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

MIKATA PROJECT

2023.11
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 …… 3

3. 中部拠点の取組 …… 4-5

4. 自動車部品サプライヤー事業転換支援事例

① 株式会社 オーテック …… 7-8

② 株式会社 イナテック …… 9-10

③ 株式会社 セイコー …… 11-12

④ 株式会社 ナカヒョウ …… 13-14

⑤ ニッシンテクニス 株式会社 …… 15-16

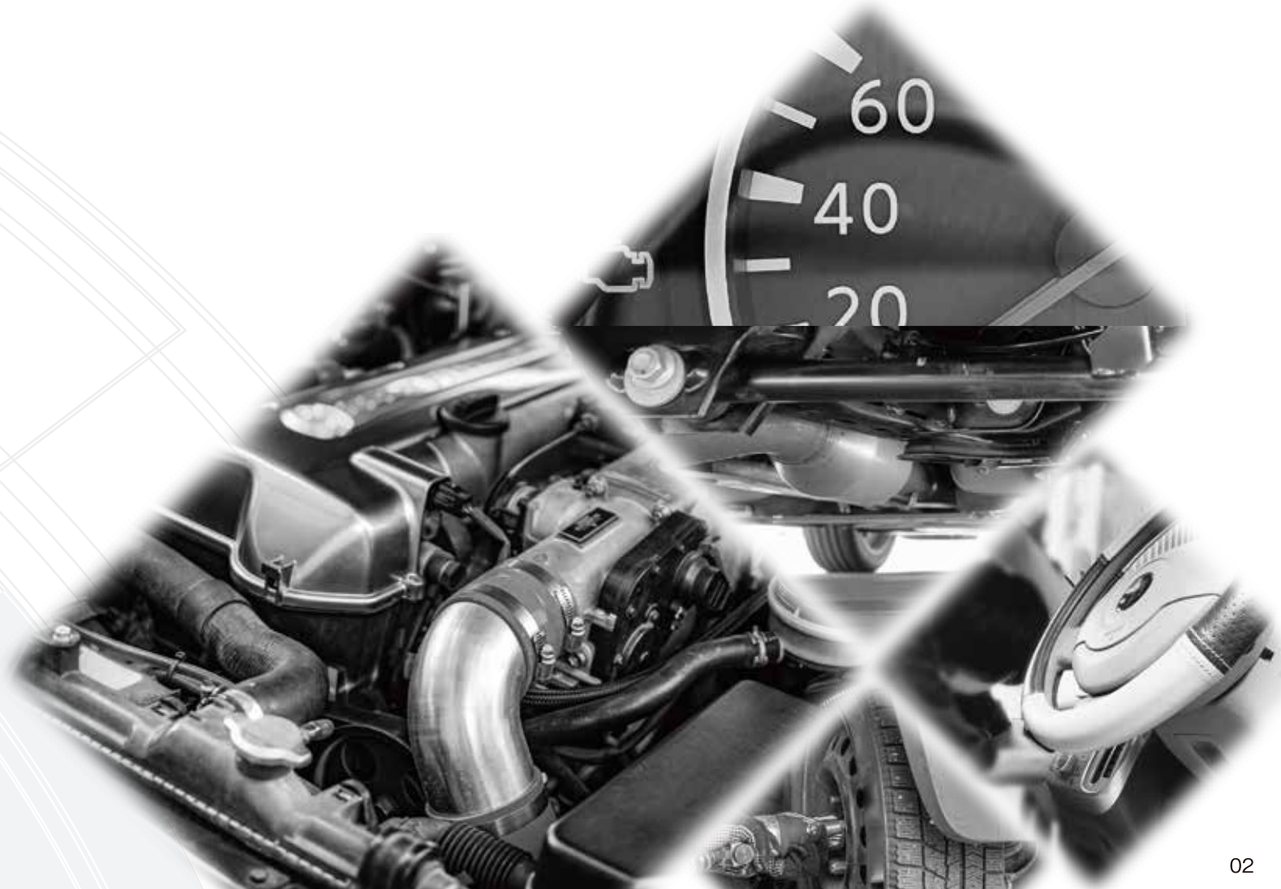
⑥ 株式会社 名友産商 …… 17-18

1 › はじめに

東海地域の経済と雇用を支えている自動車産業は、「CASE」「MaaS」の進展、加えてライフサイクル全体でのカーボンニュートラル化への対応が求められるなど、自動車の作り方や使い方が変わる大変革期を迎えています。

