



自動車産業 ミカタプロジェクト

中部地域支援拠点自動車部品サプライヤー支援事例



一般社団法人中部産業連盟
自動車サプライヤーセンター

【目次】

- 1. はじめに 2
- 2. ミカタプロジェクトとは 2
- 3. 中部地域支援拠点の取組 3-5
- 4. 自動車部品サプライヤー事業転換支援事例
 - ① 鳥羽工産株式会社 7-8
・部品加工の受注拡大に向けたアルミ接合内製化への取組
 - ② 株式会社黒田精機製作所 9-10
・自社工場の困りごとから着想した自社商品の開発・販売
 - ③ エバー株式会社 11-12
・新規顧客開拓のため、自社紹介ツールを作成
 - ④ 橘金属工業株式会社 13-14
・売上向上を図るため、まずはお客様に信頼される現場づくり
 - ⑤ 株式会社名友産商 15-16
・令和4年度の取組を生かした「マーケティング戦略の実行」
 - ⑥ 株式会社セイコー 17-18
・令和4年度の支援を踏まえた自主的な取組の強化

1 > はじめに

中部地域の経済と雇用を支えている自動車産業界は、本格的なCASE対応の時期を迎えました。特に電気自動車に関しては、中堅・中小自動車部品サプライヤーの皆様は自らの得意分野を更に伸ばす、または新たな事業領域に挑戦することなどで、自らの課題に取り組んでいます。

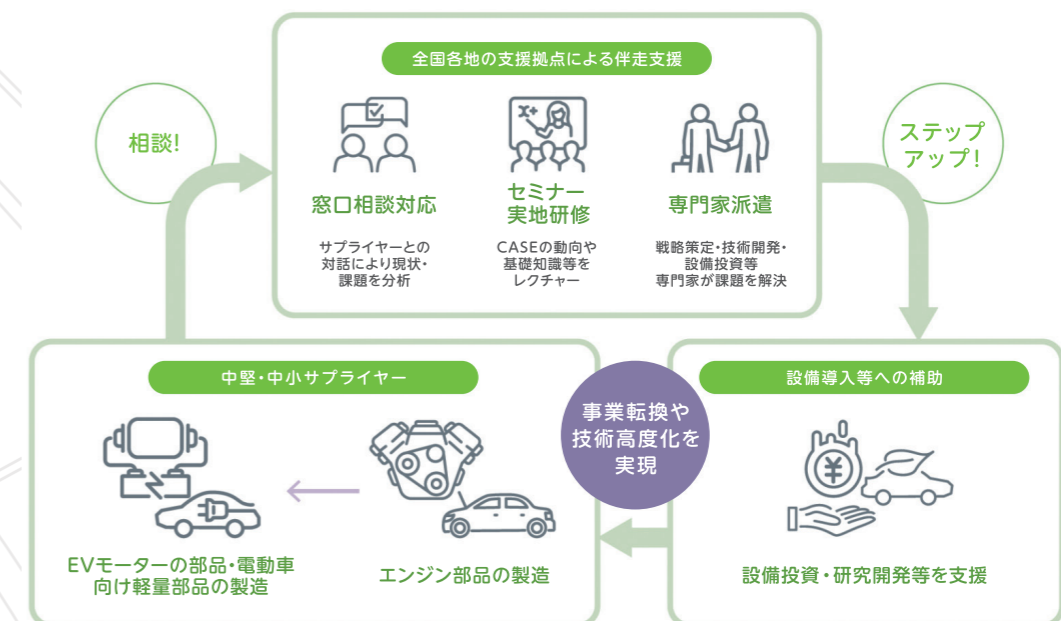
一般社団法人中部産業連盟自動車サプライヤーセンターは、「ミカタプロジェクト」の地域支援拠点として、中部地域の自動車部品サプライヤーの事業転換を支援するため、自動車業界に精通したコーディネーターによる相談対応、自動車業界OBの方々による専門家派遣、セミナー・実地研修を実施しています。

今回、自動車部品サプライヤーへの事業転換支援事例をまとめた「事例集」を作成しました。これらの支援事例を参考として、自らの課題へ取り組まれる際に「ミカタプロジェクト」をご活用いただければ幸いです。

