

ユーザー事例 〈会社の活用方法〉

01

創業時から公社を利用 公社と歩んだ18年 ～株式会社デュコル～

お問い合わせ先

〒121-0836 東京都足立区入谷9-6-15
TEL: 03-6698-2777 FAX: 03-6698-2687
E-mail: info@ducol.co.jp

代表取締役 山本 邦明



株式会社デュコル(以下、同社)は作業環境改善設備の製造販売、遠心粉末製造装置の製造販売、球体粉末の受託生産をする企業である。社長の山本邦明氏(以下、山本氏)は、2002年の創業時から公社事業を利用し、事業拡大をしてきた。

■新事業のために「事業可能性評価事業」を利用

創業時は、BtoB向けに集じん装置などの製造販売をしていた同社。山本氏は、小規模事業者向け小型集じん機の製造販売に新たな可能性を感じ、事業領域拡大を決意する。

そこで、公社の**事業可能性評価事業**を活用し、事業プランについて専門家から意見をもらうことにした。

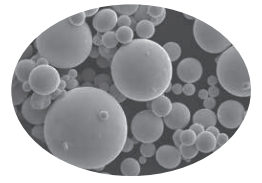


2002年の創業時に助成を受けて以来、さまざまな局面で公社の事業を活用してきた山本氏。

「**知財面や営業面など、様々な切り口で意見を聞くことができ、客観的に見直すことができた**」と山本氏。その後の事業展開に活かすことができた。

■遠心粉末製造事業の販路開拓

2009年、事業可能性評価事業を利用する企業が集まる交流会をきっかけに知合った企業から、ある会社の遠心粉末



遠心粉末製造装置

製造事業を引き受けることになった。

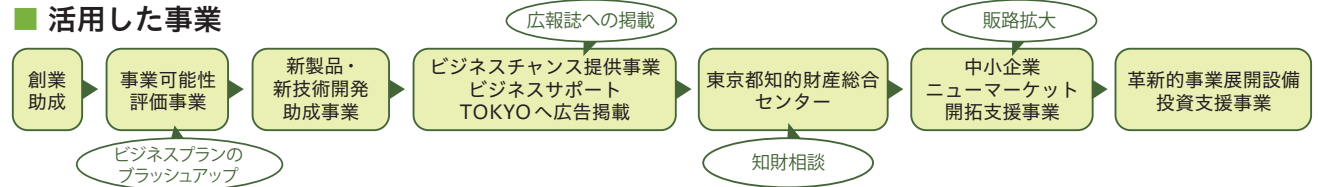
山本氏は、この事業の新規販路開拓のため、**中小企業ニューマーケット開拓支援事業**を活用した。**豊富な営業経験や幅広い人脈を持つビジネスナビゲータからアドバイスをもらい、販路開拓を進めていくことができた。**その後、事業は徐々に拡大し、**同社売り上げの約4割を占める主要事業までに成長した。**

■公社と歩む今後

山本氏は「会社の3本目の柱になる事業を作りたい」と意気込む。「**3本目の事業のプランができた際は、また、事業可能性評価事業を利用したいですね**」と語った。

※本記事は2020年2月に取材したものを再編集しています。

■活用した事業



02

外部の視点を得、 事業拡大へつなげる ～株式会社江北ゴム製作所～

お問い合わせ先

〒123-0874 東京都足立区堀之内1-13-34
TEL: 03-3897-4331 FAX: 03-3897-7366
E-mail: info@kouhoku.co.jp

代表取締役社長 菅原 健太



株式会社江北ゴム製作所(以下、同社)は、創業以来50年超にわたり、工業用ゴムの製造・販売を主要技術としながら幅広く事業を展開している。社長の菅原健太氏(以下、菅原氏)は同社の3代目で現在43歳。公社を利用しながらどのように事業を拡大してきたのだろうか。

■課題解決型経営により、直取引を増やす

同社は主要顧客であるゴム専門商社の減少等により受注が減少。菅原氏は「見えなくなった顧客のニーズ」を掴むため、「**ビジネスマッチングin東京**」をはじめ公社の事業を活用しながら、商談会や展示会への出席を進めた。**その結果、年間約2,000万円の継続取引受注につながった案件もある。**



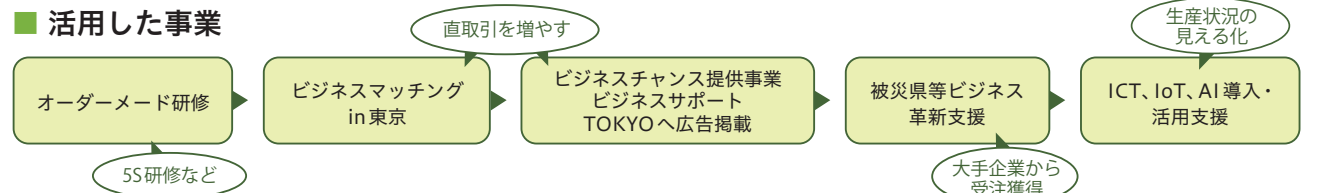
販路拡大の様々な取組を進める、菅原氏。

ゴム以外の引き合いも獲得できたことで、「**普段出会うことがない企業と積極的につながりを持つことができた**」と菅原氏は語る。

■生産性向上に専門家の知見を活用

同社は「ICT、IoT、AI導入・活用支援」を利用し、専門家の

■活用した事業



ゴムライニング作業の様子

助言を受けながら生産管理方法を見直すことに成功。「**生産状況の見える化**」が進み、顧客への納期回答がスムーズになったという。

「お客様からの要望に応えるだけでなく、お客様の課題に対し改善のご提案をしていかなければ、企業の発展はありません」と菅原氏が語るように、同社の更なる成長はまだ始まったばかりである。

※本記事は2020年2月に取材したものを再編集しています。