この大きな変化の下、中堅・中小自動車部品サプライヤー企業の皆様が、自動車産業を取り巻く不確実性の増す事業環境下においても、自らが得意とする分野を更に伸ばす、または新たな事業領域に挑戦することで事業の再構築を目指していくことなど、各企業が自らの持つ課題に即座に対応していくことが重要です。

昨年度発足した自動車産業「ミカタプロジェクト」の地域支援拠点は、そうした各企業が持つ課題に対し、解決方法を一緒に考える相談相手となり、専門的な知見を提供するなど、相談内容に寄り添った対応をしております。本書には、これまでの相談対応・支援事例を掲載しております。これらを参考にしていただき、皆様の事業の課題解決に地域支援拠点を御活用ください。



2 › ミカタプロジェクトとは

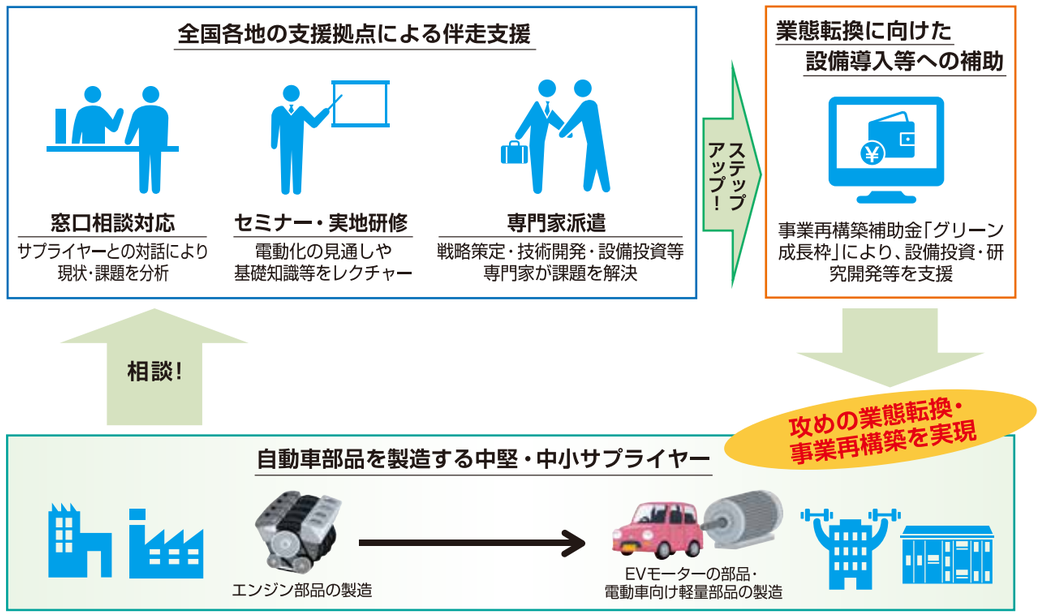
ミカタプロジェクトとは、自動車産業に関わる中堅・中小企業者の脱炭素に向けた『見方』を示し、企業の『味方』としてサポートする事業です。具体的には、自動車の電動化の進展に伴い、需要の減少が見込まれる自動車部品（エンジン、トランスミッション等）に関わる中堅・中小企業者が、電動車部品の製造に挑戦するといった「攻めの業態転換・事業再構築」について、窓口相談や研修・セミナー、専門家派遣等を通じて支援する事業です。