2 > ミカタプロジェクトとは

自動車産業に関わる中堅・中小企業者のCASE対応に向けた『見方』を示し、企業の『味方』としてサポートする事業です。電動化で需要が減少する部品(エンジン部品等)を製造するサプライヤーの電動車部品製造への挑戦や、電動化やデジタル化による車両の変化に伴う技術適応など、中堅・中小サプライヤーの事業転換等を支援します。具体的には、実地研修・セミナー、個別相談、専門家の派遣、各種補助制度の御紹介を致します。

47都道府県をカバーする体制を整備しており、お近くの支援拠点(中部産業連盟:岐阜県、愛知県、三重県)に相談いただけます。



ミカタプロジェクトサイトより引用 <https://auto-supplier-mikata.go.jp/outline/>

3 中部地域支援拠点(中部産業連盟)の取組

支援対象

岐阜県/愛知県/三重県の下記に該当する中堅・中小企業
(製造業の場合、資本金10億円未満、従業員300人以下)

- ①自動車/自動車部品製造に関わる企業
- ②今後、自動車/自動車部品製造への参入を目指す企業

支援内容(いずれも無料)

①相談対応

- ・コーディネーターが現地訪問
- ・相談企業の取組課題整理
- ・専門家派遣の検討
(①相談対応から②専門家派遣へ進む)



相談の流れ

1 相談の申込

WEBページ、メール、電話などでお問い合わせください。

2 ヒアリング

日程調整のうえ、コーディネーター等がお話を伺います。

3 課題整理

現状・課題の分析を行い、適切な支援策を提案いたします。

4 専門家派遣

相談内容に応じ、専門家派遣(伴走型支援)で課題解決を目指します。

コーディネーター紹介



酒井 哲治 (さかい てつじ)

現所属：株式会社アイシン
出身：自動車部品メーカー
業務歴：コンサル営業、商品企画、事業企画等の渉外業務
分野：経営/営業/商品企画/人材育成/内部統制監査



近藤 英生 (こんどう ひでお)

現所属：(一社)中部産業連盟
出身：自動車部品メーカー
業務歴：取引先技術支援
分野：生産技術/鍛造加工/製造技術



松井 拓夫 (まつい たくお)

現所属：株式会社ティムネット
出身：自動車メーカー、自動車部品メーカー
業務歴：生産管理、海外事業、海外営業、人事
分野：経営全般/生産管理・物流管理/事業企画/人事



寺澤 禎 (てらざわ ただし)

現所属：TERATEC
出身：自動車部品メーカー
業務歴：プレーキシステム技術、事業企画/TQM 推進担当、北米/中国法人駐在
分野：技術/商品企画、事業戦略、海外事業展開、マーケティング

②専門家派遣

- ・取組課題に応じて、300名超から最適な専門家を人選
- ・相談企業と日程調整して、ハンズオン支援(最大5回)



令和4年度支援実績

相談対応：39社
専門家派遣：16社

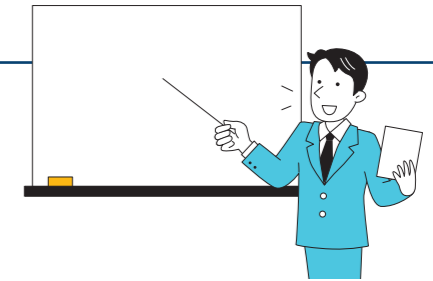


令和5年度支援実績

相談対応：62社
専門家派遣：31社
※令和4年度からの継続支援含む

③セミナー・実地研修

- ・電気自動車や自動車業界の動向
- ・電動化対応などの事業転換事例
- ・新規顧客開拓/新規事業開発



令和5年度開催実績

区分	名称
セミナー	電動化による東海地方の自動車産業への影響と今後の展望
	カーボンニュートラルに向けた自動車産業の動向と中小企業の実践方法
	地域企業の取組から学ぶカーボンニュートラル実現に向けた実践方法
実地研修	自動車業界と自動車部品サプライヤーの変革の動向
	電気自動車分解展示実地研修会 他業種から学ぶ中小企業の新事業展開
ワークショップ	産業構造の変化に対応する経営戦略の再構築(2日間) 中堅・中小の自動車部品サプライヤー企業による新事業への展開に向けて(2日間)



