

地元の声を取り入れた自社開発製品
動画を活かして効果的なプロモーション展開

平成22年度 採択事業

株式会社 松田精工
代表取締役 松田和広さん



松田和広さん

下請け仕事で培った高い技術力が武器

京丹後市網野町で金属加工業を営む松田精工。板金加工から溶接、塗装、組み立てまで一貫生産が可能な優れた技術力と、豊かな発想力で、地域のニーズに対応したさまざまな自社開発製品を提供している会社です。

昭和61（1986）年、先代によって創業された同社は、地元企業の下請け仕事からスタートしました。「家族経営の小さな鉄工所で、私も一社員として父親の仕事を手伝っていました。創業当初は取引先も少なく、新しい取引先開拓の必要性を感じていました」と語るのは、現代表取締役の松田和広さん。24歳の時、丹後地方に進出してきた大手企業との出会いによって、板金加工を始めることに。このとき培った板金・塗装の技術やノウハウが、現在の松田精工の基礎になっているといいます。そして、平成15（2003）年、会社の法人化に伴い、松田さんが代表取締役に就任。その後、経営革新の承認、工場の増築、設備の増強など、順調に事業を拡大していきました。



マルチ穴開け機「あけるンジャー」

自社オリジナル製品で企業発展を目指す

創業以来、長年にわたり、下請け中心に受注生産を行ってきた同社。しかし、松田さんは、特定の企業に依存して下請け仕事をこなす現状に、不安を感じていました。近年の経済不況の煽りを受け、受注が大幅に減少。もっと強い体質の会社にしたいと考えた松田さんは、ここまで蓄積してきた技術力を活かして、利益率の大きい自社オリジナル製品の開発に本格的に乗り出しました。

もともと松田さんは、「地域と一緒に歩いていく」ことを会社のモットーに掲げるほど、地元の人々との交流を大切にしています。近隣の農家の人が持ち込んだ壊れた農機具を、無償で修理するといったこともしばしば。「こういう時のご近所さんとの何気ない会話を通して、需要を掘り起こしたり、アイデアをもらうことが多いんですよ」と松田さん。これまで手がけた自社開発製品には、「野球用 無線リモコン式カウント表示器」「ステンレス製 消防ホース格納箱」「魚の天日干し装置」などがあり、いずれも地域住民の

知恵と卓越した技術

ITの活用

ニーズに応えた、地域に密着した製品です。

そんな時、近隣農家の人との会話の中で出た「マルチに目印をつけるいい道具ないかなあ」という言葉。これが新たな自社オリジナル製品の開発のヒントになりました。



改良を重ねて完成した自社オリジナル製品

農家の声で生まれた“あけるンジャー”

農家の人の声から生まれたのは、畑に張る除草用マルチシートに、苗植えの穴を開ける農機具『あけるンジャー』。これまでヒモを使って等間隔に印をつけ、一つ一つ手作業で穴を開けていたのが、ステンレス刃付きの手押し車を転がすだけで、歩くスピードで次々と穴を開けることができるというものです。「農家の人が求めていたのは印をつけるだけの道具でしたが、試作品が出来上ってみると、印をつけて同時に穴まで開けられたらもっと便利じゃないかと思ったんです」。さらに便利に、さらに使いやすくを追求し、何度も改良を繰り返し、1年半がかりで完成した思い入れの強い自社開発製品です。これによって効率が格段にアップし、作業時間が約10分の1に。農家からは喜びや感謝の声が寄せられ、生産の依頼も受けました。「最初は地元農家さんのために作っていたのですが、この製品でもっと多くの人の作業がラクになればいいなと思うようになりました」。あけるンジャーに自信を持った松田さんは、大手農機具メーカーや種苗会社に売り込みに行きました。懸命に製品の説明をしたところ、「便利そうですね」という言葉はかけてもらったものの、本気で取り合ってもらえず、商談にまで至らなかったといいます。「物づくり一筋できたので、今まで営業活動をしたことがなく、製品に対する熱意だけが空回りした」と松田さんは振り返ります。

動画のもつ表現力を活かし販促展開

あけるンジャーの特許を出願しようと訪れたのが京丹後市商工会。ここで担当者からファンドへの応募を薦められました。「製品に自信はあっても、どうやって世の中へ発信すればいいのかわからなかった」という松田さんは、だ

からこそファンドにチャレンジしたといいます。採択されれば資金面以外に、ハンズオン支援など、専門家の指導を受けることができるからです。助成金は主にプロモーションビデオ（PV）、ホームページ、パンフレットなど、販促ツールの製作に活用しました。なかでもYouTubeを通じて配信したPVは、解りやすい動きのある説明で多くの情報を伝えることができ、効果の高いプロモーション展開ができました。平成22（2010）年11月、幕張メッセで行なわれたイノベーションに出展した際も200インチの大画面でこのPVを流したところ、あけるンジャーに興味を持った人が、同社ブースに3日で約4万人集まりました。貿易会社や農機メーカーなど約60社から引き合いがあり、確かな手ごたえを感じたといいます。発売開始から丸1年、現在の売上げ実績は約120台。海外市場にも販路を拡大し、チリに50台販売したのをはじめ、アメリカ、ヨーロッパ、インド、アルゼンチンなど現在15箇国との商談が進行中です。

平成23（2011）年3月、「有限会社」から「株式会社」に変更。また、平成24（2012）年4月から、中国・広州の工場であけるンジャーの生産を開始します。「販売価格が現在の3分の1に引き下げられるので、個人農家の方々にも手に入れてもらいやすくなると思います」と松田さん。新たな自社オリジナル製品の展開として、マルチに穴を開けて苗植えまでできる『うえるンジャー』の開発も進行中。ますます広がりを見せる「松田精工ブランド」の動向に目が離せません。



幕張メッセで行なわれたイノベーション風景

事業概要

株式会社 松田精工

<http://matsudaseikou.jp/>

代表：松田和広

業種：機械金属業

創業：昭和61（1986）年 設立：平成15（2003）年

住所：〒629-3134

京丹後市網野町生野内 1122-1

TEL：0772-72-1701 FAX：0772-72-1792