ポイント1　企業の段階に応じた支援を提供

窓口相談、セミナー・実地研修、専門家派遣（最大5回無料）、事業再構築補助金による設備導入補助等の各種支援策を活用し、企業の成長段階に応じた支援を実施します。

ポイント2　日本全国をカバーする支援拠点を設置

47都道府県をカバーする体制（地域支援拠点）を整備しており、お近くの支援拠点に気軽にご相談ができます。



3 › 中部地域支援拠点（中部産業連盟）の取組

一般社団法人中部産業連盟は、地域支援拠点として、中部地域（主に岐阜県/愛知県/三重県）に所在する中堅・中小自動車部品サプライヤー企業の事業転換・事業再構築を支援します。

支援内容（いずれも無料）

相談対応（予約制／オンライン対応可）

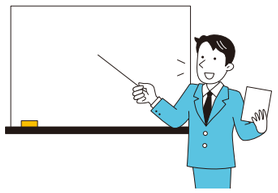
- 支援コーディネーターによるヒアリング・現地訪問等
- サプライヤー企業が抱える課題の整理・分析
- 専門家派遣の検討など

専門家派遣（5回まで）

- 相談内容に応じ、各分野の専門家（自動車部品サプライヤー企業のOBなど）を派遣し、課題解決を目指す。

セミナー等

- 自動車産業を取り巻く環境変化や技術動向等に係るセミナー
- 電気自動車の構造を学ぶための実地研修など（随時WEBページでご案内）



以下の様に、相談受付→相談対応→専門家派遣します。

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、支援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。

主に、以下の4名の支援コーディネーターが相談対応します。
全国で100名以上の専門家が登録されています。

近藤 英生（こんどう ひでお）
現所属：株式会社デンソー
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

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

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：ブ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

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：関根、石原、太田

【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）

4 › 自動車部品サプライヤー 事業転換支援事例

① 株式会社 オーテック

所在地	愛知県小牧市
創立	1959年
従業員数	90名
資本金	10百万円
事業内容	主に自動車のエンジン、排気系、燃料タンク用の金属製部品製造（プレス加工、アーク溶接、切削加工、ねじ切り）
強み	厚板、ステンレス、ハイテンなど難加工材の加工（特に、ステンレスの冷間鍛造）

事例のポイント

ミカタプロジェクトを活用したきっかけ・背景

■当社の製品は、エンジン系と排気系部品が多く、電動化の影響を懸念していた中、中部地域の若手経営者の勉強会で紹介を受け

ミカタプロジェクトの取組で実施したこと

■当社の強み/弱みを改めて整理
■当社の技術と設備の自動車産業以外の分野での活用・転用を検討

ミカタプロジェクトの取組を通じた成果

■自社技術を展開する分野等を優先順位付けした「ロードマップ」を策定
■新分野進出・顧客開拓ツールとして「自社紹介シート」を作成

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

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ました。当社は、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ました。

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、電動化に関する知識を深め、今後の道筋を考えるきっかけにしたいと考えました。具体的には、エンジン・排気系の部品だけではなく、例えば、足回り部品も製造する、あるいは自動車部品以外の分野へ挑戦するといった、様々な可能性を探りたいと思いました。

ミカタプロジェクトの支援の中で、小川取締役を中心にプロジェクトチームを立ち上げ

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

社内に数名のプロジェクトチームを立ち上げ、当初はミカタプロジェクトのコーディネーターとともに、当社の現状把握/取り組むべき課題の整理のために「強み分析」を行いました。その中で、当社の既存製品は現時点では品質・価格等の高い優位性を持っており、すぐに当社のポジションが大きく揺らぐ可能性は少ないのではないかという考えを持ちました。

次に、現在の技術や設備をどのような分野にどのように活かすかなどの課題について議論を進めました。この分野は、品質基準が違うからいきなり参入するのは難しいとか、この分野はかなりの投資が必要になるとか、物流を考慮すると既存企業と競合するのは厳しいとか、様々な検討を行いました。

その後、荒木専門家からのサポートを受け、今後の新事業・新分野展開の元になる「ロードマップ」策定や新しい顧客開拓（例えば、産業機械分野）のためのツール「自社紹介シート」の作成に取り組みました。

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、気付かないことを客観的にアドバイスいただけたのは、非常に有益でした。

