

自社の武器と課題を整理

より魅力的なアピールが可能に

会社名 不二精工株式会社
不二商事株式会社
所在地 岐阜県羽島市福寿町平方13-60
従業員 42名
資本金 2,000万円
売上高 非公開
業 種 産業機械製造販売

不二精工株式会社

支援を受けるにあたって掲げた事業上の目標

Before

- 高精度なフェイススプライン加工を可能とする揺動鍛造機を特定の会社にもみ供給していたが、他の用途にも使用できる優れた加工機なので、広く供給できるようにしたい。しかし、市場にどんなニーズがあるか不明。

支援を受けてできるようになったこと

After

- 揺動鍛造機の顧客ニーズを把握するために展示会出展を行い、同社として何を知りたいか、揺動鍛造機がどのような顧客価値を保有しているか、また顧客の疑問にどのように答えるか等、基本的な事項を準備段階から体験し体得できた。
- また、出展によって顧客ニーズを把握したことで、自動車以外にも揺動鍛造機の需要があることが分かり、新たな市場展開が可能となった。
- 顧客の課題を解決するために何をしなければならないのかという社員のマインドが醸成し、顧客対応体制の強化につながった。

今後の事業展開の展望

Future

- 揺動鍛造機を生かすために必要となる金型について、技術力を持つパートナー企業や研究機関と専用金型のノウハウを深めていく。
- 自社のアピールとなるブランド戦略と、国内外の需要を掘り起こすための販売戦略を構築していく。

加速的支援を受けた事業や商材



今回支援を受けた当社の代表的な製品である**揺動鍛造機**は、「小さな力で効率良く金属を加工する」ことを強みとしており、加圧の少なさから、精密な部品にも相性が良く、高精度、静音、省スペースな次世代型鍛造機となっている。

今日では、EV分野で需要の高いフェイススプライン・ハブベアリングにも有効で、EV先進国からの引き合いが特に強い。

本支援を受け、通常の鍛造や切削とはまた違う強みを持つ揺動鍛造機は、自動車業界以外にも広く市場があるとも判明しており、今後の市場拡大が期待される。



加速的支援を実施するにあたって整理した課題

取り組んだ課題	課題に取り組んだ背景・理由
新規事業分野に対する事業戦略構築ブラッシュアップ	揺動鍛造装置の事業化促進を行うため、市場のニーズの把握から開始し、新市場（他分野・他領域）開拓を行い、顧客提供価値を明確にして事業戦略を構築する。
ブランド戦略	フェイススプライン事業をはじめとする揺動鍛造機自体のブランディング、従業員のエンゲージメントを高めるインナーブランディングが必要。
知財戦略構築	新規開発、新規事業に関して適切な知財戦略を構築する必要がある。



加速的支援を通じて受けた支援と支援を通じてできるようになったこと

支援を受けた事項	支援を通じてできるようになったこと	活用専門家
新規事業分野に対する事業戦略構築	<ul style="list-style-type: none"> 自動車分野に加えて、自動車以外の分野に新たに揺動鍛造機の市場を開拓することを決定し、市場ニーズの把握及び顧客に対する価値提供ができるようになった。 顧客のニーズ、課題を理解するという社員のマインドが醸成でき、社内体制の強化に繋がった。 	中小企業診断士
ブランド戦略	<ul style="list-style-type: none"> 同部門従業員がブランディング、マーケティングの手法について理解し、揺動鍛造機について、展示会で同社の優位性を提供できる体制ができた。 	中小企業診断士 デザイナー
知財戦略構築	<ul style="list-style-type: none"> 揺動鍛造機について技術的な特徴があることを確認した。揺動鍛造機について、開発中の改良技術があるので、開発が完了したら特許出願する予定。 	弁理士

支援チーム紹介

主担当専門家：中小企業診断士 森竜也
 活用専門家：デザイナー、弁理士
 知財総合支援窓口担当者：岐阜県知財総合支援窓口 森岡裕允
 PO（プログラムオフィサー）：石黒一夫