

ミカタプロジェクト 支援事例集

※2023年6月時点の情報（支援ステージ）です

ミカタプロジェクトにおける支援事例

岩手拠点

企業概要

企業名 : A社
所在地 : 岩手県
事業内容 : 光学製品の製造
主な取扱製品 : 車載センサー用光学製品等

従業員数 : 約100人
資本金 : 約1,000万円
企業類型 : 製造特化型企业
変革ステージ : 【支援前】0 変化の認識 →
【後】1-1 問題意識
支援領域 : 販路拡大

相談のきっかけ(背景)

- 自社における新たなビジネスを模索していたため、いわて産業支援センター主催の地域支援拠点開設セミナーのアーカイブ動画の視聴を勧めた。その中のコーディネーターや専門家の講演から、まずはCNや電動化の動向を把握。
- 電動化をきっかけに販路を拡大するため、拠点に相談したもの。

課題

- CNや電動化により、センサー部品の増加が予想されている。現有の光学製造技術を利用し、CNや電動化に対応するセンサー等に製品を供給したいと考えているが、大手サプライヤーのニーズの把握の方法と戦略の立て方がわからない。

支援の方向性

- はじめに、拠点コーディネーターが同社に訪問し、事業内容と現有技術の強み等を確認。
- 課題の詳細をヒアリングした結果、相談者が最も知りたがっていることは「大手サプライヤーの生の声」であったため、拠点独自の取組みとして同社とTier1の情報交換会を実施。
- その後、Tier1のニーズを深掘りするために専門家派遣を活用し、課題解決を図った。

具体的な支援内容

- 光学製品に関する大手サプライヤーのニーズを把握するため、拠点コーディネーターの仲介により、同社とTier1のオンライン情報交換会を実施。
- その後、専門家がTier1に訪問し、電動化分野における光学技術のニーズ詳細をヒアリング。
- Tier1へのニーズヒアリングに基づき、同社の現有技術が利用可能な領域を専門家と一緒に検討した。

<支援企業の声>



形式的なアドバイスではなく、中小企業の実情や悩みを理解した上でのアドバイスをいただいた。今回のような、まだ弊社がアプローチ出来ていない領域へのチャレンジを増やしたい。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

栃木拠点

企業概要

企業名 : 株式会社 湯原製作所
所在地 : 栃木県さくら市氏家1256
事業内容 : 輸送用機器（主に自動車）部品製造販売
主な取扱製品 : エンジン周辺機器金属コネクター類

従業員数 : 98人
資本金 : 5,000万円
企業類型 : 製造業
変革ステージ : 【支援前】1-3 課題解決策、計画 →
【後】1-3 課題解決策、計画
支援領域 : EV部品参入

相談のきっかけ(背景)

- EV化による部品数の減少により、主力製品であるエンジン関連部品の売上減少が見込まれる。
- 数年前から、代表がEV化に関する情報を収集していたが、EV化の変革スピード等に関して更なる理解の必要性を感じていた。

課題

- EV部品の具体的仕様と方向性の把握。
- 保有加工要素技術のEVにおける活用に向けた理解促進。
- EV化に向けた取組みを推進するための企業内メンバーの巻き込み方。
- OEM, 大手Tier 1 メーカーに対する保有加工要素技術の認知拡大及び事業展開。

支援の方向性

- EVの具体的な部品構成や特性を理解する。
- 保有加工要素技術の市場における競争優位性の理解と、EV化に向けた事業の方向性を見出し、参入領域の選定や、販売先の見通しを立てる。
- EV化への組織的な取組を推進するため、社員のEVに関する知識向上を図り、事業転換に向けた企業内の機運を高める。

具体的な支援内容

- ◆ 拠点コーディネーターが現状・課題をヒアリングし専門家派遣依頼。
- ◆ 専門家派遣（4回）内容
 - ✓ 自社塑性・切削・接合加工技術の活用方法に関するアドバイス。
 - ✓ 従業員向け「BEVの基本に係る講演」の開催。
 - ✓ 専門家所属先が保有するEV関連部品の実地見学・説明。
 - ✓ EVの主要部品の技術知識の付与。
- ◆ 拠点主催の分解・解析ワークショップへの参加し具体的な部品の解析を支援。

<支援企業の声>



新聞や専門誌での情報収集には限界があり、我々が知りたい内容にたどり着くには相当の時間を要するが、昨年度お越し頂いた専門家の方は、元自動車メーカーでBEVの開発に携わっていただけに、こちらが知りたい内容のみならず、知るべき内容等についても指導下さり非常にためになった。実際に分解されたBEVを目の前に個々のユニットについて詳細説明して下さったこともよかった。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