当社の技術/設備をどの様な分野に展開するかを検討

取組を通じてどの様な成果があったか

自動車部品以外への分野に技術展開できるよう作成した「ロードマップ」では、方策の優先順位付とステップ分けをしました。さらに、当社の製造品やその特徴（材質や納期含む）等を一枚にまとめた「自社紹介シート」を作成しました。自分たちでは当たり前と思っていたことが、外部から見ると強みになるという新たな発見もありました。この1枚のシートを見れば、当社のポイントがまとめられています。

当社紹介シート（一部）

今後の展開は

「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す。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という、成功体験を社員とともに積み上げていきたいと思います。

また、中期経営計画の策定の中で計画を具体化するに当たり、「自社紹介シート」作成の中で学んだ手法・考え方を取り入れたいと考えます。

コーディネーター/専門家のコメント

松井氏

プロジェクトチームを結成し、積極的に活動していただきました。
ロードマップや販促ツールも完成し、実行段階に入るので、成果が期待できます。

荒木氏

今までは、受託業務のみだったので、自ら新たな分野に進出/拡販するための手法をサポートしました。顧客目線での提案資料（自社紹介シート）を作成するなどのプロセスを習得していただきました。

② 株式会社 イナテック

所在地	愛知県西尾市
創立	1963年
従業員数	420名
資本金	40百万円
事業内容	自動車用トランスミッション部品製造、 自動車部品の試作開発、切削工具の開発
強み	試作から量産までを高精度、短納期、高品質での対応が可能 マグネシウムやアルミニウムなどの薄肉鋳造から仕上げ加工までの一貫加工も対応が可能

事例のポイント

ミカタプロジェクトを活用したきっかけ・背景

■売上の大半がトランスミッション部品であり、電動化による影響に大きな危機感を抱く

ミカタプロジェクトの取組で実施したこと

■既存の中期事業計画をベースに自社の状況（強み/課題）を客観的に評価
■主要取引先以外への提案営業方法の立案

ミカタプロジェクトの取組を通じた成果

■強みを踏まえた営業ツール（PR資料）の作成
■営業ツールを活用した新規分野への営業を開始

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

当社の売上高（200億円前後）のほとんどが、大手部品メーカー向けのトランスミッション部品です。

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ました。

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、新規分野の探索の2つをテーマに掲げて取り組んでいますが、自分たちだけで新しい分野を開拓することが難しく、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、ミカタプロジェクトへの相談に申込みました。

代表取締役社長
稲垣 良次 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

ミカタプロジェクトのコーディネーターに自社の強み（弱み）を客観的に評価してもらいました。例えば、品質/納期管理等の基本能力、切削加工技術、提案営業→設計→試作→量産の一貫生産等については、高い評価でした。

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、電動車部品の受注獲得に取り組むことに加えて、生産減少への対応として、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への対応も検討すべきとのアドバイスがありました。

コーディネーターを通じて、紹介のあった桃井専門家は、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）も豊富で、当社の強み（切削加工技術等）を生かした「新規事業分野開拓」のサポートを受けました。

桃井氏からは「今までは、主要取引先の要望に対応すれば良かったが、これからは当社を知らない自動車産業以外の顧客に当社の強みを知ってもらうことが必要。」との指摘を受け、自動車産業以外の顧客にも当社の強みを伝える営業ツール（PR資料）の作成に取り組みました。

当社の強みを生かした製品

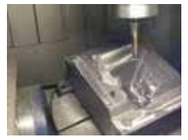
切削加工品

鋳造加工品

取組を通じてどのような成果があったか

自動車以外の新規分野（業界・顧客）に、当社の強みである切削加工技術や品質管理技術、保有設備、自動車業界での実績等を知ってもらうための営業ツール（A4裏表で5枚程度）を作成しました。

新規の業界・顧客に説明し、見ていただくのにそれほど時間がかからず、それでいて簡潔に当社の概要や強みなどがまとまっており、すぐにでも活用できる資料を作成することができました。



当社の強みを新規の業界へ

今後の展開は

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、営業ツールは必要ありませんでした。今後はこの営業ツールを活用して、新規分野（例えば、建設機械）の開拓に挑戦していきたいと思っています。