自動車部品サプライヤー支援事例集

令和4年度に専門家派遣した企業(6社)の支援事例です。



https://chbmobi.meti.go.jp/wp-content/uploads/2023/11/mikata_project_casestudy.pdf

相談のお申込み、お問合せ先は、以下のとおりです。

一般社団法人中部産業連盟 自動車サプライヤーセンター(愛知県名古屋市東区白壁三丁目12-13)
担当者：杉藤、石原、太田、松本



【WEBでのお問合せ】

<https://chbmobi.meti.go.jp>



【メールでのお問合せ】

アドレス：info@chbmobi.meti.go.jp



【電話でのお問合せ】

電話番号：052-938-3737

受付時間：10:00～16:00 月～金(土日祝除く)

三重県内のサプライヤー支援のため、公益財団法人三重県産業支援センター北勢支所内に「ミカタ三重サテライト」を設置しました。

<https://www.miesc.or.jp/support/contents/1029/>

4 > 自動車部品サプライヤー 事業転換支援事例

① 鳥羽工産 株式会社

部品加工の受注拡大に向けたアルミ接合内製化への取組

所在地	岐阜県各務原市
設立	1958年
従業員数	305名
資本金	90百万円
事業内容	・自動車部品の試作 ・金型設計及び製作 ・航空機部品の製造
強み	自動車試作開発において、金型設計・製造から主にボデープレス部品加工・溶接組立までの一貫作業



ミカタプロジェクト支援事例のポイント

きっかけ・背景

- ・ 今後、試作部品の受注減少とアルミ部品加工の受注増が想定され、その準備が必要だった
- ・ 各務原市からミカタプロジェクトを紹介された

取り組んだこと

- ・ アルミ材料の接合方法(4タイプ)の理解(接合方法のメリット/デメリットなど)を深めた

取組の成果

- ・ 当該事業の方向性が、明確になった
- ・ 設備投資金額が削減できた

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

既存の試作車用部品の受注が大幅に減少する一方で、今後は車体の軽量化に伴うアルミ部品が多用されるだろうと想定し、従来のアルミ部品の板金加工に加えてアルミ溶接の内製化について検討していました。

具体的な取組方法について迷っていたところ、情報提供に熱心な各務原市の担当者から「ミカタプロジェクト」を紹介されました。

どのような設備が良いのか、アルミ溶接の特性(溶融点の低さ、酸化被膜の形成、熱伝導率の高さ)などの加工上の注意点を知り、アルミ溶接加工品にも取り組みたいと思い、申込みました。



代表取締役 社長
傍島 聖雄 氏

コーディネーターや専門家とどのような取組を実施したか

コーディネーターに「アルミ部品の溶接工程を内製化したいので、アルミ溶接に関する専門家のアドバイスが欲しい」と相談しました。

要望に即したアルミ溶接に関する知見/経験を持った専門家を紹介していただき、①今後のアルミ化対象部品、②発注予定のアルミ溶接機の妥当性、③アルミ溶接上の加工留意点などのアドバイスを求めました。

専門家によるアルミ材料の特性/動向や、4つのタイプのアルミ接合方法などの勉強会を通じて、アルミ加工(接合)に関する知見が広がりました。

例えば、抵抗溶接/レーザー溶接/カシメ接合/リベット接合の特性を知ることによって、容易に自社設備の転用が可能な加工や新規設備投資が必要な加工方法がわかり、顧客からの問合せに対しても、提案の選択肢を広げることが可能になりました。

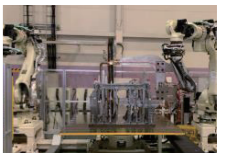
また、アルミ接合についての理解を深めたのちに、当社の事業の方向性についてロードマップにまとめました。



作業の様子

取組を通じてどのような成果があったか

EV化の進展に伴い自動車の構造や求められる材料、接合加工方法も変化する可能性があります。試作メーカーとして初めから一つの選択肢(抵抗溶接)に絞り込むのではなく、他の選択肢を知ったことで多様な対応が可能になりました。例えば、転用可能な既存設備がわかり、設備投資金額を減らすことができました。また、ロードマップ作成により、当社の事業の方向性を社員と共有することができました。