群馬拠点

企業概要

企業名 : 北詰鉄工所
所在地 : 群馬県太田市
事業内容 : パイプ切断加工業
主な取扱製品 : 自動車用マフラーパイプの切断加工およびプレス

従業員数 : 27人
資本金 : 500万円
企業類型 : 製造業
変革ステージ : 【支援前】1-2 課題の設定抽出 →
【後】1-3 課題解決策、計画
支援領域 : 製造工程/設備の高度化

相談のきっかけ(背景)

- 群馬県産業支援機構が主催した自動車の電動化セミナーに参加。ミカタプロジェクト専門家派遣事業について周知。
- EV化に向けて、事業転換の必要性を経営陣は認識していたが、他の業務対応等により取組を推進できていない。
- マフラーは2030～35年頃には50%にまで市場が縮小する可能性があり、自社パイプ切断技術の高度化や事業転換が急務。
- 人件費・原材料の高騰により原価比率が上昇しており、要改善。

課題

- パイプ切断技術に係る新規設備導入や生産ラインの自動化・省人化を検討。
- 取引先から新しいパイプ切断事業に係る引き合いを受けて設備投資を準備。
- 既存の事業の稼働率が高い状況でこの新規事業を受けるには投資規模が大きく、その妥当性を自社だけでは判断することが困難。
- そのほか、材料高騰に対応すべく、現場改善による既存事業の収益性を向上させたい。

支援の方向性

- 初回面談時にサプライヤーの現状課題の詳細、目指す姿（中期経営計画）等をヒアリング。
- ヒアリング結果から生産ラインの工程設計～生産立上げ、原価低減等の知見を有する専門家がサプライヤー支援に最適と想定。
- 拠点内で企業ニーズや課題の優先順位付けを議論。
- 拠点メンバーも専門家に同行し課題解決に向けたアドバイスを実施。

具体的な支援内容

- 新規事業投資計画について第三者目線で指摘。追加投資の採算性再考するキッカケとなった。
- 現場改善案の提示をし、切断加工に用いる刃物を見直すことで従来の刃物と比較してより安く、同じ精度を出せる工具を見つけることができた。

<支援企業の声>



- 本支援を通じて事業を見つめ直すキッカケができた。
- 今後、中期経営計画、投資回収計画を策定し、現実的な投資を実行していく。
- 来てくれた専門家は生産技術に明るく、現場改善も実施することができ、良い機会となった。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

埼玉拠点

企業概要

企業名 : 日本伸管
所在地 : 埼玉県新座市
事業内容 : アルミ部品の製造（光学機器、OA機器、農機具、自動車・二輪・鉄道 向け）、アルミ引抜管の製造
主な取扱製品 : エアサス用シリンダー、
（自動車向け） 電動テールゲート用ステー部品など

従業員数 : 160人
資本金 : 8,375万円
企業類型 : 製造業
変革ステージ : 【支援前】1-2 課題の設定抽出 →
【後】1-3 課題解決策、計画
支援領域 : EV部品参入

相談のきっかけ(背景)

- 埼玉県産業振興公社が主催するCASE研究会、モータ・パワエレ・水素エネルギー研究会などに参加し、自動車の最新動向をチェック。
- EV化に向けて、経営層が事業転換の必要性を感じ、埼玉拠点に相談。
- 現状、自動車部門の売上げが全体の約20%ほどで、今後、電動化関連部品の比率を増やしていきたい。

課題

- 現時点で同社の強みであるアルミ伸管を用いた電動のテールゲート部品が好調。
- さらに車載関連の新規部品を増やしたいとの希望。EV化に対応してニーズが増える電池パックの筐体部品にチャレンジする方向までは見えているが、車載要件が把握できていない。
- 具体的な販路先のTier1メーカーとの接点が無い。

支援の方向性

- 相談を受け、まずはEVの電池パック筐体に求められる要件を整理する必要性を提案。
- 以前、Tier1の電池メーカーにアルミの電池パック筐体を提案したが、上手くいかなかった過去や背景をヒアリング。
- 改めて、電池パックに再チャレンジするために過去の提案を振り返りながら、アドバイスする。

