

# 旭ゴム化工株式会社

## 新分野開拓はリスク分散！ ～公的支援を活用した製品開発～

### PROFILE

- ◆本社所在地：名古屋市千種区千種一丁目8番10号
- ◆設立：1963年7月
- ◆代表取締役：林 雅洋
- ◆資本金：4,050万円
- ◆従業員：60名
- ◆事業内容：ゴム製品、プラスチック製品、コーティング製品の企画・開発・設計・製造
- ◆電話：052-733-6111
- ◆http://www.asahi-online.com/

#### 同社製造製品

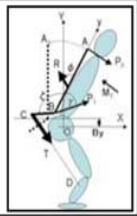


旭ゴム化工は、1963年にゴムの商社として設立。取引先の要望に応じてゴム製品の工場を新設し、製造業に進出した後、樹脂製品の製造、コーティング事業へと事業を拡大した。

ゴム製造業進出当初は、メーカー1社から大量の注文を受け、その製品に売上の大半を委ねていたが、数年後、そのメーカーが製造拠点を海外に移したことで、売上が急落。

1つの取引先(市場)に売上が集中すると、その取引先の動向によって会社の存続が左右されるという、その時に得た教訓から、多品種小ロットの受注や多方面で売上の柱を確立すべく、新分野への営業を精力的に行い、現在では、売上の3割を占める自動車関連の他に、スポーツ用品や楽器など多角的な市場展開を図っている。このおかげで、リーマンショック時にも、売上の落ち込みを最小限に抑えることが出来た。

大分大学  
今戸啓二 教授  
基本モデル  
「背負子型腰部負担軽減具」の考案



#### 【取組のきっかけ】

ここでは、様々な新分野開拓の取組の1つとして、腰部負担軽減具「B-MS(ビームス)」の開発を取り上げる。

この製品開発は、2009年、中京大学の科学技術コーディネーター鈴木勝也氏が、あるセミナーで、大分大学の「背負子型腰部負担軽減具」の研究を知り、旭ゴム化工の技術力が使えるのではないかと考え、同社に声を掛けたのが始まり。

同社は、積極的に行政や支援機関等が催すセミナーや各種補助金の説明会に出席しており、鈴木氏とは面識があった。話をもらい、「おもしろい」と思った同社は、すぐに研究内容を元に試作品を作り、共同での製品開発を始めた。

#### 【取組内容】

同社は、腰部負担軽減具「B-MS」の開発に当たって、共同開発した大分大学や中京大学以外にも、様々な公的支援を利用している。研究開発費抑制のため、愛知県2013年度「新あいち創造研究開発補助金」(P47参照)を活用した。

#### 腰部負担軽減具「B-MS(ビームス)」



また、開発した試作品の実証実験では、大府市役所を中心とするウェルネスバレー推進協議会※1の協力を得て、製品のデザインについては、(株)国際デザインセンター※2の無料デザイン相談窓口を活用した。

#### ※1 ウェルネスバレー推進協議会

健康長寿分野関連機関の集積地である「あいち健康の森」及びその周辺地区(ウェルネスバレー)において、健康長寿の一大拠点の形成を目指すウェルネスバレー構想の実現を図ることを目指す関係団体の集まり。

#### ※2 国際デザインセンター

愛知県、名古屋市及び地元民間企業の出資による第三セクター。主な業務は、デザイン企画制作・イベント展示プランニング。

#### 【腰部負担軽減具開発において利用した公的支援の一例】

#### 研究開発費の抑制

- ・愛知県「新あいち創造研究開発補助金」

#### 実証実験の支援

- ・ウェルネスバレー推進協議会との連携

#### デザイン開発の支援

- ・国際デザインセンターの活用

同社は、一過性で爆発的に売れるヒット商品よりも、長く売れるモノを作りたいと考えている。販売は、自分たちが作った製品がどのくらい売れるものなのか、まずは直に確かめることが肝心の思いから、直販でスタートする予定。軌道に乗った段階での代理店販売も想定しているが、代理店が販売したいと思うモノを作らなければ、新たな事業の柱にはならないと考えている。販売ルートについては、介護や医療関係の他、農業や運輸業等の可能性も探っている。

また、「売上」という観点以外に、自社の営業マンが新製品をどのように売っていくかを考え、行動する良い機会であるとして、OJTとして人材育成の一環とも捉えている。

#### 【今後の課題と展望】

今後は、市場調査と販路開拓が課題。同製品がどの市場に求められるのかを見極め、どのように売っていくのかを確立しなければならないと考えている。展示会には、今後も月1回のペースで出展していくとしており、2015年には医療向け展示会への出展を予定している。

同社では、さらなる海外市場の獲得を図るなど、常に、新分野に挑戦し、新たな事業の柱の確立を目指す。