溶接ロボット

今後の展開は

当社で加工した経験がほとんどないアルミ接合について少しずつトライを始めた段階です。求められる品質基準の理解を深めるため、今後はアルミ接合加工の加工条件や品質保証/品質管理などについてもアドバイスをもらい、当社の加工技術を高めて展示会などへの出展も計画中です。

令和6年度も継続して支援を受けて、アルミと異種材の接合についてもさらに知識/技術を深めて、新規部品の受注につなげたいです。また、航空機部品の新規受注の可能性も広げたいと思います。

コーディネーター/専門家のコメント



近藤 氏

環境変化に対する課題に対して、皆さんが精力的に参画して大変よい活動になりました。これをベースに新たな事業に挑戦していただきたいと思います。



手塚 氏

元々優れた技術をお持ちの鳥羽工産様です。傍島社長は積極的に新技術習得を推進し事業につなげる強い意欲を持っておられます。各社が試行錯誤している鉄以外の素材の新接合技術を支援をさせていただきます。

② 株式会社 黒田精機製作所

自社工場の困りごとから着想した自社商品の開発・販売

所在地	愛知県名古屋市
設立	1925年
従業員数	219名
資本金	70百万円
事業内容	・ブレーキ部品製造 ・エンジン部品製造
強み	自動車の性能に直接寄与するブレーキ部品・エンジン部品を高品質に大量につくる精密加工技術と一貫生産ライン



ミカタプロジェクト支援事例のポイント

きっかけ・背景

- EV化に伴いエンジン系の部品が減少する見通しから、新規事業を検討していた

取り組んだこと

- 現場の困り事をヒントに補助工具を開発し、商品評価・販売活動を実施した

取組の成果

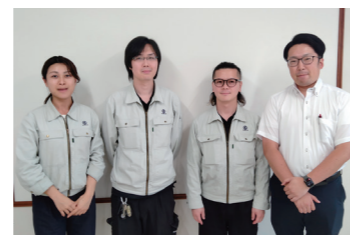
- 新たに提案型営業を体得するだけでなく、活動を通じてプロジェクトメンバーの成長に繋がった

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

令和4年度に開催された「ミカタプロジェクトキックオフセミナー」でミカタプロジェクトを知り、何度かセミナーなどに参加していました。

当社の売上の大部分は自動車のブレーキ系・エンジン系部品で、今後のEV化の進展で受注が減少する危機感がありました。そこで自社商品を企画・開発していましたが、その経験がなく、手探り状態でした。

外部の視点で開発商品の評価や販売についてのアドバイスが欲しいと考え、ミカタプロジェクトに相談を申込みました。



プロジェクトメンバーの皆様

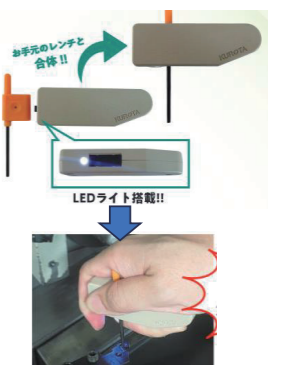
コーディネーターや専門家とどのような取組を実施したか

プロジェクトメンバーは「切削機械の刃具交換用の旗型レンチはとて小さくて、力を入れて締めにくい」という社内の困り事から「らくらくレンチカバー」を商品化しましたが、どこにどの様に売り込んだらよいかわかりませんでした。コーディネーターからは「飛び込む勇気をもって、アクションすることが大事」とアドバイスを受け、国内外の展示会に数回出展したり、商社営業担当に同行して、顧客の前で実演して生の声を聞いたりしました。

また、商品の改良の際、商品自体の改良点に加え、製造コストや流通経路など幅広い観点からアドバイスをもらったり、新規事業開発のポイントについての社内勉強会を実施したりするなどして、商品の改良や拡販活動について支援を受けました。