具体的な支援内容

- コーディネータが車載時の要件及びアルミ製の電池パック筐体の事例を調査。
- 自動車の衝突要件において、電池にとって最も厳しい側面衝突要件をアドバイス。
- 既存量産の電池筐体の強度が推定できる調査資料を参考に提供し、アルミ電池パック筐体を提案検討するための環境を整備した。

<支援企業の声>



- 埼玉県産業振興公社には従前から自動車向けセミナーや相談においてお世話になっている。
 - 支援してくれるコーディネータは技術だけでなく、自動車会社や大手Tier1との人脈も有している方もいる。
- 中小企業は販路先のニーズを捉える機会を常に模索しているため、引き続きアドバイスしてほしい。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

中部拠点

企業概要

企業名 : 株式会社オーテック
所在地 : 愛知県小牧市
事業内容 : プレス加工、アーク溶接加工、切削加工等
主な取扱製品 : 自動車のエンジン、排気系等の金属部品

従業員数 : 90人
資本金 : 1,000万円
企業類型 : 製造業
変革ステージ : 【支援前】1-2 課題の設定抽出→
【後】2-C 他産業進出
支援領域 : 販路拡大

相談のきっかけ(背景)

- 経済産業省中部経済産業局が主催する地域のものづくり企業の若手経営者を集めた勉強会で、ミカタプロジェクトを紹介された。
- ミカタプロジェクトを通じて、自社の立ち位置を客観的に知るとともに、自動車の電動化に関する知識を深め、今後の事業展開の道筋を考えるきっかけにしたいと考えた。

課題

- 相談企業は、エンジン系と排気系の部品が、売上の約7割を占め、電動化が進めば大きな影響を受けることは確実なため、将来に対する漫然とした不安を抱えていた。
- エンジンや排気系部品に加えて、電気自動車部品等の他の部品の受注や自動車部品以外の分野へ展開する取組等が必要であった。

支援の方向性

- 相談企業の強みである加工技術（プレス・アーク溶接・切削・冷間鍛造等）を生かした「新規事業分野の開拓支援」をテーマに支援する。
- 具体的には「強み分析」による課題整理や「ロードマップ策定」/「営業ツール作成」等をサポートする。
- 海外を含む複数の企業の事業企画/事業運営、バリューチェーンなどの知見を有する専門家を派遣した。

具体的な支援内容

- 相談企業内のプロジェクトチームとともに、現状把握/取り組むべき課題の整理のために「強み分析」を行ったところ、相談企業の既存製品は、現時点では品質・価格面で優位性があることを確認した。
- その上で、加工技術/設備等を考慮した自動車以外の新分野への事業展開の元になる「ロードマップ」の策定や新しい顧客開拓のためのツール（相談企業の概要、強みや製造部品等を一枚にまとめた「自社紹介シート」）の作成を支援した。

<支援企業の声>



今までは、こうした議論や計画・資料作りの経験が少なかった我々にとって、外部からの目による客観的なアドバイスは、非常に有益だった。例えば、自分たちでは当たり前と思っている生産技術や品質管理が、自動車以外の分野では強みになるという新たな発見があった。「自社紹介シート」を活用して、積極的に新規顧客の開拓に取り組む予定であり、このツールをブラッシュアップしながら、当社の技術が伝わるサンプル品の試作にも取り組み、新しい分野での受注につなげる成功体験を社員とともに積み上げていきたい。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

中部拠点

企業概要

企業名 : 株式会社イナテック
所在地 : 愛知県西尾市
事業内容 : 切削加工、精密鋳造加工
主な取扱製品 : オートマチックトランスミッション用部品

従業員数 : 420人
資本金 : 4,000万円
企業類型 : 製造業
変革ステージ : 【支援前】1-2 課題の設定抽出→
【後】2-C 他産業進出
支援領域 : 販路拡大

相談のきっかけ(背景)

- 当社の売上高（200億円前後）の大半が、トランスミッション部品で、2030年には主要取引先からの受注がほぼ半分になると予想されている。
- 2021年からの中期事業計画として、「既存事業の更なる深掘り」と「新規分野の探索」の2つをテーマに掲げて取り組んでいる。
- 自分たちだけで新規分野の開拓は難しく、また事業計画に関する客観的な評価も受けてみたいと思いい、相談した。

課題

- 主要取引先との関係を維持するために、現状の強み（開発/製造/品質等）を更に強化し、自動車部品の受注獲得に取り組む必要があった。（既存事業の更なる深掘り）
- それに加えて、自動車以外の分野への参入やそれに関連して多品種少量生産体制への対応も検討課題となっている。（新規分野の探索）
- 今までは、主要取引先の要望に対応すれば良かったが、相談企業を知らない自動車産業以外のユーザーにも相談企業の強みを知ってもらうことが必要。

