

元気企業  
訪問株式会社  
小林製作所

## チタンなどの 難削材の精密加工に強み 取引商談会を活用し 新たな商機呼び込む

### 一社依存脱却へ商談会に参加

小林製作所は創業来、金属の精密部品加工を手掛けてきました。特にチタンや特殊ステンレスなどの難削材のミクロンオーダーでの加工には定評があり、医療機器部品なども製造しています。

同社にとって2008年秋のリーマン・ショックは大きな転機となる出来事でした。売り上げが6割に落ちたことに加え、同年5月に工場を移転したばかりで、「資金繰りにはかなり苦労したようです」と高井俊昌社長は先代の苦労を思いやります。特定の一社に全売り上げの8割を頼っていた依存体質がこうした苦境を招いたと考え、新たな

取引先を開拓すべく、ひょうご産業活性化センターの取引商談会に参加しました。

商談を担当したのは、入社して3年目だった高井社長。「相手から提示された部品に対してすぐに見積価格が提示できず、もどかしい思いをしました」と当時を振り返ります。電子部品メーカー、光学機器メーカーの2社での勤務経験はありましたが、会社の状況をまだしっかり把握できていなかったといいます。商談会への参加をきっかけに、より現場に入り込み、どの工作機械でどのようなことがどれくらいのコスト、納期でできるのかを理解していきました。

また、翌2009年には売り上げが落ち込む中、3次元測定器の導入を決断します。「売り上げが厳しい時は、ものを作ってくれる工作機械を導入したいと考えがちですが、精密加工の世界は自分たちの作ったものがいか

に高精度に仕上がっているかを説明できて初めて信頼が得られます。そういうことも商談会でのやりとりで学びました。工作機械2台分に匹敵する投資でしたが、思い切りました」

### 直接訪問で提案に磨きを掛ける

以降も毎年のように商談会に参加しました。高井社長が心掛けていることは「商談会で興味を持ってもらった発注候補先の企業を直接訪問する」ということです。「図面には書かれていないことが、直接話をするのでわかります。お客様が何を求めているのか、どこの寸法精度を必要としているのかを理解することができ、それが価格提示や品質につながり、別の提案ができることもあります」。こうした姿勢が信頼を生み、次の受注につながっていきました。

商談会への参加を繰り返すうちに「限られた15分という商談時間の中で、自社のことを伝えるよりも相手の求めていることは何かを聞くことに時間を割けるようになりました」と高井社長。それを補うようにホームページの情報の充実を図り、会社案内も自社の強みを端的に伝えられるよう、作り直しました。

2年前の商談会で面談した大手メ



2009年に導入した3次元測定器

一カーからは、エネルギー制御関連機器の部品の受注を獲得しました。「はじめは小ロットからスタートしましたが、今では当社にとって一番大きな仕事に育

っています」。リーマン・ショック前に比べ、取引先は29社に広がりました。

今後特に力を入れていきたい取り組みについて、高井社長はIoTなどの

活用を挙げます。「いずれは工程の自動化をしたい。よりコスト競争力のある提案を行うことで、さらに新たな販路を広げていきます」と意気込んでいます。

会社概要  
株式会社小林製作所

所在地 姫路市夢前町塚本95-1

代表取締役 高井俊昌

事業内容 エネルギー制御、情報関連機器等の精密機械加工

TEL 079-335-3600

URL <https://www.kseisaku.com/>

## 支援メニュー講座

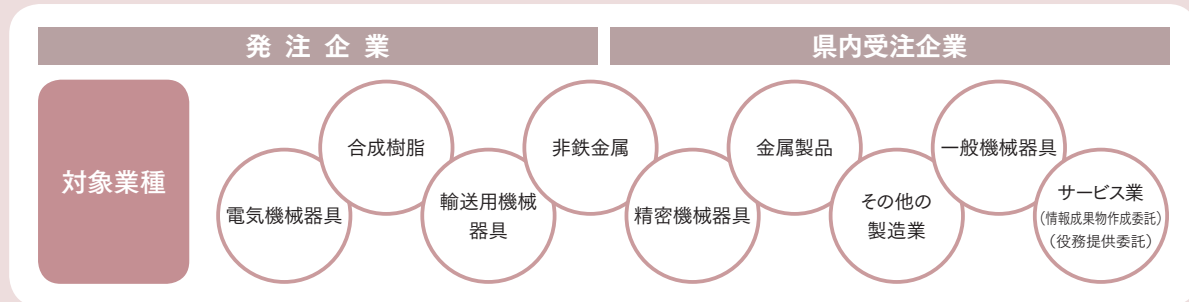
## 取引商談会

# 取引商談会で県内ものづくり中小企業の販路拡大を支援します。

### 制度概要

当センターで実施している取引商談会は、県内ものづくり中小企業（県内受注企業）が県内外のメーカー等発注企業（発注企業）に製品および加工技術を紹介し、中小企業の広域的な受注機会の拡大と新規取引先の開拓の機会を提供しています。

2018年度は12月に神戸で、2月は京都で開催します。



※取引商談会への参加は、登録制となっています

ひょうご産業活性化センター 取引振興登録

検索

問い合わせは ひょうご産業活性化センター取引振興課 TEL 078-977-9074