

自社の強み・魅力を活かし 航空宇宙プライム企業との直接取引を獲得！

企業概要

・所在地:愛知県
・従業員:40名
・資本金:2,400万円

・主な製品:航空宇宙・自動車・半導体・大学関連・高精度加工部品・ゲージ・
治工具の設計・製作



WSL at Your Side

当初の課題

・自動車EV化や航空宇宙MSJ開発中止等の外部環境変化を受け、従来の事業継続に懸念があり事業転換を模索

支援を通じた成果

・航空機宇宙プライム企業との航空機バルブ部品の直接取引を開始
・5,000万円/年の売上見込

企業PR資料

5-1. ゲーシメーカーだからできること

航空機エンジン「Trent1000」の加工用治具・測定用ゲージ

Trent1000の組立タービンブレードの加工用治具(測定用ゲージ)を設計・製作

項目	お客様の期待に応える	社内の対応
技術者の育成	技術者育成を推進	技術者育成を推進
加工精度の向上	加工精度の向上	加工精度の向上
生産性の向上	生産性の向上	生産性の向上
品質管理の徹底	品質管理の徹底	品質管理の徹底
コスト削減	コスト削減	コスト削減

お客様からの御褒めの高評価

2008年9月1日、ボーイング787に搭載される航空機エンジン「Trent1000」の組立タービンブレードの加工用治具と測定用ゲージの製造開始に際し、ボーイング社との関係が強化され、社内の高い技術力に対し、お客様の御褒めを頂きました。

自動車部品サプライヤー
推進支援事業
ミカタプロジェクト

航空宇宙展示会に出展

新規顧客との接点拡大

営業戦略構築PJ

社員のモチベーション向上

JISQ9100認証取得

航空宇宙に特化した
品質マネジメントシステム

航空宇宙プライム企業との 直接取引開始



専門家支援の流れ

相談のきっかけ

・自動車のEV化や航空宇宙MSJ開発中止等の外部環境変化により、従来の事業形態の継続に大きな懸念があり、現在の事業の柱を大きくする、または新しい柱を作る事業転換を模索しており、ミカタプロジェクトを利用

支援内容

・顧客目線で自社の強みや魅力の分析を行い、企業PR資料を作成し、事業拡大ツールとして整備
→ 営業戦略として実践し、資料ブラッシュアップを継続支援
・航空宇宙関連の展示会に積極的に出展し新規顧客との接点拡大 ・営業戦略構築PJを立ち上げ、社員のモチベーション向上
・航空宇宙に特化した品質マネジメントシステム「JISQ9100」を認証取得

支援結果

・航空宇宙プライム企業との航空機バルブ部品の直接取引を開始し、5,000万円/年の売上を見込む

今後の展望

・航空宇宙プライム企業とのさらなる事業拡大
・防衛装備庁様との連携(事業計画認定:国の安全保障に寄与)

支援企業からの声

これまで意識していなかった自社の強み・魅力を顧客目線で分析し、かつ伴走支援頂き感謝しています。



拠点担当者からのコメント

自社製品を、「品質」「原価」「納期」「技術」に分け、強み・魅力を具体的に示された成果です。