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名程の体制を整えましたが、営業スタッフの増員も必要と考えています。また、新規分野の開拓では、売上だけにこだわるのではなく、営業利益を重視する体質への変化も進めていかないといけないと考えています。

専門家のコメント

桃井氏

イナテック様は技術力も高く、チャレンジ精神も旺盛な会社ですが、近年の自動車の電動化に伴い危機感を強めていました。

SWOT分析やPR資料を客観的に作成するサポートをし、自動車の新規部品や非自動車業界での営業を開始していただきました。

③ 株式会社 セイコー

所在地	愛知県西尾市
創立	1971年
従業員数	41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

事例のポイント

ミカタプロジェクトを活用したきっかけ・背景

■電動化により、主要取引先向け製品の売上減少に危機感を抱いていた中、本プロジェクトのHPを見て

ミカタプロジェクトの取組で実施したこと

■当社の強み/弱みと取引先ニーズの整理
■2030年までの戦略ロードマップを策定

ミカタプロジェクトの取組を通じた成果

■策定した戦略ロードマップの実行に着手
■電気自動車部品の受注を目指し、新たなダイキャストメーカーとの連携に向けた取組を開始

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

中部産業連盟のミカタプロジェクトのホームページを見て、おもしろそうな取組だと感じ、相談を申込みました。

当社は、アルミダイキャスト部品を切削加工し、エンジンやトランスミッションの部品を製造しています。主要取引先1社への売上が約9割、そのうちエンジン部品の売上が4割程のため、電動化が進むとそれら部品の生産が大幅に減ってしまうという危機感があります。

主要取引先の事業転換・変化に当社が対応するというのが大きな方針ですが、自らが何か新しい取組を行う必要があるのではないかと考えていました。具体的には、電気自動車向け部品や自動車以外の他分野への参入について、当社の強みを活かしながら、どのように取り組めばいいのか、コーディネーターなどからアドバイスをいただきたいと思いました。

代表取締役社長
中根 慎史 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

これまで当社は、取引先からニーズを受け、どのようにして品質の高い製品を供給するのかを第一とし、自分たち独自の事業・取組の計画を立てるような経験はなかったので、コーディネーターには、「CN時代に生き残る戦略作り」について相談しました。

コーディネーターや専門家とともに技術や工法、QCDなどの当社の強みと弱みを整理し、取引先ニーズについても分析を行いました。当社の品質管理・納期管理のレベルや当社の弱みの改善で取引先ニーズへ対応可能かなども評価した上で、これから重点的に取り組むべきテーマを「戦略ロードマップ策定」に絞り込みました。

さらに、生産準備における従来の対応を見直し、課題の改善を行い、製造現場の生産性向上にも取り組みました。

当社の強みは、
量産技術や品質管理

取組を通じてどの様な成果があったか

客観的な視点で自分たちの強みや弱みを認識することができ、それを踏まえて2030年までの「戦略ロードマップ」を策定しました。これまで中長期的な視野で事業を考えたことがなかったため、自分たちが進む方向について、自分たちでしっかりと考えることができ、貴重な経験となりました。

「戦略ロードマップ」の策定の中で、電気自動車の場合、今までよりもダイキャスト部品のサイズが大きくなる見込みであることが分かり、当社自らが大型のダイキャスト部品に対応できるメーカーと連携し、取引先へダイキャスト成形と切削加工を組み合わせた提案により事業領域を拡大したいと考えました。これに対し、コーディネーターから新たなダイキャストメーカーの紹介を受け、連携に向けた取組を開始しました。

今後の展開は

2030年までの「戦略ロードマップ」を作成して、当社の様々な可能性を認識しました。これからは、ロードマップに沿い、主体的な新しい取組を少しでも実現していきたいと考えています。ダイキャストメーカーとの連携といった新たな取組と同時に、主要取引先含めた営業・提案力の強化、製造現場の地道な改善にも取り組み、CN時代に生き残る企業へと成長したいと思います。

コーディネーター/専門家のコメント

松井氏

中根社長の将来に向けた危機感は大きかったですが、常に前向きに活動していただきました。「強み分析」では、顧客が求める新しい価値、ニーズの理解の重要性を説明しました。