支援の方向性

- 相談企業の強みである「切削加工技術」と「精密鋳造加工技術」を生かした「新規事業分野開拓支援」をテーマに支援する。
- そのために、自動車業界以外の分野での実務経験（国内外での営業販売）も豊富な専門家による支援を実施した。

具体的な支援内容

- コーディネータとともに相談企業の強みを洗い出した。（例えば、品質/納期管理等の基本能力、切削加工技術/精密鋳造加工技術、提案営業→設計→試作→量産の一貫生産）
- これらの強みを整理して、自動車以外の分野のユーザーも含めて相談企業を知ってもらうためのPRツール（A4で5枚程度）の作成を支援した。
- 自動車産業以外の分野（建設機械分野等）の情報を提供して、新分野進出に向けた取組みを始めた。

<支援企業の声>



2030年には、主要取引先からの受注がほぼ半分になると予想されていて、主要取引先への依存と受注部品の見直しが迫られていた。これまでは主要取引先以外に当社を説明する機会もほとんどなく、PRツールは必要なかった。今後は、この営業ツール活用して、新規分野の開拓に挑戦していきたい。
現在、既存分野を担当する営業1部と新規分野開拓を目指す営業2部を合わせて10名程の体制を整えたが、営業スタッフの増員も必要と考えている。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

京都拠点

企業概要

企業名 : 原馬化成株式会社
所在地 : 滋賀県長浜市西上坂字南庄 2 9 3 - 1
事業内容 : 樹脂の射出成形・塗装・印刷・組立品
主な取扱製品 : 自動車の内装フロント部品、エアコンルーバー

従業員数 : 46人
資本金 : 3,000万円
企業類型 : 製造業・サプライチェーン型
変革ステージ : 【支援前】1-1 問題意識 →
【後】1-3 課題解決策、計画
支援領域 : 新製品開発

相談のきっかけ(背景)

- 自社製品の約8割は自動車部品であるが、今後のEV化に対応するためにはどのような機能を有した部品が必要となるのか、また現在所有する技術・設備をどのように強化・活用すべきなのか等について専門家のアドバイスを受けたい、とのことで、滋賀県産業支援プラザからの紹介を受けた。

課題

- 自社の技術を生かしたEV関連製品を新たに開発したいが、どのような部品、分野に参入すべきかわからない。
- 販路開拓のための自社の技術シーズをアピールする場がない。

支援の方向性

- 自社の強みを明確にし、今後開発に注力すべきEV関連製品を特定する。
- 自社の技術シーズをアピールできる場を具体的に検討する。

具体的な支援内容

- 自社の現状把握のため、ロカベンを用いて自社の強み、弱みを明文化した。
- EV部品適用の他社事例などの情報を提供し、自社の技術が生かせる新製品の方向性を協議した。その結果、新製品候補として事業性リスクの小さいEVの高電圧部品に絞った。
- 自社技術シーズをアピールする場として、自動車部品を取り扱っている商社の紹介や工場見学会の開催を計画中。
【窓口相談2回、専門家派遣3回、支援継続中】

<支援企業の声>



当社は高精度な樹脂成型品やピアノブラック等の高品質塗装を得意としており、樹脂部品が多く使われるEV車には今までにない樹脂部品の需要があると考え、ミカタプロジェクトの相談窓口に入りました。専門家やコーディネーターから助言を得ながら自社保有技術等とEV部品とのマッチング、不足している技術・設備を議論する中で候補を絞って可能性を検討しています。今後も支援を受け、当社だからできるEV部品を見つけていきたいと考えています。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

京都拠点

企業概要

企業名 : 高橋金属株式会社
所在地 : 滋賀県長浜市細江町 8 6 4 - 4
事業内容 : 部品加工事業、環境商品事業、等
主な取扱製品 : アルカリ性電解イオン水洗浄装置

従業員数 : 325人
資本金 : 9,800万円
企業類型 : 製造業・サプライチェーン型
変革ステージ : 【支援前】0 変化の認識 →
【後】3 新受注の獲得
支援領域 : 販路拡大

相談のきっかけ(背景)