当社の売上全体に占める割合はまだまだわずかですが、口コミなどもあり販売数を少しずつ伸ばすことができました。

今回、開発/販売した商品



レンチの持ち手を大きくする「らくらくレンチカバー」

取組を通じてどのような成果があったか

専門家と同行した営業でユーザーの生声を聞くことで、商品の使い勝手などの改善点を得ることができました。その中に「レンチカバーはチップ取り外しに便利だけど、締め付けトルクを一定化する商品が欲しい」との声があり、新商品「フラッグトルクレンチ」を商品化し、公益財団法人名古屋産業振興公社理事長賞を受賞しました。従来は、顧客の部品図面をもとに部品製造する受注スタイルでしたが、商品の開発販売活動を通じて、顧客と直接会い提案する経験を積むことができました。

何よりも中堅社員が積極的にプロジェクトに取組み成長してくれたことが、財産になったと思います。

今後の展開は

引き続き販売ルートを開拓して、拡販に取組みたいと考えています。商社への同行営業や展示会への出展に加え、SNSを活用したり他業種とのコラボを企画してプロモーションをさらに改善したいと考えています。受け/待ちの姿勢から脱却し、企業の困り事を解決する商品を生み出すことで、価格での勝負ではなく真に付加価値を生み出す企業として成長していきたいと思っています。

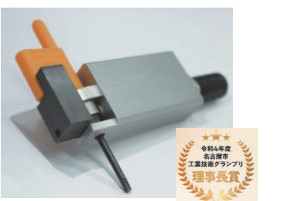
令和6年度も支援を受けて、販路拡大を推進していきます。

コーディネーター/専門家のコメント



酒井氏

プロジェクトメンバーの生き生きとした表情から、最初だけ彼らの背中を押せば、後は一つずつ経験を重ね、自らの力でやっけて行けると確信しました。ここまで来たのは彼らの努力の賜物です。



ボルトの締めすぎを防止する「フラッグトルクレンチ」

③ エバー 株式会社

新規顧客開拓のため、自社紹介ツールを作成

所在地	愛知県常滑市
設立	1967年
従業員数	110名
資本金	20百万円
事業内容	・自動車用部品製造 金属プレス加工、溶接加工 ・金型製作
強み	自動車金属プレス加工の量産工程（多軸ロボットライン）



ミカタプロジェクト支援事例のポイント

きっかけ・背景

- ・令和4年度から「ミカタプロジェクト」のセミナーなどに参加していた
- ・新規導入設備の運用支援や新規顧客獲得支援を求めた

取り組んだこと

- ・自社紹介ツール(PR資料)を作成した
- ・5年先を見据えた「ロードマップ」を作成した

取組の成果

- ・商談会などで、自社紹介ツールを活用した
- ・取引のない企業からの引合い対応が容易になった

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

令和4年度から、ミカタプロジェクトのセミナーや現地研修に参加して、情報収集していました。

当社自身も今後のEV化に対応するため、高精度で薄くて軽い製品製造が可能な設備導入を計画して、事業再構築補助金の採択を受けました。

この設備を有効活用して新規顧客獲得を検討していましたが、積極的な営業活動をした経験も知識もなく、そのための情報収集や客観的なアドバイスが必要でした。

無料で支援を受けられるということもあり、ミカタプロジェクトに申込みました。



代表取締役
吉田 幸隆 氏

コーディネーターや専門家とどのような取組を実施したか

コーディネーターに相談したところ、①「自社の強みを生かした新規顧客開拓のための自社紹介ツール作成」と②「モデルラインでの5S活動、異常の見える化の推進(現場力改善)」の二つの提案がありました。

自社のリソースが限られていることから、コーディネーターと優先度合いを相談し、①に取り組むこととしました。

当社からは社長、専務、課長(3名)がコーディネーターとの打合わせに参加して、アドバイスを受けながら、自社が取り組む課題を明確にしていきました。

はじめに、当社自身の「強み分析」を行い、セールスポイントの明確化とターゲット顧客の選定に取り組まれました。次に紹介ツール(PR資料)のドラフト版をつくり、専門家から顧客目線でのアドバイスを受けました。

また、5年先を見据えた事業戦略、新規事業/顧客開拓に関する「ロードマップ」作成にも着手し、当社の方向性を整理しました。



単発プレスと多軸搬送
ロボットライン



深絞り技術を
生かした当社製品

取組を通じてどのような成果があったか

生命保険会社主催の中部圏商談会(400社程度が参加)に参加した際に、作成した「PR資料」を活用したところ、当社の強みを容易に理解してもらうことができました。また、今まで取引のなかった企業から「取引先が廃業するので、貴社と取引したい」との引合いにも、容易に対応できました。また、課長が部門を越えコミュニケーションをとる機会が増えたため、生産量の変動等の課題に全社で対応することができました。



