



自社技術を活用しLED用セラミックを開発

照明器具用セラミックスの製造技術を活用し、「LED 製品用セラミック製品」の製造を開始。時代の変化とともに、照明器具用のハロゲンランプの需要が減り、これからはLEDが主流になること、LEDの発する熱の分散(ヒートシンク)を行うのにセラミックスが適していると考えLEDの分野に参入した。

業況等の動向について

本業の動向について

電磁器(碍石)の製造で創業、長年製造を続けてきたが、現在は医療装置用・分析装置用セラミックスの製造が本業となっている。

業況的には、製品提供先の医療器械メーカーからの受注が増加しており、好調に推移している。

異業種参入事業の概要

LED製品用セラミック製品の製造を開始、下期には受注先の増産計画などもあり、事業としては安定している。

現在の業容は、売上が10,000千円/月間で推移、売上高構成比は20%となっている。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

時代の変化とともに、照明器具用のハロゲンランプの需要が減ってきたこと、これからの時代はLEDが主流になることを考えて照明器具用セラミックスで培った技術を活用し参入した。また、LEDの発する熱の分散(ヒートシンク)を行うのにセラミックスが適していると考えたため。

参入して最も成果のあがったこと

他の製品需要が減っているものを補えた。新しい分野に参入することで、新製品の開発につながり、新製品を育てていくことでさらに新規事業の開拓・展開につながった。

参入して最も困難だったこと

同等製品の場合、競合になると大手企業には敵わないこと。製品が増えることは良いことだが、単価ベースで考えると単価が下がるということでもある。

参入に際して活用した自社の技術ノウハウについて

照明器具用セラミックスの製造技術を活用した。セラミックスの原料の材質や配合比率、形状の作成技術を活かすことで、LEDに適した原料の材質や配合比率とし、ヒートシンク(放熱器)の役割を果たすことができた。

今後の展望・見通し

LED製品の需要が増えていることもあり部品製品受注も前年比10%増しとなっている。

メリット・デメリット

多品種少量生産ができる点がメリットである。1品種ではないため、幅広い事業展開ができる。

デメリットは、同等製品で他社との比較で大量生産という面などで大手企業に勝てない。

異業種参入時のアドバイス

時代の変化をいち早くつかみ流れに合わせていく柔軟性や経験、知恵、アイデアが必要。

新規参入や製品の開発にはテーマを決めそれに合わせて情報を収集することが大事である。常に前向きに考えて取り組むこと。日本国内だけを見ているのではなく海外にも目を向けることも必要。

行政の支援について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度

5年くらい前に説明会にも参加し、助成金の申請も行ったが、受理されなかったことがある。それ以降は申請等を行っていない。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

製品の開発には複数年かかるので、助成金や補助金などは単年単位のものばかりである。

製品開発という事業の性格を考えた上で、複数年単位の制度を作してほしい。

また、申請の際の手続きが複雑で時間や手間もかかるので簡略化をして欲しい。

会社概要

設立:昭和22年(創業:大正7年)

資本金:49,140,000円

従業員数:42名

URL:<http://www.nishimuratougyou.co.jp>