

## 自社ブランドの立ち上げに向けた 商品開発、事業構造の变革

得意先の動向に業績が左右される状況から脱却するため、これまで培ってきた技術やノウハウを生かし、経営の新たな柱となる自社ブランド商品の開発に挑戦した。同時に経営戦略も見直し、既存事業の強化にも取り組んだ。

### ▼ 取り組み内容

**Step 1**  
現状把握と課題整理

SWOT分析、3C分析などを通じて会社の強みや弱み、市場環境、改善策などを検討した。

**Step 2**  
事業戦略立案

既存事業のほか、自社ブランド商品の開発・販売、新規事業の3つを経営の軸とする中期プランを策定。

**Step 3**  
自社ブランド商品の開発

開発メンバーを決め、自社商品の方向性を防災関連に絞り込み、試作開発に取り組んだ。

**Step 4**  
既存事業の強化

既存事業の販路拡大に向け、研究員の人脈を社長に紹介。自社を改めて見つめ直し、改善活動につなげる。

### 受入企業

## アルミファクトリー株式会社

代表取締役 棚元 政夫 さん

1974年創業。産業機械や自動車、医療機械、建材などで用いられるアルミ加工品を製作する。アルミ押し出し型材の切断から加工、組み立てまでを一貫して対応するところに強みがある。女性社員が約4割を占め、女性活躍が進んでいる。ハンドボールチーム「富山ドリームス」をサポートし、選手数名が会社で勤務している。

### 協力研究員

中嶋 保幸 さん

兵庫県生まれ。大学を卒業後、大阪の企業での勤務を経て上京。ケンウッド（現在のJVCケンウッド）に入社し、オランダ駐在、事業部長、グループ会社社長などを歴任した。その後、日本電産（現在のニデック）やマクセルに籍を置き、新事業開発など手がけた。2023年、個人事業主としてコンサルティング業務をスタートした。

富山“Re-Design”ラボ 事例

CASE:

## 自社ブランド 商品の開発と 事業再構築



取り組みの成果  
・  
今後の取り組み

- ・会社の現状や市場環境を分析し、「既存事業」「自社ブランド商品」「新規事業」を3本柱とする事業戦略を立案。
- ・自社ブランド商品として防災関連商品の開発に取り組み、プロトタイプ2号機まで完成させ、特許も出願した。今後は販路拡大に向け、富山大とも連携してブランディングを推進する。
- ・経営の土台となる既存事業に新たな顧客を取り入れるため、研究員のネットワークから見込み客を紹介。他社との価格差などを知ることによって社内の改善活動などにもつなげていく。

🐝 受入企業の評価・今後の関わり方

参加理由

・当社は下請けの仕事が多く、得意先の業績に売上げが左右されます。この状態を打開するため、自社商品を作りたいと考えていました。また、3代目となる次男が入社し、経営を再構築する必要性も感じていました。そんなとき、銀行さんから案内を受け、応募しました。

評価（成果・社内変化など）

- ・半年という事業スパンを見据え、いつまでに何をやるべきかを提示してくれたおかげで、初めての自社商品開発が段取りよく進みました。今後は富山大と連携してブランディングに取り組む計画です。以前は考えてもいなかったことが現実となり、わくわくしています。
- ・中嶋さんの加入は、幹部メンバーとの接し方を考えるきっかけになりました。幹部メンバーの部下との向き合い方も変わりつつあります。
- ・中小企業の経営者は井の中の蛙だと思い知らされました。今回の取り組みを通じて、今後、中小企業から脱皮し、中堅企業を目指すのが私の役割であり、自社製品を作って勝ち残り、県内の他の経営者にも刺激を与えられるようになりたいとの闘志が湧きました。

今後の関わり方

・中嶋さんには12月1日付で設立した子会社の代表に就任してもらい、グループ全体の今後の成長戦略についてアドバイスをさせていただきます。アルミファクトリー副社長も兼任してもらい、既存事業の販路拡大、新規事業を軌道に乗せるお手伝いをさせていただきます。

👤 協力研究員の評価・今後の展望

参加理由

・大手の上場企業を渡り歩いてきましたが、マクセル在籍時にファイナンシャルプランナー2級の資格を取得し、就業人生の最後は、日本経済を支えている中小企業で力を発揮したいと考えました。ケンウッド入社当初、金沢に赴任し、富山県担当だったため、縁を感じました。

評価（取り組み・生活）

- ・半年間という事業スパンで結果を出すことに不安もありましたが、社員の皆さんがついてきてくれて、棚元社長も私の意見に耳を傾け、素早く判断してくれたので、計画通り進めることができました。
- ・楽しく仕事ができましてし、仕事ははかどった半年間でした。ただ、本来ならば、立ち止まって分析したり、抜けがないか見直したりする時間も必要なので、そういう意味では50%の達成度だと思います。
- ・学生と同じように講義を受けたり、時には研究員同士で集まってわいわいと語り合ったりと大学での学びは非常に楽しかったです。研究員は個性派揃いで、専門性や視点も違うため、話しているだけで新鮮な気持ちになり、多くの発見がありました。

今後の展望

・自社商品は販路開拓など、これからが大変なステージに入りますので、入社してじっくりと腰をすえて取り組みたいと思います。また、次代を担う3代目にも自分が培ってきたことを伝えていきます。私としては、次の世代につないでいくお手伝いができるのは幸せです。