作成したPR 資料

今後の展開は

作成した「PR資料」を活用して、新規顧客獲得に取り組めます。

令和6年度は、令和5年度に実施できなかった「モデルラインでの5S活動、異常の見える化の推進(現場力改善)」について再び支援を受けながら取り組む予定です。

この活動を通じて、従業員の快適な居場所、活躍できる場所をつくり、従業員の定着率向上や採用に当たり応募者を増やしていくことも大事なことでと思っています。



今年度テーマは「安全」

コーディネーター/専門家のコメント



松井 氏

専門家として進め方やまとめ方などをアドバイスしましたが、推進チーム自らが主体的に活動して、今後の事業に確実に役立つ素晴らしい成果物(PR資料)を完成して頂きました。今後の新規顧客開拓に向けて、大いに期待しています。

④ 橘金属工業 株式会社

売上向上を図るため、まずはお客様に信頼される現場づくり

所在地	愛知県津島市
設立	2011年
従業員数	32名
資本金	10百万円
事業内容	・自動車部品プレス製造 ・自動車部品溶接
強み	数百型以上の補給部品金型を管理して、多品種少量生産に対応が可能。



ミカタプロジェクト支援事例のポイント

きっかけ・背景

- ・売上増、利益確保に思案していた
- ・取引銀行からミカタプロジェクトを紹介された

取り組んだこと

- ・自社の足腰の強化、販路拡大をねらいとした、3S(整理・整頓・清掃)+S(安全)を実施した

取組の成果

- ・工場見学により新規顧客を獲得できた
- ・従業員の意識が変わり、積極的になった

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

2011年に当社を設立し、コロナ禍などもありましたが、取引先にも恵まれ10年が経過しました。設立当初は12名だった従業員も、32名まで増やすことができました。

しかし、今後の自動車産業の動向は不透明で、当社もいくつかの課題(品質向上、EV化対応、新規顧客獲得など)を抱えていて、安定的経営(売上向上、利益確保)のためには、次の一手が必要な時期でした。

その様な時に取引銀行から「ミカタプロジェクト」を紹介されたので、当社の取組課題の優先順序とその解決を相談するために申込みました。



代表取締役
池田 昌起 氏

コーディネーターや専門家とどのような取組を実施したか

コーディネーターと相談し、自社の足腰の強化が最優先と判断して、「現場体制の整備と人材育成」を取組テーマとしました。

専門家とともに改めて自社の強みや弱みを洗い出し、現場マネジメントの必要性を共有して、主に「販路拡大を狙いとした3S(整理、整頓、清掃)+S(安全)」に取り組みました。

今までも何度か3Sには取り組んでいたものの、その維持ができず頓挫していましたが、専門家と相談してPDCAサイクルを回して進捗管理しながら進めました。

具体的には、徹底的な清掃から入り、その後不用品の処分や区画線引き、工具などの定置化などを進めました。一度区画線を引いた場所に部品名称を表示するなどの改善も進めました。

3Sを通じて、人とフォークリフトの分離(安全確保)や、金型の定置化のため「金型保全全台帳」の整備を始めました。

一方で、当社の強みをどのような顧客にアピールするかについても、検討を重ねました。



400tプレス加工機

取組を通じてどのような成果があったか

工場見学にて当社の強み(多品種少量生産)や安心感を伝えることができ、新規顧客との取引開始・当社への生産移管につながりました。

取組当初は、当社に20名程度在籍している技能実習生や年配の管理者へ活動の狙いが十分に伝わらず、3S活動に消極的でした。

それが、専門家の支援と同時に3S+S活動の周知を進めた結果、相乗効果生まれ、熱心に取り組めるようになりました。

3S+S活動を通じて従業員がその効果を実感でき、積極的に行動するようになったことで、会社に一体感が出てきたことが一番の成果だったと思います。



区画線引き

今後の展開は

部品受注が増えるの見込んでいるため、既存プレス機を自動化(ロボット導入、外段取化)して、夜間も稼働させて生産能力を向上させる予定です。

引き続きS(安全)の取組を進めるのに加え、令和6年度もミカタプロジェクトの支援を受けて、金型保全にも取り組んでいきたいと思っています。

専門家のコメント



石黒 氏

永年の実績、お客様ではやり難い仕事への挑戦等、差別化した技術を強みに絞り、さらなる「高付加価値部品、お客様が安心して任せられる工場」へ、「人づくりの為の道場」・「高品質を保証する金型保全」などの基礎として3S+S(安全)の支援を進めました。



