

# 攻めに転じるものづくり

## 社長の思いが動かす、新しい挑戦

景気は回復基調にあるものの、円安・原材料高などの経営環境の変化に対応するため、まだまだものづくり企業が抱える課題は多い。そんな状況であっても「攻め」の姿勢は大切だ。自社製品を開発し、BtoBからBtoCへとフィールドを広げる。IoTおよびAIのさらなる進化により、あらゆるモノのデータの蓄積・解析が進展するなかで新たなビジネスモデルを創出する。また社内改革を推し進め、社員のモチ

ベーションを上げることで新たなステージへ踏み出そうとする企業もある。

今回は「守りから攻め」への意思決定を下し、新たな道を切り拓いた経営者たちが三者三様の「攻めの理論」を展開。攻めの経営を推進するための体制および人材とはいかなるものか、また攻めの経営を支える社内での取組みなどについて、とくと語っていただいた。



左から

双葉塗装株式会社

代表取締役 深江 裕宗 氏

株式会社荒木製作所

代表取締役社長 三原 克敏 氏

チトセ工業株式会社

代表取締役 中西 啓文 氏

### 「守り」から「攻め」に転じた きっかけや時期は企業の体質によって違う。

— まずはどういうきっかけで、現在みなさんの会社が進めている方向へ舵を切られたのかについて教えてください。



中西 「加工業から脱却し、自社製品をつくりたい」という想いは、自分の中にずっとあって。大手企業内で事業の立ち上げに携わってきた方と出会う機会があり、想いの丈を伝えて2010年にその

人を中心とした事業開発部を立ち上げました。当社は幸いリーマンショックの影響もなく、逆に太陽光関連の仕事を受注して業績が伸びている頃だったので、新しいことに着手するにしても絶妙のタイミングでした。しばらくして三重大学と農業研究所から、「美味しいトマトを早く栽培するために、温度・湿度・照度を計れるデバイスをつくって欲しい」という話が持ち込まれました。そこで新たにLSI専門や生産技術系の人材を採用し、2012年から防水無線温度湿度照度センサー「Logbee(ログビー)」の開発がはじまります。

深江 そもそも、どうして加工業から脱却を考えられたんですか？

中西 それまで大手企業からTVチューナーの加工を受注していましたが、外的要因による浮き沈みが激しく、それが経営を阻害していました。自社で打って出るものを開発すれば、安定的経営ができるのではと考えていたんです。

三原 軌道に乗るまで、どれくらいかかりましたか？

中西 発売後2年は全然売れず、昨年動きが活発化してきた感じです。

深江 販売先はどういうところですか。農家を中心？

中西 これがものづくり企業の陥りやすい罠で(笑)。マーケティングもせずに「いい製品ができた、これは売れるはず」と商品化してしまった。農家や関係施設に売り込みに行っても、まだ日本の農家は勘とコツの世界で、こんな商品は必要ないと。本業とはかけはなれた異業種ですから、これまでのツテも頼れない。そこでLogbeeのwebサイトを立ち上げてコンテンツを充実させ、集客する方針に変えました。担当者にも多くのセミナーに通わせて、1年間しっかりwebマーケティングの勉強をさせて。また検索されるのを待つのではなく、Googleアドワーズを利用して広告宣伝もしています。そうすると、あるとき橋梁関係の方から問い合わせがありまして。