加勢田氏

中根社長やメンバーと、現地現物で具体的強みと将来に向けた課題を共有しながら戦略ロードマップの作成から実行に向けて支援しました。

④ 株式会社 ナカヒョウ

所在地	岐阜県各務原市
創立	1979年
従業員数	150名
資本金	84百万円
事業内容	エンジン、トランスミッション部品のプレス
強み	試作から金型、量産品の生産までの一貫生産 高精度な機能部品のプレス加工 取引先へのVA･VE提案

事例のポイント

ミカタプロジェクトを活用したきっかけ・背景

■電動化による大きな売上減少が見込まれるため、競争力の強化に向けた外部の知見やアドバイスを得る機会を検討

ミカタプロジェクトの取組で実施したこと

■コーディネーターなどからの客観的な製造現場の評価、それを踏まえた取組テーマの絞り込みと優先順位付けをし、一部の取組を開始

ミカタプロジェクトの取組を通じた成果

■当社だけでは取り組むことが難しい「5年間ロードマップ」の策定や収益を高めるための取組のポイントの明確化

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

当社は、高精度なエンジン、ミッション部品等の売上高比率は50%程度です。電動化の進展によって、部品点数が減少するため、同業他社とのコスト競争がさらに厳しくなるのは確実と考えます。既に取引先から提案を受けての開発やこちらから取引先への提案を行っていますが、コスト面で合わないケースも増えており、生産性等を向上させ、現状よりも収益率を高める取組が必要だと感じていました。

今回、ミカタプロジェクトの相談に申込み、外部のアドバイスを受けながら、現場改善等によって高い収益･低コストを生む体制作りを行い、減少する部品の売上げをカバーする新規製品の受注を目指しました。

代表取締役社長
中谷 陽介 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

当社の強みは、試作から量産までの一貫生産が可能という点です。試作品を製作･評価した後、プレス金型を製作し、量産品の生産へと移行します。これまでのノウハウにより、ロットや納期に柔軟に対応することが可能であり、他の加工方法からプレス加工への変更によるコストダウンの実現といった提案も積極的に行ってきました。

この強みを活かして、電動化部品等の新たな受注につなげていくためには、さらなる現場改善や人材育成が必要という認識の中、コーディネーターや専門家には、当社の製造現場の現状を把握した上で、どこに改善点があるのかを深掘りしてもらいました。

コーディネーターなどとの議論を通じて、テーマとして、①電動化後も残る部品と自動車以外の部品への展開、②営業利益の向上に向けた現場改善、③人材育成に取り組むこととしました。

まずは、上記3項目に関連した「5年間ロードマップ」を策定して、当社の方向性を固め、その後に、より具体的な検討を加えました。

電動車部品の受注にも、現場力が重要

取組を通じてどの様な成果があったか

5年間ロードマップを踏まえ、各テーマについて、目標、実施項目、進め方を議論しました。例えば、①電動化対応（売上減少額、時期、EV部品受注に向けた活動）、②プレス加工工程の改善（型替時間短縮、在庫削減、タクトタイム短縮、切削液変更）、③人財育成（女性･外国人活用、業務分担･作業指導方法の改善）、といった具体的な検討項目について、専門家の柴田氏から様々な情報や経験･知見を活かしたツール･アドバイスを提供してもらいました。

この取組の過程で、電動化によって大きく減少する製品とその時期、生産減少の規模というように、各項目を順序立てて具体的に検討できたのは有益でした。

当社の強みを磨いて、電動車部品の受注へ

今後の展開は

電動化の進展によって減少する部品をカバーするためには、現在の設備の活用だけではなく、新たな設備投資や新たな技術･提案力も必要になってくると考えます。引き続きミカタプロジェクトのサポートを受けながら、策定した5年間ロードマップの実現に努力したいと思います。

コーディネーター/専門家のコメント

寺澤氏

相談対応を通して、精密プレス技術、試作からの生産対応力等の優れた強みを明確化できました。ロードマップに沿って、足元の現場改善をやりきり、強みを活かした新規分野への挑戦を進めていただきたいと思います。