支援風景

⑤ 株式会社 名友産商 (令和4年度から継続支援)

令和4年度の取組を生かした「マーケティング戦略の実行」

所在地	愛知県小牧市
設立	1975年
従業員数	50名
資本金	10百万円
事業内容	歯車転造・台形ネジ・ギヤ仕上げ転造等
強み	金型設計を含む転造加工技術、多品種少量製品の製造



ミカタプロジェクト支援事例のポイント

継続支援の理由

- 令和4年度に専門家支援で策定した「マーケティング戦略」を実行するため継続支援を求めた

取り組んだこと

- マーケティング戦略を、より具体的な「実行計画」へ展開した
- KPIを設定して「実行計画」を実践した

取組の成果

- 今まで取引のなかった異業種企業から問い合わせがあり、共同開発案件、試作品や量産品受注につながった

令和4年度に続き、継続支援を依頼して

令和4年度はコーディネーター兼専門家の支援を受け、当社の強み(転造技術)を生かした「マーケティング戦略の策定」に取り組みました。

令和5年度はその実践にあたり、令和4年度と同じコーディネーター兼専門家に継続支援をお願いしました。

受注も大きく増減する中で、職場リーダーを参画させての取組は苦労もありましたが、リーダーの意識も変わり従業員の成長も感じています。

個別支援以外にも、「ミカタプロジェクト」のセミナー/実地研修に数回参加して、情報収集に努めています。



代表取締役
南 竜市 氏

コーディネーターや専門家とどのような取組を実施したか

当社は自動車市場の売上比率が80%程度で、当社の強みは「転造技術」ですが、その技術を「自動車分野以外も含めて、どこにどの様に売るか」について、専門家に支援を受けました。

自社HPを見直して、転造加工の特徴、強みなどを動画などでわかりやすく紹介したこともあり、異業種からの共同開発依頼もありました。

自動車業界関連では「電気自動車のブレーキ部品」などの試作依頼が複数あったので、専門家から提供されたテンプレートをもとにプロジェクトメンバーで「試作品の実行計画」を作成して、試作品の要求事項(品質、コスト、納期)をKPI化して取り組みました。

自動車以外(半導体、農機具、建設など)の業界からの引合いも少しずつ増え、専門家の情報提供や支援を受けながら、丁寧に対応しました。



社内打合せ



工場内の様子

取組を通じてどの様な成果があったか

マーケット戦略の実践、自社HPの見直し、ミカタプロジェクト令和5年度事例集や新聞への紹介記事などに取り上げられたこともあり、自動車以外の農機具、半導体、建設業界などからも引合いがあり、顧客層を広げることができました。試作品受注から量産受注につながった事例もありました。

新規顧客から特殊な転造加工品の引き合いがあり、事業再構築補助金を申請し、新たに転造加工設備も導入予定です。

従来当社があまり積極的に実施してこなかったKPI評価について、指標設定や試行も進み、一定程度の効果が期待できると思います。



転造製品の測定

今後の展開は

令和6年度も引き続き同じ専門家の支援を受ける予定です。プロジェクト活動は生産業務に支障をきたさないようスケジュールを組み、プロジェクト参加者を6名に増やしました。中堅社員が当社の将来を考えてくれることを期待しています。

ミカタプロジェクトには、人材育成の要素もあると感じており、後継者や社員の育成に活用するのによいと思います。

コーディネーター/専門家のコメント



寺澤 氏

今回は、前回戦略を立案したメンバーにて、戦略上の引合案件を具体化する実行計画作りを行いました。戦略は実行して初めて価値が生まれます。メンバー全員がそれぞれの担当領域での具体化計画策定に取り組んでいただき、成功に向けたキーポイントの捉え方を理解していただけたと思います。

