

名古屋特殊鋼株式会社

金属加工から、医療分野への挑戦 ～インソールで踏み出す新分野～

PROFILE

- ◆本社所在地：犬山市字鶴池78-1
- ◆創立：1965年4月
- ◆代表取締役：鷗野 光司
- ◆資本金：9,520万円
- ◆従業員：140名
- ◆事業内容：金属専門商社、精密金型設計製作
- ◆電話：0568-67-6701
- ◆http://www.meitoku.co.jp/

名古屋特殊鋼(株)は、1965年に特殊鋼商社としてスタートした。80年代には商社業以外の新たな経営の柱とすべく、自動車部品の鍛造・焼結用金型の製造に進出し、基盤を固めた。

現在では、商社と金型製造業の両方のノウハウを駆使し、機能を活かした素材提案から、設計、加工、組付け、仕上げ、ドライまでの一貫生産体制により、短納期・低コストでミクロンオーダーの高精度加工にも対応している。

2011年には培った高い技術力を元に航空宇宙用の機械加工品の製造にも着手、さらに金属加工中心から新分野である医療分野への新たな一歩を踏み出した。

【取組のきっかけ】

同社は、自動車産業以外での自社技術の活用を模索していた。金型製造において培ってきた、長年のノウハウを何かに活かしたい。その想いのもと、成長産業である医療分野の調査や展示会、セミナーに参加。その中で2010年にカスタムインソール(=オーダーメイドの靴の中敷き)との出会いがあった。「この製作過程には自社保有技術である3Dデジタル化(=立体的なものをデータ化すること)が活かせるかもしれない。」との発想が、カスタムインソール、「LaNICO(ラニコ)」開発のきっかけである。

【取組内容】

金型を作成している既存設備で、どうにかカスタムインソールの試作品は完成させることはできたが、医療分野は未知の領域のため、どのようにPRし、売っていくのか、分からない状況であった。このため、同社が製造販売していることを知ってもらう為に、出来ることから始めていった。

自社設備(旋盤工場)



取扱い金型製品



メッセナゴヤに出展



また、「LaNICO」ブランド専用のHPも立ち上げた。自動車産業の中小企業は自らの製品をPRして、売っていくのに欠けている。それを補う為に、強力な営業ツールとしてHPを充実している。HP内で、プロゴルファーに「LaNICO」を使用してもらい、その感想を掲載したり、使用してほしいターゲットを明記するなど、わかりやすく発信を心がけている。

販売のチャンネルとしては、既存事業の営業マンが窓口となって、取引先にインソールをPRし、立ち仕事の多い工場の従業員や企業のスポーツ部からの受注を取るよう努めている。

【今後の課題】

「LaNICO」の販売目標は月1,000足。それをクリアするための課題は、人材の育成と、販売方法の確立である。

人材の育成では、従来、金型を製造していた社員に、医療分野の知識をどのように植え付けていくかが問題であると捉え、シューフィッター(足に関する基礎知識と靴合わせの技能を習得した人)の資格取得なども含め、その方法を模索している。

販売方法の確立については、インソールという製品の性質上、実際に一人ひとりの実測が必要となるため、「人の集まる場所で実測」する販売ルートの確保が事業成功のカギと考えている。

まず、モニター調査を行った。プロのスポーツ選手や自社の工場で働く従業員等に試作品を渡し、使用後の意見をもらい、製品作りに反映させた。

また、インソール市場が確立している欧米などと違い、日本にはまだ市場がないため、市場を一から作っていくことも始めなければならず、インソールの効果を「知ってもらう」ことが大きなテーマでもあった。

このためPR戦略の一つとして、メッセナゴヤに出展した。出展当初は、社名の看板と展示物のギャップに驚く人も多かったが、PRのきっかけとなった。

作成したインソール



3Dカメラを使用し、足の形を立体に測る

【LaNICO(ラニコ)・カスタムインソールの作成方法について】

足を3Dカメラで撮影し、パソコン上でインソール形状をデザインする。材料の柔らかいEVA(エチレンと酢酸ビニルを合わせた樹脂)を切削するデータを作成し、そのデータを元に切削して、インソールを作り出す。

LaNICOホームページ <http://www.lanico-insole.com/>