柴田氏

現地現物で製造課題を議論し、ロードマップや改善テーマを検討することで、社内の連携強化や新たなテーマ創出にもつながる良い活動が展開されています。電動化で選ばれる会社を目差し全員参加で活動を進めましょう。

⑤ ニッシンテクニス 株式会社

所在地	愛知県蟹江町
創立	1964年
従業員数	110名
資本金	10百万円
事業内容	ハンドルロック部品、シートベルト部品、シフトレバー部品等の製造
強み	切削加工、プレス加工、冷間鍛造加工の複合加工が可能 治具や刃物等の内製化によるコスト競争力

事例のポイント

ミカタプロジェクトを活用したきっかけ・背景

■主要製品のハンドルロック部品は、市場の需要が減少傾向にある中、自動車の電子制御等の進展で更に減少することが見込まれ、強い危機感を抱く

ミカタプロジェクトの取組で実施したこと

■製造業の基礎となる現場の「見える化」として、生産や検査工程の課題改善に取り組む

ミカタプロジェクトの取組を通じた成果

■検査工程の見える化により、負荷の大きな工程等の課題改善

■見える化することで、現場の生産性と意識の向上

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

当社は、主要取引先1社の売上高比率が75%程で、そのうちのハンドルロック部品が70%程を占めます。

既にこの機械的なハンドルロック部品のニーズは減っており、電動化（自動車の電子制御）の進展に伴い更にその傾向が強まることが想定されます。

今まで培ってきた当社の切削加工技術等を活用して、新規取引先の開拓について相談しようと、ミカタプロジェクトの相談に申込みました。

代表取締役社長
丹羽 陽 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製造現場を見てもらったところ「すぐに電動車部品の開発・受注や新分野への参入に取り組もうとしても、なかなか難しいので、新しいことに挑戦するための基礎体力作りを優先したらどうか。」とのアドバイスがありました。自分たちも製造工程に課題（チョコ停、歩留まり、検査のムダなど）があることは認識していたので、まずは現場の「見える化」から始めることにしました。

専門家の支援を受けて、主に「検査工程の見える化」に取り組みました。具体的には「生産準備業務フロー」、「全数検査工程の山積表」や「生産管理板」の見直しなどを行い、標準作業の作成、生産計画と検査実績を比較し、工程負荷等の「見える化」やその改善等に取り組みました。

当社主要製品の
ハンドルロック部品

取組を通じてどの様な成果があったか

この取組を通じて、検査工程まで含めた生産計画とその進捗の見える化を行い、検査工程の状況の正常・異常が現場で容易に判断できるようになりました。さらに、負荷が大きな工程等の見えてきた課題の現場改善にも取り組み、管理職や作業者の生産性が向上しました。また、作業者が次の作業が行いやすいように製品の置き方を変えるなど、主体的な取組も生まれ、現場の意識も高まりました。

今後、新規分野への進出に取り組む際にも、多種多様なニーズに応えられる強い現場、取引先から信頼される現場であることが強みとなるはずです。今回、現場の異常を「見える化」して改善することに取り組み、売上が減少しても、利益を生む工夫を重ねる強い現場となることに一歩近づいたと感じています。

取引先から信頼される
現場作り

今後の展開は

QCDのレベルは、「現場を見れば、分かる人にはすぐ分かる」と言われています。今回の取組で得た経験を検査工程以外にも展開して、さらに強い現場にしていきたいと思います。中小企業において、製造現場を変えていくことは難しい課題がありますが、「ミカタプロジェクト」によるサポートは、当社に非常に適したものでした。

今後もミカタプロジェクトによるサポートを受けながら、新規取引の開拓にも取り組みたいと考えています。このような取組は、成長する機会が増え、技術的にも挑戦するチャンスと捉え、この自動車産業の大変革期の中でも前向きに取り組んでいきたいと思います。