今後も若いメンバーが成功体験を積み重ねることで企業としての実力向上に繋げていただきたいと思います。

⑥ 株式会社 セイコー（令和4年度支援後の取組）

令和4年度の支援を踏まえた自主的な取組の強化

所在地	愛知県西尾市
創立	1971年
従業員数	34名
資本金	10百万円
事業内容	エンジン部品の加工 (アルミダイキャスト品、鍛造品、鋳造品の切削加工)
強み	品質管理、精密切削加工、量産加工



ミカタプロジェクト支援事例のポイント

概要

- 令和4年度の専門家支援の成果を踏まえ、令和5年度は自社で新分野への挑戦等に取り組んだ

令和4年度の取組

- 当社の強みと取引先ニーズを整理した当社の戦略を立案した
- 戦略ロードマップを策定した

令和5年度の取組と成果

- 新分野への挑戦、現場力強化、生産準備力強化などへ取り組んだ
- 不良率が削減し、新規部品や既存部品の引合が増加した

令和4年度、令和5年度の取組を振り返って

令和4年度はコーディネーターと専門家の支援を受けました。お二人と当社の強みと取引先ニーズを整理し、戦略ロードマップを策定して今後の自社の取組課題とその優先順位を決めました。

令和5年度はミカタプロジェクトが開催するセミナーなどには参加しましたが、あえて専門家派遣を依頼せず当社で自主的に取り組みました。

あれから1年以上経過しましたが、支援内容を生かした新規部品の引合いも増えたり、工程内品質も大幅に改善しました。

また、今回の取材をきっかけに、当時のロードマップや営業戦略をアップデートできたこともよかったと思います。



代表取締役社長
中根 慎史 氏

自社でどのような取組を実施したか

令和5年度は、令和4年度の支援の成果を踏まえた取組を実施しました。

- ①新分野への挑戦/営業力強化
 - ・半導体製造装置メーカーへアプローチして、協業依頼を受けました。
 - ・自動車部品サプライヤーへトップセールスを推進しました。
- ②現場力強化
 - ・旋盤ラインの不良ゼロ活動を推進しました。
 - ・タブレット端末+大型ディスプレイを活用して、朝礼などでカイゼン事例などを効果的/効率的に情報共有しました。
- ③生産準備力強化
 - ・補助金を活用して新規設備導入し、生産能力をアップさせました。
 - ・少量部品の寄せ止めを行い、今後予定される生産設備設置場所を確保しました。



大型ディスプレイ設置



新規設備導入

取組を通じてどのような成果があったか

新分野への挑戦/営業力強化では、複数の引合いがあり、一部の部品は試作や量産品受注につながりました。

現場力強化/生産準備力強化では、旋盤ラインの不良率が半減したり、新規設備導入で生産能力が大幅にアップしたりしました。

今後の展開

今後はBEV、HEV、FCVの開発/普及により、様々なタイプの自動車部品の引合いが想定されます。

同業者と益々の競争が進む中で、自社の強み(高品質な量産マシニング加工)を「更なる品質改善・生産性向上」でより一層の強みとすることや強みを広げる(他の事業分野への挑戦や量産加工ラインの移設)ことで、事業継続を図る予定です。

生産ライン移管の引合いも複数あり、それに備えて工場敷地内の建屋増設も検討を開始しました。

事務局のコメント

本事例は、令和4年度支援後の取組に着目してまとめました。令和4年度の専門家支援で策定した戦略ロードマップに基づき、着実に活動されています。その結果、新分野への挑戦、営業力強化、現場力強化を実現されており、支援がお役に立てたことを実感致しました。今後もセミナー等にご参加いただき、ミカタプロジェクトをご利用いただきたいと思います。

【問い合わせ先】

一般社団法人中部産業連盟 自動車サプライヤーセンター

担当者：杉藤、石原、太田、松本

住所：〒461-8580 愛知県名古屋市東区白壁3丁目12-13

電話番号：052-938-3737

メールアドレス：info@chbmobi.meti.go.jp

ホームページ：https://chbmobi.meti.go.jp/

ミカタプロジェクトサイト：https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/automobile/mikata_project.html