売る、2番目は会社を売る、3番目は企業理念を売る、そして4番目に商品を売る。マーケティング担当は情報収集に徹すること、決して販売してはならない」というメッセージがあった。販売しないことにより、顧客ニーズの深層を把握することが目的であった。

(3) 新製品開発① 「とらぶるレーサ」

化学関連ユーザ93社への聞き取り調査の結果、「メンテナンス」、「防爆」、「耐食」が主要ニーズと判明。それを基に顧客ニーズ即応型新製品、送風機異常検知器「とらぶるレーサ」の開発に成功し、販売開始した。



とらぶるレーサ

この商品は電流・温度・振動センサーを取り付けたものであり、業界初のため特許申請も行った。

(4) 新製品開発② インバータ付きMD型送風機 (耐圧防爆モータ付き送風機)

化学プラント用送風機として、顧客ニーズ即応型新製品＝耐圧防爆モータ付き送風機の開発に成功し、販売開始した。

柏木社長のリーダーシップ、プロジェクト推進役・栗山隆史氏の組織運営力、メンバーである社員の熱意と、専門家の総合力により成功したのが本プロジェクトである。



インバータ付きMD型送風機

経営者のことば

近未来形の経営構想を練るとき、「あるべき姿」を想定しながら「ありたい姿」をイメージし、やがて課題の解決に向けた計画化、具現化する手段体系で、思考と情報が途中で中断してしまうケースは少なくありません。

本プロジェクトを立ち上げるとき、中小機構の専門家継続派遣事業を知り、活用させていただくことになりました。

平成19年3月から2年間にわたり、熱心なご指導を受けることができ、開発活動の進め方や専門分野の情報系の断絶も解消し、2つの製品開発に成功し販売を開始しました。

これからも中小機構には、中小企業の強い見方としてご支援を期待しています。