専門家/コーディネーターのコメント

酒井氏

世界シェアNo.1の製品を持つ企業で、新規取引先開拓も着実に進めておられま した。
まずは足元を固め「見せられる工場づくり」に注力することをお勧めしました。

当麻氏

自動車のEV化が進む中で製造業の基本に立ち返り、生産準備の標準化、検査工程山積表や生産管理板を導入したところ、職場の意識が変わり始めました。

⑥ 株式会社 名友産商

所在地	愛知県小牧市
創立	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･転造ボールネジ･ウォームネジ･ギア仕上げ転造等
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

事例のポイント

ミカタプロジェクトを活用したきっかけ・背景

■エンジン向け部品の売上比率が高いため、電動化による影響が大きいと認識していた中、地域支援拠点からミカタプロジェクトの案内を受け

ミカタプロジェクトの取組で実施したこと

■当社の転造技術･生産体制の強みを明確化し、それを新たな取引先含めどのように提案･営業するかを検討･整理

ミカタプロジェクトの取組を通じた成果

■当社独自の「マーケティング戦略」を策定し、新たな自動車部品や他産業への事業展開に向けた取組の契機

ミカタプロジェクトを活用しようと思ったきっかけは

当社は、平成元年から自動車用のボルト、ナット、リベットの転造加工を開始し、その後順調に業績を拡大してきました。現在、自動車向け部品の売上が全体の8割、産業機械向けが2割となっています。主力製品は、コンロッド、ボルト、ナットなどエンジン部品に使われる高強度が必要な製品であり、電動化の動向は当社の事業継続に大きく影響します。

そのため、自動車のエンジン部品に偏っている現状から少しでも事業の多様化を図ろうと、情報収集を行っていた際に、中部産業連盟からミカタプロジェクトの案内があり、相談を申込みました。

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

社長、生産管理･製造技術･品質管理の各責任者がチームとなって、コーディネーターとともに、自社の強みとは何かを確認することから始めました。

当社は「転造」に特化していることが強みですが、その反面、転造以外の分野の知識が疎いという弱みを改めて認識しました。自動車部品向けの転造という工法に偏っていることが強みでもあり、事業の多様化に当たっては大きな課題でした。また、月100万本を出荷する製品も月数本程度を出荷する製品も扱っており、転造加工においては、多種多様な製品の生産に対応ができることを強みと気付くことができました。

強み･弱みの整理を踏まえて、現状の転造技術や生産体制等を活かした「マーケティング戦略」策定にテーマを絞って、具体的な検討を行いました。コーディネーターから、3C分析、SWOT分析、STP分析等の手法のアドバイスを受けながら、自社の強みをどのように、どのような自動車部品や他産業に提案していくことが効果的なのかを整理しました。

当社の強みを生かした製品

台形ネジ

歯車転造加工品

取組を通じてどの様な成果があったか

当社の強みを再認識でき、ターゲットとなる顧客（自動車及び他産業分野）の製品が、当社の技術や製品とマッチしているかどうかを分析できました。それを踏まえて、今後の当社の新たな事業展開について、「マーケティング戦略」としてまとめました。これまで待ちの体質の面があった当社は、市場の捉え方、調査方法、戦略検討等に関する知識や経験はなく、コーディネーターから他産業の業界情報の提供等の丁寧なサポートを受けました。

今回の取組は、今後の当社を担う生産管理、製造技術、品質管理の責任者にとっても貴重な経験になりました。

当社の強みは
転造加工技術

今後の展開は

今回策定した「マーケティング戦略」に合致した電気自動車向け部品の試作品の受注が進み、量産を想定した技術的な課題、生産能力や生産拠点等の検討･計画作りを行っています。従来のエンジン向け部品とは異なることも多いですが、引き続きミカタプロジェクトの支援を受けながら、新たな自動車部品や他産業への事業展開を実現したいと思います。

コーディネーター/専門家のコメント

寺澤氏

転造部品メーカーとして、高い技術力と量産から多品種少量の生産対応力という強みを磨いてこられました。今回は、新市場･製品での事業拡大戦略を、社長のリーダーシップの下、リーダー層のメンバーが一体となって描くことができました。

戦略シナリオどおりの試作受注を獲得できたとお聞きし安堵しております。今後も戦略的な思考とその実践に向けた実行力を磨かれることを期待いたします。