

有限会社オクギ製作所

精密加工の技術を活かした事業の深化と新規事業への挑戦

オクギ製作所は、一般的な切削加工ではなくワイヤーカット放電加工という特殊加工を得意としています。雷を起こして金属を溶かし切る加工機を使って、様々な微細で精密な部品の依頼に応えています。決まった製品を販売するのではなく、お客様から図面をいただき、その通りに仕上げるのが仕事です。

本事業に参加してどのような学びや成果を得たのかお伺いしました。

企業名：有限会社オクギ製作所

住所：東久留米市八幡町3-14-27

企業HP：<https://okugiss.jp>



Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。

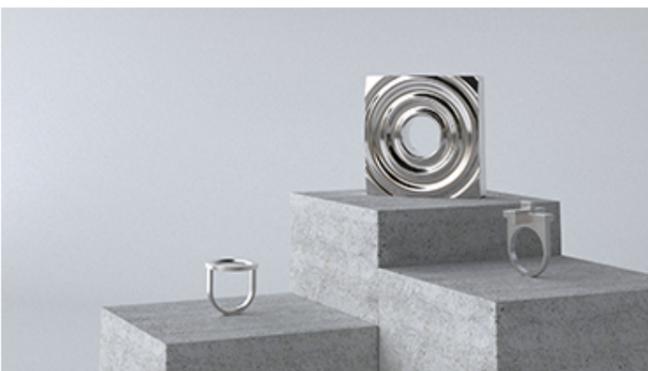


A. 東京都中小企業振興公社のセミナーに参加し、この事業のことを知りました。

当時は、新型コロナウイルスの影響で仕事の流れが激変し、先が見えない状況となったため、具体的な計画なしで動くことが難しくなっていました。そのため、事業計画書を自社で作成し実行していく必要があると考えていました。補助金の申請のため、中小企業診断士さんに事業計画書を作成してもらった経験はあるのですが、中期事業計画を立てて実行するという経営があまりできていませんでした。その問題意識もあって参加することを決めました。

また、事業承継も意識していたため、それを踏まえて計画を立てる必要性も感じていました。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。



A. セミナー等の座学では自社について考えるフレームワークをたくさん学びました。事業計画書を作成するにあたり、アドバイザーと共に学んだフレームワークを有効活用することで、自社の強みや弱みを明確にしました。

1年目に事業計画書を作成した後、2年目以降にアドバイザーの伴走支援を受けながら様々な取り組みをしました。

1つ目は新規取引先の拡大です。当社はこれまで、依頼元の下請けの企業から仕事をもらうことが多かったのですが、高い加工精度が求められる案件は、中間業者が断ってしまうことがありました。中間業者を介さず、自社で直接依頼を受けることで、精密加工のオーダーにも対応ができます。特に大学など研究機関には精密加工のニーズがあり、直接営業をかけていくことにしました。

2つ目は、自動加工のための治具作成と運用です。当社の設備は無人でも稼働できるものですが、特殊な加工のためワイヤー線の交換やセッティングの時間は必要です。

しかし、工程を工夫すれば長時間連続稼働できるものもあるため、専用治具を作り、夜間や担当者不在時も設備を動かせるようにしました。

3つ目は、新規事業創出に取り組んだことです。自社のオリジナル製品が必要だと考えアクセサリーブランドの創出を行うビジネスモデル変革を計画しました。デザインを意識しつつ当社の高い加工技術を活かせる製品に出来たことで、東京ビジネスデザインアワード（TBDA）で優秀賞をいただくことができました。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. まずは、自社で事業計画書を作成できたことです。今までも事業計画書を作る機会があったのですが、途中で頓挫することが多くありました。今回は、アドバイザーに伴走支援をいただいたため、行き詰まりそうな時に相談に乗っていただき、方向転換のアドバイスをもらえました。社内だけでは計画も運用も難しかったと思います。アドバイザーと定期的に打ち合わせを行うので、「やらないといけない」という意識にもなりました。事業計画書があることで、新規取引先の拡大や新たな治具の作成・運用、新規事業など様々な取り組みを計画的に実行できるようになったと思います。

また、補助金の申請や金融機関とのコミュニケーションにも役立ちました。中長期の計画や会社の方針が伝わりやすくなったため、やりとりがスムーズになりました。また、補助金も無事に採択され事業活動に活用しています。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. アドバイザーの視点が新しい取り組みのきっかけになりました。

本事業に参加したことで、変革を常に意識をするようになりました。従来のやり方を打破し、色々とチャレンジしてみたいと思います。大変な面もありますが、やったことのないことに挑戦するという姿勢は大事だと感じています。今後も、継続的に事業計画を見直していくとともに、本事業で取り組んだ販路の拡大や効率化を進めていきたいと思っています。

また、新規事業についても自社のオリジナル商品を企画し賞をいただくことができたため、販路・提携先の拡大により、更なる事業成長を目指していきます。顧客や社内の声を真摯に受け止め、新規事業へのチャレンジは続けていきたいと思っています。

アドバイザーからのコメント

精密ワイヤー放電加工事業の売上増と撤退予定のプレス事業に代わる新事業の創出が本事業参加時の同社の経営課題でした。主要顧客が研究開発部門のため少なくなりがちな期前半の受注量を補い、かつ、高い加工技術を活かしたオリジナル商品を開発して新たな事業にしたいと同社では考えていましたが、どう進めたらよいかわからずにいました。そこで「東京ビジネスデザインアワード」への応募をお勧めしました。同アワードは、企業とデザイナーのマッチングを目指す、企業参加型のデザイン・事業提案コンペティションで都内ものづくり企業の優れた技術や素材にデザイナーのアイデアや視点を掛け合わせ、新しい可能性の創出を狙った東京都の取り組みです。マーケットニーズを無視したシーズ主導になりがちなもの作り企業がデザイン思考で商品開発に取り組むには絶好の枠組みです。首尾よく「優秀賞」を受賞され、審査委員からは海外展示会への出展を強く勧められたとのこと。何事も前向きにチャレンジする同社には、是非、オリジナル商品事業化に成功していただきたいと思っています。