

新市場を切り開く

県内企業の挑戦

世界的な金融危機の渦の中で幕を開けた2009年。県内経済も当面は厳しい状況が続くとの見方が多い。しかし、ちょっと立ち止まって考えてみたい。厳しい状況だからこそ、従来にはない製品やサービスを考え出し、新しい市場を切り開く必要があるのではないかと。市場を作り出して「先駆者」になることができれば、厳しい競争に巻き込まれずに顧客を増やせる利点もある。アイデアを形にして市場の開拓に取り組む県内企業の事例から、ピンチをチャンスに変えるヒントを探りたい。

アイデアで勝負

「あつたら便利」を形に

「両目のように二つのカメラが付いた装置を、自動車の模型に向けた。模型を回転させると、パソコン画面に模型の立体画像が浮き上がった。」

上田市保野にある原製作所。原洋介・三次元測定グループチーフは「短時間で製品の三次元データを取り込めて、設計通りになっているか検査できる」と強調する。

マクネット用機器の下請け加工が主体の同社。二〇〇八年十月から新事業として、この装置を利用した三次元計測の出張サービスを始めた。同様のサービスを提供する業者はほとんどなく、精密部品加工メーカーなどから引き合いが絶えない。

装置は数十万円。装置があれば部品検査を効率化できるものの、資金力のある大手メーカー以外はなかなか手が出ないのが実情。原チーフは、都内の三次元設計・試作サービス会社に勤めていた時に、検査に時間がかかることに悩む中小が多いことを知り、「出張サービスを始めれば新たな市場が開拓できる」と思い立った。〇八年四月に父の利道さんが経営する原製作所に入社し、準備してきた。資本金三百万円、従業員十人の会社にとつ

先駆者になりシェア拡大

ても、装置の購入は「勝負をかけた」投資だった。しかし、原チーフは「下請けに頼っている、大きく成長できない」。景気後退の現在を「種まき」の時期と位置付け、出張サービスの認知度向上に努める考えた。

「あれば便利だと思っただ物が、世の中になかった。だったら自分たちで作ろうと考えた」。衣服に付けて寝ると基礎体温を把握できる「らんすナイト」を〇八年五月に発売したキユーオーエル(上田市)の宮島正子社長は、製品開発の経緯をこう話す。

毎朝決まった時間に起き、一定時間、口に入れておく必要があった従来の婦人体温計に比べ、測定の手間を大幅に省略。小規模だった市場を拡大させようとしている。

「らんすナイト」は、センサーで就寝中の体温を測定。起床後にボタンを押すと、記録データをまとめた二次元バーコードが画面に表示される。バーコードを携帯電話で撮影し、登録アドレスに送信すると、基礎体温の推移をウェブサイトで確認できる。

発売後、問い合わせや連携の打診が多数寄せられ、〇八年六月には健康食品・機器開発、販売の森下仁丹(大阪市)と業務提携。同社のネットワークを使って販売を進めている。ただ、宮島社長は危機感を隠さない。「いずれ似たような製品は出てくる。事業を伸ばすため、常に先手を打ち続ける必要があるんです」

製品を撮影すると、3次元データをパソコンに取り込むことができる特殊な装置＝上田市の原製作所



受託給食サービスなどのミールケア(長野市)も、大手が着目していない幼稚園や保育園向けの給食供給事業に力を入れる。幼稚園や保育園は弁当持参などが中心で、給食業者への委託率は比較的普及している関東でも一割に満たないため。〇九年度から幼稚園や保育園への給食供給事業を拡大する方針で、関東甲信地区では四月から十五園が導入。四年後には計百五十園に広がる目標を掲げる。

園児向けに社員が食育プログラムを開催するの、ほかの業者はないサービスだ。関幸博社長は「自然食にこだわってきた強みを生かし、大手が入らないうちにシェアを広げたい」と意気込んでいる。