- 同社は、独自で開発したアルカリ性電解イオン水洗浄装置の製造・販売を行っているが、EV化によりエンジン部品洗浄分野での売上げが伸び悩んでおり、今後EV部品洗浄の分野に参入したいと考えていた。そこで、EVとエンジン車で洗浄部品数や洗浄度の要求品質の違いがあるのか、専門家のアドバイスを受けたい、とのことで滋賀県産業支援プラザからの紹介を受けた。

課題

- EV分野への営業展開に苦戦しているアルカリ性電解イオン水洗浄装置の販路拡大が必要があるが、当該製品の強みと訴求ポイントの明確化ができていない。
- また、新規マーケット開拓の方法と活動計画が確立できていない。

支援の方向性

- アルカリ性電解イオン水洗浄装置のEVの販路拡大に支援範囲を絞り、その戦略を検討する。

具体的な支援内容

- 当該製品の強み、弱み、他洗浄方法との比較、競合他社比較などを整理し、訴求ポイントを明確化した。
 - 販路拡大戦略計画を立案するため、経営デザインシートを用いて5年後のありたい姿を描くことを提案した。
 - 部品洗浄に対するお客様ニーズを把握するため、自動車OEMを訪問し当該製品を紹介、その結果、Scope1、2のCO2削減可否も重要な訴求ポイントであることが認識できた。
- 【窓口相談1回、OEM訪問1回
専門家派遣3回、支援終了】

<支援企業の声>



電解イオン水を用いた産業用洗浄装置を、EV部品の洗浄分野に広げていきたいと思いミカタプロジェクトの相談窓口エントリーしました。専門家やコーディネーターの方との4回にわたるディスカッションを通じ、自社の特徴や強味を振り返り、ポイントとすべきところが明確になりました。この結果を今後の販促活動に活かし、装置の拡販につなげていきます。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

岡山拠点

企業概要

企業名 : ヒルタ工業株式会社
所在地 : 岡山県笠岡市
事業内容 : プレス部品の塑性加工及び機械加工
主な取扱製品 : 自動車サスペンション部品やインパネメンバー等

従業員数 : 749人 (グループ計1,974人)
資本金 : 1億円
企業類型 : 輸送用機械器具製造業
変革ステージ : 【支援前】2-A 生業の高度化 →
【後】2-B 新規事業の立ち上げ
支援領域 : 既存部品の高度化

相談のきっかけ(背景)

- 同社では自動車の電動化が加速するなかで、軽量化・コスト低減のニーズが高まることにより、市場で実績のあるテーラードブランク（板厚や材質の異なる複数の鋼板を溶接で繋ぎ合わせてできた1枚の鋼板）への取組みも必要と考え、同社で試作評価実績にとどまっていたテーラードブランク関連技術についての指導依頼があった。
- 同社が、過去に岡山県主催で実施した、「トヨタRAV4の車輻分解調査」に参加しており、フロントサスペンションにテーラードブランク材を使用しているという情報を把握していたため、関連技術も含め技術習得が必要だと相談があった。

課題

同社は、普通鋼板（冷間圧延鋼板）の溶接、プレス加工の技術・ノウハウに優れ、これまでシャーシ・足回り部品等を手掛けてきたが、今後のEV化を踏まえ、新規事業を獲得していくためには、軽量化に使用されるテーラードブランク材の工法と高張力鋼板のプレス加工技術の習得が急務であった。さらに、テーラードブランク材はプレス、溶接ともに普通鋼板と異なる特性を持っているため加工が難しく、以下の課題を解決する必要があった。

- 課題① テーラードブランク材の工法と高張力鋼板の特性の理解
- 課題② テーラードブランク工法の採用実績のあるOEMからの技術習得
- 課題③ 軽量化を目的として高張力鋼板をテーラードブランク工法に採用する場合の技術習得
- 課題④ 板厚差のあるテーラードブランク材でのNVH改善の有効性確認

支援の方向性

下記の支援を通じ、同社のテーラードブランク材を用いたサスペンションの自社開発を後押しする。

- 課題①については、テーラードブランク工法を用いて高張力鋼板を自動車用に適用するための研究開発を行っている鉄鋼メーカーの研究所の知見のある人物を探索、指導を依頼する。
- 課題②については、テーラードブランク工法を採用して生産実績のあるOEMの生産技術者を探索、指導を依頼する。
- 課題③④については、OEMの研究開発部門で解決できる知見のある人物を探索、指導を依頼する。

具体的な支援内容

- 鋼材に関する特性や技術の指導が可能な専門家を派遣。具体的には、薄板鋼板の研究開発を行っている鉄鋼メーカーの研究所に所属する専門家が高張力鋼板のプレス、溶接に影響を与える物性的特性や機械的特性について指導を実施。また、テーラードブランク材生産実績のある大手自動車メーカーの生産技術部門の専門家がテーラードブランク材のプレス成形に関する習得すべき技術や溶接品質の管理方法について指導を実施。
- さらに、NVH評価の手法の指導が可能な専門家を派遣。具体的には、NVH等に関する研究・開発業務を担当している大手自動車メーカーの専門家が、振動解析の手法や台上評価確認結果について指導を実施。
- 活動で得た解析手法を応用し、テーラードブランク工法を適用したサスペンションの軽量化検討を進めていき、大手自動車メーカーへ提案していく。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

広島拠点

企業概要

企業名 : B社
所在地 : 広島県安芸郡海田町
事業内容 : 自動車関連部品の開発・製造・販売
主な取扱製品 : 自動車用シート、自動車用コンバーチブルトップ 他

従業員数 : 817人 (2023年2月)
資本金 : 1億円
企業類型 : 研究・開発型
変革ステージ : 【支援前】1-1 課題の設定抽出 →
【後】1-3 課題解決策、計画
支援領域 : 既存部品の高度化

相談のきっかけ(背景)

- 最新EVのシートヒータの温度制御は部分的(温度分布含む)/過渡応答もきめ細やかで、ピーク温度も全体的に低くなっている。それでも心地よい温熱感を与えているため、EV車とガソリン車でシートに接する皮膚温度の違いを調査したいが、皮膚温の測定方法をアドバイスしていただけないかとの相談があった。

課題

- EV化に伴う省電力化に対応するため、最新の技術動向および計測・評価技術を検討したい。

支援の方向性

- 省電力化に向けた開発テーマの策定では求められている支援技術が多岐に渡るため、複数の専門家との協調が必要。
- 熱マネジメント、人間工学に精通した専門家を複数名の専門家を派遣して課題の整理、体制の検討について支援を行うこととした。

具体的な支援内容

- 熱マネジメントに精通した専門家を派遣し、車内電熱現象把握の必要性と計測方法のアドバイスを実施。また、人間工学に関する最新動向および論文を紹介し、官能評価手法等の情報共有を実施。

<支援企業の声>



身内にはないレベルの様々な専門性の方の意見を聞いて参考になりました。また広い知見があるので、アドバイスいただいた内容を参考にしながら1歩先に進めた感じがします。また、EVに向けての社内啓発にも貢献できたと思います。シート軽量化とシートヒーター省電力化について、同じテーマでもう少し検討したいと考えています。

ミカタプロジェクトにおける支援事例

広島拠点

企業概要

企業名 : D社
所在地 : 広島県呉市
事業内容 : 輸送機器精密部品の製造販売
主な取扱製品 : エンジン : ホルダーベアリング、チューブラピン、ボールジョイント、スプロケット 他

従業員数 : 180人
資本金 : 4,500万円
企業類型 : 研究・開発型
変革ステージ : 【支援前】1-1 問題意識 →
【後】1-3 課題解決策、計画
支援領域 : EV部品参入

相談のきっかけ(背景)

- 部品事業売上の約40%が自動車用エンジン、ミッション部品でEV化が進むことで今後、売上減少が想定される為、EV化となっても残る自動車部品の拡販を計画しているが、対象となる部品を見つけることができていない。
- 弊社の保有技術である冷間鍛造(φ30まで)、樹脂技術を活かすことができる対象部品を見つける為、専門家の方にアドバイスを頂きたい。

課題

- EVの基本的な構成や固有技術を把握するとともに、当社の独自技術をいかした事業転換を図りたい。

支援の方向性

- 経営戦略領域、技術戦略領域等の分野と具体的な課題について一旦整理された後に改めて協議の場を設けることを提案。
- まずは今扱えるサイズの部品を選定し、顧客への提案ができるレベルに持って行くことが第一歩とする。

具体的な支援内容

- EV開発に精通した専門家を派遣し、EVに関する固有技術や基本構成、役割について解説を行うとともに、相談企業のコア技術が生かせそうな部品について紹介・議論を実施。

<支援企業の声>



EVに対する全般的知識を持たれている専門家を派遣いただき、EVへの知識を深めることができました。またEVの今後の動向や取り組むべき課題をアドバイス頂き、今後の拡販対象部品を選定することができたと思います。今後、選定した部品に対して現物を入手し、調査の実施や対象となる顧客へのPR活動を進めていきたいと考えています。